

Слово редактора

Мамедов О.Ю. Опасайся «кессонной болезни»! 5

Современная экономическая теория

Макашева Н.А. ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ПОДХОД И РОСТ НАУЧНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЗНАНИЯ (ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ) 8

Пястолов С.М. ЧТО ОЗНАЧАЕТ «ПРОСТРАНСТВО ВОСПРИНИМАЕМОСТИ»:
К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ТЕРМИНА 17

Вольчик В.В., Бережной И.В. РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА И ГРУПП
ИНТЕРЕСОВ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ИНСТИТУТА ВЛАСТИ-СОБСТВЕННОСТИ
В РАМКАХ РОССИЙСКОГО ХОЗЯЙСТВЕННОГО ПОРЯДКА 35

Бренделева Е.А. QWERTY-ЭФФЕКТЫ, ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ЛОВУШКИ
С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ТЕОРИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК 42

Германова О.Е., Абдуллаев Р.А. ПОВЕДЕНИЕ РАЦИОНАЛЬНОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ
В КООРДИНАТАХ ДОХОД – ЦЕНА 48

Колядин А.П. СТРУКТУРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА 61

Жак С.В. CUI PRODEST? – КОМУ ЭТО ВЫГОДНО? 66

Лярская Н.С. ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ
НА ФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОГО
УПРАВЛЕНИЯ 70

Горобинская В.И. КОНЦЕПЦИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ Р. ХИККЕЛЯ
И ВОЗМОЖНОСТЬ ЕЕ ПРИМЕНЕНИЯ ПРИ РЕФОРМИРОВАНИИ
РОССИЙСКОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ 88

Хекилаев С.Т. ОПТИМИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ –
НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ
НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА 93

История экономической мысли

Веблен Т. ПОЧЕМУ ЭКОНОМИКА НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЭВОЛЮЦИОННОЙ НАУКОЙ? 99

Актуальные проблемы хозяйственной практики

Корытцев М.А. КВАЗИРЫНОК ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК: ВАРИАНТЫ
ОРГАНИЗАЦИИ И ПОТЕРИ ЭФФЕКТИВНОСТИ 112

Копытин В.Ю. МАТРИЧНЫЕ МОДЕЛИ И ПРЕОБРАЗОВАНИЯ
В РАСЧЕТНЫХ СИСТЕМАХ 119

Жерукова А.Б. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
ЗЕРНОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА РЕГИОНА 128

Токаева Т.И. О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА
ФИНАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ 134

Проблемы преподавания экономических дисциплин

Протасевич Т.А., Шукина Л.Б. ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ПРЕПОДАВАНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ КАК ОБЩЕЙ ГУМАНИТАРНОЙ
И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 140

Возрождая целостность общественнознания

Дробышева Л.В. ПРОБЛЕМА НЕЦЕЛЕВОГО РАСХОДОВАНИЯ
БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ 151

Он такой один

Мэйнстринг Дж.У. НЕ ПОСЕЩАЙТЕ ПЕПЕЛИЩ... 157

ОПАСАЙСЯ «КЕССОННОЙ БОЛЕЗНИ»!

О.Ю. МАМЕДОВ

*доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ,
Ростовский государственный университет*

Любое исследование имеет свое – только «свое», уникальное, неповторимое, трудно обнаруживаемое, поначалу кажущееся просто недоступным – НАЧАЛО.

Из уважения к этому неуловимому началу обозначающее его слово оправданно начертать заглавными буквами. Нет, не случайно Маркс обращал специальное внимание всех, пытающихся войти в экономическую науку, на то, что «самое трудное – это начала науки».

В рамках конкретного исследования таким началом выступает исходный пункт предпринимаемого анализа.

Преобразованное в соответствии с предметом исследования, это «предметное начало» помогает «развивать те аспекты исследования, которые допускаются предметом исследования».

Методологически-некорректное погружение в начало чревато «кессонной болезнью».



Считается, что «кессонная болезнь» – это декомпрессионное заболевание, возникающее большей частью после кессонных и водолазных работ при нарушении правил декомпрессии. Это профессиональное заболевание водолазов. Поскольку же ученые сродни водолазам, так как все время с поверхности явленческой суеты пытаются нырнуть в глубины сущностного бытия, то и они подвержены кессонной болезни.

И надо научиться нырять *профессионально*, чтобы не только правильно нырнуть, но и вынырнуть умеючи, не утопив самого себя и еще окружающих.

Посмотрите, как ныряют дети – опустят головенку в воду, попочка над водой вышается, а он гордо кричит: «Мама! Ну, как, глубоко я нырнул?»

Не умеющий нырять похож на этого малыша, – так же барахтается на поверхности, но воображает, что опустился на немыслимые глубины.

Короче, в равной степени опасно и мгновенное погружение, и мгновенное всплытие – не успевающая за скоростью спуска (или подъема) перестройка кровеносных сосудов может в прямом смысле слова взорвать эти бедные сосуды!

Признаки кессонной болезни – зуд, боли в суставах и мышцах, головокружение, расстройства речи, помрачение сознания, параличи.

Как это похоже на экономические исследования подверженных кессонной болезни! Словесный зуд, головокружение от осознания пребывания на недостижимой для других глубине, расстройства логичности и ясности речи и, конечно же, – помрачение сознания.

Противоядие от кессонной болезни – постепенный переход от высокого атмосферного давления к нормальному. У водолазов это называется «шлюз лечебный».

А для экономиста-теоретика таким лечебным шлюзом выступает *восхождение от конкретного к абстрактному*. Других антикессонных инструментов у экономистов-теоретиков не было, нет и не будет.

«Начало» исследования вовсе не открывается пытливому взору экономиста-теоретика с радостным криком: «А вот и я, “начало” твоего исследования, приди и возьми меня!» – нет, оно прячется, скрывается, ускользает, исчезает, вновь появляется, дразнит, манит и вдруг – поминай как звали. Здорово!

Вы когда-нибудь пытались удержать в руках мокрую, скользкую рыбешку? Что-то в этом роде – выход на «начало» исследования.



Чтобы нечто превратилось в «начало», оно должно быть *предметно преобразовано*. Этому «нечту» быть началом – безразлично, находится в некоем умозрачительном «начальном» состоянии – не его забота.

«Начало» нужно не исследуемому процессу, а его исследователю. И только он, исследователь, способен сконструировать «начало», анализ логики формирования и развертывания которого выводит на соответствующий экономический процесс, и закономерности его функционирования и развития.

Чтобы опуститься в глубины экономического бытия, экономисту-теоретику необходимо, образно говоря, облачиться в водолазный костюм, правильно привинтить шлем и потихонечку «травить» воздух, иначе он рискует отравиться углекислым газом¹.

Ничего этого не требуется экономисту-прикладнику, – счастливчик: вся его глубина – на поверхности: ему важно только точно посчитать число тонн, кубометров, гектаров², – и он готов свершить свой «прикладной аналитический подвиг»³.

Экономист-теоретик всегда завистливо поглядывал на экономиста-прикладника, грубо ощупывающего объект своего прагматического анализа и постоянно его ремонтирующего⁴.

Более того, сказать по правде, так каждый экономист-теоретик самостоятельно кроит и опробует свой водолазный («методологический») костюм.

Что он сшил и прочно ли – этого не знает никто, включая его самого. Поэтому, ожидая его на берегу, так никогда и не знаем – вынырнет ли теоретик или навсегда погрузился в неспешные воды экономического бытия.

Мы знаем только одно: роль «кателье», откуда экономист-теоретик берет «лекала» для своего водолазно-методологического костюма, – это работы великих экономических мыслителей прошлого (и отчасти – непризнанных авторитетов современности). Но вот что он там вычитает и как поймет эти работы – никто не знает.

И, тем не менее, предупреждаем: ПРОВОДИТЬ ЭКОНОМИКО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ БЕЗ МЕТОДОЛОГИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ – ОПАСНО!⁵

¹ О, сколько отравленных исследовательским газом бродит по пространству экономической науки!

² Например, всем советским экономистам было ведомо, что в «социалистическом сельском хозяйстве» существовала двойная бухгалтерия, поскольку на полях колхозов рядом с «общественными овечками» незримо (для статистики) паслись стада бессовестных индивидуальных овечек (коров, свиней и проч.), незримо пожиравших дефицитные корма. Однако экономисты-аграрии этих овечек-призраков в расчет не брали, отчего расчет эффективности «социалистического сельского хозяйства» всегда отклонялся от реального состояния дел. Так что согласны: отыскать и зафиксировать реальные тонны и кубометры – основной объект прикладного анализа – тоже не просто, но уже для того, чтобы осознать эту непростоту, экономисту-прикладнику надо знать экономическую теорию, а не просто упиваться запахом аграрной специфики.

³ Гроссмейстеры прикладного анализа мудро объединены ВАКом в «ноль-пятую» специальность по имени «экономика и управление народным хозяйством»; мы приветствуем прикладной анализ, но решительно протестуем против его засилья в экономической науке и подмены теоретической актуальности актуальностью практической, – практические выводы всегда грубо-утилитарны (какими бы графическими квадрантами они ни прикрывались), поскольку имеют основанием простой «здравый смысл», тогда как теоретические выводы – это нежные плоды игры абстрагирующегося ума, которому иногда и неожиданно удается сказать что-то «по делу».

⁴ Но из этого вовсе не следует, что экономист-прикладник может насмехаться над экономистом-теоретиком, годами бродящим возле своего продырявленного водолазного костюма и все не решающимся нырять в нем в глубины экономического базиса.

⁵ И не столько для самого исследователя, сколько для его доверчиво окружающих! Казалось бы, сумма двух названных цифр должна дать полную стоимость железнодорожного «проездного документа», – действительно, мы оплатили расстояние и использование вагона. Чего же еще от нас требовать?

Конечно, экономист-теоретик, беспечно бросающийся в воды экономики без водолазного костюма, смешон. Но не менее смешон и экономист-практик, нередко разгуливающий – в украденном у экономиста-теоретика водолажном костюме – по заводу или ферме, бормоча «методологические предпосылки полива богарных почв», изумляя теоретически-невинных заводчан и поселян.

ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ПОДХОД И РОСТ НАУЧНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЗНАНИЯ (предварительные замечания)

Н.А. МАКАШЕВА

доктор экономических наук, профессор,
Институт научной информации по общественным наукам РАН,
Государственный университет – Высшая школа экономики, Москва

Если бы вопрос о возможности применения эволюционного подхода к анализу процесса роста экономического знания был задан К. Попперу, то, скорее всего, мы бы получили на него положительный ответ. Однако этот ответ предполагал бы некоторое разъяснение, основанное на попперовской эволюционной эпистемологии. Прежде всего, для Поппера дарвиновская теория отбора является *метафизической исследовательской программой*, т.е. не научной теорией в строгом смысле, а «концептуальным каркасом для проверяемых теорий» [18, р. 167–169]. Далее, с его точки зрения, сама способность человека познавать является результатом эволюционного отбора. Что же касается эволюции научного знания, то, согласно Попперу, она представляет собой специфический вариант механизма проб и ошибок. Этим способом происходит развитие любых организмов: ошибки – ошибочные мутации – устраняются путем устранения соответствующего организма. Но когда речь идет о человеке и процессе познания, ситуация коренным образом меняется: благодаря развитию дескриптивного и аргументативного языка, т.е. языка, приспособленного для описания и аргументации, человек «получил возможность критиковать свои собственные ошибочные пробы, свои теории. Эти теории уже не являются составной частью его организма или его генетического кода: они могут быть сформулированы в книгах или журналах, их можно критически обсуждать и доказывать их ошибочность... не уничтожая их носителей» [9, с. 317–318].

Именно процесс критического переосмысления теории, сама возможность которого обусловлена существованием языка, позволяющего относиться к теории (знанию) как к объекту, т.е. критически [10, с. 57–58], и определяет эволюцию знания как движение в направлении улучшения – теории становятся лучше, т.е. дают лучшую информацию о действительности. Можно, конечно, обсуждать, как и предлагал Кун, является ли критический дискурс одинаково значимым в разные периоды развития науки, и даже более того, не является ли он характеристикой скорее философии, нежели науки [5, с. 541–542], но, наблюдая за развитием экономической науки, мы должны признать, что независимо от подобных уточнений наличие критической традиции важно как в периоды «спокойного» развития науки, так и в периоды резких изменений. Остается, разумеется, вопрос об условиях, при которых критицизм является продуктивным, т.е. о существовании некоторого общего контекста, общих норм научного дискурса и т.д., позволяющих воспринимать критику адекватным образом. Но это отдельный вопрос, который мы не будем затрагивать.

Признание важности критической традиции возвращает нас к вопросу, которого Поппер касался еще в «Логике социальных наук» (примерно в то же время, когда были написаны основные работы Т. Куна и И. Лакатоша), – об объективности полученного знания. Объективность он непосредственно связывал с существованием критической традиции, а через нее и с социологическими и институциональными обстоятельствами.

По мнению Поппера, «научная объективность – это не дело отдельных ученых, а социальный результат взаимной критики, дружески-вражеского разделения труда между учеными, их сотрудничества и их соперничества. По этой причине она зависит отчасти от ряда *социальных и политических обстоятельств, делающих такую критику возможной* (курсив мой. – Н.М.) [8, с. 305–306].

Естественно, что для Поппера значение так называемых *вненаучных обстоятельств* определялось их возможным воздействием на процесс критики, более того, они (вернее, некоторые из них) и делают возможным этот процесс. К числу таких обстоятельств он относит, например, существование научных школ, публикации в конкурирующих изданиях, конференции и т.д., иначе говоря, все то, что мы обычно называем научным сообществом с его структурой, существующими традициями и нормами.

Кун и Лакатош сделали научное сообщество главным действующим лицом процесса роста знания, фактически закрепив за ним функцию отбора, т.е. функцию, которую в живой природе выполняет среда. Как известно, схема Куна ориентирована на рассмотрение процесса роста знания скорее как однонаправленного и предполагающего как нормальные периоды накопления знания, так и революционные периоды смены парадигм. Лакатош изменил схему, прежде всего приняв более сложную структуру и характер научного сообщества и его связь с познавательным процессом [6]. И это позволило отказаться от линейности процесса роста знания и признать возможность сосуществования нескольких парадигм, равно претендующих на научную достоверность и воздействующих на структуру научного сообщества. С эволюционной точки зрения это означает очень важный факт – а именно, что процесс роста знания воспроизводит разнообразие. Последнее, как известно, считается биологами необходимым условием эволюции.

Однако вопросы, касающиеся механизма поддержания разнообразия и процесса отбора теорий научным сообществом, – это вопросы, которые находятся в зоне ответственности конкретных научных дисциплин с их специфическим образом устроенными научными сообществами и специфическими «вненаучными» факторами, влияющими на познавательный процесс в данной области. Эволюционный подход выступает здесь в роли метаподхода, обеспечивающего общие рамки рассмотрения эпистемологических, социологических, психологических аспектов процесса роста научного знания.

Важно подчеркнуть, что и Кун, и Лакатош работали с естественными науками, и хотя их схемы универсальны, при попытках их применить к общественным наукам и экономике в особенности – в силу ее особой роли в обществе – возникают проблемы, особенно сложные, когда заходит речь о применении эволюционного подхода как исследовательской программы при анализе роста экономического знания.

Проблема распространения эволюционного подхода на небиологические области присутствовала уже у Ч. Дарвина. Сам Дарвин упоминал в связи с этим о языке, рассматривая его как результат процесса эволюции. Популяризатор и последователь Дарвина У. Джеймс утверждал, что *идеи подвержены случайным изменениям и выживших отбирает социальная среда*. Более активную экспансию эволюционных (дарвиновских) идей на область социальных процессов предпринял, как известно, Г. Спенсер, который попытался придать эволюционным идеям Дарвина универсальный характер, и он был не одинок.

Универсализм дарвиновского подхода определяется тем, что, изначально претендуя на статус теории развития биологических объектов, объясняющей некоторые общие механизмы в области живой природы, он стал системой идей, которая «приложима ко всем *открытым, сложным и развивающимся системам*, независимо от конкретных механизмов наследования или репликации» [16, р. 273]. И в этом своем качестве дарвиновский подход приложим к анализу роста научного знания вообще и экономического в частности.

История взаимоотношений экономической науки и экономистов с эволюционным подходом весьма длительна, довольно драматична и многопланова. Она начинается с Т. Мальтуса, который, как принято считать, «подбросил» идею эволюции Дарвину, и Д. Рикардо, которого можно отнести к стихийным эволюционистам. Не следует забывать и К. Маркса с его попыткой, основываясь на принципе эволюции, соединить теорию и историю и предложить универсальную схему социального развития. Но нас больше интересу-

ет Т. Веблен, который первым на методологическом уровне поставил вопрос о роли эволюционной программы в экономической науке и одновременно указал область, где эта программа может быть применена. Однако это не была область экономики в современном смысле слова. Веблен видел перспективу для эволюционного подхода в области, которую стали называть институционализмом (теперь, мы бы уточнили, – старым институционализмом). Для него объектом эволюции был институт, который он понимал как «привычный образ мысли». Веблен определял эволюцию общества как постоянный и идущий с запаздыванием процесс «реорганизации институтов и привычных взглядов согласно изменяющемуся окружению». Однако, говоря о привычных взглядах, он имел в виду прежде всего образ мысли, который определяет тип взаимодействия людей друг с другом [4, гл. 8], а не образ научной мысли, т.е. совокупность теоретических представлений об экономике.

Нет сомнения в том, что важнейший шаг в направлении привлечения эволюционных идей в экономическую науку сделал Й. Шумпетер. Но, несмотря на то, что проблематика развития – начиная от развития технологии и кончая развитием экономического анализа и экономических систем – была для него центральной, его трудно отнести к «безоглядным» эволюционистам. Осторожность Шумпетера в данном вопросе была связана с опасениями, что некритическое заимствование понятий может привести к проникновению в науку мистики, дополненной «флюидами дилетантизма» [12, с. 148–149]. Поэтому он достаточно определенно очертил области, где эволюционный подход мог быть плодотворным: во-первых, при противопоставлении «органичности» капиталистической системы жесткости планирования при социализме, а во-вторых, при описании определенных аспектов системы частного предпринимательства как борьбы за существование, когда «концепция выживания наиболее приспособленных может быть *сформулирована не тавтологически*» [12, с. 1039].

Методологическая важность подхода Шумпетера, на наш взгляд, состоит, во-первых, в том, что центральным моментом развития стало появление нового, а во-вторых, это новое и деятельность, связанная с его разработкой, были представлены как *отклонение* (сознательное или нет) от существующего стандарта, сопряженное с риском. Что касается истории идей, то в этой области отнести Шумпетера к эволюционистам вряд ли возможно.

Сегодня, по-видимому, даже в большей мере, чем раньше, актуален вопрос о том, что такое эволюционный подход как некий общий принцип, общенаучная исследовательская программа, «метафизическая программа», в терминологии Поппера, и в какой мере и под влиянием каких обстоятельств сама эта программа может и должна улучшаться, когда речь идет о ее применении к области социальных явлений и идей.

Точка зрения, высказанная более ста лет назад Ч. Пирсом, предполагает принципиальный – на космологическом уровне – положительный ответ на вопрос об эволюции эволюционной программы. Однако эволюция программы, о которой может идти речь в данном контексте, предполагает – и такова, насколько мы понимаем, позиция Дж. Ходжсона – не столько реагирование на достижения биологии в понимании основных механизмов эволюции (это было бы слишком «биологично»¹), сколько осмысление и уточнение дарвиновских принципов как на философском уровне, так и применительно к социальной области. Хотя нельзя не признать, что некоторые достижения современной биологии помогают не только биологам лучше понять процессы мутации, наследования и отбора, но и расширяют наши представления о процессе эволюции. Они порой позволяют также понять, какие положения дарвинизма и/или следствия из них наиболее существенны для продвижения в анализе социальных процессов в целом и развития научных идей в частности.

¹ Заметим, что некоторые открытия современной биологии очень хорошо «подходят» для обществоведов, например, латентность мутантных генов является хорошей биологической аналогией известного из истории факта, когда высказанные каким-либо ученым идеи долгое время оказываются невостребованными, вновь открываются и начинают «работать», когда складываются определенные условия.

Сегодня мало кто будет оспаривать утверждение, что процесс производства знания не является полностью независимым от политических, экономических и прочих внешних обстоятельств. Однако вопрос о том, можно ли вслед за Поппером считать, что действие этих «вненаучных» факторов имеет временный характер и в долгосрочной перспективе элиминируется, или же оно имеет в каком-то смысле необратимый характер (действует по типу *path-dependence*, т.е. зависимости от прошлого пути развития), остается нерешенным. Разброс мнений здесь велик: от позиции, что никогда наука не была свободна от власти и ее развитие, так же как и выполнение ею эпистемологических функций, испытывает влияние со стороны власти, до представления о науке как о «чистом» производстве объективного знания. Заметим, что первая точка зрения вовсе не обязательно относится исключительно к общественным наукам.

Существует точка зрения, что сам по себе процесс профессионализации естественной науки происходил вместе и в неразрывной связи с возникновением соответствующих социально-организационных форм, а через них – с властью. Причем последняя понимается по Фуко – как дисциплинарная власть, играющая не только юридическую, запрещающую, но и продуктивную роль [11, с. 60]. И эта продуктивная роль проявляется, в частности, в том, что власть обеспечивает научной элите условия для творчества и одновременно создает ей возможность *определять сферу научных интересов и занятий других* [11, с. 163]. Более того, даже Кун, который изначально имел в виду «чистый» процесс роста знания, в «Дополнении 1969 года» признал значение доступа одной из конкурирующих научных групп к власти для устранения разногласий и установления собственного доминирования. И здесь, а именно при анализе *процесса* конкуренции идей и отбора парадигм, мы возвращаемся к вопросу о перспективах использования эволюционной программы.

Тот факт, что рост научного знания и прогресс науки неотделимы от действия психологических, социологических, политических и прочих факторов, возникающих в самом научном сообществе, признавался многими экономистами, причем даже вне связи с эволюционными идеями. Так, М. Алле, например, обращал внимание прежде всего на психологическую сторону: «...всякий реальный прогресс науки наталкивается на тиранию господствующих идей и “истеблишмента”, продуктом которого они являются. Чем более распространены господствующие идеи, тем более укоренены они в человеческой психологии, тем труднее заставить признать ту или иную новую концепцию, какой бы плодотворной она ни оказалась в последующем. Господствующие идеи, какими бы ошибочными они ни были, *при простом и неустанном повторении* (запомним это. – Н.М.) приобретают в конце концов характер установленных истин, которые нельзя поставить под сомнение, не подвергаясь ostracism со стороны “истеблишмента”... Именно это сопротивление новым идеям и объясняет тот факт, что в области экономической науки потребовалось столько времени, чтобы стали известны фундаментальные открытия Дюпюи, Вальраса, Эджуорта, Парето и многих других» [1, с. 15]. Но здесь отражена, хотя и неявно, и другая сторона – эпистемологическая.

Для Шумпетера, пожалуй, большее значение имели социологические аспекты: «подлинно научные (не совсем понятно, как эту подлинность можно определить и что здесь Шумпетер имел в виду. – Н.М.) школы являются социологическими реалиями – живыми организмами. Они имеют свою структуру... свои флаги, свои боевые кличи, свои человеческие интересы... Все это дает простор для борьбы личных тщеславий, интересов и склонностей, которые могут, как это бывает и в национальной и международной политике, затмить и вытеснить любые реальные проблемы» [12, с. 1074–1075]. Обобщая, можно сказать, что между парадигмами и научным сообществом существует сложное взаимодействие: сообщество отбирает парадигмы, а парадигмы формируют сообщество. Результат этого взаимодействия проявляется в установлении в течение некоторого времени поддерживающегося соотношения между парадигмой и сообществом, с одной стороны, и между несколькими парадигмами (редко устанавливается полное господство одной) и соответствующими научными группами – с другой.

Консерватизм научного сообщества, связанный с указанными факторами, приводит к тому, что какое-то время неудачи при решении «головоломок» старыми средствами

трактуются прежде всего как неудачи отдельных ученых, а не принятой теории. И пока такое положение сохраняется, научное сообщество не будет готово отказаться от старой парадигмы и воспринять новую.

Для обозначения подобного состояния, в принципе, можно использовать куновский термин «нормальная наука», однако в несколько модифицированном смысле, допускающем существование даже в этом состоянии нескольких парадигм и влияние «внешних» факторов на процесс не только установления, но и поддержания некоего соотношения (равновесия) между ними.

Для объяснения этих процессов в рамках эволюционного подхода некоторые исследователи обращаются к принципу path-dependence. В относительно недавней работе Джолинк и Вромен [17] для обозначения «равновесия» в науке вводят специальный термин – «конвенциональная наука». Введение нового термина оправдывается тем, что процесс формирования канона (установления конвенции), или процесс «конвенционализации», трактуется как path-dependent с присущими этому типу процессов самоусиливающимися эффектами в духе Б. Артура (эффект масштаба) [14] и позитивными обратными связями, как у П. Дэвида [15]. И эти эффекты можно отнести на счет «внеаучных» факторов. Кроме того, использование понятия «path-dependence» заставляет обратить внимание на элементы случайности в развитии науки и на то, что вероятности ее перехода от одного состояния к другому в процессе движения к новой парадигме изменяются в зависимости от предыдущих состояний.

Применение эволюционного подхода и принципа path-dependence привело указанных авторов к утверждению, во-первых, что процесс эволюции идет скорее через усовершенствование, добавление, «подправление» существующих парадигм, чем через их смену, т.е. *скорее эволюционным путем, нежели революционным*, а во-вторых, что появление и утверждение новых парадигм не обязательно свидетельствует о кризисе, а может происходить в результате осознания того, что конвенциональная наука исчерпала свой потенциал². Но следует подчеркнуть, что под маской «улучшения» часто предпринимаются небольшие шаги *от* существующей парадигмы. И такое поведение является рациональным в принятом в экономической теории смысле, поскольку, «поступая так, ученые не просто добавляют что-то к существующему запасу знания, а оттягивают внимание от конвенциональной науки» [17, р. 221], одновременно избегая враждебного к себе отношения. На микроуровне подобное поведение может быть объяснено в рамках модели рационального поведения: субъект (ученый) стремится минимизировать потери, связанные с отказом от конвенциональной теории.

Предложенная модель, очевидно, добавляет аргументы в пользу трактовки роста научного знания как эволюционного, а не революционного процесса. Она демонстрирует возможности, которые открывает использование эволюционного подхода при анализе эволюции знания. Однако, как нам представляется, включение в рассмотрение «внеаучных» факторов не обязательно способствует подтверждению тезиса о плавном, эволюционном характере процесса роста знания. Тип их влияния зависит, по-видимому, от институциональных и эпистемологических особенностей соответствующей научной дисциплины и от природы этих «внеаучных» факторов. И здесь мы вновь обращаемся к специфике экономической науки.

Как отмечал с огорчением Мизес, современная эпоха – это эпоха интервенционизма, и в эту эпоху экономическая наука помещена в пространство политического дискурса [7, с. 809–825]. В этом случае полем, на котором конкурируют парадигмы, оказывается не только поле объективного знания, но и поле политических рекомендаций и идеологических установок. Политика, в отличие от науки, предполагающей упрощение и расчленение, требует понимания «органической взаимосвязи вещей, которую чрезвычайно трудно, а может, и невозможно сформулировать» [12, с. 1071]. В результате экономи-

² Полагаем, что исчерпание потенциала можно трактовать как возникновение «головоломки», т.е. в духе обычной схемы.

ческая наука, с одной стороны, ориентирована на поиск объективной истины, а с другой – вовлечена в дискуссии, выходящие за рамки научного дискурса. Связь между политической и теоретической областями может оказаться весьма причудливой. Поэтому, когда речь идет о различных парадигмах в экономической науке, часто оказывается, что их строгое сопоставление практически невозможно. Что же касается политических рекомендаций, связанных с этими парадигмами, то борьба между ними ведется по правилам политической борьбы, а не научных дебатов. В итоге конкуренция между парадигмами проявляется в борьбе их сторонников за ресурсы различного рода, что накладывает отпечаток и на собственно научные дебаты.

Процессы, происходившие в экономической науке в нашей стране и других бывших социалистических странах в конце 1980-х и в 1990-е гг., свидетельствуют, на наш взгляд, о необходимости корректировки эволюционной модели роста знания. Во-первых, подтверждается важность «вненаучных» факторов: радикальная смена парадигм произошла под прямым воздействием политических обстоятельств, которые повлияли на научное сообщество и способствовали его отказу от старой парадигмы. (Заметим, что сходным образом происходил процесс перестройки отечественной науки и в 1920-е гг.).

Во-вторых, сам этот процесс (отказа от старой парадигмы и принятия новой) был достаточно продолжительным, и его участники действовали сначала главным образом стремясь улучшить старую парадигму, обращаясь к просветительской деятельности и т.д. Но по мере того, как старый научный истеблишмент утрачивал свое влияние и неудачи в решении «головамолок» стали восприниматься как неудачи всей старой системы знания, был признан необходимым переход к новой парадигме и создавались условия для восприятия новых идей.

В-третьих, поскольку марксистская политическая экономия была не только парадигмой в науковедческом смысле слова, но и мировоззрением, отказ от нее означал разрушение научного сообщества и общего пространства научного дискурса.

В-четвертых, в результате отказа от марксизма сложилась ситуация, когда одна часть научного сообщества была ориентирована на поиск «новой картины мира» (новой парадигмы в специфическом смысле этого слова), а другая – на скорейшее освоение новой для данного сообщества, но уже давно существующей вне его парадигмы – западной экономической теории. Эту ситуацию можно определить как глубокий методологический и эпистемологический диссонанс.

В-пятых, особое значение в борьбе этих двух направлений стало придаваться сфере образования (что вполне вписывается в эволюционную парадигму: образование можно трактовать как процесс наследования), поскольку именно через образование институционально решается проблема демаркации научного и ненаучного знания и формируется представление о «нормальном» члене научного сообщества.

Признавая важность «вненаучных» факторов в процессе роста знания вообще и экономического в особенности, мы вынуждены обратить внимание и на сами понятия «эволюция» и «революция» применительно к соответствующей области знания. Очевидно, что «революция» предполагает быстрые и часто разрушительные изменения, замену одного другим. При этом «быстрое», очевидно, следует понимать по отношению к периоду жизни соответствующих парадигм. И здесь нам приходится вспомнить некоторые эпизоды из истории экономической мысли и коснуться некоторых стереотипов ее восприятия.

Принято говорить о маргиналистской революции. Безусловно, впечатляющим было практически одновременное – в начале 1870-х гг. – появление основополагающих работ Л. Вальраса, У.С. Джевонса, К. Менгера. Но даже тем, кто находился под впечатлением подобного события, никогда не удавалось ни убедительно подтвердить факт революционного переворота, ни объяснить его движущие силы. Что касается «календарной проблемы», то скорее можно найти факты в пользу антиреволюционности. Здесь можно вспомнить Курно (1838), Дюпюи (1844), Госсена (1854), М. Росси (1843), Сениора (1836), Ллойда и Лонгфилда (1834) и даже русского немца Шторха (1815), наконец, Галиани (1750), которые в той или иной степени обращались к потребителю и обсуждали проблему цен в связи с полезностью. Блауг называет период с 1834 (заметим, это год рож-

дения Вальраса) по 1874 г. временем, когда в разных странах независимо открывалась предельная полезность [2, с. 284]. Но он же считает возможным, ссылаясь на социолога Р. Мертона, рассматривать этот факт как проявление некоторой внутренней логики науки и, не взирая на столь длительный период, говорить о «залпе». Тогда главная проблема – выяснить эту внутреннюю логику и силы, ее выражающие. И здесь опять факты скорее против идеи революционной смены парадигм. При более внимательном рассмотрении оказывается, что применительно к последней трети XIX в. вообще трудно говорить о каком-то явном лидерстве в экономической науке. Во всяком случае, это не смитианство, не рикардизм и не марксизм, хотя при противопоставлении этих школ маржинализму можно прийти к проблеме связи между процессами в науке и в социально-экономической реальности³. Возможно, с большим основанием можно говорить о доминировании исторической школы, но не столько потому, что Менгер вступил со Шмоллером в открытое противостояние, сколько потому, что границы исторической школы недостаточно точно очерчены, а предметная область очень обширна.

Сказанное выше относится лишь к первому этапу «революции» – до момента появления трех знаменитых работ – обстоятельства, которое, собственно, и породило идею революции. Однако, если период до 1871 г. считать прелюдией революции, а работы Менгера, Джевонса и Вальраса – «залпом», следует признать, что у этого «залпа» было эхо в виде менее известных произведений Ауспица и Либена (1889), Лаунгардта (1885). Но тогда возникает вопрос о времени завершения революции. Можно, как это часто делается, считать таким моментом появление «Принципов» Маршалла в 1890 г. Но это, безусловно, весьма оптимистическая дата. Известно, например, что Вальрас едва ли не до конца жизни страдал от пренебрежительного отношения к своей работе, а умер он в 1910 г.⁴ Более того, мало кто в конце XIX – начале XX в. объединял Менгера, Джевонса и Вальраса как отцов-основателей нового теоретического направления, историки экономической мысли в этот период вообще не упоминали о маржинализме.

Думаем, правомерно утверждать, что сдвиг научного сообщества в пользу новой парадигмы – маржинализма – занял многие годы и был совсем нелегким. Это тем более понятно, если вспомнить, что экономическая наука последних десятилетий XIX в. понималась в основном как наука об управлении, а большинство экономистов были озабочены решением социально-экономических проблем и не были склонны принять «абстракционизм» сторонников маржинализма. Однако, восстанавливая картину наступления маржинализма, следует иметь в виду одно чрезвычайно важное обстоятельство. А именно, что это наступление происходило параллельно и во взаимосвязи с процессом профессионализации экономической науки и, в частности, формирования самого научного сообщества. Поэтому, когда мы говорим о том, что научное сообщество тяжело переходило под знамена маржинализма, мы должны понимать, что само это сообщество одновременно таким образом формировалось. И возможно, это обстоятельство и объясняет то, что маржинализм стал базисом всей современной экономической науки. И именно здесь мы вправе говорить о path-dependence с присущими этому процессу положительными обратными связями и эффектами.

Что же касается термина «революция» в его куновском смысле, то, принимая во внимание указанные выше обширные календарные рамки (охватывающие как минимум три десятилетия, а в действительности даже больше), использование его кажется скорее вводящим в заблуждение, чем что-то разъясняющим. И ссылка на то, что в науке допарадигмального периода революция только и может быть такой «растянутой», мало помогает, а скорее убеждает, что ее вовсе быть не может.

Несколько иначе вырисовывается картина кейнсианской революции. Так же как и в случае с маржинализмом, ряд идей Кейнса можно найти задолго до него; он сам ссылался на меркантилистов, Мальтуса и Мандевиля, Бентама и более близких по времени Гезелла, Гобсона и Меммери как на идейно близких ему людей. Но между этими двумя революциями есть два принципиальных отличия. Во-первых, к 1930-м гг. профессиональ-

³ Примером элегантного решения этого вопроса является известная работа Бухарина [3].

⁴ См. [4, с. XII].

ное сообщество вполне сформировалось и занялось «высокой теорией», процесс распространения идей внутри научного сообщества стал достаточно быстрым, так же как и реакция на эти идеи. Во-вторых, на движение научной мысли существенное влияние стали оказывать политические обстоятельства.

В случае с маржинализмом появление, формирование и утверждение нового канона определялось процессами внутри науки, при том что, разумеется, психологические и социологические обстоятельства играли определенную роль. В случае же с кейнсианством ситуация была иной. Главной причиной критических нападок на то, что Кейнс назвал классической теорией, и то, что через его изложение предстает перед нами как доминирующая парадигма, явилось не внутреннее противоречие теоретического ядра этой парадигмы, а его несоответствие новым реалиям. Выступив с критикой классиков, Кейнс поставил под сомнение методологическую установку, которая была важнейшим методологическим достижением классики (как старой, так и новой), – ее универсальность. И в этой борьбе с доминирующей, но в действительности еще не успевшей в полной мере насладиться господствующим положением парадигмой политико-экономические обстоятельства выступили в роли стимулирующего фактора и стали фоном для научных дискуссий, обеспечивая дополнительное давление в пользу быстрого принятия новой, кейнсианской, парадигмы. В итоге кейнсианская революция произошла за период немногим более десятилетия, если считать от появления «Общей теории» до учебника Самуэльсона, или три десятилетия, если считать до ее триумфа в 1960-е.

Как политические обстоятельства могут вмешиваться в процесс роста научного знания и развитие науки, можно видеть на примере нашей страны. Так, в России и в 1920-е, и в 1990-е гг. отказ от старой парадигмы был обусловлен не выбором научного сообщества, пусть и под давлением внешних обстоятельств, а политическими и идеологическими причинами. Именно это обеспечило быстрый переход к новой парадигме, причем в обоих случаях, и это следует подчеркнуть, одновременно происходил процесс радикального изменения, можно сказать, создания нового научного сообщества. В 1920-е гг. формировалось то, что стало потом сообществом советских политэкономов, этот процесс предполагал отеснение ученых старой школы и «выращивание» новых (порой, из старых). В 1990-е начался процесс распада старого научного сообщества, сформированного в советское время, и на его обломках начало формироваться нечто, что пока еще не стало научным сообществом в принятом смысле.

Таким образом, можно высказать несколько гипотез. Во-первых, что скорость революционных сдвигов в экономической науке зависит от целого ряда «внеаучных» факторов: социологических (состояние и просто наличие научного сообщества, его структуры, типов взаимодействия между различными школами); психологических (инерционность мышления ученых); институциональных (сложившиеся традиции в издательской области, структура образования и т.д.), которые, как правило, действуют в сторону замедления процесса преобразований; наконец, от политических и идеологических, действующих извне и, как правило, ускоряющих этот процесс. Во-вторых, что процесс роста научного экономического знания имеет скорее эволюционный характер, т.е. изменения осуществляются постепенно и достаточно медленно, быстрые же сдвиги происходят под воздействием «внеаучных» факторов, прежде всего политических и идеологических.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алле М. Современная экономическая наука и факты // THESIS. 1994. № 4.
2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994.
3. Бухарин Н.И. Политическая экономия рантье. М., 1925.
4. Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984.
5. Кун Т. Логика открытия или психология исследования? // Кун Т. Структура научных революций. М., 2003.
6. Кун Т. Структура научных революций. М., 2003.
7. Мизес Л. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории. М., 2000. Гл. 37–38.
8. Поппер К. Логика социальных наук // Эволюционная эпистемология и логика социальных наук. М., 2000.

9. *Поппер К.* Разум или революция? // Эволюционная эпистемология и логика социальных наук. М., 2000.
10. *Поппер К.* Эволюционная эпистемология // Там же.
11. *Сокулер З.А.* Знание и власть: наука в обществе модерна. СПб., 2001.
12. *Шумпетер Й.* История экономического анализа. СПб., 2001.
13. *Шумпетер Й.* Мари Эспри Леон Вальрас (1834–1910) // Вальрас Л. Элементы чистой политической экономики, или Теория общественного богатства. М., 2000.
14. *Arthur B.* Competing technologies, increasing returns, and lock-in by historical events // *Economic journal*. 1989. Vol. 99. P. 116–131.
15. *David P.* Understanding the economics of QWERTY: The necessity of history // *Economic history and the modern economists* / Ed. by W.N. Parker. Oxford, 1986.
16. *Hodgson G.M.* Darwinism in economics: from analogy to ontology // *J. of Evolutionary Economics*. 2002. № 12.
17. *Jolik A., Vromen J.* Path dependence in scientific evolution // *Evolution and path dependence in economic ideas* / Ed. by P. Garrouste and S. Ioannides. Cheltenham, 2001.
18. *Popper K.* *Unended Quest*. L.: Routledge, 1976.

ЧТО ОЗНАЧАЕТ «ПРОСТРАНСТВО ВОСПРИНИМАЕМОСТИ»: К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ТЕРМИНА

С.М. ПЯСТОЛОВ

*доцент кафедры национальной экономики,
Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова, Москва*

В данной статье определяется смысл понятия «пространство воспринимаемости», являющегося одним из ключевых в теории Д. Канемана и А. Тверски, представленной в статье «Карты ограниченной рациональности: вклад психологии в теорию экономического поведения». «Пространство решений и суждений», взятое в качестве отправной точки построения институционального пространства, наряду с когнитивным, дополнено онтологическим измерением. Проблема дихотомии ментального и физического, обозначенная в статье Д. Канемана, разрешается в рамках динамической модели спирального взаимодействия психических и общественных форм.

Логика и смысл в экономической психологии

Еще до провозглашения имен лауреатов 2002 г. премии Банка Швеции памяти Альфреда Нобеля за вклад в экономические науки (Д. Канемана и В. Смита) экономическая психология заметно упрочила свои позиции и стала вполне уважаемой наукой. Сотни научных публикаций появляются в таких известных международных изданиях, как «American Psychologist», «Journal of Economic Psychology», «The American Economic Review» и др. (более подробный обзор можно найти в предлагаемой статье Д. Канемана).

Привлек внимание специалистов и ряд публикаций на русском языке, в особенности следует выделить коллективный труд «Проблемы экономической психологии» [10], а также переведенный с английского сборник «Принятие решений в неопределенности: правила и предубеждения», в котором приведены работы Д. Канемана, А. Словика, А. Тверски [4]¹. Российские эксперты относят эти исследования, в основном, к области экономической психологии². Зарубежные коллеги классифицируют работы Канемана, Тверски, Талера и др. как относящиеся к области изучения отклонений реальных результатов наблюдений человеческого поведения от предсказаний теории экономического поведения (biases literature [17]). Причем поведенческие теории в экономике и психологические теории поведения, такие, как, например, теория перспектив, нейропсихологические исследования, относятся к разным научным областям.

Такого рода области Г. Саймон, которого Д. Канеман считает своим предшественником и отдает ему дань уважения в своей статье, сравнивает с географическим простран-

¹ Кроме того, нобелевские лекции Д. Канемана, Г. Саймона, Дж. Хекмана, Д. МакФаддена и других лауреатов составили 2 книги 5-го тома хрестоматии: Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: В 5 т. М., 2005.

² См., например, соответствующий тематический раздел образовательного портала «Экономика. Социология. Менеджмент» – www.ecsocman.edu.ru.

ством: «Возможно, некоторые из намеченных интеллектуальных вершин и были покорены просто потому, что они оказались на пути исследователей – те были восхищены красотой встреченных скалистых гор и не могли не принять вызова» [12]. Название статьи Д. Канемана – «Карты ограниченной рациональности: вклад психологии в теорию экономического поведения» – апеллирует к этому образу. Однако Д. Канеман использует его уже не только как метафору. Он предлагает свою версию карты пространства ограниченной рациональности, характеристики которого заданы психологическими особенностями принятия решений с учетом риска потерь и возможных сожалений по поводу неправильных решений.

В своем эссе автор описывает пространство воспринимаемости, используя в оригинале понятия *accessibility dimension*, *dimensionality of decisions and judgments* и т.д. Однако это понятие, которое можно было бы перевести с английского как «пространство воспринимаемости», «размерность», на самом деле трактуется как масштаб, так как, по сути, Д. Канеман в своем изложении обозначает лишь одно измерение: «С одного конца вектора, задающего направление в этом пространстве, мы обнаруживаем операции, имеющие свойства восприятия и интуитивной Системы 1: они осуществляются быстро, автоматически и без усилий. С другого конца расположены медленные, последовательные, интеллектоемкие операции, которые люди осуществляют по своему разумению. Воспринимаемость – это континуум, а не дихотомия, и некоторые интеллектоемкие операции требуют больше усилий, чем другие».

Заметим, что в другой версии перевода термин *accessibility* трактуется как «доступность» (см., например [7, т. 5, кн. 2, с. 631]). Однако в случае использования этой версии речь может идти лишь о физических характеристиках объекта, а Д. Канеман исследует психические способности субъекта, воспринимающего прототипы и атрибуты объекта. Именно эти способности, по мысли нобелевского лауреата, и определяют масштаб «пространства воспринимаемости».

Данное концептуальное представление, по мысли автора, призвано способствовать формализации двухсистемного подхода, а также поискам ответов на вопросы, сформулированные в «Заключительных замечаниях», ответы на которые «часто указывают на суждения по поводу способа действий, свойственного большинству людей». Но можно заметить, что в пространстве «решений и суждений» Д. Канеман рассматривает когнитивный его аспект, не затрагивая онтологического. В его примерах не анализируется специфика ситуаций. Однако именно этот – онтологический – аспект особенно важен для определения условий экономического анализа. Ведь помимо того, что классическая теория предполагает принятие аксиом рационального выбора (невыполнение которых в большинстве реальных случаев доказывают в своих экспериментах Д. Канеман и его коллеги), она ограничивает рассмотрение условиями ситуации рыночного соглашения, определенным типом благ, участвующих в рыночных обменах.

Тем не менее, развиваясь, экономическая теория включает в рассмотрение все новые предпосылки. Институциональный экономист, мог бы, например, заметить, что в опытах Елены Лангер место в очереди к копировальному аппарату в случае использования «извинительных аргументов» обменивается на проявление эмпатии – внимания к положению и чувствам человека, к которому обращена просьба.

Безусловно, нобелевский лауреат премии за достижения в области экономики не может не принимать во внимание эти и другие аналогичные соображения. Очевидно, помимо того, что он не удовлетворен предпосылками анализа Бернулли, Д. Канеман также пытается преодолеть ограничения условий экономического анализа, сформулированных полтора столетия назад У. Джевонсом³.

Заметим, что противоречия положений классической экономической теории наглядно видны, если мы попробуем несколько развернуть «пространство» человеческих «ре-

³ Замечательный психолог и экономист своего времени У. Джевонс установил, что объектом рассмотрения экономической теории должны быть только простые экономические блага, но не человеческие чувства и отношения.

шений и суждений». С этой целью в дополнение к тезису, сформулированному в статье Д. Канемана, о том, что «восприимчивость – это континуум, а не дихотомия», используем вполне очевидное предположение о том, что получение и потребление того или иного блага требует определенного времени (или – энергетических затрат, усилий). Если направление в обозначенном Д. Канеманом континууме задано вектором интеллектуальных усилий, то в качестве второго координатного выберем вектор системного времени⁴ (феноменологический).

В качестве начального объекта, с которого начинается конструирование пространства «решений и суждений», примем упрощенное представление об известной иерархии потребностей А. Маслоу. Проецируя его на множество экономических благ, получим «пирамиду» благ, удовлетворяющих потребности соответствующих уровней. В данном изложении опускается часть рассуждений, касающихся предпосылки дискретности благ, обуславливающих пороговые поведенческие эффекты. Протяженность названного объекта в когнитивном измерении задана масштабом вектора восприимчивости Д. Канемана. С одного его конца, как условия, при которых происходит принятие решения (о потреблении блага), укажем небольшие затраты умственной энергии, недостаток времени, внутреннее беспокойство и т.п. (рис. 1). С другого конца – полная и совершенная информация, внутренне спокойствие, значительные затраты умственной энергии и т.п.

Онтологическое измерение пространства «решений и суждений» масштабируется затратами энергоинформации (энергии – системного времени). В этом положении идеи поведенческой экономической теории перекликаются с идеей Л. Выготского, утверждавшего, что «современная динамическая психология стремится изучить энергетическую основу различных форм поведения» [3, с. 364]. Далее, в качестве факторов, влияющих на принятие решения, можно указать (двигаясь по направлению увеличения интеллектуальных усилий): инстинкты, доминанты, привычки, нормы и правила поведения, логика рационального выбора. Следует отметить, что не все экономисты испытывают потрясение от «роли контекстных ключей» и отсутствия «денежных стимулов в списке основных факторов, влияющих на качество решений и суждений». Институционалисты, а также специалисты в области экспериментальной и поведенческой экономики, экономики труда и др. признают, что среда «имеет значение». В этом признании, очевидно, есть немалая заслуга Д. Канемана, А. Тверски и их коллег.

Схема, изображенная на рис. 1, иллюстрирует противоречие классической экономической теории, вытекающее из постулата У. Джевонса о том, что экономический человек оперирует лишь благами, ценность которых имеет четкое денежное выражение. Ведь в этом случае оптимизирующее отношение затраты/выгоды человек должен прикладывать значительный объем интеллектуальных усилий для получения полной и совершенной информации, а это он делает обычно лишь тогда, когда стремится к получению благ высших уровней. «Рациональность становится ограниченной, когда ей не хватает всезнания», – написал Н. Фосс, комментируя книгу Г. Саймона «Административное поведение» [17, р. 256]. То есть решения рационального человека в теоретической модели (расположенные на верхних уровнях когнитивной шкалы) не совпадают в пространстве позитивной модели с наблюдениями о реальном поведении людей. Собственно, опыты Канемана, Словика, Тверски и др. еще раз доказали, что из того факта, что «описание мира требует языка» экономической теории, совсем не следует, что «мир устроен» экономически.

Множество направлений современной экономической теории пытаются преодолеть названное противоречие. Так, продолжая традиции веберовской «понимающей социологии», экономическая социология разделяет поведение на «идеальные типы» (см. рис. 1). Институциональная теория соглашений полагает, что целерациональное поведение воз-

⁴ Не вдаваясь в подробности, отметим, что системное время связано с развитием внутренней системы (обучающегося) субъекта, с движением. Кроме того, примем во внимание, что «время, связанное с движением, не исчерпывает значения времени в физике» (см. [9, с. 142]).

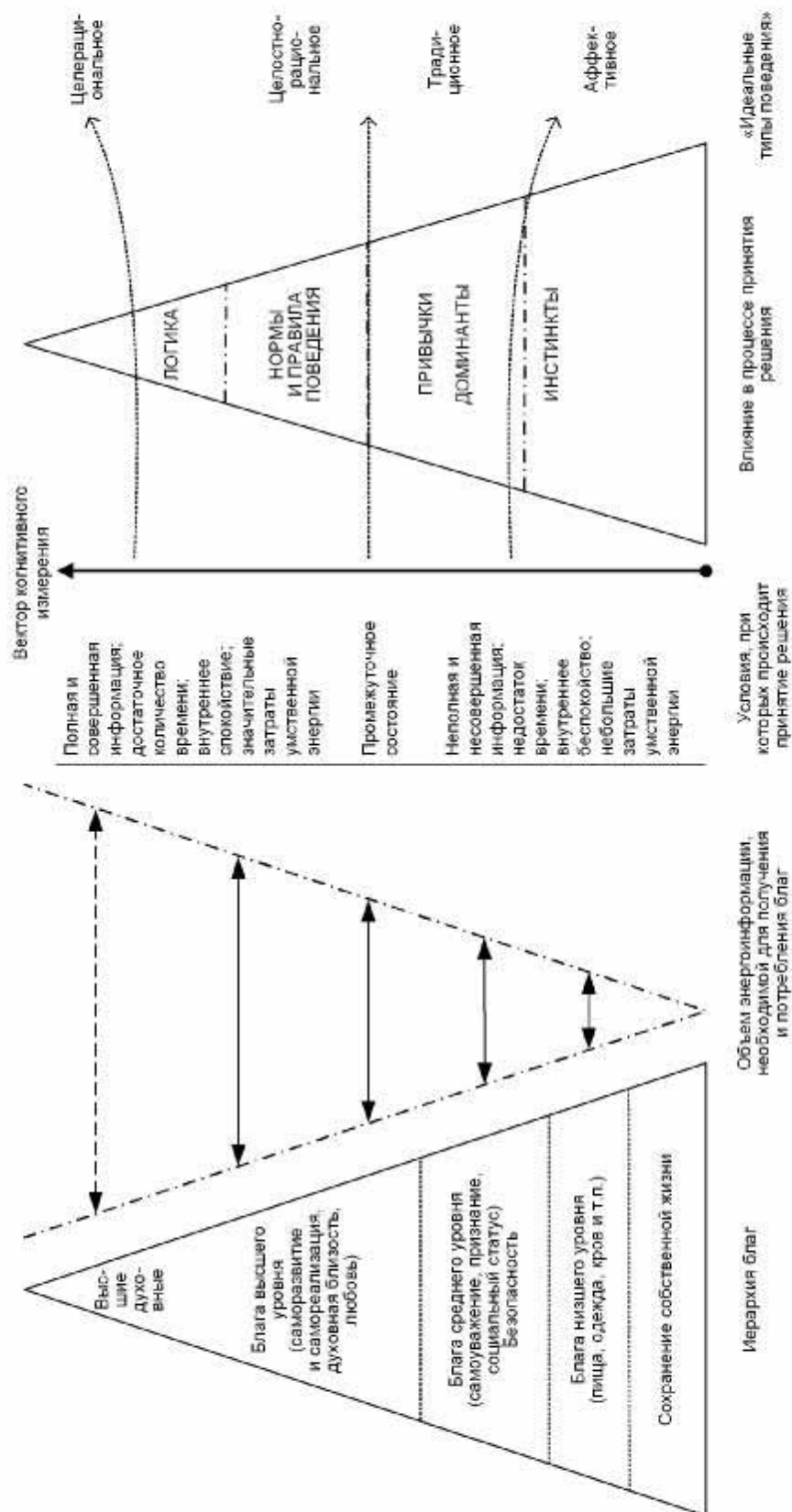


Рис. 1. Факторы, определяющие поведение субъекта

можно в рамках определенного соглашения (рыночного, индустриального, творческой деятельности или иного), при выборе между объектами этого же самого соглашения. Но, если принадлежность объекта к тому или иному соглашению не определена, человек руководствуется иной, не формальной логикой, а логикой причастности. Осуществляется «выбор симпатией». Исследователи, работающие в области поведенческой экономики (*behavioral economics*), разрабатывают регрессионные модели, стараясь включить в параметры регрессии различные психологические факторы.

Д. Канеман, однако, подразумевает иную модель агента, имеющую «другую композицию, которую, возможно, сложнее передать на языке экономической теории». Причем в обсуждаемой статье, которую он сам рекомендовал для публикации, Д. Канеман сильнее, чем в своей нобелевской лекции, подчеркивает то, что предлагаемая им модель в корне отличается от моделей поведенческой экономики, в которой к рациональной модели добавляются «когнитивные ограничения для учета специфических аномалий».

Однако подобные модели, например, в институциональной экономической теории разрабатываются с целью поиска ответов на такие вопросы {в.: 1–4}:

1. В какой момент и при каких условиях убеждения отдельных индивидов становятся общественной ценностью?
2. На каком этапе процесса принятия решений осуществляется координация действий субъекта с требованиями соглашения (нормы)?
3. Каковы условия, при которых возможно с большой долей вероятности появление и укрепление неформального механизма такой координации?
4. Если такого механизма нет в обществе, можно ли спровоцировать его появление и развитие с помощью легальных средств?

Можно заметить, что данные вопросы не противоречат, а продолжают серию вопросов, названных в заключение статьи Д. Канемана. Ценности, нормы в этом случае можно, видимо, соотнести с прототипами. Если «поведение агентов определяется не тем, что они сумели посчитать, а тем, что они смогли увидеть в данный момент», то это вполне совпадает с одной из гипотез теории соглашений: каждому соглашению соответствует своя совокупность объектов деятельности; каждый объект принадлежит только одному соглашению [13]. Почему же такой подход не устраивает автора обсуждаемого эссе? Он дает ответ в начале «Заключительных замечаний»: агент в моделях поведенческой экономики «вооружен единственной когнитивной системой», а их должно быть, как минимум, две.

Но возникает проблема артикулирования интуитивного понимания когнитивных процессов. Это относится уже не столько к проблемам перевода, как, например, случай с выражением *a bat and a ball* в разных версиях перевода (*bat* – согласно словарю, может означать битку или ракетку для настольного тенниса, но бита, обычно, стоит дороже, чем \$1,05), сколько именно к проблемам артикулирования. Так, понятие «среднее» (*average*), упоминаемое в связи с прототипами, ассоциируется со средним арифметическим, средним геометрическим или тому подобными величинами, но оно же противопоставляется аддитивной функции атрибутов, т.е. само аддитивной величиной не является. Такие же вопросы возникают и по поводу определения направления в условном пространстве «решений и суждений». Очевидно, «вектор» не является лучшим переводом, так как на его концах в модели Канемана располагаются Система 1 и Система 2. Физический аналог такому пространству подобрать сложно. Так, к примеру, мог бы чувствовать себя Магеллан, если бы он попытался объяснить современникам результаты своего «эксперимента», не имея представления о шаре.

«Теорий не измышляю» – таков, по сути, смысл представленного позитивного изложения. Теоретические обобщения, безусловно, делаются, но лишь после многолетних наблюдений, под давлением очевидных фактов.

Обобщения, тем не менее, сделать необходимо. И их можно сделать по крайней мере в том, что касается взаимоотношений экономики и психологии.

Если рассматривать категорию истинности в трех ипостасях: как соответствие критериям подтверждаемости, непротиворечивости, эффективности, то можно заметить сле-

дующее. В области экономических феноменов Д. Канеман и А. Тверски разрушили бастыоны непротиворечивости и навели, посредством теории перспектив, мостик эффективности в направлении психологии. Можно заметить, что «точка отсчета» располагается в пространстве «психологии взрослых», которые действуют в четко определенной области рациональных решений, из которой ранее экономисты старались не выходить. Однако практика все настойчивее подталкивала исследователей к границам этой области, пока, наконец, не стали явственно различимы те самые «фреймы рациональности»⁵, о которых идет речь в нобелевской лекции.

Возникает вполне ожидаемый вопрос: а что же скрывается за этими границами-фреймами?

Можно ответить, что за этими границами открывается множество миров, причем, один из них освоен достаточно основательно российскими психологами. Это – мир детства.

Развивая идеи Д.Б. Эльконина, в современной интерпретации теории соглашений можно утверждать, что система «субъект – общественный субъект»⁶ является, по существу, системой «субъект – объект институционального соглашения».

Необходимость и смысловое содержание изучения поведенческих норм, точнее – артикуляция этого «скрытого» знания, так как передача поведенческих навыков имеет место в любом случае, раскрывается в тезисах Г.П. Щедровицкого.

«...В “простом” акте коммуникации нет и не может быть “смысла” как такового, то теперь, рассматривая этот акт в кооперативной связи с более “высокими” исследовательскими позициями, мы можем сказать, что “смысл” там появляется, но не как таковой, а в форме особого представления, в форме знания о смысле, которое выступает в качестве средства, организующего процессы понимания. Теперь участники акта коммуникации могут понимать не только ситуацию и текст, но также “смысл ситуации” и “смысл текста”, поскольку они знают об их существовании и знают, что “смысл” – это общая соотнесенность и связь всех относящихся к ситуации явлений. Позиции, объединяемые актом коммуникации, перестают быть “простыми” и непосредственными и превращаются в сложные, объединяющие в себе, по сути дела, ряд разных позиций» [14, с. 33].

Автор данного тезиса еще не имел представления об институциональной теории соглашений, да и социальная педагогика в то время еще только зарождалась. Но сегодня можно сказать, что «знания о смысле» сохранены в виде норм того или иного соглашения. Соглашение, по смыслу, в терминологии методологического кружка, является схемой, которая организует деятельность, а это, фактически, – воплощение принципа Выготского.

Таким образом, в теории соглашений получены схемы координации субъектов (взрослых индивидов), но представления о качестве знаний, умений, навыков, необходимых для «вхождения» в то или иное соглашение, пока еще недостаточно четкие, методики передачи этих знаний еще не разработаны. В концепции зон ближайшего развития, в возрастной педагогике данные вопросы решены в большей степени. Но до недавнего времени «мир взрослых» рассматривался как единый, с устоявшейся сис-

⁵ Еще не все русскоязычные экономисты воспринимают термин «фреймы», поэтому в нашем рассуждении мы будем считать «границы» и «фреймы» синонимами, хотя, безусловно, психологи назовут ряд концептуальных различий.

⁶ «Это происходит потому, что для любого человека другой выступает в роли носителя определенных видов деятельности, общественной по своей природе. Субъект осуществляет в деятельности определенные задачи, вступает при этом в разнообразные отношения с другими людьми и сам подчиняется определенным нормам. Эти задачи, мотивы и нормы отношений, существующие в деятельности окружающих людей, субъект усваивает через воспроизведение или моделирование их в собственной деятельности. В процессе усвоения норм нового для себя соглашения человек сталкивается с необходимостью овладения новыми (и потому – более сложными вначале) предметными действиями» [15].

темой ценностей и ожиданий. Выясняется же, что в условиях постиндустриального общества, в условиях переходной экономики, цельность этого мира теряется, и проблемы идентификации и самоидентификации встают уже и для взрослых. Кроме того, возникает вопрос, к жизни в каком из соглашений следует готовить подрастающее поколение?

Обучающийся субъект в институциональном пространстве

Как можно заметить, логика и смысл экономико-психологических представлений, развиваемых в статье Д. Канемана, приводит нас в область институциональных теорий. Соответственно, далее мы будем исследовать институциональное пространство, в котором позиционирует себя воспринимающий субъект.

Основываясь на рассуждениях, сделанных в предшествующих работах автора⁷ и в предыдущем разделе, констатируем, что наша задача соотносится как частное с общим с известной проблемой определения существа процессов формирования и изменения представлений, норм и правил поведения, которая выражена в вопросах {в.: 1–4}. Можно заметить, что становление динамической теории формирования ценностей и представлений началось с формализации концепции дискретного блага.

Известны несколько вариантов классификации благ. Еще Аристотель предполагал, что благо бывает душевное, телесное и стороннее. Многоуровневую иерархию потребностей и связанную с ней иерархию благ описывал в своих работах американский психолог А. Маслоу. М. Шелер по основным ценностным качествам разделял блага на четыре вида – приятное, полезное, благородное и святое. Кроме того, деление благ на четыре уровня соотносится с четырьмя идеальными типами поведения в классификации М. Вебера.

По всей видимости, именно при переходе от одного типа благ к другому наблюдаются квантовые эффекты в поведении индивидов, не объясняемые классической теорией.

Далее, можно заключить, что названные выше типы благ следует рассматривать как параметры порядка при переходе от одного типа координации к другому. Причем качество и интенсивность координации различны на разных уровнях. При этом параметрами координации, очевидно, являются характеристики различных типов соглашений.

Для последующих рассуждений используются приводимые ниже предположения (предположения о порядке и координации):

1. Блага соответствующего уровня должны быть соотнесены с тем количеством времени, физических, эмоциональных и интеллектуальных усилий, которое необходимо для их получения и потребления⁸.
2. Существует зависимость между способностями принимать разумные решения и объемом доступной индивиду информации. Решения выражаются в поведении, которое, в свою очередь, разделено на типы: целерациональное, целостнорациональное, традиционное, аффективное. На рис. 1 типы поведения расположены от аффективного к целерациональному (при движении снизу вверх) и определяются уровнями благ, на достижение которых данное поведение направлено.
3. Поведение индивида обусловлено его интеллектуальными способностями (умением оперировать приемами формальной и другими типами логики), а также правилами и нормами, существующими в обществе, его собственными убеждениями и представлениями, традициями и привычками, эмоциями, психологическими доминантами и инстинктами.

⁷ Обобщение результатов исследования см. в работе [11].

⁸ Для обозначения таких усилий совсем недавно в экономической теории появилось понятие «энергoinформация». Однако есть и более традиционное, которое годится для многих случаев, – «деньги».

Некоторым родом обобщения на данном этапе предлагается рассматривать схему, изображенную на рис. 1. Далее деятельность субъекта, направленная на достижение определенной цели, рассматривается в ее когнитивистском аспекте⁹. Все предполагаемые действия субъекта разделены на этапы, которые, в свою очередь, могут быть сформированы в три группы. На рис. 2 этапы пронумерованы и обозначены цифрами, помещенными в кружки.

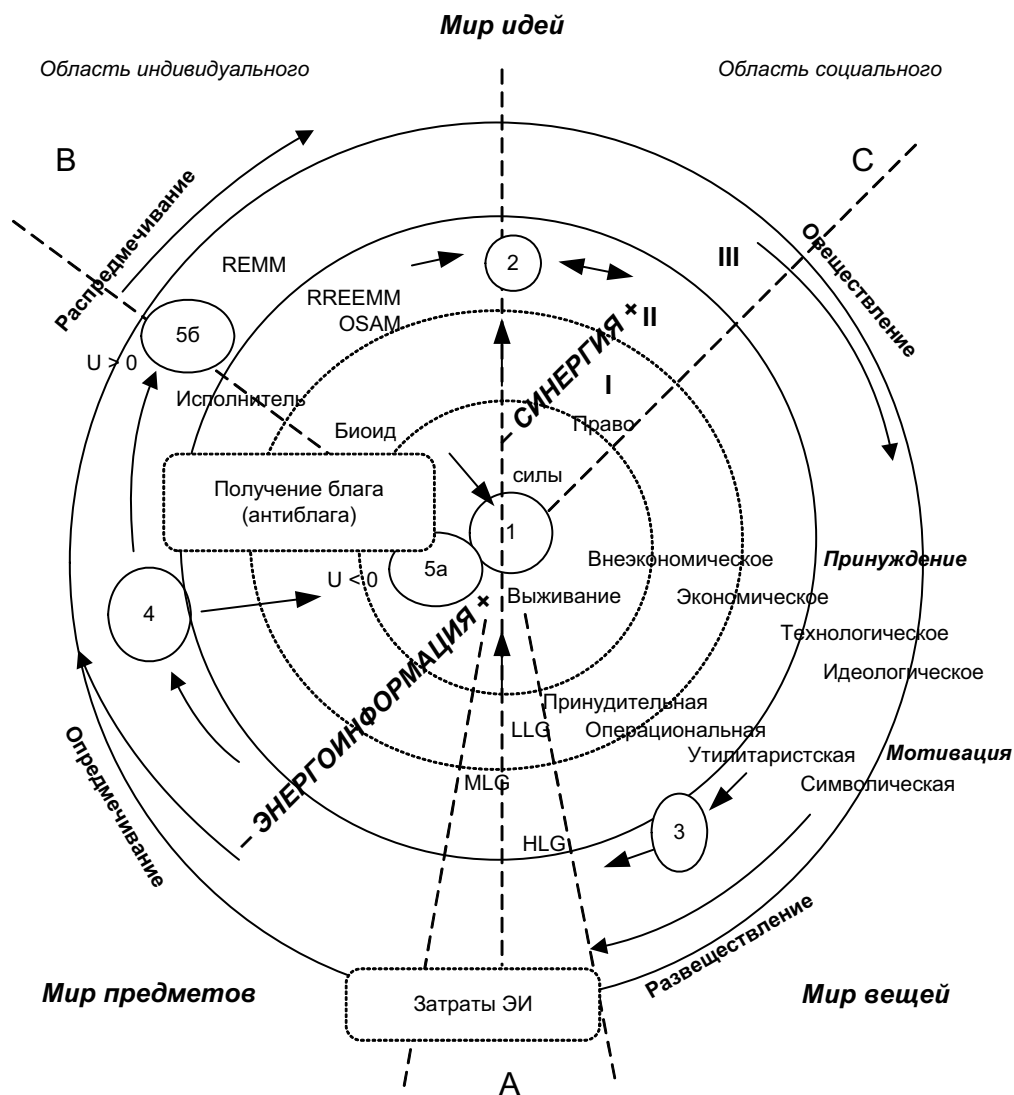


Рис. 2. Иллюстрация спирального процесса формирования и изменения представлений, убеждений, норм и правил поведения при взаимодействии с институциональными структурами (HIDS)

Первая группа действий: принятие решений (этапы 1, 2) рассматривается как «акты сознания».

Вторая группа: действия в материальной сфере, физические акты, которые должны привести к получению субъектом блага или антиблага (этап 3).

⁹ Здесь, пожалуй, были бы полезны некоторые методологические разъяснения в рамках организационно-деятельностной парадигмы, но в целях экономии пространства и сохранения концептуальности изложения мы их опускаем, отсылая заинтересованного читателя к материалам Московского методологического кружка: www.circle.ru.

Третья группа: оценка усилий, затраченных на получение и потребление блага (этап 4), оценка полезности полученного блага (этап 5), психофизические реакции (организма), результатом которых является формирование и развитие предпочтений, убеждений (а также фобий, доминант и т.п.). Ниже подробнее обсуждаются особенности каждого из названных этапов.

Прежде, однако, отметим, что мы рассматриваем «обремененного потребностями» индивида. То есть, в соответствии с определением потребности, в онто- и филогенезе субъекта закреплены определенные способы удовлетворения базовых нужд путем совершения действий, направленных на получение соответствующих благ. Таким образом, уже в самом понятии «потребность» присутствует идея блага. Потребности, в продолжение нашей классификации, разделены на уровни, каждому из которых соответствует определенный уровень благ: выживание, блага низшего, среднего и высшего уровней (S, LLG, MLG, HLG). Названным уровням соответствует определенное количество усилий-энергии-энергoinформации, необходимых для получения блага и удовлетворения соответствующей потребности. На рис. 2 эти уровни обозначены круговыми областями различных радиусов.

Решения не могут быть навязаны индивиду извне, даже если они «рациональны». Предмет сам по себе не может служить мотивом. Последнее утверждение напрямую получено из работ Л. Выготского, А. Леонтьева и других известных психологов. «До своего первого удовлетворения потребность “не знает” своего предмета, он еще должен быть обнаружен. Только в результате такого обнаружения потребность приобретает свою предметность, а воспринимаемый (представляемый, мыслимый) предмет – свою побудительную и направляющую деятельность функции, т.е. становится мотивом» [5, с. 205]¹⁰.

Итак, отсчет этапов начинается с актуализации потребности, которая не существует без определенного блага (идеи блага), представленного в форме до времени скрытого предмета.

① – на первом этапе в сознании индивида как результат восприятия формируются образ предмета на основе существующих в нем представлений и доминант. «Сущность, “логика предмета” становятся достоянием человека» в процессе распремечивания – характеристика процесса, предложенная К. Марксом¹¹. Однако вульгарные толкователи марксизма, лишая человека права быть индивидуалистом («мнимая коллективность»), упускали из вида психологический момент, и логическая цепочка разрывалась. Возвращаясь к предыдущим рассуждениям, заметим, что образ предмета фреймирован, его мысленное восприятие человеком испытывает влияние как его психических форм (представлений, убеждений), так и общественных форм (ценностей и представлений).

② – на втором этапе начинается процесс персонификации вещи, овеществление **образа** предмета, его «наименование», о котором говорилось выше. В терминах теории рационального выбора можно сказать, что происходит формирование целевой функции; или выбор объекта в формате определенного соглашения – в терминах институциональной теории. Этот этап отсутствовал в марксистской политэкономии. Фактически, овеществление у толкователей К. Маркса считалось процессом превращения предметов в вещи. Об ограниченности такого представления Р. Нуреев писал в 1985 г.: «...связь между по-

¹⁰ Напомним также, что К. Менгер выделял четыре условия превращения вещи в благо: 1) существование потребности; 2) существование полезных свойств; 3) осознание человеком полезных свойств; 4) возможность распоряжаться (присваивать) вещь.

¹¹ «В процессе распремечивания свойства, сущность, логика предмета становятся достоянием человека, его способностей, благодаря чему последние развиваются и наполняются предметным содержанием. Человек распремечивает формы культуры, природные явления, тем самым, включая их в свой общественный мир (курсив мой. – С.П.)» (см. ст. «Распремечивание» в Философском словаре (М., 1983)). Здесь мир индивидуальный становится по понятным для середины 1980-х причинам общественным, что в дальнейшем приводит к смещению понятий и путанице.

нениями “форма стоимости” и “товарный фетишизм” могла бы быть представлена в современной учебной литературе непосредственно, а не только через закон стоимости и функции денег» [8, с. 20]. Этот существенный момент не учитывала и классическая экономическая теория. Она не интересовалась внутренней стороной формирования предпочтений; сформулированная для нее задача – прежде всего хозяйственная координация уже заданных предпочтений. Однако для целей нашего исследования важно изучение именно формирования предпочтений, развития восприятия ценностных качеств и возможностей их использования при разработке учебных методик.

③ – на третьем этапе субъект производит действия с целью получения и потребления благ. Причем получение и потребление мы рассматриваем в единстве. Это уже физические акты, в отличие от «актов сознания» на предыдущем этапе. Процесс овеществления продолжается, при этом процесс труда принимает социальную форму. На данном этапе «человеческие предметы», взаимодействуя с формами культуры, символами и другими институтами, становятся предметами «общественными». «Отношения между людьми принимают форму отношений между вещами», что часто находит выражение в таком явлении, как «фетишизм предметных форм», достаточно подробно изученном в марксистской политэкономии [8, с. 18–23]. В трудах классиков марксизма мы находим указание на то, что в подобных случаях речь идет о внутренней форме овеществления, которая, в отличие от внешней формы, нематериальна. Однако философское осмысление достижений науки XX в., в первую очередь – идеи материальности энергии и пространства-времени, заставляет рассматривать овеществление как единый процесс.

④ – на четвертом этапе субъект оценивает степень усилий-энергии-энергоинформации, затраченных на получение и потребление блага. В реальных процессах производства – обмена – потребления провести границу между этапами 3 и 4 непросто. Однако здесь следует вспомнить о двойственности труда, а также о том, что «...опредмечивание – это материализация целесообразной деятельности человека (человечества) в процессе труда, в процессе, совершающемся между человеком (обществом) и природой. Овеществление – это процесс превращения предметов в вещи, господствующие над людьми, это процесс, в котором проявляется господство продуктов труда как над отдельными товаропроизводителями, так и над обществом товаропроизводителей в целом. Таким образом, опредмечивание и овеществление лежат в разных плоскостях, отражают разные стороны процесса производства. Опредмечивание – это проявление деятельной сущности человека, это всеобщее свойство человеческой деятельности, присущее производительной силе труда, процессу труда как таковому на любой ступени его развития. Овеществление – это характеристика социальной стороны процесса производства и притом на вполне определенной ступени развития, а именно в условиях товарного хозяйства, это характеристика специфической формы товарных производственных отношений» [8, с. 20–21].

Как следует из процитированного выше определения овеществления, вещь не может быть оценена индивидуумом до тех пор, пока она не обретет форму предмета или же, используя современную терминологию, пока она не станет объектом соглашения. И в этом случае на форму и содержание предмета не могут не оказывать влияния фреймы соответствующего соглашения.

Следовательно, завершением этапа 3 можно считать завершение процесса развеществления блага, а началом этапа 4 – начало процесса опредмечивания человеческих способностей.

Но здесь возникает вполне очевидный вопрос: в какой же форме пребывает объект нашего исследования при переходе от этапа 3 к этапу 4?

На наш взгляд, здесь будет вполне уместна аналогия с проблемой эфира в физике¹². Роль промежуточной субстанции в нашем случае играет энергоинформация – экви-

¹² Отказавшись от идеи эфира в начале XX в., современная физика вновь ощутила в ней насущную потребность. К тому же накопился достаточный объем эмпирических свидетельств, позволяющих считать достоверной гипотезу существования некоей субстанции, позволяющей передавать информацию от одного физического объекта к другому быстрее скорости света.

валент усилий, затрачиваемых человеком на поиски информации, оценку полезности и потребление блага. В простейшем случае – это денежный эквивалент. Энергоинформация определяет стоимость блага в процессе его производства (получения) и ценность блага – в процессе потребления (обмена).

Вернувшись к давней проблеме соотношения стоимости и ценности блага (в одной из формулировок – к проблеме товарного фетишизма), мы можем трактовать ее как различия в соотношении оценок величины энергоинформации на этапе 3 и на этапе 4. Дело в том, что на этапе 4 индивид оценивает собственные усилия, а на этапе 3, когда процессы труда еще имеют социальную форму, проявляют себя синергетические эффекты, и, таким образом, величина индивидуальных усилий и общий объем энергоинформационных затрат могут не совпадать.

⑤ – на пятом этапе индивид оценивает предельную полезность предмета (объекта соглашения), исходя из объема энергоинформации, который он получает дополнительно в результате потребления соответствующего блага или теряет, если это – антиблаго. На данном этапе происходит распределение блага. В результате этого процесса развиваются способности человека, формируются и развиваются его внутренние представления и убеждения, субъективные потребности.

5a – если полезность предмета оказывается отрицательной – субъект не получил то, на что рассчитывал, или был наказан (наказание рассматривается как «антиблаго»), – то представление (личная норма), которое лежало в основе актуализации потребности и принятия решения, ослабевает¹³ или даже дезактивируется и переходит на уровень подсознания.

5б – если полезность оказывается положительной, то представление (личная норма) закрепляется в активной структуре представлений субъекта (психологической матрице). Представление (личная норма, правило) фиксируется в активной матрице субъекта на длительный срок, если им накапливается положительный опыт получения благ (*the man is becoming aware* – по Бюдженталу).

Если развитие идет по пути **5a**, спираль скручивается, количество объектов соглашений на высоких энергоинформационных уровнях уменьшается, институциональное поле сужается. В экономике в целом сокращается прежде всего количество объектов гражданского и рыночного соглашений. Это выражается, помимо прочего, в том, что возрастает доля теневого сектора экономики. Как показывают наблюдения, уменьшение количества легальных институтов, обеспечивающих доступ к благам высоких порядков, приводит к сокращению плотности распределения личных представлений на этих же уровнях. Социологические опросы в этом случае показывают снижение обобщенного показателя доверия в обществе, в том числе – доверия к правительству и к легальным нормам. В свою очередь, это приводит к снижению количества легальных транзакций, а затем и к снижению их общего количества.

В свое время молодое советское государство, натолкнувшись на инерционность убеждений основной части российского населения (крестьянской массы), было вынуждено прибегнуть к политическим репрессиям. Современное российское государство перед лицом похожих проблем пытается использовать репрессии экономические (иначе нельзя расценить принудительную приватизацию и выборочную лицеприятную либерализацию в 1990-х). Однако и в той, и в нынешней ситуации проблема не исчезла, а стала еще более серьезной. Государство в этом случае попадает в так называемую «ловушку развития».

Фактически, происходит сжатие спирали институционального развития: смещение индивидуальных представлений происходит по вектору **5a**. Выходя на уровень домохозяйства, а затем – на уровень локального сообщества, на социальный уровень, это явление становится заметным для макроэкономического наблюдения. В известных тео-

¹³ Описывая процесс формально, считаем, что вероятность того, что представление индивида о состоянии дел в окружающем мире действительно совпадает с реальным положением вещей, уменьшается.

риях эти феномены именуются как «порочный круг развития», «институциональные ловушки» и т.п.

Стремясь к созданию прогрессивных форм общественных отношений, общественные лидеры с большей вероятностью достигают успеха, когда применяют методы социально-генетических методов развития. Собственно, подобные методы оказываются единственно эффективными в долгосрочном периоде. В этой связи можно отметить различие, существующее, например, между Россией и США, которое заключается в том, что на Американском континенте радикальные методы преобразований, противоречащие имеющимся институтам, с большей долей вероятности окажутся неэффективными в краткосрочном периоде, а в России существует вероятность того, что радикальные социально-экономические меры могут оказаться действенными в краткосрочном периоде, даже если они противоречат доминирующему укладу жизни, но соответствуют по своим формам рутинам бюрократической машины управления (но в этом случае большая часть трансакций локализуется в пространстве одного из соглашений, а в других «мирах» формируются компенсаторные механизмы, нейтрализующие воздействие новаций).

Спираль раскручивается, если развитие представлений и убеждений идет по пути 56. Это означает, что личные убеждения и представления укрепляются и с большей вероятностью становятся общественными формами. Причем это процесс самоподдерживающийся. Укрепление общественных институтов открывает доступ к большему количеству благ высших порядков. Положительные результаты трансакций, выражающиеся в получении большего количества благ, формируют и укрепляют соответствующие личные представления и убеждения, а возрастающий уровень доверия в обществе увеличивает вероятность проявления положительных синергетических эффектов.

Отметим также следующие полезные для целей нашего анализа свойства элементов схемы *HIDS* {с.: i–iii}:

i. Движение от одной группы элементов к другой в формате *HIDS* осуществляется только по ходу часовой стрелки. Таким образом, например, представления индивида (психические формы) не могут сформироваться под влиянием права силы, неформальных или формальных социальных правил и даже логики (общественных форм). Однако представления могут появиться как результат опыта под воздействием стимулов в виде возможности получить соответствующие блага (или антиблага), а также могут быть унаследованы от родителей или общества (как результат воспитания и/или обучения).

Следовательно, при формировании нового знания (укореняющегося затем в институтах) действует механизм координации *ex post*, так как соответствующие качества человеческого капитала еще не сформированы.

Один из аспектов этого свойства известен в институциональной теории в следующей формулировке: любой институт можно рассматривать и как средство, и как следствие формирования ожиданий и представлений; формируя ожидания и представления, институт обретает устойчивость.

ii. При переходе от одного этапа к другому в процессе формирования психических и общественных форм могут последовательно взаимодействовать элементы только двух соседних групп. Так, например, наличие какого-либо из возможных благ (наличие информации о возможности получения блага) не может само по себе вызвать появление действенных общественных институтов, минуя фазу формирования соответствующих индивидуальных представлений (убеждений) у конкретных субъектов и, затем, у групп людей.

Следовательно, только в сообществах с установившимися институтами может осуществляться координация действий субъектов на основе общих ожиданий и убеждений (механизм координации *ex ante*).

Возвращаясь к особенностям характеристик каждого рассмотренного выше этапа схемы *HIDS*, следует назвать и определенные жертвы, принесенные во имя ее формализации. Так, пришлось ограничить понятие психического образа и рассматривать его как

специфический вид модели в широком смысле слова, широкий спектр человеческих потребностей сведен в целях формализации к трем основным уровням (низшего, среднего и высшего порядка) с добавлением потребности выживания, которая объясняет активность биоида и, фактически, ассоциируется с нуждой. Однако в качестве выигрыша получена классификация, объединяющая потребности, блага, фреймы, типы мотивации и виды принуждения.

Схема *HIDS* позволяет понять феноменологические аспекты цикла «обучения по спирали». С ее же помощью можно получить так называемую феноменологическую спираль обучения: [Нужда] → (1) [Мотив] → [Потребность] → (2) [Образ предмета] → [Вещь] → (3) [Идея блага] → [Энергоинформация] → (4) [Предмет] → (5) [Новый мотив (5б – усиление; 5а – ослабление)] → [Новая потребность (5б – усиление; 5а – ослабление)] → ...¹⁴

В логике построения феноменологической схемы отображения процессов развития психических и общественных форм можно обнаружить все элементы гегелевской триады. Таким образом, процесс формирования и развития представлений (убеждений) индивида содержит в себе признаки рационального. То есть для его формального описания могут быть использованы, например, Байесовы алгоритмы, а собственно изображенная на рис. 2 схема иллюстрирует предположение о том, что развитие индивидуальных представлений, социальных представлений о вещах реального мира, других институциональных форм происходит по спирали. Таким образом, для полученной схемы можно использовать наименование «Схема спирального развития институциональных форм» или *HIDS* – Helical Institutional Development Scheme.

Схема *HIDS* в настоящем рассмотрении структурирована следующим образом. Выделены три группы элементов, а также области индивидуального и социального, мир предметов и мир вещей (в платоновском толковании – «идея и материя»). Потребности человека и блага, потребление которых эти потребности удовлетворяет, объединены в I группу элементов. Типологические характеристики человека составляют II группу элементов. В их числе представлены:

биоид – человек, который совершает поступки под влиянием инстинктов, эмоций и доминант низшего уровня, решения принимает практически не задумываясь (характерно аффективное поведение);

исполнитель, делатель – человек, деятельность которого подчинена рутинам, привычкам, обусловлена экономически и технологически (соответствует характеристикам модели OSAM Линденберга¹⁵);

социальный человек – ему присущ целостнорациональный тип поведения, он стремится завоевать уважение и определенный социальный статус в обществе (модель SRSM или RREEMM¹⁶);

человек интеллектуальный по своим характеристикам соответствует описанию модели REMM¹⁷.

Институты составляют III группу элементов – формы общественной жизни, которые облегчают людям взаимодействия друг с другом, поиск и передачу информации, и, в то же время, это – правила игры в обществе, которые ограничивают деятельность людей так, чтобы они не причиняли значительного ущерба друг другу; как показано на схеме, каждому уровню благ соответствуют определенные институты, т.е. деятельность людей, направленная на получение определенных видов благ (виды деятельности), регулируется соответствующими институтами; институты называют сильными, если они жестко ограничивают деятельность людей, и слабыми – в противном случае;

¹⁴ В скобках обозначены номера этапов, отмеченные ранее на рис. 2.

¹⁵ Модель OSAM (Opinionated, Sensitive, Acting Man) представлена в [18].

¹⁶ Модель SRSM (Socialized, Role-Playing, Sanctioned Man); RREEMM (Restricted, Resourceful, Evaluating, Expecting, Maximizing Man) – версия У. Меклинга (цит. по: [1, с. 56]).

¹⁷ REMM = Resourceful, Evaluating, Maximizing Man.

как правило, сильный институт зафиксирован как в писаном праве (в законах), так и неформально; институты не только создают ограничения в деятельности человека, но и стимулируют те или иные виды деятельности, создавая условия для производства благ определенного уровня.

Виды принуждения, которые также показаны на схеме, не являются отдельно группой элементов, а определяют тот способ, с помощью которого институты формируют виды деятельности граждан. Это же замечание относится и к типам мотивации (по А. Этциони).

На схеме показаны *область индивидуального*, в этой области происходит мыслительная деятельность отдельно взятого человека, и *область социального*, здесь расположены факторы, определяющие поведение человека в обществе.

Группы элементов на схеме разделены каждая на четыре уровня. Эти уровни можно также соотнести с веберовскими «идеальными типами поведения», их перечисление следует начать от наружного уровня к внутреннему.

Кстати, на графике, отображающем зависимость между когнитивными способностями и объемом информации, эти типы поведения именно так и расположены: при движении к началу координат $1 \rightarrow 4$ (1 – целерациональное поведение; 2 – целостнорациональное; 3 – традиционное; 4 – аффективное). Правда, в схеме *HIDS* роль аргумента функции выполняет энергоинформация, которая сама является функцией информации. Предполагается, что это монотонно возрастающая, непрерывная функция. Предполагается также, что объекты, перечисленные выше как элементы групп I–III, могут рассматриваться как значения соответствующих функций в полярной системе координат:

$$O_i^n = O_i^n(\alpha, \text{Einf}),$$

где n – номер группы;

i – номер элемента группы;

α – угол в полярной системе координат;

Einf – энергоинформация (см. таблицу).

Координаты элементов *HIDS*

Характеристика элементов	Значения величин	
	α	Einf
<i>Группа I (n = 1)</i> Экономические блага Выживание	$0 + 2\pi k$ ($k = 1, 2, 3, \dots$)	$]0; \text{Einf}0[$
LLG	$0 + 2\pi k$	$] \text{Einf}0; \text{Einf}1[$
MLG	$0 + 2\pi k$	$] \text{Einf}1; \text{Einf}2[$
HLG	$0 + 2\pi k$	$] \text{Einf}2; \infty[$
<i>Группа II (n = 2)</i> Характеристики модели человека Биоид	$2/3\pi + 2\pi k$	$]0; \text{Einf}0[$
SRSМ, OSAM	$2/3\pi + 2\pi k$	$] \text{Einf}0; \text{Einf}1[$
RREEMM	$2/3\pi + 2\pi k$	$] \text{Einf}1; \text{Einf}2[$
REMM	$2/3\pi + 2\pi k$	$] \text{Einf}2; \infty[$
<i>Группа III (n = 3)</i> Институты Право силы	$4/3\pi + 2\pi k$	$]0; \text{Einf}0[$
Институты I	$4/3\pi + 2\pi k$	$] \text{Einf}0; \text{Einf}1[$
Институты II	$4/3\pi + 2\pi k$	$] \text{Einf}1; \text{Einf}2[$
Институты III	$4/3\pi + 2\pi k$	$] \text{Einf}2; \infty[$

Далее, очевидно, следуют предположения о том, что функции Q_i^n не являются непрерывными относительно аргумента a , но они непрерывны относительно аргумента Einf . Если принять, что уровни благ определены величиной энергоинформации (гипотеза II-1), то получаем следующие характеристики элементов групп I–III.

Координаты α и Einf , указанные в таблице, определены достаточно условно и означают положение центральной области множества, объединяющего соответствующую группу объектов. Далее, можно установить, что множество функций Q_i^1 интерпретируется как доступные блага (материальные и духовные богатства общества).

Множество функций Q_i^2 интерпретируется как человеческий капитал, а множество функций $\{Q_i^2 \cup Q_i^3\}$ – как социальный капитал. Для обозначения понятия «синергия»¹⁸, которое использовали в своих работах А. Маслоу и Р. Бенедикт, И. Пригожин, И. Стенгерс, подойдет множество функций $\{Q_i^1 \cup Q_i^3\}$. Очевидно, это – более расширенное толкование данного понятия, чем традиционное (так, словарь Дж. Блэка определяет *synergy* лишь как «выгоду от объединения различных видов бизнеса»). Но в трактовке предлагаемой модели синергетическая связь наблюдается в случае совпадения направлений развития полярных векторов психических и общественных форм (от центра полярной системы координат), обеспечивающих *ингрессию* – «вхождение» одной формы в другую, обеспечивающее, в свою очередь, прогрессивное развитие системы (А. Богданов называет это «методом», хотя, в то же время, ведет речь и о процессе, и о некоей связующей субстанции). Наиболее удачный, на наш взгляд, пример ингрессии А. Богданов приводит, говоря об «обогащении двух психик новыми ассоциациями» в процессе общения двух личностей [2, с. 97–101].

Современная теория позволяет как расширить данные понятия, таким образом, что они могут быть применены к макрообъектам хозяйства, так и углубить их до уровня взаимодействия индивидуальных психических комплексов и институциональных матриц¹⁹.

Отметим, что действительно наблюдается определенная взаимосвязь между объектами одного уровня различных групп, отмеченная в свойствах $\{c.: i-iv\}$. Так, общество (и закон) может оправдать применение права силы только в том случае, если человек использовал его в борьбе за свою жизнь (например, в случае необходимой самообороны). Но, если человек применит силу для того, чтобы, например, пробраться без очереди к прилавку магазина (чтобы удовлетворить потребность тоже физиологическую, но более высокого уровня), этот поступок будет осужден общественным мнением. Добиться уважения, признания в обществе, получить определенный статус (особенно профессиональный) может только тот человек, который следует требованиям институтов (соблюдает как неформальные, так и формальные социальные правила). А это уже уровень более высокого порядка в группе II. И, конечно, достичь высших степеней саморазвития и самореализации можно, только подчинив всю свою жизнь задаче достижения поставленной цели (стратегическому плану).

Особого комментария заслуживает прорыв из «мира идей» в область, граничащую с «миром вещей» и «миром предметов» (см. рис. 2). Это выглядит не совсем логично, особенно, когда речь заходит о потреблении «высших духовных благ». Однако если обратиться к традиционным этическим учениям, например к одной из форм религии, то никакого противоречия мы здесь не увидим. Так, христианство высшей целью провозглашает создание «Царства Божьего на земле», преодолению физической природы челове-

¹⁸ Синергия – «социально-институциональные условия, которые обеспечивают слияние эгоизма и альтруизма, организуя ситуацию так, что когда я стремлюсь удовлетворить “эгоистические” потребности, то автоматически помогаю другим, а когда стараюсь быть альтруистичным, то автоматически получаю вознаграждение и удовлетворяю также себя; иными словами, дихотомия, или полярная противоположность, эгоизма и альтруизма преодолевается, и осуществляется выход за ее пределы» (Р. Бенедикт, цит. по: [6, с. 140]).

¹⁹ Современная экономическая теория добралась уже и до психического уровня, о чем свидетельствует появление весьма интересных результатов исследований в области «нейроэкономики» (см., например [16]).

ка ради приближения к высшему сознанию учит хатха-йога и т.д. А светская мораль высоко оценит духовные достижения человека, только если они будут полезны всему обществу. И, напротив, если человек будет искать духовных наслаждений вне социальных норм и правил, вне морали и даже если он не будет при этом приносить вред другим людям (употребляя наркотики, например), то это нельзя назвать благом ни для общества, ни для человека.

Данная схема позволяет объяснить причины проблем, возникающих при попытках трансплантации институтов. Новые институты появляются в сегменте «Институты» как формальные писанные правила. Они не задействованы на этапе 1 в актуализации потребностей членов домохозяйства (по крайней мере до тех пор, пока в результате их возникновения в экономике не появятся такие новые блага, которые иначе появиться не могут). Новые институты должны быть приняты во внимание субъектом на этапе 2 в процессе принятия решения. Однако транзакции, которые предпримет субъект для достижения своей цели, могут протекать помимо канала «формальные институты» и по другим каналам, что, в свою очередь, определит характер действий субъекта. И если на этапе 3 субъект получит положительно оцениваемое им (на этапе 4) благо, то прежнее правило поведения только укрепится в структуре его личных правил. И только в том случае, когда субъект какое-то время будет получать «антиблаго» в результате следования старым правилам, эти правила дезактивируются, и, соответственно, повысится привлекательность нового канала для транзакций.

Таким образом, производство «антиблаг» снижает альтернативную стоимость новых институтов. Но производство «антиблаг» требует определенных затрат, что обуславливает издержки, необходимые для согласования формальных и неформальных институтов.

В итоге можно выделить *два фактора*, которые определяют эффективность импорта (легализации) институтов. Первый – обеспечение предложения благ, которые не могут быть получены иначе, кроме как путем транзакций через канал «новые формальные институты». Второй – производство «антиблаг», о чем уже говорилось выше. Наличие этих факторов является необходимым условием легализации и успешного импорта институтов.

Таким образом, получен один из вариантов ответов на вопросы 2 и 4 из множества {в.: 1–4}. Заметим, что рассуждение с использованием схемы *HIDS* проходит в русле тезиса о формировании общепризнанных ценностей как первопричины установления социального порядка (концепция координации *ex post*). Но есть и другой тезис, рассматривающий такой первопричиной разделяемые всеми ожидания и убеждения (концепция координации *ex ante*). Однако использование схемы делает концепцию координации *ex post* при ответе на вопрос {в.: 3} более убедительной: эффективность «антиблаг» проверяется обычно только при их применении. Угрозы, как правило, не действуют там, где ощущается недостаток сильных институтов.

В связи со сказанным полезно отметить некоторые особенности изменений, имевших место в российской экономике с начала 1990-х гг. На начальном этапе реформ обществу были предложены новые блага: возможность получать предпринимательскую прибыль, большая свобода в выборе способов ведения хозяйственной деятельности и т.д. Именно в этот период (1992–1994 гг.) наблюдатели отмечают подъем предпринимательской активности. Но через некоторое время обнаружилось, что, в силу ряда причин, транзакционные издержки канала «формальные институты» возросли, однако значительно расширился канал «неформальные институты» (в том числе в связи с отменой некоторых «карающих» статей Уголовного кодекса – легализацией предпринимательской деятельности), транзакционные издержки которого для контрагентов оказались заметно ниже. Выяснилось, например, что можно уклоняться от уплаты налогов, применять незаконные методы конкурентной борьбы и быть при этом вполне уважаемым бизнесменом и гражданином. И в результате к 1997 г. неформальная (теневая) хозяйственная деятельность оказалась сравнима по своим объемам с формальной (легальной). Вообще говоря, в успешной экономике формальные институты включают в себя большую часть неформальных. В России же они оказались во многом про-

тивопоставлены друг другу.

Данное положение, как было обнаружено в исследовании, проявляет себя в форме пороговых эффектов и в случаях выбора неэффективных рыночных стратегий экономическими агентами.

Заключение

Исследования Д. Канемана и А. Тверски заложили основы и стимулировали освоение новых «территорий» пространства «решений и суждений», которое в данной статье расширяется и рассматривается уже как институциональное пространство обучающегося индивида. Обращаясь к вопросу об изменениях структуры человеческого капитала в процессах деятельностного обучения и самообучения, исследователь сталкивается с проблемой неопределенности и вопросами этики, которые могут быть интерпретированы как дихотомия ментального и физического (Система 1 и Система 2 в работе Д. Канемана). Решение данной проблемы не может быть получено при помощи статических равновесных моделей. Необходимо динамическое представление взаимодействия в развитии психических и общественных форм. В этом случае задача соотносится как частное с общим с известной проблемой определения существа процессов формирования и изменения представлений, норм и правил поведения.

При описании институционального пространства в данной работе выделены когнитивное и онтологическое измерения. Институциональное соглашение в таком рассмотрении предстает как система координации, а блага различных уровней – как параметры порядка при переходе от одного типа координации к другому. В предлагаемой схеме спирального развития общественные формы рассматриваются как средства обучения и как факторы, влияющие на процесс принятия решений во взаимодействии с психическими формами – представлениями и убеждениями индивида. Установлено, что внешнее обучающее воздействие может осуществляться на этапе восприятия. Действие общественных ценностей, норм, представлений опосредовано фреймами на этапе формирования образа предмета. Следовательно, процесс образования психических форм будет эффективным (причем эффективность усиливается за счет проявлений синергетических эффектов), если создаваемые образы будут находить свое воплощение в общественных формах (вещах) и предметах реального мира.

ЛИТЕРАТУРА

1. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998.
2. Богданов А.А. Тектология: всеобщая организационная наука. М.: Финансы, 2003.
3. Выготский Л.С. Психология развития человека. М.: Смысл: Эксмо, 2004.
4. Канеман Д., Словик А., Тверски А. Принятие решений в неопределенности: правила и предубеждения: Пер. с англ. Харьков: Ин-т прикладной психологии «Гуманитарный центр», 2005.
5. Леонтьев А.Н. Деятельность, сознание, личность. М., 1975.
6. Маслоу А. Новые рубежи человеческой природы. М.: Смысл, 1999.
7. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: В 5 т. / Сопред. редколл. Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов. М.: Мысль, 2005.
8. Нуреев Р.М. К вопросу о месте товарного фетишизма в теории стоимости К. Маркса // Экономические науки. 1985. № 2. С. 20.
9. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1986.
10. Проблемы экономической психологии: В 2 т. / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко. М.: Ин-т психологии РАН, 2004. Т. 1; 2005. Т. 2.
11. Пястолов С.М. Обучающееся домохозяйство: контуры институциональной модели поведения. М.: Палеотип, 2005.
12. Саймон Г. Рациональное принятие решений в бизнес-организациях (Нобелевская лекция, 1978) // Психологический журнал. РАН. 2001. № 6.
13. Тевено Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире // Вопросы экономики. 1997. № 10. С. 69–84.
14. Щедровицкий Г.П. Смысл и значение // архив ММК: www.circle.ru/archive/GP74A. С. 33.

15. Эльконин Д.Б. Психология игры. 2-е изд. М.: Гуманит. изд. центр Владос, 1999.
16. Camerer C., Loewenstein G., Prelec D. Neuroeconomics: how neuroscience can inform economics (forthcoming in Journal of Economic Literature).
17. Foss N.J. Bounded rationality in the economics of organization: «Much cited and little used» // Journal of Economic Psychology. 2003. 24. P. 245–264; www.elsevier.com/locate/joep.
18. Lindenberg S. An Assessment of the New Political Economy: Its Potential for the Social Sciences and for Sociology in Particular // Sociological Theory. Spring 1985. P. 99–113.

РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА И ГРУПП ИНТЕРЕСОВ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ИНСТИТУТА ВЛАСТИ-СОБСТВЕННОСТИ В РАМКАХ РОССИЙСКОГО ХОЗЯЙСТВЕННОГО ПОРЯДКА¹

В.В. ВОЛЬЧИК

*доктор экономических наук, профессор,
Ростовский государственный университет*

И.В. БЕРЕЖНОЙ

*кандидат экономических наук, докторант,
Ростовский государственный университет*

Возникновение концепций «хозяйственного порядка» связано с работами преимущественно немецких экономистов. Теория хозяйственных порядков, акцентирующая свое внимание на национальных особенностях развития и функционирования хозяйственных систем, может служить базой для теоретического осмысления фундаментальных институциональных изменений, а также для выработки действенных мер экономической политики. Основы теории хозяйственных порядков были заложены в трудах Ф. Листа [9]. Однако в истории экономической мысли можно встретить употребление дефиниции «порядок», например у физиократов использовалось понятие «естественного порядка» [7, с. 20–24]. Важными отличительными чертами работ Ф. Листа были, во-первых, их практическая направленность на разработку мер экономической политики, во-вторых, то, что теоретические модели строились с учетом конкретной институциональной специфики немецкой экономики.

В дальнейшем теории Ф. Листа получили свое развитие в трудах представителей немецкой исторической школы. Теория хозяйственного порядка довольно близка к теоретическим конструкциям, используемым в институциональной экономике [5] (как в неоинституционализме, так и в традиционном), что позволяет отнести «хозяйственный порядок» к разновидности институциональной структуры экономики, где наряду с институтами имеют значение история, культура и другие социально-антропологические факторы.

В настоящее время проблема хозяйственного порядка рассматривается в рамках немецкого ордолиберализма и фрайбургской школы [6, с. II–III]. Теоретики ордолиберализма подчеркивают, что успешное промышленное развитие является результатом не только конкуренции, но и целенаправленных усилий государства и коллективных действий по формированию институциональной структуры социального рыночного хозяйства.

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ («Эволюция института власти-собственности в рамках российского хозяйственного порядка»), проект № 06-02-00232а.

Хозяйственный порядок может ассоциироваться с основными типами хозяйственной координации и, следовательно, типами экономических систем. Ф.А. Хайек выделял два основных экономических порядка, основанных на альтернативных принципах организации экономики – хозяйство и каталлактику [25]. Хозяйство – это экономическая система, функционирование которой основывается на планах, разрабатываемых каким-либо верховным органом или другим конкретным лицом. Хозяйством может быть и фирма, и плановая, централизованно управляемая экономика. Каталлактика, напротив, является спонтанным меновым порядком. Пути и цели, на основе которых развивается и осуществляет свою работу такая система, являются результатом конкурентного взаимодействия индивидуальных предпочтений и целей ее субъектов. Однако при исследовании хозяйственных порядков необходимо учитывать не только доминирующий способ хозяйственной координации, но также тот факт, что экономическая система или хозяйственный порядок включают целостность институтов и организаций, что определяет состояние связи и воздействия распределения товаров и услуг [33, р. 26].

Формирование хозяйственного порядка связано с проблемой сложности хозяйственной координации в мире с большим разнообразием институтов и организаций. Несовершенство и асимметричность информации могут быть следствием не только неэффективных институтов, а именно неэффективной комбинации институциональных ограничений, которые формируются в зависимости от исторической траектории развития в рамках того или иного хозяйственного порядка. Одним из следствий подобных процессов можно считать формирование устойчивого субоптимального института власти собственности в рамках российского хозяйственного порядка (см.: [8, 15, 16]).

Формирование институтов собственности в России можно считать исторически обусловленным процессом, который не укладывается в модель традиционной эволюционной экономики, предусматривающей развитие экономических институтов от менее эффективных к более эффективным. Если учитывать последовательность исторических событий с позиций неозволюционной экономики, то можно выделить примеры зависимых от предшествующего пути развития событий, а также эффекта блокировки, закрепляющего неэффективные и субоптимальные экономические институты [28].

В российской экономике институт власти-собственности доминирует на протяжении нескольких веков (см.: [26, 27]). Именно доминирование данного института во многом взаимосвязано с формированием своеобразного типа социального капитала, характерного для российского хозяйственного порядка. Этим фактом можно объяснить поразительную устойчивость института власти-собственности, который выживает и видоизменяется при прохождении российским социумом точек системных трансформаций.

Устойчивость хозяйственного порядка как стабильного институционального образования определяется закономерностями эволюции институтов. В процессе отбора институтов важнейшую роль играют устойчивые группы интересов. Причем такие группы могут преследовать как узкие (специальные), так и всеохватывающие интересы.

В экономической теории возникновение и развитие теории групп специальных интересов связано в первую очередь с именем М. Олсона (см.: [18–20]). Им разработаны основные положения теории коллективных действий и показаны направления ее применения для анализа проблем, входящих в сферу современной экономической теории.

Проблема влияния групп интересов на социальное развитие также рассматривается в рамках политологии. Впервые концепцию групп интересов в рамках политологии выдвинул в 1908 г. А. Бентли [29]. Он считал, что взаимодействие групп и институтов государства является определяющим фактором государственной политики, особенно в социально-экономической сфере, а влияние самих групп полагал прямо пропорциональным их численности [21, с. 19]. В дальнейшем деятельность групп специальных интересов исследовалась неразрывно с проблемой формирования и реализации целей политических партий. Партии как группы специальных интересов (как узких, так и всеохватывающих) рассматриваются и по отношению к проблемам благосостояния общества [33].

Под группами специальных интересов обычно понимают совокупность агентов, которые характеризуются совпадением экономических интересов и на которых действуют

избирательные стимулы для производства совместного коллективного блага. Группы с особыми интересами могут создавать структуры для лоббирования политических и экономических решений и нормативных актов, олигархические и монополистические структуры, а также участвовать в перераспределении.

Группы с особыми интересами замедляют экономический рост, снижая скорость перераспределения ресурсов между сферами деятельности или отраслями в ответ на появление новых технологий или условий. Один из очевидных способов, которым они добиваются этого, – лоббирование помощи для выхода из затруднительного положения фирм, потерпевших фиаско, что приводит к отсрочкам и затрудняет перемещение ресурсов в те сферы деятельности, где они имели бы большую продуктивность. Другие способы замедления скорости перераспределения ресурсов, возможно, не столь очевидны. Пусть, например, по какой-то причине значительно возрос спрос на труд в отрасли или по профессии, в которой он контролируется единым профсоюзом или профессиональной ассоциацией. Картелированная организация способна из-за сдвига спроса потребовать более высокой оплаты, а новая, более высокая монопольная цена снизит количество труда, используемого в переживающем подъем секторе, снижая тем самым рост и эффективность экономики [33].

Для того чтобы группа со специальными интересами включилась в производство какого-либо коллективного блага, необходимо наличие избирательных стимулов. Избирательные стимулы – это стимулы, которые применяются к индивидуумам избирательно в зависимости от того, вносят они вклад в обеспечение коллективным благом или нет [18, с. 44].

Социальные избирательные стимулы могут быть сильными и слабыми, но доступны они только в определенных ситуациях. Обычно они малоприменимы для больших групп, за исключением тех случаев, когда большие группы могут быть союзом малых групп, способных к социальному взаимодействию. Необходимо отметить, что информация и расчеты издержек и выгод предоставления коллективного блага часто сами являются коллективным благом.

Даже в тех случаях, когда вклад достаточно большой для того, чтобы выявить рациональность расчетов затрат и выгод, существуют обстоятельства, при которых коллективные действия могут случаться и без избирательных стимулов. Что это за обстоятельства, станет ясно сразу же, как только мы представим ситуации, когда имеется лишь несколько индивидуумов или фирм, получающих выгоду от коллективного действия.

Внедрение институциональной инновации группой специальных интересов, той или иной политической элитой, олигархами почти всегда предполагает получение каких-либо выгод и осуществляется с этой целью. Часто эти выгоды связаны с процессами распределения собственности. Поэтому институт власти-собственности является логическим результатом или даже индикатором действия узких групп специальных интересов.

В институциональной и эволюционной экономике часто единицами анализа, с которыми ассоциируются изменения в экономических системах и порядках, признаются институты или рутины. Здесь уместны биологические аналогии, согласно которым рутины и институты выполняют в экономике роль генов, передавая информацию в ходе эволюционного развития [12]. Однако сами по себе институты как правила и механизмы, обеспечивающие их выполнение, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми [13, с. 73], только тогда имеют значение в исторической эволюции хозяйственных порядков, когда их сигналам следуют значительные количества индивидуумов, включенных в социальные экономические отношения. Поэтому именно группы интересов являются теми инноваторами, которые иницируют создание новых институтов и поддерживают функционирование уже существующих.

Если экономическую эволюцию трактовать как процесс роста многообразия, сложности и продуктивности экономики за счет периодически происходящей смены технологий, продуктов, организаций и институтов [10, с. 9], то модель «бутылочного горлышка» дает релевантное объяснение смене одного экономического порядка другим [3].

В биологии «эффект бутылочного горлышка» и «эффект основателя» используются как частные случаи более общей проблемы «дрейфа генов». Если провести аналогию

между дрейфом генов в биологии и процессами в социальной и экономической жизни, то аналогом будут масштабные институциональные изменения. Согласно эффекту «бутылочного горлышка» (т.е. очень маленькой популяции), можно наиболее вероятно идентифицировать возникновение нового вида, когда мутация закрепляется с течением времени в поколениях. Малые популяции являются более вероятными кандидатами на микроэволюцию и видообразование, чем большие, потому что в больших популяциях редко какая мутация просто так закрепляется. Иными словами – если вид процветает, имеет много особей и размножается хорошо, то ему, чтобы «эволюционировать», нужно гораздо больше времени (миллионы поколений), чем виду, которого мало и которому плохо живется (так как требуется гораздо меньше поколений) [1, с. 128]. Те признаки, которые были присущи малой популяции в момент прохождения точки «бутылочного горлышка», с большей вероятностью будут мультиплицированы в последующем развитии популяции. Возникающие многочисленные популяции воспроизводят генетическую структуру их основателей. Это явление американский зоолог Э. Майр, один из основоположников синтетической теории эволюции, назвал «эффектом основателя» (см.: [11, 30]).

Момент радикальной трансформации того или иного экономического порядка приводит к так называемому трансформационному кризису [22]. Во время этого кризиса резко сокращается количество обменов в экономике и происходит деинституционализация. Следовательно, момент перехода от одного экономического порядка к другому аналогичен «эффекту бутылочного горлышка» в биологии и, следовательно, может быть назван так же при описании экономических процессов. Институты, которые остаются от старого порядка и первыми создаются для нового, т.е. существуют в начальный момент развития новой экономической системы, и приобретают особое значение для дальнейшего развития этой системы. Здесь вступает в действие «эффект основателя». Следовательно, очень трудно изменить вектор экономического развития системы, только что прошедшей через «бутылочное горлышко» кризисной трансформации. Если набор институтов вследствие случайных или незначительных² исторических событий оказался сравнительно неэффективным, то система будет воспроизводить эти неэффективные состояния до тех пор, пока не возникнет новая ситуация, которая может быть отнесена к «эффекту бутылочного горлышка».

Именно в процессе прохождения через кризис, характеризующийся «бутылочным горлышком», проходит разрушение в первую очередь старых групп специальных интересов, что согласуется с подходом М. Олсона [18]. Фактически, в такие исторические моменты национальный хозяйственный порядок может быть кардинально преобразован или даже заменен на новый вследствие импорта или трансплантации институтов [23]. Однако полная смена социального и хозяйственного порядка будет маловероятной из-за существующего в обществе социального капитала, определяющего фундаментальные социальные связи, а также связанного с национальными ментальными и поведенческими моделями. Оставшиеся после прохождения «бутылочного горлышка» группы интересов будут инициировать сохранение старых и формирование новых институтов, в сферу действия которых они включены. Именно в зависимости от выгодности для тех или иных групп и будут формироваться эффективные, субоптимальные и вовсе неэффективные институты [4]. От качества социального капитала будет зависеть и состав, и разнообразность групп интересов – это могут быть узкие группы со специальными интересами или группы со всеохватывающими интересами [33]. Доминирование групп с узкими специальными интересами в большинстве случаев будет приводить к созданию субоптимальных и неэффективных институтов.

В момент прохождения «бутылочного горлышка» и в ближайшие временные интервалы возможность институциональных мутаций будет более вероятна. В это время создается большинство социальных, в том числе и экономических институтов, которые будут

² Б. Артур определяет незначительные исторические события как события, которые обычно не берутся наблюдателем в расчет, т.е. не включаются в стандартный анализ как условия, обладающие способностью влиять на что-либо [28, р. 117].

определять тип и качество хозяйственного порядка до прохождения системы к новой точке системного кризиса.

Необходимо учитывать влияние поведенческих предпосылок и взаимодействий на отбор институтов. Отбор институтов может зависеть от типа взаимодействий экономических субъектов, которые детерминируют образование института. Эти типы взаимодействий зависят от исторического контекста культурных и иных институциональных особенностей развития того или иного хозяйственного порядка, т.е. так или иначе связаны с качеством социального капитала. Следовательно, отбор институтов осуществляется по критерию соответствия текущих взаимодействий с прошлыми в контексте сложившихся в обществе связей, детерминируемых формами социального капитала.

Социальный капитал можно рассматривать как экономический метainститут, который детерминирует специфические ограничения и предпочтения формального и неформального характера, обеспечивающие взаимодействие хозяйственных агентов за счет включения в анализ методологических принципов доверия, обязательств и санкций. Использование концепции социального капитала позволяет рассматривать взаимодействие экономических агентов сквозь призму взаимности и возмездности в условиях рыночных отношений.

Важным является вопрос о том, как накапливается социальный капитал, а также как он передается следующим поколениям хозяйствующих субъектов. Для ответа на эти вопросы необходимо применение методологического и теоретического инструментария институциональной и эволюционной экономики. Социальный капитал, являясь метainститутом, представляет социальный конструкт, который служит тем исходным материалом, из которого в процессе эволюции формируются институты, технологии и рутины.

Действительно, как форма социальных связей, социальный капитал не может напрямую наследоваться экономическими субъектами. Представляя собой фенотипическую разновидность социальных феноменов, он определяет настоящие, но не будущие условия хозяйствования. Реализуясь в рутинах и экономических институтах, социальный капитал передается их посредством и через них оказывает влияние на хозяйственную координацию. Благодаря углублению общественного разделения труда в процессе производства повышается роль социальных связей, которые, путем социализации в экономике, определяют качество социального капитала. Это приводит к повышению эффективности рыночных обменов и хозяйственной координации. Таким образом, накопление рыночного социального капитала способствует снижению трансакционных издержек, тем самым повышая продуктивность рыночной экономической системы.

Накопление и передача социального капитала как формы социальных связей возможны при существовании устойчивых форм, выполняющих в экономике роль генов по аналогии с биологическими системами. Если допустить широкую трактовку «образов поведения фирм» [12, с. 31] как правил, структурирующих повторяющиеся взаимодействия, то вывод относительно генов и рутин можно спроецировать и на институты. Если институты рассматривать как социальные технологии, то сами технологии тоже могут представлять тип генотипических связей, возникающих под воздействием социального капитала на микроуровне [31, р. 26].

Таким образом, накопление и тиражирование в обществе социального капитала осуществляется через процесс его институционализации. Институционализация социального капитала в хозяйственных порядках предполагает создание и эволюцию рутин технологий, определяющих тип экономических отношений и формирующих фундаментальные институциональные предпосылки для становления того или иного типа экономического порядка. Индивид одновременно может являться членом групп, которые включены в действие многих институтов. Принятие статуса хозяйствующего агента вынуждает его в каждом конкретном случае обращаться к практике отдельного института или нескольких из них, что помогает создавать организационную и мотивационную основы связи, которые устанавливаются в сделках.

Институционализация социального капитала приводит к формированию такой институциональной структуры, которая, кроме снижения трансакционных издержек, создает

стимулы у экономических акторов для участия в хозяйственных процессах. Иными словами, чем выше качество социального капитала на макроуровне, тем более разносторонняя экономическая активность населения будет наблюдаться. Одной из причин этого является более глубокое разделение труда в обществах, включенных в систему генерализованного обмена, который, в свою очередь, возможен только при значительном накопленном социальном капитале.

Часто социальный капитал отождествляется с социальной солидарностью и тем, что сопутствует ожиданиям «правильного поведения» [24]. Сама неоднозначность данного определения отражает многогранность жизни ассоциаций, разнообразные составляющие социальной солидарности. Именно формирование доверия, достоверности выполнения обязательств имеет прямое отношение к опережающему экономическому развитию стран Запада (см.: [14, 32]). В России наблюдается довольно парадоксальный факт: при наличии коллективистского менталитета и настроений, согласно социологическим исследованиям (см.: [1, 17, 35]), не существуют традиции солидарного поведения и построения общественных отношений на основе взаимности.

Институционализация социального капитала приводит к формированию такой институциональной структуры, которая, кроме снижения (повышения) транзакционных издержек, создает стимулы у экономических акторов для участия в хозяйственных процессах. Исторически сложившийся тип социального капитала в российских условиях не позволяет сформировать устойчивые группы всеохватывающих интересов по М. Олсону, которые были бы способны изменить траекторию институционального развития, замкнутую на институт власти-собственности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Айала Ф., Кайгер Дж. Современная генетика. М., 1988. Т. 3.
2. Ахиезер А. Россия: критика исторического опыта. Кн. 1–3. М., 1991.
3. Вольчик В.В. Нейтральные рынки, ненейтральные институты и экономическая эволюция // Постсоветский институционализм / Под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. Донецк: Каштан, 2005. С. 185–204.
4. Вольчик В.В. Эволюционная парадигма и институциональная трансформация экономики. Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2004.
5. Гутник В. Политика хозяйственного порядка в Германии. М.: Экономика, 2002.
6. Гутник В. Предисловие / Теория хозяйственного порядка: «Фрайбургская школа» и немецкий неоллиберализм. М.: Экономика, 2002.
7. Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений. М.: Экономика, 1995.
8. Латов Ю.В. Власть-собственность в средневековой России // Экон. вестник Рост. гос. ун-та. 2004. Т. 2. № 4.
9. Лист Ф. Национальная система политической экономии. СПб.: А.Э. Мертенс, 1891.
10. Маевский В.И. Эволюционная экономическая теория и некоторые проблемы современной российской экономики // Вестник молодых ученых. Сер. «Экономические науки». 2001. № 2.
11. Майр Э. Зоологический вид и эволюция. М., 1968.
12. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М., 2000.
13. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. Т. 1. Вып. 2. М., 1993.
14. Норт Д. Пять тезисов об институциональных изменениях // Квартальный бюллетень клуба экономистов. Минск: Проппен, 2000. Вып. 4.
15. Нуреев Р.М. Государство: исторические судьбы власти-собственности // Материалы интернет-конференции «Поиск эффективных институтов для России XXI века» // <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/129880/>.
16. Нуреев Р.М., Рунов А.Б. Россия: неизбежна ли деприватизация? (феномен власти-собственности в исторической перспективе) // Вопросы экономики. 2002. № 6.
17. Олейник А.Н. Есть ли перспектива у социальных движений в России: анализ развития шахтерского движения, 1989–1995 // Политические исследования. 1996. № 10.
18. Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз. Новосибирск, 1998.
19. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М., 1995.
20. Олсон М. Рассредоточение власти и общество в переходный период. Лекарства от коррупции, распада и замедления экономического роста // Экономика и математические методы. 1995. Вып. 4.

21. *Перегудов С.П., Лапина Н.Ю., Семененко И.С.* Группы интересов и российское государство. М.: УРСС, 1999.
22. *Полтерович В.М.* Институциональная динамика и теория реформ // Эволюционная экономика и «мэйнстрим». М., 2000. С. 31–54.
23. *Полтерович В.М.* Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. 2001. № 3.
24. *Селигмен А.* Проблема доверия. М.: Идея-пресс, 2002.
25. *Хайек Ф.А.* Конкуренция как процедура открытия // МЭиМО. 1989. № 12.
26. *Цирель С.В.* «Власть-собственность» в трудах российских историков и экономистов // Общественные науки и современность. 2006. № 3.
27. *Юрганов А.Л.* Удельно-вотчинная система и традиция наследования власти и собственности в средневековой России // Отечественная история. 1996. № 3.
28. *Arthur W.B.* Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // The Economic Journal. Mar., 1989. Vol. 99. № 394.
29. *Bently A.* The process of Government. Cambridge, Mass., 1967.
30. *Mayr E.* Toward a New Philosophy of Biology; Observations of an Evolutionist. Cambridge, MA: Harvard Univ. Press, 1988.
31. *Nelson R.R.* Bringing institutions into evolutionary growth theory // Journal of Evolutionary Economics. 2002. Vol. 12. № 1.
32. *North D.C.* Economic Performance Through Time // American Economic Review. Jun., 1994. Vol. 84. № 3.
33. *Olson M.Jr.* The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies // American Economic Review. May. 1995. Vol. 85. № 2. Papers and Proceedings of the Hundredth and Seventh Annual Meeting of the American Economic Association. Washington, DC, January 6–8, 1995. P. 22–27.
34. *Pryor F.L.* Market economic systems // Journal of Comparative Economics. Vol. 33. 2005.
35. *Shlapentokh V.* Public and private life of Soviet people. Changing values in Post-Stalin Russia. N.Y., 1989.

QWERTY-ЭФФЕКТЫ, ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ЛОВУШКИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ТЕОРИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Е.А. БРЕНДЕЛЕВА

*кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории,
Московский государственный институт международных отношений
(Университет) МИД России*

Проблема «институциональных ловушек» привлекла в последние десять лет пристальное внимание экономистов и ученых, занимающихся изучением экономических процессов в странах с переходной экономикой.

В англоязычной литературе термин «институциональная ловушка» используется чаще всего не как «*institutional trap*», а как **эффект блокировки (*lock-in effect*)**: по Норту, это означает, что однажды принятое решение трудно отменить [4]. В терминах неинституциональной теории **«институциональная ловушка»** – это неэффективная устойчивая норма (неэффективный институт), имеющая самоподдерживающийся характер [5]. Ее устойчивость означает, что если в системе превалировала неэффективная норма, то после сильного возмущения система может попасть в «институциональную ловушку», и тогда уже останется в ней даже при снятии внешнего воздействия.

Как отмечает Д. Норт, «приращение изменений в технологической сфере, однажды принявшее определенное направление, может привести к победе одного технологического решения над другими даже тогда, когда первое технологическое направление, в конце концов, оказывается менее эффективным по сравнению с отвергнутой альтернативой» [5].

Хрестоматийным примером такого неэффективного технологического развития стала проблема QWERTY-эффекта, изложенная в работе П. Дэвида [8], получившая дальнейшее развитие в работах В.М. Полтеровича [5] применительно к институтам и определенная как институциональная ловушка.

Причем в данном случае дискуссии о степени эффективности или неэффективности примененной технологии отодвигаются на задний план, поскольку научный интерес представляет сама возможность существования QWERTY-эффектов, названных по аналогии с вышеприведенным примером, и поиск решения проблем, связанных с ними.

С точки зрения теории транзакционных издержек появление QWERTY-эффекта объясняется по крайней мере двумя причинами:

1. **Несогласование ряда интересов различных групп экономических агентов.** Возникновение QWERTY-эффекта является результатом частичного несогласования интересов производителей и потребителей. Цель производителей – быстрее и больше продать, для ее достижения и было принято настоящее расположение букв на клавиатуре. Цель потребителей – 1) улучшить качество оформления документов (в печатном виде более презентабельно и читаемо, чем в написанном от руки) и 2) появившаяся несколько позднее – увеличить скорость печатания. Учитывая различную совместимость целей (нейтральность, совместимость, несовместимость) и степень эффекта от их взаимодействия (нейтральный, усиливающийся и снижающийся), цели производителей (больше продать)

и потребителей (улучшить качество оформления документа) можно считать совместимыми. Однако впоследствии сочетание количества продаж и ускорения печати за счет изменения расположения букв на клавиатуре – цели явно несовместимые. В данном случае результат того, попадем мы в ловушку или нет, зависит от эффекта, полученного от наложения целей. Если бы у покупателей не было первой цели, возможно, это бы стимулировало производителей к поиску более скоростного расположения букв. Однако раздвоенность целей потребителей стимулировала первоначальный спрос и расширение производства QWERTY-эффективной продукции, впоследствии свою роль сыграл эффект масштаба.

Исходя из вышеизложенного, следует, что QWERTY-эффект является одним из продуктов и в то же время фиаско экономики предложения, когда интересы производителей превалируют над вкусами и предпочтениями потребителей.

Таким образом, произошло формирование ловушки, выход из которой был сопряжен с большими издержками (переобучение уже работающих на печатных машинках машинисток, издержки сопротивления и затраты на переобучение, перепрофилирование производства на выпуск машинок с новой клавиатурой, а также издержки изменения мнения потребителей о недостаточной эффективности данной продукции).

2. Несогласование краткосрочных и долгосрочных интересов. В данном случае такое несогласование связано с понятием эффективности и во многом определяется неполнотой информации. Поскольку экономические агенты обладают неполнотой информации, в частности о будущем уровне развития технологий, а иногда и вследствие ограниченности информации в других сферах общества (из-за физических и умственных способностей человека), неправомерно говорить об эффективности тех или иных технологий, методов организации, – мы можем говорить только о сравнительной эффективности на настоящем этапе развития.

Базируясь на этих двух причинах, можно объяснить существование целого ряда несовместимых друг с другом, сравнительно неэффективных стандартов: передачи электроэнергии, различной ширины железнодорожной колеи, разностороннего движения на автодорогах и т.д.

Причины институциональных ловушек

Институциональные ловушки сопутствовали и сопутствуют переходной экономике России в самых различных сферах: отношениях собственности, кредитно-денежной системе, структуре реального сектора экономики и т.д. К институциональным ловушкам относятся бартер, неплатежи, коррупция, избежание налогов и т.д. По мнению экономистов (см., например, работы В.М. Полтеровича, А.К. Ляско, О.С. Сухарева), эти ловушки являются, как правило, результатом резкого изменения макроэкономических условий.

Одно из наиболее серьезных последствий институциональных ловушек заключается в том, что, хотя они и смягчают отрицательные краткосрочные последствия неподготовленных, слишком быстрых преобразований, в то же время они препятствуют *долгосрочному* экономическому росту.

Таким образом, как и в случае с QWERTY-эффектами, одной из основных причин появления институциональных ловушек выступает расхождение краткосрочных и долгосрочных интересов экономических агентов и сочетания моделей поведения, сформированных на основе этих интересов, с экономической эффективностью.

За период существования советской модели развития в обществе сформировалась поведенческая модель, ориентированная на достижение долгосрочных интересов и базирующаяся на долгосрочном планировании, как в экономической деятельности, так и в повседневной жизни. На формирование данной модели непосредственное воздействие оказали основные тенденции развития общества. Жизнь членов общества была практически расписана «по полочкам» на долгие годы вперед: ясли – детский сад – школа – летом пионерский лагерь – институт – летом «картошка», стройотряд – гарантированная работа по распределению – гарантированная пенсия.

В переходной экономике меняется система базовых ценностей общества: происходит переориентация с долгосрочной модели поведения на краткосрочную. Это происходит по той причине, что в условиях неопределенности и нестабильности следование долгосрочной модели приносит только убытки, а прибыльные краткосрочные посреднические сделки убеждают экономических агентов отказаться от модели, основанной на долгосрочных интересах. Разрушению последней способствовали многочисленные неудачные попытки граждан спасти свои обесценивающиеся сбережения в многочисленных финансовых пирамидах, подозрительных банках, сомнительных аферах. Разрушение долгосрочной модели поведения происходило одновременно с разрушением института доверия к государству, системе права, партнерам и, наконец, соседям, друзьям, родственникам.

В результате в обществе укоренилась модель, ориентированная на достижение краткосрочных интересов. Жизнь «сегодняшним днем» стала нормой, и процессы возврата к прежней модели связаны с большими издержками, если необратимы, поскольку в рыночном обществе по американскому образцу, которое было взято за основу нашими реформаторами, превалирует именно краткосрочная модель. Следует отметить, что у нового поколения данная краткосрочная модель поведения закладывается как базовая.

Таким образом, мы попали в глобальную институциональную ловушку, связанную с несостыковкой эффективного развития и краткосрочной модели поведения.

Выход из институциональной ловушки

Переход в начальное состояние или выход из институциональной ловушки связан с очень высокими издержками трансформации, что и сдерживает какие-либо серьезные преобразования, предопределяя тем самым длительное существование неэффективной нормы, кроме этого, выход из институциональной ловушки может сдерживаться такими силами, как государство, влиятельные группы интересов и т.д.

В рамках теории институциональных изменений и теории транзакционных издержек можно рассмотреть по крайней мере два варианта выхода из институциональной ловушки:

1. **Эволюционный**, при котором условия выхода формируются самой экономической системой, например, разрушению институциональной ловушки может способствовать ускорение экономического роста, системный кризис и т.д.

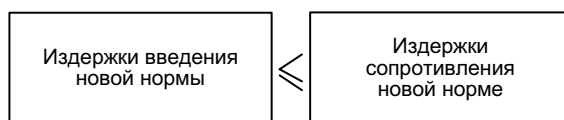
Критический момент (бифуркационная точка истории) наступает, когда транзакционные издержки функционирования неэффективной нормы превысят трансформационные издержки отмены старой нормы и/или введения новой нормы:



В качестве примера можно рассмотреть введение новых форм организации труда или производства, в рамках институциональной терминологии – институтов: цеховой системы, трестов, синдикатов, маркетинга и т.д.

В качестве определяющих величин следует рассматривать как издержки по адаптации нового института, так и социально-экономические последствия продолжения функционирования старой неэффективной нормы.

2. **Революционный**, при котором ликвидация и замена неэффективной нормы происходит насильственным путем, в результате реформ, предусматривающих изменение культурных ценностей общества и проводимых, в частности, государством или от его имени отдельными группами интересов. Если подобные изменения связаны с перераспределением собственности и затрагивают интересы большинства социальных групп, то реформы проходят достаточно медленно, наталкиваясь на сопротивление тех слоев, чьи интересы ущемляются, что неизбежно приводит к резкому росту издержек трансформации. В данном случае успех зависит от соотношения средств и готовности «идти до конца» различных групп интересов:



Издержки выхода из институциональной ловушки можно классифицировать следующим образом:

- издержки установления новой нормы;
- издержки преодоления культурной инерции (нежелание менять старые стереотипы);
- издержки, связанные с разрушением механизма лоббирования старой нормы;
- издержки адаптации новой нормы к существующей институциональной среде;
- издержки создания сопутствующих норм, без которых функционирование новой нормы будет неэффективно, и т.д.

Инвестиционная ловушка

В развитие предложенного подхода к анализу институциональных ловушек, на взгляд автора, интересно рассмотреть инвестиционную ловушку, которая непосредственно связана с изменением поведенческой модели с долгосрочной на краткосрочную.

В переходной экономике первой половины 1990-х гг. выгода экономических агентов от краткосрочных операций, в основном купли-продажи импортных товаров, намного превышала выгоды от инвестиций в производство, которые в большинстве случаев не окупались, поскольку в процессе многократного передела собственности последнее слово оставалось не у того, кто эффективнее управлял производством или вкладывал в него какие-либо средства, а у того, кто оказался «в нужное время в нужном месте». После нескольких неудачных попыток долгосрочного инвестирования добросовестные экономические агенты были вынуждены менять модель поведения и переориентировать свою деятельность на краткосрочные, но высокоприбыльные сделки. Налицо глобальная ловушка переходной экономики: превалирование краткосрочных инвестиций над долгосрочными. Причем само государство в своей экономической политике руководствовалось решением краткосрочных проблем, например покрытие дефицита государственного бюджета (для этого получение «во что бы то ни стало» зарубежного кредита, продажа предприятий, имеющих для страны стратегическое значение, подписание не всегда экономически выгодных для страны соглашений и т.д.).

Формирование инвестиционной ловушки происходило за менее короткий срок, чем выход из нее. Это объясняется тем, что для понимания выгоды от долгосрочных инвестиций экономическим агентам требуется больше времени, чем для укоренения обратной модели поведения, причем значительный временной лаг существует между принятием решений и выгодой, полученной новаторами и консерваторами, так как последние принимают решение о долгосрочных инвестициях только после того, как новаторы будут получать не разовую, а постоянную прибыль.

Выход из институциональной ловушки очень длителен и достаточно тяжел (бифуркационная точка – новый экономический кризис). Эволюционный путь возможен, но только с помощью государства. Пока оно само не изменит свою политику с краткосрочной модели на долгосрочную и не начнет вкладывать в свой капитал (в большей степени в человеческий, поскольку вложения в производственный могут быть осуществлены и частным сектором), показывая таким образом серьезность своих намерений, экономические агенты будут чувствовать себя неуверенно и не будут осуществлять долгосрочных инвестиций, т.е. менять свою поведенческую модель с краткосрочной на долгосрочную. Только тогда, когда экономические агенты-резиденты начнут получать выгоды от следования долгосрочной модели, можно ожидать долгосрочных иностранных инвестиций.

Применение теории институциональных ловушек для анализа макроэкономической политики

Теория институциональных ловушек открывает перед учеными широкие возможности применения принципиально нового подхода для анализа в различных сферах деятельности, и в частности для оценки как состояния экономической системы, так и проводимой макроэкономической политики. Если посмотреть через призму теории институциональных ловушек на российскую экономику, то напрашивается вывод: она стала «заложницей» системы институциональных ловушек, явившейся во многом результатом макроэкономической политики.

Одна из глобальных ловушек нашей макроэкономической политики – это зависимость от траектории предшествующего развития, сформировавшейся в первой половине 1990-х гг., а именно от приверженности рекомендациям неоклассической школы, под влиянием которой происходило формирование и осуществление политики реформ. Несмотря на то, что во второй половине 1990-х гг. наступило всеобщее «прозрение» (см. например, статьи Дж. Стиглица, Я. Корнаи о необходимости институциональных реформ в журнале «Вопросы экономики»), макроэкономическая политика и сегодня строится по неоклассическому сценарию: гипнотическое воздействие «непогрешимости» отдельных неоклассических моделей, которые не работают и не могут работать по институциональным причинам в российской экономике, мы ощущаем и сегодня.

1. Речь идет прежде всего об отрицании роли социальной политики и ее влиянии на политическую стабильность и экономическое развитие (см. основные реформы – монетизация льгот, реформа образования, здравоохранения), хотя математически рассчитана неустойчивость институциональной матрицы при недостаточном развитии одной из сфер общества – социальной, политической или экономической [2]. В рамках институциональной теории социальная сфера во многом является определяющей при формировании «правил игры» в других сферах.

2. Копирование отдельных мер макроэкономической политики, к сожалению, приводит в российской экономике не к тем результатам, что в странах с развитой рыночной экономикой. Нам следует привыкнуть к тому, что коэффициент чувствительности российской экономики к мероприятиям экономической политики значительно меньше, чем в других странах. Проводя анализ денежно-кредитной политики ЦБ, в частности приводящей к изменению денежной массы, мы забываем, что наш мультипликатор равен двум, а не восьми–двенадцати по отдельным агрегатам, как в США, и поэтому все мероприятия, направленные на изменение денежной массы, следует проводить в большем объеме. Когда ЦБ говорит о корректировке курса доллара на 1–3%, то очевидно, что эта мера ни к чему не приведет из-за долларового навеса¹, и при либерализации курса доллара он будет стоить максимум 20 руб.

3. Еще одна ловушка в том, что эффективные с точки зрения развития «нормальной» экономики процессы оказывают негативное воздействие на состояние современной российской системы. Как это ни парадоксально, например, такая сделка, как досрочный зачет российского долга Турцией нашими вертолетами и самолетами, сделка, которая при прочих равных эффективно сказывается на росте выпуска, безработице, в условиях излишней долларовой массы приводит к инфляции. С обратным же эффектом можно рассматривать деятельность гастарбайтеров в России, поскольку они являются каналом утечки долларовой массы и способствуют снижению инфляции.

4. Подтверждением тому, что российская экономика – это сплошная цепь институциональных ловушек служит и то, что правительство само находится в ловушке: одно-

¹ Кстати, денежный навес, только рублевый, уже сыграл свою «злую шутку» с российскими реформаторами в процессе либерализации цен в самом начале 1990-х гг., серьезно обострив социальную ситуацию в стране и настроив население против реформ, что привело к огромным издержкам трансформации за счет издержек сопротивления проводимым реформам.

временное достижение несовместимых целей, например сдерживание инфляции и лоббирование интересов крупных корпораций по поддержанию высокого курса доллара.

Выходом или новой бифуркационной точкой может стать финансовый кризис, вызванный «корректировкой» искусственно сдерживаемого курса доллара. Такая политика долго продолжаться не может, поскольку последствия все больше усугубляются: правительство привыкает к растущему искусственно стабилизационному фонду, ЦБ к росту золотовалютных резервов и т.д. К хорошему привыкаешь легко, однако мы уже знаем, к чему приводит превалирование краткосрочных интересов над долгосрочными.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балацкий Е. Теория институциональных ловушек и правовой плюрализм // Общество и экономика. 2001. № 10.
2. Дегтярев А.Н. Устойчивость и развитие социально-экономических систем: опыт институциональной архитектуры: Доклад на Междунар. симп. «Экономическая теория: исторические корни, современное состояние и перспективы развития». Москва, МГУ, 10–11 июня 2004 г.
3. Ляско А. Неденежные расчеты в российской переходной экономике: институциональный подход: Доклад. Ин-т экономики РАН, март 2001.
4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экон. книги «Начала», 1997.
5. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. М.: Рос. экон. школа, 1998.
6. Стиглер Дж. Многообразие инструменты, шире цели: движение к пост-Вашингтонскому консенсусу // Вопросы экономики. 1998. № 8.
7. Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика (К новой теории передаточного механизма в макроэкономике). Кн. 1. Институциональная теория. Методологический эскиз. М.: ИЭ РАН, 2001.
8. David P. Clio and Economics of QWERTY // American Economic Review. 1985. Vol. 75. № 2.

ПОВЕДЕНИЕ РАЦИОНАЛЬНОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ В КООРДИНАТАХ ДОХОД – ЦЕНА

О.Е. GERMANOVA

доктор экономических наук, профессор, Ростовский государственный университет

Р.А. ABDULLAEV

аспирант, Ростовский государственный университет

Рыночный спрос формируется на основе решений, принимаемых экономическими субъектами, которые в удовлетворении потребностей руководствуются своими предпочтениями, уровнем дохода и цен на товары и услуги, другими мотивами. Поведение потребителя, оказывая влияние на объем и структуру производства, тем самым оказывает влияние и на экономическое развитие в целом. В таком контексте делаются лишь первые шаги в изучении поведения российского потребителя в трансформирующейся экономике.

В исследовании потребительского поведения в качестве исходной используется модель рационального потребителя, получившая завершённую каноническую форму после работ Е. Слуцкого, Р. Аллена и Дж. Хикса. На различных этапах развития экономической теории понятие «рациональный потребитель» наполнялось различным содержанием. В общепринятой трактовке под рациональностью потребителя понимается такое его экономическое поведение, в результате которого приобретает товарный набор, обладающий максимальной полезностью, в противном случае поведение потребителя на рынке характеризуется как нерациональное.

Для теории и практики представляет несомненный интерес рациональный потребитель как таковой, содержание его товарного набора, изменение объема и структуры набора в зависимости от принадлежности индивидуума к той или иной социально-экономической, демографической группе, от уровня дохода потребителя и цен на товары и услуги.

Вопрос о рациональности поведения потребителя затрагивает такую субъективную категорию, как индивидуальные предпочтения. То, что для одного индивида является вполне рациональным, не является таковым для другого. Более того, вкусы и особенности поведения потребителя непосредственно определяются принадлежностью его к конкретной социальной или доходной группе, что выражается в эффекте присоединения к большинству, демонстративном потреблении и т.д. В этой связи, помимо проблем, связанных с самим пониманием «рациональности» в различных социальных и доходных группах, возникает вопрос об изменении содержания понятия «рациональность» при переходе индивидуума из одной группы в другую. Субъективность вкусов и предпочтений, неопределенность экономического поведения отдельно взятого индивида создают серьезные препятствия в выработке концепции рационального потребителя, практически применимой в решении реальных экономических задач.

Одной из предпосылок решения поставленной задачи является предположение о том, что всякое поведение рационально. Однако такой подход является не решением, а скорее уходом от него. Действительно, применение модели рационального потребителя в анализе реального поведения индивидуума обосновывается необходимостью в определенном упрощении действительности. Это позволяет, отбросив несущественное, сконцен-

трироваться на главном и дает возможность применить различные логические и математические методы для изучения реальности посредством такой модели, интерпретирующей поведение потребителя в конкретных условиях. Эти теоретические конструкции с оговоркой особых условий и учетом приближенного характера любой модели могут быть использованы в прогнозировании возможных последствий развития той или иной экономической ситуации в реальности, в принятии решений по поводу применения тех или иных рычагов экономической политики доходов, налогообложения, социальной поддержки и т.д., т.е. позволяют обосновать, что такие-то исходные данные при таких-то условиях с известной степенью вероятности могут привести к таким-то результатам.

Если в анализе поведения потребителя любое его возможное поведение является рациональным только потому, что так считает сам индивид, то, таким образом, модель рационального потребителя расширяется до размеров самой реальности. Следовательно, применение подобной модели не представляется целесообразным, так как не предоставляет исследователю конечное число унифицированных характеристик модели, к которым можно было бы применить известные математические и логические методы. Исходя из такой предпосылки, прогнозирование поведения отдельно взятого индивидуума просто не представляется возможным, так как, априори, он может действовать как угодно, пользуясь своей собственной, ни на кого не похожей, житейской логикой. Положение еще более осложняется, когда на основе подобного подхода предпринимается попытка осуществить прогноз поведения группы потребителей исходя из поведения отдельных его членов. Однако решение проблемы возможно именно благодаря рассмотрению поведения определенной статистической группы потребителей.

Действительно, определение поведения конкретного потребителя трудная, если вообще разрешимая задача, так как поведение потребителя – это случайный процесс. Однако на его поведение оказывают влияние объективные закономерности, которые проявляются только при рассмотрении некоторой совокупности или группы индивидов, объединенных по определенному признаку. Приведем аналогию, хорошо известную из теории вероятности. Так, вероятность выпадения аверса, так же как и реверса, при подбрасывании монеты равна 50%. Однако, если в первом опыте выпал аверс, это не значит, что в следующей попытке выпадет обязательно реверс. Эта закономерность проявляется только при количестве проведенных опытов, стремящемся к бесконечности.

Подобным образом обстоят дела и с поведением потребителя. На поведение каждого отдельного потребителя оказывают влияние объективные факторы, которые выявлены и зафиксированы в виде определенных закономерностей силами многих поколений экономистов в основополагающих принципах и законах теории потребительского поведения. Эти закономерности обусловлены объективными и очевидными естественными законами природы и социума. Так, например, очевидно, что человеческий организм нуждается в потреблении целого ряда необходимых для жизнедеятельности органических и неорганических веществ. При этом для нормальной, здоровой, активной жизни эти питательные вещества должны потребляться в определенных, научно обоснованных количествах и пропорциях. И хотя каждый отдельный потребитель может вести себя как угодно, и его поведение порой противоречит очевидным, объективным закономерностям, здравому смыслу или «рациональности» в любом значении этого термина, однако в поведении группы потребителей как некоторой совокупности эти закономерности будут проявляться. Таким образом, существует принципиальная возможность разработать модель поведения потребителя, с помощью которой с известной степенью точности можно объяснить причину появления определенных макропараметров, их взаимообусловленность, а также выявить взаимосвязь микро- и макропроцессов. Если решение поставленной задачи существует, то можно установить, следствием каких процессов являются конкретные макропоказатели и их динамика, как изменение макропараметров повлияло на поведение потребителя и как изменение одних макровеличин влияет на другие.

На основе изложенных выше положений предлагаем вариант «рационального потребителя», представленного в модели «средний представитель» агрегированной группы населения.

В анализе различных статистических систем используются средние величины реальных характеристик этих систем. Главной особенностью средних величин является то, что реальная статистическая совокупность ведет себя так, как если бы значения специфических характеристик каждого отдельного элемента системы соответствовали значениям этих средних величин. Для статистической системы, в которой население России рассматривается как совокупность потребителей товаров и услуг, такими средними величинами выступают реально наблюдаемые и экспериментально выявленные особенности поведения, доходы, структура потребления и расходов, предпочтений и вкусов, принадлежность к той или иной социальной страте и другие параметры. Совокупность этих средних показателей можно присвоить некоторому гипотетически существующему индивидууму как носителю характеризующих этими показателями качеств. Такого индивидуума будем называть «средним представителем» некоторой реальной группы индивидуумов, объединенных по какому-либо основополагающему признаку. Таким основным признаком может быть, например, принадлежность индивидуумов к определенной географической местности, тогда можно говорить о «среднем представителе» города, области, республики и т.д. В каждом конкретном случае основной признак и размер изучаемой группы зависит от целей исследования и наличия необходимой информации для его проведения. Основное требование, которое должно выполняться для «среднего представителя», – чтобы агрегированный результат поведения реальной группы индивидуумов являлся бы таким же, как если бы вся группа состояла из одних «средних представителей». В настоящем исследовании таким основным признаком для агрегации индивидуумов в статистическую совокупность является величина дохода, располагаемая индивидуумом, а размер статистической совокупности, или группы индивидуумов, обусловлен существующими статистическими данными и определен 20% от общей численности населения России за период с 2001 по 2003 г. Таким образом, рассматривается средний представитель агрегированной по уровню дохода 20%-ной группы населения в указанный период.

Использование в исследовании среднего представителя обосновано следующими соображениями. Несомненно, каждый человек в отдельности поступает так, как хочет. Однако на его поведение оказывает влияние ряд факторов. Среди основных факторов, определяющих особенности поведения потребителя, можно выделить осознание в определенной степени каждым индивидуумом того, что любой поступок может привести как к благоприятным, так и к неблагоприятным для него последствиям. Например, если некоторый индивид получает определенную заработную плату раз в месяц и не имеет других источников дохода, то эта сумма денег должна быть израсходована так, чтобы ее хватило на удовлетворение соответствующего уровня потребностей этого индивида в течение всего месяца. Ограниченность дохода и желание наиболее полного удовлетворения потребностей будут, естественно, вынуждать индивида «рационально» приобретать необходимые товары. Это означает, например, при сравнительно невысокой заработной плате, большую вероятность того, что индивид выберет из двух товаров одинакового качества тот, цена которого будет ниже. Конечно, может случиться так, что индивид не последует этому правилу и совершит незапланированную покупку. Однако такое поведение должно носить скорее случайный характер, так как постоянное нарушение данного правила приведет его в лучшем случае к недопотреблению всех товаров, а в худшем – к его экономическому банкротству. При этом следует ожидать, что «рациональность» индивидуума при приобретении некоторого товара будет тем больше, чем большую долю занимают расходы на приобретение данного товара в его совокупном доходе, так как в этом случае возрастает «цена» нерационального поведения. И наоборот, вероятность того, что индивид при приобретении некоторого товара поступит нерационально, тем выше, чем меньше доля расходов, связанная с приобретением данного товара, в его совокупном доходе. Другими словами, на потребителя оказывает влияние самая главная проблема экономики – ограниченность ресурсов при безграничности потребностей. Этот закон определяет оптимизирующий характер поведения потребителя, т.е. желание наиболее полно удовлетворить неограниченные потребности при ограниченности возможностей.

Конечно, степень осознания последствий того или иного возможного поведения для каждого индивида разная, но в конкретной группе существует большинство, которое выполняет, следует и поддерживает эти правила. В противном случае нельзя характеризовать группу индивидов как некоторую совокупность. Существование группы как некоего единого целого подразумевает, что некоторый набор правил или законов должен соблюдаться большинством группы.

Итак, в любой группе должно быть некоторое большинство индивидов, поведение которых однотипно в таких пределах, что можно говорить о среднем представителе данной группы. Среднего представителя некоторой группы, объединенной по существенным для нашего анализа признакам, можно назвать рациональным потребителем данной группы. Рациональность в данном контексте рассматривается как совокупность статистически наблюдаемых средних характеристик поведения агрегированной по некоторому, существенному для проводимого анализа признаку или признакам группы потребителей. Таким образом, поведение среднего представителя группы потребителей, для которого должно выполняться основное условие, заключающееся в том, что агрегированный результат поведения реальной группы был бы таким же, как если бы вся группа состояла из одних средних представителей, является рациональным в описанном выше контексте.

На наш взгляд, такое понимание рациональности имеет ряд положительных сторон. Во-первых, рациональность потребителя задается макроэкономическими статистическими параметрами, и существует возможность верифицировать (подтвердить) или фальсифицировать (опровергнуть) теоретические конструкции, построенные на основе предложенной модели, и применить их практически. Во-вторых, рациональность потребителя определяется принадлежностью его к той или иной группе, объединенной по существенным для проводимого исследования характеристикам, отраженным в статистических показателях, таких как распределение доходов по 20%-ным группам населения, потребление основных продуктов питания по 10%-ным группам населения и т.п. Таким образом, разрешается проблема, связанная с зависимостью рациональности поведения от принадлежности потребителя к той или иной социальной группе, так как учитываются различия в предпочтениях и вкусах различных социально-экономических групп. В-третьих, предложенный подход позволяет учесть динамику вкусов и предпочтений во времени, так как рациональность потребителя определяется статистическими данными потребления товаров и услуг в конкретном периоде времени. В-четвертых, предоставляет возможность модифицировать модель рационального потребителя по мере уточнения статистических показателей, например разбиением имеющихся агрегированных групп на более мелкие группы. В результате будут уменьшаться отклонения в поведении реальных представителей определенной группы от их среднего или рационального потребителя. В-пятых, предложенный подход позволяет оценить рациональность реального потребителя, отнесенного к той или иной агрегированной по существенным для проводимого анализа признакам, в сравнении с рациональным средним представителем данной группы, т.е. с рациональностью большинства.

На основе представленного выше подхода проанализируем особенности поведения рационального потребителя в российской рыночной экономике.

Рассмотрим зависимость доход – цена на примере 10 основных продуктов питания, потребляемых 20%-ными группами населения, агрегированными по уровню располагаемого дохода. Для решения поставленной задачи определим величину среднедушевого номинального дохода, которым располагает средний представитель каждой из пяти доходных групп, на основе статистических данных о денежных доходах всего населения и данных о распределении общего объема денежных доходов по 20%-ным группам населения за конкретный год. Официальная статистика предоставляет следующую информацию о номинальных среднедушевых доходах и о распределении общего объема денежных доходов по 20%-ным группам населения России в 2001–2003 гг. (табл. 1).

На основе данных табл. 1 можно рассчитать величину среднедушевого номинального дохода, которым располагает средний представитель каждой из пяти доходных групп по следующей формуле:

Таблица 1

Денежные доходы населения (в руб.) и их распределение по 20%-ным группам населения (в %) в 2001–2003 гг.¹

Среднедушевые денежные доходы населения (руб. в месяц)		2001	2002	2003
		3078	3972	5162
Распределение общего объема денежных доходов по 20%-ным группам населения (в %)	первая	5,6	5,6	5,6
	вторая	10,4	10,4	10,3
	третья	15,4	15,4	15,3
	четвертая	22,8	22,8	22,7
	пятая	45,8	45,8	46,1

$$\bar{I}_i^j = \frac{\bar{TI}^j \cdot 5}{\delta_i^j} \cdot 12, \quad (1)$$

где $\bar{I}_i^j$ – годовой номинальный среднедушевой доход i -й группы в j -м году; $\bar{TI}^j$ (от англ. *Total Income* – совокупный доход) – месячный номинальный среднедушевой денежный доход в целом по России в j -м году; δ_i^j – доля i -й группы в распределении общего объема денежных доходов по 20%-ным группам населения в j -м году.

Полученные с помощью формулы (1) значения среднедушевого номинального дохода, которым располагает средний представитель каждой из пяти доходных групп за 2001–2003 гг., представлены в табл. 2.

Таблица 2

Номинальные среднедушевые доходы населения по 20%-ным группам в 2000–2003 гг. (руб. в год)²

Среднедушевые номинальные денежные доходы всего населения в год, руб.		2001	2002	2003
		36 936	47 664	61 944
в том числе по 20%-ным группам населения:	первая (с наименьшими доходами)	10 342	13 346	17 344
	вторая	19 207	24 785	31 901
	третья	28 441	36 701	47 387
	четвертая	42 107	54 337	70 306
	пятая (с наибольшими доходами)	84 583	109 151	142 781

Рассчитаем среднюю цену p_i^j i -го продукта, уплачиваемую средним представителем j -й доходной группы по следующей формуле:

$$p_i^j = \frac{AI^j \cdot \delta_i^j}{q_i^j}, \quad (i = 1, \dots, 10; j = 1, 2, 3, 4, 5), \quad (2)$$

где AI^j (от англ. *Average Income* – средний доход) – среднедушевой денежный доход; δ_i^j – доля расходов на приобретение i -го продукта в совокупных расходах; q_i^j – потребляемый объем i -го продукта среднего представителя j -й доходной группы в рассматриваемом году.

Полагая, что доходы среднего представителя каждой группы населения равны его расходам, путем умножения полученного номинального дохода потребителя из j -й до-

¹ Источник: [12, с. 141, 166].

² Рассчитано на основе табл. 1.

ходной группы на δ_i^j – долю расходов на приобретение i -го продукта в его доходе в рассматриваемый период времени получаем сумму, которую потребитель тратит на приобретение i -го продукта в течение рассматриваемого года. Затем, разделив полученную сумму на q_i^j – количество i -го продукта, приобретенное потребителем из j -й доходной группы в течение этого года, получим искомую величину среднегодовой цены, уплачиваемой потребителем j -й доходной группы за рассматриваемый товар. Для расчетов средней цены основных продуктов питания по формуле (2) воспользуемся следующими статистическими данными о доли расходов на приобретение основных продуктов питания в процентах от общей структуры потребительских расходов по 20%-ным группам населения России в 2001–2002 гг., приведенными в табл. 3. В формуле (2) эти данные обозначены переменной δ_i^j .

Таблица 3

**Структура потребительских расходов по 20%-ным группам населения России
в 2001–2003 гг. (в %)³**

	Первая	Вторая	Третья	Четвертая	Пятая
Потребительские расходы, всего	100	100	100	100	100
В 2001 г.					
В том числе расходы на покупку продуктов для домашнего питания	60,45	57,7	53,4	45,95	38,2
из них на покупку:					
хлеба и хлебных продуктов	16,35	12,75	10,45	7,9	6,0
картофеля	1,5	1,15	0,95	0,65	0,55
овощей и бахчевых	2,9	2,95	2,8	2,35	2,1
фруктов и ягод	2,1	2,45	2,55	2,35	2,25
мяса и мясных продуктов	14,1	15,45	15,15	14,1	11,6
рыбы и рыбных продуктов	2,8	2,95	2,9	2,55	2,4
молока и молочных продуктов	8,3	8,0	7,4	6,05	4,75
сахара и кондитерских изделий	4,3	4,5	4,7	4,55	4,15
яиц	1,95	1,75	1,4	1,0	0,8
масла растительного и других жиров	2,5	2,0	1,6	1,2	1,9
В 2002 г.					
В том числе расходы на покупку продуктов для домашнего питания	57,95	54,6	50,0	42	33,3
из них на покупку:					
хлеба и хлебных продуктов	14,15	11,0	8,85	6,65	4,8
картофеля	1,55	1,1	1,0	0,75	0,5
овощей и бахчевых	3,0	3,0	2,8	2,35	2,0
фруктов и ягод	2,15	2,45	2,65	2,4	2,05
мяса и мясных продуктов	14,45	15,25	14,65	13,3	10,45
рыбы и рыбных продуктов	2,7	2,85	2,85	2,3	2,05
молока и молочных продуктов	8,05	7,65	7,05	5,5	4,2
сахара и кондитерских изделий	3,85	4,05	3,95	3,7	3,1
яиц	1,8	1,45	1,2	0,85	0,6
масла растительного и других жиров	2,5	2,05	1,6	1,15	0,85
В 2003 г.					
В том числе расходы на покупку продуктов для домашнего питания	55,45	51,70	45,75	37,60	29,15

³ Источник: составлено на основе данных о структуре потребительских расходов по 10%-ным группам населения в 2001–2003 гг., см.: [10, с. 229; 11, с. 234; 12, с. 273].

Окончание табл. 3

	Первая	Вторая	Третья	Четвертая	Пятая
из них на покупку:					
хлеба и хлебных продуктов	13,10	10,10	8,05	5,95	4,35
картофеля	1,60	1,20	0,90	0,75	0,45
овощей и бахчевых	3,10	3,05	2,65	2,30	1,85
фруктов и ягод	2,20	2,50	2,55	2,30	2,00
мяса и мясных продуктов	14,20	14,45	13,35	11,45	8,55
рыбы и рыбных продуктов	2,55	2,60	2,40	2,05	1,75
молока и молочных продуктов	7,55	7,20	6,35	5,00	3,80
сахара и кондитерских изделий	3,80	3,85	3,65	3,15	2,70
яиц	1,60	1,35	1,00	0,65	0,55
масла растительного и других жиров	2,15	1,65	1,30	0,90	0,65

В табл. 4 представлены данные о потреблении основных продуктов питания по 20%-ным группам населения в 2001–2003 гг. В формуле (2) эти данные обозначены переменной q_i^j .

Таблица 4

**Потребление основных продуктов питания по 20%-ным группам населения
в 2001–2003 гг. (кг в год)⁴**

	Первая	Вторая	Третья	Четвертая	Пятая
В 2001 г.					
Хлеб и хлебные продукты	85	103	215	225	143,5
Картофель	72	86,5	93,5	99	111
Овощи и бахчевые	47,5	68,5	84,5	94	117
Фрукты и ягоды	13,5	24	32,5	40	54
Мясо и мясопродукты	23	38,5	50,5	64,5	81,5
Рыба и рыбопродукты	7,5	11,5	14,5	16,5	21,5
Молоко и молочные продукты	115,5	175,5	217	250,5	297
Сахар и кондитерские изделия	14	21,5	26,5	30,5	40
Яйца, шт.	120,5	173	205,5	232,5	267
Масло растительное и другие жиры	7,5	9,5	11	12	13,5
В 2002 г.					
Хлеб и хлебные продукты	88	105	115,5	121,5	134,5
Картофель	69,5	83	93	99	104
Овощи и бахчевые	47,5	68,5	83	96	114,5
Фрукты и ягоды	15	25,5	35	43	56,5
Мясо и мясопродукты	27,5	43,5	55,5	70,5	88
Рыба и рыбопродукты	8	12	14,5	17	21,5
Молоко и молочные продукты	130	188,5	235,5	262	310
Сахар и кондитерские изделия	15	21,5	26,5	30	34,5
Яйца, шт.	149,5	183	212,5	323,2	272
Масло растительное и другие жиры	7,5	9,5	11	11	13
В 2003 г.					
Хлеб и хлебные продукты	87,5	102,5	112,5	116,5	126,5
Картофель	67	79,5	86,5	94,5	102
Овощи и бахчевые	49	71,5	85	97	113,5

⁴ Источник: составлено на основе данных о структуре потребительских расходов по 10%-ным группам населения в 2001–2003 гг., см.: [10, с. 233; 11, с. 233; 12, с. 277].

Окончание табл. 4

	Первая	Вторая	Третья	Четвертая	Пятая
Фрукты и ягоды	16	26	36	45	56,5
Мясо мясопродукты	31,5	48,5	61	73	85
Молоко и молочные продукты	133,5	194	233,5	259,5	296
Яйца, шт.	140,5	188,5	215,5	227,5	260,5
Рыба и рыбопродукты	8	12	14	16,5	20
Сахар и кондитерские изделия	16	22,5	31,5	29,5	33,5
Масло растительное и другие жиры	7,5	9,5	10	11	11,5

С помощью формулы (2) и данных табл. 1–4 получены следующие значения цен, уплачиваемых средними представителями всех пяти 20%-ных групп населения за период 2001–2003 гг., представленные в табл. 5. Для исчисления средних цен была разработана компьютерная программа на языке *Object Pascal* в системе программирования *Delphi 7*.

Таблица 5

Цены на основные продукты питания, уплачиваемые средними представителями 20%-ных доходных групп населения, в 2001–2003 гг. (в руб.)⁵

2001 г.					
	Первая	Вторая	Третья	Четвертая	Пятая
Хлеб и хлебные продукты	19,89	23,78	25,84	26,61	35,37
Картофель	5,15	5,55	5,89	6,76	7,19
Овощи и бахчевые	6,31	8,27	9,42	10,53	15,18
Фрукты и ягоды	16,09	19,61	22,32	24,74	35,24
Мясо и мясопродукты	63,40	77,08	85,32	92,05	120,39
Рыба и рыбопродукты	38,61	49,27	56,88	65,07	94,42
Молоко и молочные продукты	7,43	8,76	9,70	10,17	13,53
Сахар и кондитерские изделия	31,76	40,20	50,44	62,82	87,75
Яйца, шт.	1,67	1,94	1,94	1,81	2,53
Масло растительное и другие жиры	34,47	40,44	41,37	42,11	56,39
2002 г.					
Хлеб и хлебные продукты	21,46	25,97	28,12	29,74	38,95
Картофель	5,98	6,73	6,95	7,12	8,75
Овощи и бахчевые	8,43	10,85	12,38	13,30	19,07
Фрукты и ягоды	19,13	23,81	27,79	30,33	39,60
Мясо и мясопродукты	70,13	86,89	96,88	102,51	129,62
Рыба и рыбопродукты	45,04	58,86	72,14	73,51	104,07
Молоко и молочные продукты	8,26	10,06	10,99	11,41	14,79
Сахар и кондитерские изделия	34,25	46,69	54,71	67,02	98,08
Яйца, шт.	1,61	1,96	2,07	1,99	2,41
Масло растительное и другие жиры	44,49	53,48	53,38	56,81	71,37
2003 г.					
Хлеб и хлебные продукты	25,97	31,43	33,91	35,91	49,10
Картофель	6,14	6,82	6,93	7,58	9,30
Овощи и бахчевые	10,97	13,61	14,77	16,67	23,28
Фрукты и ягоды	23,85	30,67	33,57	35,93	50,54
Мясо и мясопродукты	78,19	95,05	103,71	110,27	143,62

⁵ Рассчитано на основе табл. 1–4.

Окончание табл. 5

Рыба и рыбопродукты	55,28	69,12	81,23	87,35	124,93
Молоко и молочные продукты	9,81	11,84	12,89	13,55	18,33
Сахар и кондитерские изделия	41,19	54,59	54,91	75,07	115,08
Яйца, шт.	1,98	2,28	2,20	2,01	3,01
Масло растительное и другие жиры	49,72	55,41	61,60	57,52	80,70

Данные таблицы свидетельствуют, что устойчивый рост цены с ростом дохода наблюдается по всем основным продуктам питания, исключая «яйца» для третьей и четвертой доходных групп и «масло растительное и другие жиры» для четвертой доходной группы в 2002–2003 гг., поскольку наблюдалось некоторое снижение соотношения доход – цена. Однако эти отклонения могут быть обусловлены, во-первых, неточностью первичной информации, так как эти данные выпадают из общей тенденции, присущей большинству товаров, представленных в таблице, и выражающейся в повышении цены, уплачиваемой потребителем за продукты питания, с ростом дохода, во-вторых, примерно одинаковым уровнем цены, например, на «яйца» для всех групп населения.

Увеличение цены, уплачиваемой рациональным потребителем за единицу одного и того же типа продукции при переходе из группы с меньшим располагаемым доходом в группу с большим располагаемым доходом, может быть объяснено тем, что с ростом доходов потребитель: а) переключается на продукты более высокого качества и, соответственно, с более высокой ценой; б) подвергается ценовой дискриминации; в) попадает под действие пунктов а) и б) одновременно. Однако ценовую дискриминацию с учетом следующей оговорки можно отнести к показателю качества продукции. Действительно, одна из форм проявления ценовой дискриминации – это продажа одного и того же продукта по более высокой цене, но, например, в лучшей или более качественной упаковке или в более удобном для потребителя месте. Форма продажного обслуживания, по существу, представляет собой оплату дополнительной услуги, которая продается вместе с товаром. К тому же, ценовой дискриминации в данной форме проявления потребитель подвергается вполне добровольно, приобретая продукты питания в дорогих, престижных супермаркетах, осознанно предпочитая высокое качество обслуживания. Следовательно, рост цены, уплачиваемой потребителем за продукцию из одной и той же категории рассматриваемых основных продуктов питания, при росте реального дохода можно в основной своей части отнести к переключению на продукты более высокого качества.

Итак, при росте реального дохода потребитель переключится на потребление более качественного товара по более высокой цене, и, наоборот, при снижении реального дохода потребитель переключится на потребление более дешевого товара и, следовательно, более низкого качества. В ответ на изменение своего дохода потребитель так изменяет структуру своего товарного набора, чтобы соотношение цена – качество было для него оптимальным и максимизировало, таким образом, уровень его экономического благосостояния. Анализируя динамику цен продукции, приобретаемой потребителем одной из рассматриваемых доходных групп за некоторый период времени, можно сделать вывод об изменении качества приобретаемой им продукции и, тем самым, о динамике его благосостояния. Однако на рост цены, уплачиваемой потребителем, влияет и ее инфляционная составляющая. Следовательно, изменение цены, уплачиваемой потребителем за продукты в различные периоды времени, складывается и под влиянием изменения рыночных цен на эти продукты. Чтобы выявить динамику качества потребляемой средним представителем продукции, необходимо скомпенсировать влияние инфляционного роста цен. Это можно сделать, если предположить, что инфляционный рост цен на рассматриваемые товары одинаков для потребителей всех доходных групп. Следующая предпосылка заключается в том, что потребитель из пятой, располагающей наибольшим доходом, группы приобретает продукт 100%-ного качества. Тогда, если цене, по которой потребитель из этой группы приобретает данный продукт, поставить в соответствие значение 100% качества, то, предполагая, что нулевой цене соответствует нулевое качество

товара, ценам, которые уплачивают потребители из остальных доходных групп, можно сопоставить значения в интервале от 0 до 100%, которые покажут, как в процентном соотношении изменяется качество товаров, приобретаемых средними представителями различных доходных групп, относительно качества продукции, потребляемой средним представителем пятой группы.

Проследим динамику качества товаров, приобретаемых рациональными потребителями первых четырех доходных групп, относительно качества товаров, приобретаемых средним представителем из пятой группы, выражая цены, уплачиваемые потребителями из первых четырех 20%-ных доходных групп, в процентах от цены, уплачиваемой потребителем из пятой доходной группы. Сравнив данные о качестве продукции, приобретаемой рациональными потребителями различных доходных групп, полученные с помощью предлагаемой методики, сделаем выводы о динамике относительного качества продукции в рассматриваемый период. Проанализируем динамику качества товаров, потребляемых рациональными потребителями названных групп, в различные годы на примере основных продуктов питания.

Выразив цены, представленные в табл. 5, в процентах от цен, уплачиваемых средним представителем пятой доходной группы, и приняв последние за 100%, получим следующие данные, представленные в табл. 6.

Таблица 6

**Цены на основные продукты питания, уплачиваемые потребителями
первых четырех 20%-ных доходных групп населения, в % к пятой в 2001–2003 гг.⁶**

2001 г.				
	Первая	Вторая	Третья	Четвертая
Хлеб и хлебные продукты	56,25	67,23	73,08	75,25
Картофель	61,38	66,15	70,20	80,57
Овощи и бахчевые	41,59	54,48	62,08	69,34
Фрукты и ягоды	45,65	55,63	63,32	70,19
Мясо и мясопродукты	52,66	64,02	70,87	76,46
Рыба и рыбопродукты	40,89	52,18	60,24	68,92
Молоко и молочные продукты	54,94	64,72	71,70	75,18
Сахар и кондитерские изделия	36,20	45,81	57,48	71,58
Яйца, шт.	66,04	76,66	76,45	71,46
Масло растительное и другие жиры	61,14	71,71	73,36	74,67
2002 г.				
Хлеб и хлебные продукты	55,09	66,66	72,19	76,35
Картофель	68,34	76,91	79,43	81,37
Овощи и бахчевые	44,21	56,93	64,94	69,77
Фрукты и ягоды	48,30	60,13	70,17	76,58
Мясо и мясопродукты	54,10	67,04	74,74	79,09
Рыба и рыбопродукты	43,28	56,56	69,31	70,64
Молоко и молочные продукты	55,88	68,02	74,30	77,13
Сахар и кондитерские изделия	34,93	47,60	55,78	68,33
Яйца, шт.	66,74	81,56	86,08	82,51
Масло растительное и другие жиры	62,33	74,94	74,80	79,60
2003 г.				
Хлеб и хлебные продукты	52,89	64,02	69,06	73,13
Картофель	66,02	73,33	74,52	81,51

⁶ Рассчитано на основе табл. 5.

Окончание табл. 6

Овощи и бахчевые	47,15	58,47	63,48	71,63
Фрукты и ягоды	47,18	60,69	66,41	71,10
Мясо и мясопродукты	54,44	66,18	72,21	76,78
Рыба и рыбопродукты	44,25	55,32	65,02	69,92
Молоко и молочные продукты	53,51	64,59	70,30	73,90
Сахар и кондитерские изделия	35,80	47,43	47,71	65,24
Яйца, шт.	65,52	75,79	72,94	66,63
Масло растительное и другие жиры	61,61	68,66	76,33	71,28

Если рассматривать цены, уплачиваемые средними представителями 20%-ных доходных групп, как показатель качества приобретаемой продукции, то данные табл. 6 представляют качество основных продуктов питания, приобретаемых потребителями из первых четырех доходных групп, относительно качества продукции, приобретаемой потребителем из пятой доходной группы. Для выявления общей тенденции динамики качества потребляемой продукции исчислим средневзвешенные величины качества продуктов питания, приобретаемых потребителями из первых четырех доходных групп. Формула для расчета такой величины имеет следующий вид:

$$AQ_i^j = \sum_{i=1}^{10} Q_i^j \cdot \delta_i^j / \sum_{i=1}^{10} \delta_i^j, (j = 1, 2, 3, 4),$$

где AQ_i^j (от англ. *Average Quality* – среднее качество)⁷ – средневзвешенная величина качества продуктов в наборе основных продуктов питания потребителя из j -й доходной группы относительно качества продуктового набора потребителя из пятой доходной группы; Q_i^j (от англ. *Quality* – качество) – качество i -го продукта в доходе потребителя из j -й доходной группы; δ_i^j – взятая в качестве веса доля расходов на приобретение i -го продукта в доходе потребителя из j -й доходной группы. Полученные результаты представлены в табл. 7.

Таблица 7

Динамика относительного качества набора основных продуктов питания первых четырех 20%-ных групп населения относительно пятой в 2001–2003 гг. (в %)⁸

Год	Первая	Вторая	Третья	Четвертая	Пятая
2001	52,18	62,44	68,90	74,02	100
2002	52,82	64,88	71,70	76,18	100
2003	52,29	63,23	68,17	73,47	100

Из данных табл. 7 следует, что для потребителя из первой, располагающей наименьшим доходом, группы за рассматриваемый период времени какого-либо существенного изменения относительного качества продукции не наблюдалось.

Для потребителя из второй доходной группы выявлена следующая относительная динамика качества приобретаемой им продукции. В 2001 г. относительное качество приобретаемого продуктового набора составляло 62,44% от качества того же продуктового набора, приобретаемого потребителем из пятой доходной группы. В 2002 г. наблюдался рост рассматриваемого показателя на 2,44%, в результате чего его значение достигло

⁷ Термин введен Р.А. Абдуллаевым.

⁸ Рассчитано на основе табл. 6.

64,88%. Затем, в 2003 г., этот показатель снизился на 1,65%, составив 63,23% от качества продуктового набора потребителя из пятой доходной группы.

Динамика показателя относительного качества продукции для потребителя из третьей группы в 2002 г. составила 2,8%, поскольку значение рассматриваемого показателя в сравнении с 2001 г. повысилось с 68,9 до 71,7%. В 2003 г. темп роста был отрицательным (–3,53%), и значение показателя составило 68,17%.

Для потребителя из четвертой доходной группы выявлена следующая динамика относительного качества приобретаемой продукции. В 2001 г. относительное качество приобретаемого им продуктового набора составляло 74,02% от качества того же продуктового набора, приобретаемого потребителем из пятой доходной группы. В 2002 г. наблюдался рост рассматриваемого показателя на 2,16%, в результате чего его значение стало равным 76,18%. В 2003 г. значение показателя относительного качества приобретаемого продуктового набора составило 73,47%. Таким образом, в 2003 г. наблюдалось падение рассматриваемого показателя на 2,71%.

Объяснение подобной динамики относительного качества продуктов питания, потребляемых средними представителями первых четырех 20%-ных групп населения, можно найти, если рассматривать ее в контексте с динамикой распределения общего объема денежных доходов по 20%-ным группам населения России за данный период (см. табл. 1). Из табл. 1 следует, что в 2002 г. не произошло никакого изменения в распределении общего объема денежных доходов по 20%-ным группам по сравнению с этим же показателем в 2001 г., в то время как в 2003 г. по сравнению с предыдущим периодом произошло перераспределение общего объема денежных доходов от второй (–0,1%), третьей (–0,1%) и четвертой (–0,1%) групп в пользу пятой (+0,3%) доходной группы.

Проанализируем динамику стоимости набора из основных продуктов питания для всех групп в период 2001–2003 гг. с помощью индекса реального дохода по Ласпейресу RL для набора из десяти товаров:

$$R_L = \frac{\sum_{i=1}^{10} x_i^t p_i^0}{\sum_{i=1}^{10} x_i^0 p_i^0},$$

где x_i^t – количество i -го продукта, потребляемого средним представителем некоторой группы в отчетный период t ; x_i^0 – количество i -го продукта, потребляемого тем же средним представителем в базисный период; p_i^0 – цена, уплачиваемая средним представителем за i -й продукт в базисном периоде.

Подставляя в формулу (3) данные о потреблении и ценах на основные продукты питания для каждой из доходных групп, представленные в табл. 4 и 5, получим следующие значения индекса реального дохода по Ласпейресу.

Таблица 8

Индексы реального дохода по Ласпейресу для набора из основных продуктов питания⁹

Год	Первая	Вторая	Третья	Четвертая	Пятая
2002	1,0925	1,0566	1,0464	1,0345	1,0047
2003	1,0451	1,0390	1,0359	1,0019	0,9605

Данные табл. 8 показывают, что в рассматриваемый период индексы реального дохода по Ласпейресу, рассчитанные для набора из основных продуктов питания, для всех групп были больше единицы, за исключением пятой. Однако то, что данный показатель для среднего представителя пятой доходной группы оказался в 2003 г. меньше единицы, упав по сравнению с 2002 г. на 0,0442, не означает снижения его благосостояния. Во-первых, потому, что средний представитель пятой группы обладает наибольшим доходом по сравнению со средними представителями остальных групп. Во-вторых, потому,

⁹ Рассчитано на основе табл. 3, 6, 7.

что доля расходов на рассматриваемый перечень продуктов питания занимает, согласно официальной статистике, лишь треть всех его совокупных расходов. По этой причине средний представитель пятой группы в наименьшей степени подвержен действию экономических факторов при приобретении данной категории товаров, а в большей степени свои предпочтения основывает на таких неэкономических факторах, как мода, соблюдение диеты, поддержание оптимально сбалансированного питания, престиж и т.д. Для остальных групп динамика реального дохода по Ласпейресу (см. табл. 8), и динамика относительного качества продуктового набора (см. табл. 7) позволяют заключить следующее:

- увеличение объемов потребления основных продуктов питания в 2003 г. сопровождалось одновременно (и в какой-то степени происходило за счет этого) потерей относительного качества данного набора товаров по сравнению с 2002 г.;
- наблюдалось снижение роста объемов потребления основных продуктов питания в 2003 г. по сравнению с 2002 г.

Если предположить, что абсолютное качество продуктового набора, приобретаемого потребителем из пятой доходной группы, за рассматриваемый период времени оставалось постоянным, то из этого следует, что не произошло существенных изменений и в абсолютном качестве продуктовых наборов, приобретаемых потребителями остальных доходных групп. Следовательно, рост цен, уплачиваемых потребителями из первых четырех доходных групп, был вызван не переключением на продукты более высокого качества, а инфляцией.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аллен Р.Дж. Математическая экономия / Пер. с англ. под ред. А.Л. Вайнштейна. М.: Изд-во иностр. лит., 1963.
2. Аллен Р.Дж. Экономические индексы / Пер. с англ. Л.С. Кучаева. М.: Статистика, 1980.
3. Беккер Г.С. Человеческое поведение: Экономический подход = Human behavior: economical approach: Избр. тр. по экономической теории. М.: ГУ-ВШЭ, 2003.
4. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют: Пер. с англ. / Науч. ред. и вступ. ст. В.С. Автономова. М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2001.
5. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994.
6. Вехи экономической мысли: Теория потребительского поведения и спроса / Сост. и общ. ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экон. школа, 1999.
7. Кудрявцев В.А., Демидович Б.П. Краткий курс высшей математики. М.: Наука, 1986.
8. Самуэльсон П.А. Основания экономического анализа / Пер. с англ. под ред. П.А. Ватника. СПб.: Экон. школа, 2002.
9. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2001: Стат. сб. / Росстат. М., 2001.
10. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2002: Стат. сб. / Росстат. М., 2002.
11. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2003: Стат. сб. / Росстат. М., 2003.
12. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2004: Стат. сб. / Росстат. М., 2004.
13. Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал. М.: Прогресс, 1993.

СТРУКТУРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

А.П. КОЛЯДИН

*кандидат экономических наук, профессор,
проректор Пятигорского государственного лингвистического университета*

Современная эпоха во многих экономически развитых странах стала эпохой радикальных изменений в самом базисе существования и развития человеческого общества. В экономической, социально-политической и философской литературе последних десятилетий пристальное внимание ученых приковано к исследованиям социально-экономических процессов, характеризующих трансформацию индустриального общества в постиндустриальное, информационное общество. В результате сформирован ряд концепций развития экономики и общества, учитывающих как новые знания о предмете исследования, так и современные мировые тенденции.

Одна из таких концепций – концепция экономики знаний. Термин «экономика знаний» (или «экономика, базирующаяся на знаниях») ввел в оборот Фриц Махлуп в 1962 г., понимая под ним просто сектор экономики. Сейчас этот термин используется для определения типа экономики, где знания играют решающую роль, а производство знаний становится источником роста.

Сегодня инвестиции в знания растут быстрее, чем вложения в основные фонды. 90% всего количества знаний, которыми располагает человечество, получено за последние 30 лет, так же как 90% общего числа ученых-инженеров, подготовленных за всю историю цивилизации, – наши современники. А это явные признаки перехода экономики, основанной на использовании природных ресурсов, к экономике знаний.

Постоянные инновации в производстве, технологии, управлении, правовых нормах и других значимых сферах жизни стали нормой. Это меняет не только производственную базу общества, но и социально-экономические отношения, культуру, межличностные взаимосвязи; в конечном итоге меняются требования к самой человеческой личности – к ее способности быстро приспосабливаться к переменам, усваивать, продуцировать и распространять новые знания, развивать свои творческие возможности в условиях экономики знаний.

Экономика знаний имеет три принципиальные особенности. Первая – дискретность знания как продукта. Конкретное знание либо создано, либо нет. Не может быть знания наполовину или на одну треть. Вторая особенность состоит в том, что знания, подобно другим общественным (публичным) благам, будучи созданными, доступны всем без исключения. И, наконец, третья особенность знания: по своей природе это информационный продукт, а информация после того, как ее потребили, не исчезает, как обычный материальный продукт.

Эти особенности заставляют по-иному взглянуть на человеческий капитал и его структуру. Человеческий капитал в настоящее время является не просто новым восприятием человеческого фактора в экономике, он сам по себе гораздо более значим, поскольку представляет и движущую силу, и объект воздействия. Имея в себе сочетание двойственной природы социального и материального, он имеет преимущества перед материальным капиталом. Более того, в современных условиях все больше сторонников завое-

ывает точка зрения, что человеческий капитал – наиболее ценный ресурс современного общества, гораздо более важный, чем природные ресурсы или накопленное богатство. Освоенная человеком информация (знания) превращается в важнейший ресурс развития производства, а инвестиции в человеческий капитал становятся приоритетным фактором экономического роста.

В этой связи, характеризуя теоретические подходы к анализу структурных элементов человеческого капитала в условиях экономики знаний, прежде всего необходимо подчеркнуть различие между понятиями «информация» и «знание». Дж. Ходжсон объясняет это различие следующим образом: «Информация – совокупность данных, которые уже интерпретированы, которым удалось придать некий смысл. А знания – продукт использования информации» [6, с. 34]. Он придает первостепенное значение именно знаниям при характеристике современного общества и тех социально-экономических изменений, которые в нем происходят, связывая знания и особенности их применения с наличием определенных социальных институтов в обществе. М. Кастельс в отношении понятия «знание» оперирует определением Д. Белла: «Знание – совокупность организованных высказываний о фактах или идеях, представляющих обоснованное суждение или экспериментальный результат, которая передается другим посредством некоторого средства коммуникации в некоторой систематизированной форме» [2, с. 39]. В отношении понятия «информация» Кастельс цитирует М. Пору: «Информация есть данные, которые были организованы и переданы» [там же]. М. Кастельс говорит о смене индустриального способа развития, главный двигатель производительности которого – новые источники энергии и способность децентрализовать использование энергии в ходе производства и распределения, информационным способом развития, главным источником производительности последнего он называет технологию генерирования знаний, обработки информации и символической коммуникации.

Американский социолог Р. Кроуфорд ключевую роль в процессе развития человеческого общества также отводит знаниям и называет современное общество «обществом знания». «Новые знания приводят к возникновению новой технологии, что, в свою очередь, приводит к экономическим изменениям, что в итоге приводит к созданию новой парадигмы, или нового видения мира. Эту модель можно использовать для объяснения тех серьезных экономических, социальных и политических изменений, которые сейчас происходят в мире» [7]. Далее, различая понятия «знания» и «информация», он пишет: «Знание – это способность применить информацию к конкретному роду деятельности» [7].

Представляется, что в условиях экономики знаний знание и информация как социоприродные феномены обладают определенными свойствами, влияние которых на экономику и всю общественную жизнь тем сильнее, чем в большей степени знание и информация превращаются в экономические ресурсы и факторы конкурентоспособности. На эти свойства неоднократно обращали внимание различные исследователи в процессе анализа функционирования компаний, отраслей, регионов, стран в знаниеориентированной экономике.

Таким образом, в современной научной экономической литературе знания и информация рассматриваются с двух различных позиций.

Первая, в аспекте стандартной микроэкономики, понимает знание как информацию, необходимую экономическим агентам для совершения рационального выбора, и фокусируется на определении нужного типа и объема этой информации и на способности агентов получать и передавать ее. Здесь знание рассматривается через процесс превращения неких исходных данных в собственное знание, которое может быть использовано экономическими агентами для анализа реальной ситуации, что по сути своей мало отличается от информации. Данный аспект достаточно давно и глубоко изучен традиционной (прежде всего классической и неоклассической) экономической наукой.

С другой позиции, в период становления экономики знаний знание рассматривается как экономический актив, аналогичный иным, давно известным видам активов – финансовым, материальным и т.п. В этом случае знание может выступать и как ресурс (компетенция экономического субъекта), и как продукт (инновация). В определенных обсто-

ательствах знание может быть приватизировано и реализоваться как «обычный товар». Формирующаяся экономическая теория знания, так же как теория инноваций и фирменных компетенций, концентрирует свое внимание на процессах производства, распространения и использования знания в рыночной экономике.

Поскольку роль актива знание играет сравнительно недавно (с исторической точки зрения), то специфика этого процесса является актуальным объектом исследования для экономистов. Называя знания и информацию «непривычным видом ресурсов», в отличие от денежных, природных, трудовых и материальных, закономерности использования которых в производстве давно и достаточно глубоко изучены, многие исследователи склоняются к тому, что знание нельзя строго отнести ни к той, ни к другой группе товаров. Основной проблемой здесь называют то, что, если признать знание общественным товаром, к которому каждый может иметь беспрепятственный доступ, у частных хозяйствующих субъектов не будет рациональных мотивов инвестировать в его производство и распространение. Ставшие уже классикой исследования Нельсона (1959) и Эрроу (1962) показывают, что в подобной ситуации возникает необходимость государственного субсидирования или прямого финансирования производства знания, так же как создания различных форм его охраны (например, патентной системы).

С учетом названных характеристик Т. Стюарт вполне логично определил знание как «общественное благо», начав с главного его отличия от традиционных ресурсов – с того, что знания не убывают по мере их использования. Приобретение кем-либо определенного объема знаний не уменьшает способности других пользоваться теми же знаниями. Это свойство знания, которое можно назвать его неотчуждаемостью, определяет и то, что на издержки производства знания не влияет количество его потенциальных потребителей. Они будут одинаковы независимо от того, пять или пять тысяч человек используют его впоследствии (хотя здесь надо отличать собственно знание от его материального воплощения – затраты на печать книги зависят от тиража, но затраты на производство изложенных в ней знаний не зависят).

Неотчуждаемость знания и информации порождает возможность продавать одну и ту же информацию или знание различным потребителям по несколько раз, а также не мешает купившим знание перепродать его без потери объема и качества. Знания существуют вне зависимости от пространства. Они могут потребляться одновременно различными субъектами в различных точках планеты.

Однако многие знания, будучи не зависимы от пространства, весьма зависимы от времени: они достоверны, следовательно, имеют ценность в определенный период либо до наступления определенного события, после чего могут полностью обесцениться (например, конфиденциальная информация об условиях проведения какого-либо конкурса ценна, лишь пока конкурс не состоялся). В силу этого столь большое развитие получило различного рода прогнозирование. Даже более устойчивые знания об объективных законах природы достоверны до тех пор, пока в результате исследований не получены новые, существенно расширяющие горизонты познания. Таким образом, темпы морального износа знания гораздо выше, чем других видов ресурсов. То же, и даже в большей степени, можно сказать и об информации.

Знание и информация обладают еще одним свойством, отличающим их от традиционных активов и существенно изменяющим условия их трансакций, – их ценность сложно оценить заранее и их невозможно забрать обратно: «...покупатель не может судить, стоит ли платить за информацию, до тех пор, пока ее не получит, но как только он завладел ею, ему больше не нужно ее покупать» [2, с. 39].

Такая особенность экономики знаний, как изобилие, существенно ограничивает возможность применимости постулатов традиционной экономической теории к производству знания и информации. Если в традиционной экономической теории категория стоимости выводится из понятия редкости какого-либо блага и напрямую от него зависит, то объем производимых знаний и информации, напротив, возрастает в последние десятилетия в геометрической прогрессии, но они от этого не становятся менее ценными. Вновь произведенные знания зачастую требуют дальнейшего расширения и углуб-

ления, что повышает ценность способности производить, анализировать и применять новые знания.

Знание и информация идеальны, поэтому для своего бытия они нуждаются в объективизации, которая осуществляется в продуктах труда, технологии, социальных институтах, предметах культуры, образовании. При этом знания и информация объективируются знаково-символическими средствами естественных и искусственных языков. С возникновением и развитием письменности и книгопечатания этот вид объективизации стал наиболее распространенным и адекватным способом фиксации и исторической трансляции знания и информации. С развитием компьютерной техники и электронных средств коммуникации все большее значение приобретают такие формы фиксации, как банки информации, экспертные системы и т.п. В большинстве современных исследований по проблемам знания и информации отмечается, что они как социоприродные и экономические феномены гетерогенны по своей природе, что проявляется в существовании различных типов, видов и форм знания и информации.

Однако, как уже отмечалось в приведенных ранее определениях, знание, в отличие от информации, более глубоко связано с человеком как отдельным индивидуумом и с человеческим обществом в целом, в большей степени зависит от интеллектуальных и чувственных способностей человека воспринимать, анализировать, использовать и генерировать знание. Оно возникает на основе информации, которая должна быть получена, упорядочена, осмыслена и в таком виде использована как базис дальнейшей деятельности.

Практическая значимость различий между знанием и информацией определяется прежде всего тем, что данные различия обуславливают разницу в методах и схемах управления. Управление знаниями – более глубокий и комплексный процесс, теснее связанный с личностными характеристиками людей, с уровнем и характером развития человеческого капитала.

Это показывает, что не обязательно сводить управление знаниями только к распространению информационно-телекоммуникационных технологий (ИТТ). Бесспорно, ИТТ сегодня – мощный инструмент, без которого невозможно нормальное функционирование экономики знаний. Но немаловажную роль играет и субъект – человек, использующий ИТТ для получения, анализа, использования новых знаний, выступающий как активное, творческое начало этого процесса.

Российский экономист В. Иноземцев в отношении современной хозяйственной системы использует термин «экономика знаний», подчеркивая тем самым, «...что важнейшим производственным ресурсом общества становится не столько информация как относительно объективная сущность или набор данных о тех или иных производственных и технологических процессах, сколько знания, т.е. информация, усвоенная человеком и не существующая вне его сознания» [1, с. 3]. В какой-то степени перекликается с подобным подходом мнение японского экономиста Т. Сакайи: «Я считаю возможным утверждать, что начавшиеся в восьмидесятые годы изменения знаменуют собой не просто появление более развитой промышленной экономики, а начало перехода к обществу нового типа, что эти перемены не ограничатся технологическими нововведениями или изменениями индустриального порядка, а коренным образом преобразуют всю социальную структуру» [4, с. 357]. Рассматривая современные информационные технологии и их влияние на общество, можно отметить принципиальное отличие этого влияния от того, которое оказывали предыдущие технические нововведения. Изобретения прошлых времен (электричество, новые материалы) способствовали росту количественных показателей производимых материальных благ, в то время как современные информационные технологии направлены на снижение зависимости от материальных благ и увеличение диверсификации и масштабов информационных услуг; таков характер инноваций, закрепляющих успехи на пути увеличения значимости стоимости, создаваемой знанием [4]. Как мы видим, здесь тоже подчеркивается определяющая роль знания при анализе преобразований, происходящих в окружающем мире.

Термин «экономика, основанная на знаниях» использует Д. Куа, акцентируя внимание на знании как основополагающем элементе современных преобразований. Д. Тап-

скотт подчеркивает в своей работе, что общество нового типа, новое предприятие и новая технология – это неразрывно связанные понятия, и выделяет двенадцать взаимосвязанных признаков, которые объединяют их общей концепцией [5, с. 83–87]: ориентация на знания; цифровая форма представления объектов; виртуальная природа; молекулярная структура; интеграция, межсетевое воздействие; устранение посредников; конвергенция; инновационная природа; трансформация отношений изготовитель – потребитель; динамизм; глобальные масштабы; наличие противоречий.

Возрастает взаимозависимость стран на уровне общества; предприятие нового типа в своей работе гораздо в меньшей степени ограничено пространственными рамками, а глобальная корпоративная сеть становится основной системой доставки и обеспечивает связь в режиме реального времени.

Американский экономист В. Мартин определяет информационное общество как «...общество, в котором качество жизни, так же как и возможности социальных изменений и экономического развития, все в большей степени зависит от информации и ее использования» [8]. Термин «информационное общество» был введен в научный оборот в начале 1960-х гг. В. Махлупом и Т. Умесао. Информационное общество представляет собой общество, в котором имеется в изобилии высокая по качеству информация, а также есть все необходимые средства ее распределения. Наряду с этим термином употребляются такие понятия, как «технотронное общество», «общество знания», «постиндустриальное общество».

Представляется, что специфика переживаемого сегодня момента – в том, что все изменения происходят в гораздо более сжатые исторические сроки, нежели ранее. По мнению многих отечественных и зарубежных исследователей, в течение последних сорока лет полностью сформировались предпосылки для широкомасштабного перехода к информационному обществу. Конечно, не во всех странах, в том числе и в России, они проявились в полной мере, но глобализация экономической жизни, стремительный научно-технический прогресс сокращает время, отпущенное государствам для выхода на новую ступень развития общества.

Исследования проблем информационного общества, активно проводившиеся в 1980–90-е гг., показали, что существуют общие закономерности этого процесса, анализ которых позволяет выработать рекомендации, ускоряющие процесс его формирования в интересах личности и общества [3].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Иноземцев В.* Парадоксы постиндустриальной экономики (инвестиции, производительность и хозяйственный рост в 90-е годы) // *Мировая экономика и международные отношения.* 2000. № 3.
2. *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество, культура / Под ред. О.И. Шкарата. М., 2000.
3. *Мелюхин И.С.* Информационное общество: истоки, проблемы, тенденции. М., 1999.
4. *Сакайя Т.* Стоимость, создаваемая знанием, или История будущего // *Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология* / Под ред. В.Л. Иноземцева. М., 1999.
5. *Тапскотт Д.* Электронно-цифровое общество. Киев; М., 1999.
6. *Ходжсон Дж.* Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности // *Вопросы экономики.* 2001. № 8.
7. *Crawford R.* In the Era of Human Capital: the Emergence of Talent, intelligence, and Knowledge as the Worldwide Economic Force and What it means to Managers and Investors. N.Y.: Harper Business, 1999.
8. *Martin W.J.* The Global Information Society. Alershot: Aslieb Glower; Brookfield, Vt. USA: Gower, 1995.
9. *Stewart T.A.* Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. N.Y.; L., 1997.

CUI PRODEST? – КОМУ ЭТО ВЫГОДНО?

С.В. ЖАК

*доктор технических наук, профессор, зав. кафедрой исследования операций,
Ростовский государственный университет*

Вопросы о цене на газ, бензин и другие нефтепродукты являются одними из самых болезненных (так как затрагивают всех и в связи с использованием транспорта, и в связи с теплообеспечением, и в связи с влиянием на цены всех предметов деятельности человека) и самых обсуждаемых на всех уровнях – от бытового до правительственного. Эти вопросы едва не привели к серьезнейшим международным последствиям (в связи с «украинским газовым кризисом»), они же являлись предметом обсуждения в передаче «Что делать?» Российского телевидения 22 января 2006 г.

На тему о причинах непрерывного роста цен, о парадоксах их использования идут умные дискуссии. Почему одна из самых богатых стран держит цены на высоком уровне, в то время как в ряде других стран для своего населения они низки? Почему сверхприбыли, «нефтедоллары» идут нефтяным олигархам, а не народу – истинному собственнику природных богатств и т.д.? Ссылаются на опыт других стран, на тенденции экономического развития, на международные проблемы...

Но почему-то практически забыт рецепт Лейбница 300-летней давности: «...если между людьми возникают споры, потребуется лишь сказать: "Подсчитаем!" – дабы без дальнейших околичностей выяснить, кто прав».

Попытаемся на простейших математических моделях, относящихся как к общему, осредненному процессу добычи и продажи нефтепродуктов, так и к отдельным его подразделениям (газ, бензин), ответить на вечные вопросы: «Кто виноват?» и «Что делать?». При этом, как во всяком расследовании, ключевым моментом является выяснение того, **кому выгодно** держать высокие цены? Ясно, что выгодно нефтяным и газовым олигархам, невыгодно населению (но кто ж его спрашивает?!), но парадокс заключается в том, что это выгодно правительству и не слишком мешает собственникам в других отраслях народного хозяйства! Большинство отраслей перекладывают растущие (от деятельности естественных монополий) затраты на потребителей, также поднимая цены на свою продукцию. Аграрный сектор существенно страдает от деятельности монополий, это регулярно порождает возмущение «ножницами» между ценой топлива и сельскохозяйственных продуктов, но эти противоречия постепенно сглаживаются дотированием сельского хозяйства, введением льготных цен на топливо для аграрного сектора.

1. Формирование внутренних цен в стабильных условиях

Пусть общий объем производства равен V , доля внутреннего потребления α_1 (внешнего, экспортного $1 - \alpha_1$), цены равны соответственно p_1 и p_2 , а затраты равны Z .

Тогда выручка равна $W = V[p_1\alpha_1 + (1 - \alpha_1)p_2]$, а прибыль [3]

$$\Pi = V[p_1\alpha_1 + (1 - \alpha_1)p_2] - Z.$$

Отсюда легко получить выражение для нормы прибыли $\pi = \Pi/Z$, но удобнее иметь дело с величиной

$$W/Z = 1 + \pi = a[\rho\alpha_1 + 1 - \alpha_1] = a\gamma, \text{ где } a = Vp_2/Z, \rho = p_1/p_2. \quad (1)$$

Если ставка налога на прибыль равна β , то чистая прибыль отрасли, остающаяся после изъятия этого налога, равна

$$\Pi_c = Z(a\gamma - 1)(1 - \beta),$$

а фискальный сбор государства от этого налога

$$\Phi = Z(a\gamma - 1)\beta.$$

Во всех этих соотношениях параметры a , γ , β – безразмерны, причем все, кроме ρ , – экзогенны, не зависят от выбора отрасли. Параметр ρ определяется отношением выбираемой отрасли внутренней цены к внешней, экспортной цене. С ростом ρ растет и γ , а следовательно, прибыль, чистая прибыль и **сбор государства Φ** !

Поэтому и отрасль, и государство заинтересованы в назначении **максимально возможной внутренней цены p_1** .

Этим заинтересованным субъектам хотелось бы выбрать $\rho > 1$ ($p_1 > p_2$), но этому должна мешать этика (внутри добывающей страны цены выше, чем на экспорт?!) и антимонопольное законодательство, устанавливающее верхнюю границу внутренней цены, а значит, и $\rho \leq \rho_{\max} < 1$, которая немедленно и реализуется.

Для модельных значений безразмерных параметров проведем иллюстративные расчеты.

Величина a представляет собой отношение полной выручки по экспортной цене к затратам, поэтому больше 1 (и даже много больше). Положим пока $a = 5$. Величина доли внутреннего потребления α_1 составляет 0,2. Рассчитаем реальную величину параметра ρ . При цене барреля нефти 60 долл., цена 1 литра бензина («у них») составит 60/115,628, т.е. 0,519 долл., или (при курсе 28 руб. за доллар) 14,53 руб. за литр. Розничная цена в России примерно 20 руб. за литр, т.е. $\rho = 20/14,53 = 1,376$, больше 1 (в нарушение отмеченного выше социального принципа), и норма прибыли равна

$$\pi = a\gamma - 1 = 5(0,8 + 0,2 \cdot 1,376) - 1 = 4,376,$$

т.е. 438%!

Если при тех же данных $a = 2$, то норма прибыли 115% – меньше, но все равно это сверхприбыль, значительно большая, чем в других отраслях народного хозяйства.

Легко выписать и общие условия положительности прибыли:

$$a\gamma \geq 1 \text{ или } a(1 - \alpha_1 + \alpha_1 \rho) \geq 1, \quad (2)$$

откуда легко писать условия для a или ρ .

2. Изменение внутренних цен при изменении цен внешних

Пусть теперь цена того же товара на экспортном рынке изменилась:

$$p_2^1 = p_2 + \Delta_2 = p_2(1 + \delta_2).$$

Тогда соотношения (1) сохраняют вид, но параметры – изменяются, что отмечается верхним индексом ¹:

$$1 + \pi^1 = a^1 [\rho^1 \alpha_1 + 1 - \alpha_1] = a^1 \gamma^1, \text{ где } a^1 = V p_2^1 / Z, \rho^1 = p_1^1 / p_2^1. \quad (3)$$

Поскольку при этом внутренняя цена также должна (или может) измениться:

$$p_1^1 = p_1 + \Delta_1 = p_1(1 + \delta_1),$$

представляет интерес, какие значения могут принимать эти «поправки» к внутренней цене.

Сохраняя выражение для a , можно включить множитель $(1 + \delta_2)$ в квадратную скобку:

$$1 + \pi^1 = a [\rho^1 \alpha_1 + 1 - \alpha_1] (1 + \delta_2) = a \gamma^1,$$

где измененное выражение для γ^1 имеет вид:

$$\begin{aligned}\gamma^1 &= \rho\alpha_1(1 + \delta_1) + (1 - \alpha_1)\delta_2(1 - \alpha_1) = \gamma(1 + \eta), \\ \gamma &= 1 - \alpha_1 + \rho\alpha_1, \quad \eta = B/\gamma, \quad B = \rho\delta_1\alpha_1 + \delta_2(1 - \alpha_1).\end{aligned}\quad (3a)$$

Если положить $\delta_1/\delta_2 = 1 + \varsigma$ (относительная добавка δ_1 к δ_2 ς может быть как положительной, так и отрицательной), то относительное изменение η величины γ можно представить в виде

$$\eta = \delta_2 + \varsigma\rho\alpha_1 / (1 - \alpha_1 + \alpha_1\rho).$$

Полезно также выразить отношение измененных цен через их отношение до изменения:

$$\rho^1 = p_1(1 + \delta_1) / p_2(1 + \delta_2) = \rho(1 + \delta_2\varsigma / (1 + \delta_2)).$$

Например, если ρ – такое же, как в рассмотренном выше примере, т.е. $\rho = 1,376$, а $\delta_2 = 0,2$ (т.е. внешняя цена увеличилась на 20%), то отношение цен будет увеличиваться при любом положительном ς , когда рост внутренних цен опережает рост цен внешних, и при $\varsigma = 0,1$ $\rho^1 = 1,4$.

При $\varsigma = 0$ (и только при этом условии) отношение цен не меняется при любых δ_2 !

Приведенные соотношения позволяют записать различные ограничения на рост цен. Если $\rho < 1$, то для того, чтобы было и $\rho^1 < 1$, необходимо выполнение условия

$$\varsigma \leq (1 + \delta_2) (1/\rho - 1) / \delta_2. \quad (4)$$

При $\delta_2 = 0,2$ и $\rho = 0,8$ должно быть $\varsigma \leq 6 \cdot 0,25 = 1,5$, т.е. предельное увеличение внутренней цены на 30% приводит к равенству новых внешних и внутренних цен:

$$p_1 = 0,8 p_2; p_2^1 = 1,2 p_2; \delta_1 = \delta_2(1 + \varsigma) = 0,5; p_1^1 = 0,8 \cdot 1,5 p_2 = p_2^1.$$

Как видим, оказывается допустимым даже более быстрый рост внутренних цен, чем рост внешних, экспортных цен!

Аналогично легко написать условия, ограничивающие рост цен по соотношению цен, по соотношению прибыли (до и после изменения цен), по чистой прибыли (после изъятия налогов), по экзогенным ограничениям внутренних цен и т.д.

3. Пути ограничения роста внутренних цен («Что делать?»)

Как видно, существующий механизм формирования монопольных, неконкурентных цен не препятствует их росту. Точно так же в «социалистической» экономике фиксированная доля средств оплаты труда (от общей стоимости проекта) стимулировала затратный механизм и взвинчивание стоимости проекта. Другие отрицательные влияния существовавшего до перестройки механизма ценообразования анализируются в статье М. Антонова (Лит. газета. 2006. № 2–3).

Поскольку естественные монополии получают прибыль за счет обладания общенациональными природными ресурсами, естественно предложить другой механизм ограничения их прибыли (т.е. формируемых ими цен).

Если выделить самые прибыльные (легальные!) предприятия, то их норму прибыли можно считать верхним ограничением норм прибыли для других предприятий и отраслей, не связанных с особой дефицитностью производимой продукции или специфическими условиями производства (в частности, той же «даровой» собственностью естественных монополий, исконно принадлежащей всему народу и «переданной» им при приватизации). Тогда вся прибыль сверх этой верхней границы подлежит изъятию в пользу государства с последующим распределением на социальные нужды или на общие цели развития макроэкономики.

Разумеется, при этом возникает ряд непростых организационных и юридических вопросов:

- как регламентировать норму прибыли, какие расходы должны относиться к необходимым затратам, а какие не должны уменьшать оцениваемую прибыль;

- как обеспечить контроль затрат и прибыли;
- как изменять регламентацию в связи с изменением экономической ситуации;
- как стимулировать развитие отраслей и предприятий, подвергаемых такому «обрезанию» прибыли.

Но при всех возникающих трудностях эта схема налогообложения должна способствовать ограничению цен на выпускаемую продукцию (зачем увеличивать выручку и прибыль, если ее все равно изымут?).

Улучшение технологии производства и уменьшение затрат также в конечном счете (может быть, после некоторого «льготного» срока) должно приводить к уменьшению розничных цен.

Как всегда, при введении новых механизмов налогообложения необходимо изменять и интегральные показатели оценки экономики. В частности, эти меры могут уменьшить формальный «рост» ВВП, который сейчас растет больше всего за счет инфляции и роста внешних цен.

ЛИТЕРАТУРА

1. Жак С.В. Куда и почему растут цены? // Экономическая наука современной России. 2002. № 3. С. 141–145.
2. Жак С.В. Проблема стабилизации цен // Компьютерное моделирование. Экономика. М.: Вузовская книга, 2000.
3. Цена и ценообразование. СПб.: Питер, 2005. (Сер. «Учебник для вузов»).

ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ НА ФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Н.С. ЛЯРСКАЯ

аспирант, Государственный университет – Высшая школа экономики, Москва

Актуальность проблемы формирования национальной модели корпоративного управления в России

В последние годы в России все большую популярность приобретают вопросы, связанные с отношениями собственности, моделями корпоративного контроля и управления, а также с механизмами корпоративного управления, которые, с одной стороны, используются собственниками для предотвращения оппортунистического поведения менеджеров, а с другой стороны, служат последним в целях противодействия контролю акционеров. Несмотря на то, что развитие отношений собственности в России складывается вот уже на протяжении десятилетия и прошло несколько этапов, единой национальной модели корпоративного управления по-прежнему нет. Все еще происходит жесткая борьба за собственность, ее перераспределение между внутренними (инсайдерами) и внешними (аутсайдерами) собственниками.

В конце 1980-х гг. государственные предприятия де-факто оказались под контролем команды собственных менеджеров в коалиции с рабочими. Ваучерная приватизация привела к тому, что контроль фактически осуществлялся собственниками в рамках первоначальной структуры акционерного капитала. Ближе к завершению процесса массовой приватизации можно было уже с уверенностью говорить о том, что корпоративная собственность российских промышленных предприятий является «размытой» и контролируемой собственником-инсайдером. С того момента уже прошло достаточно времени, однако все еще рано говорить о каком-то одном доминирующем типе корпоративного управления; многие предприятия пытаются создать у себя аналоги уже сложившихся традиционных моделей: англосаксонской, германской или французской. На микроуровне можно выделить множество моделей корпоративного контроля и управления¹: частное предприятие, коллективная менеджериальная собственность, концентрированная собственность внешних инвесторов, «размытая» собственность [4].

Если взглянуть на основные характеристики складывающейся структуры собственности в российской промышленности, то можно сделать следующие выводы (см. табл. 1 и 2).

- 1) За исследуемый период доля собственников-инсайдеров в компаниях сократилась более чем на 10 п.п. Кроме того, если в 1995 г. инсайдеры являлись доминирующими акционерами (более половины корпоративной собственности) на

¹ Под моделью корпоративного управления здесь понимается стабильное (поскольку рассматривается только стационарное состояние) распределение функций управления и контроля над акционерным обществом (далее по тексту – компания) между его собственниками и менеджерами.

Таблица 1

Структура собственности (по типу собственников)²

Группы акционеров	Доля акций (%)		
	1995	1998	2000
<i>Инсайдеры</i>	49,8	40,1	39,3
В том числе:			
рабочие	42	31,1	29,8
менеджмент	7,8	9	9,5
<i>Аутсайдеры</i>	40,5	51,5	51,8
В том числе:			
иностраные инвесторы	1,8	3,7	3,3
российские банки	1,6	1,3	1,2
российские инвестиционные компании, фонды	9	11,8	11,2
промышленные предприятия	12	13,9	14,9
отдельные индивиды	13,5	18,6	19
другое	2,6	2,2	2,2
<i>Государство</i>	9,7	8,4	8,9
В том числе:			
федеральные власти	5,1	4,6	4,3
региональные и муниципальные власти	4,6	3,8	4,6

Таблица 2

Концентрация собственности³

	Доля акций (%)					
	1995		1998		2000	
	Сред. знач.	Медиана	Сред. знач.	Медиана	Сред. знач.	Медиана
Крупнейший собственник	26,3	22	27,8	23	28,8	24,2
3 крупнейших акционера	40,5	40	45,1	44,5	46,5	46,3

45% предприятиях выборки, то к 2000 г. доля таких АО упала до 29%. Однако, по мнению авторов исследования, доля акций, принадлежащих собственникам-инсайдерам, недооценена, поскольку в реальности часть внешних акционеров аффилирована с менеджментом предприятия, что приводит к тому, что фактически инсайдеры контролируют не менее 50% капитала компании.

- 2) В период с 1995 по 2000 г. также росла и концентрация акционерного капитала. Как показало исследование, в 1998 г. только в 15% случаев крупнейший акционер контролировал менее 10% капитала компании. А на каждом пятом предприятии собственник владел контрольным пакетом акций.

С точки зрения западных стандартов, структура корпоративного управления в России является концентрированной. В то же время расхождения между средними и медианными значениями свидетельствуют о том, что высокая концентрация одной части корпоративной собственности сочетается с высоким уровнем «размытости» другой ее части.

Комбинация возрастающей концентрации собственности и высокой доли собственников-инсайдеров может являться косвенным доказательством сосредоточения корпоративной собственности в руках менеджеров. Этот факт подтверждают и материалы формализованных интервью с руководителями АО, проведенных в 1999–2001 гг. в рамках совместных проектов БЭА и ГУ–ВШЭ [4], а также то, что в реальности менеджеры конт-

² Размер выборки – 277 АО (исследования БЭА, 1995–2000 гг.). Рассчитано по [4, с. 6].

³ Размер выборки – 242 АО (исследования БЭА, 1995–2000 гг.). Источник: [4, с. 6].

ролируют значительную долю корпоративных ресурсов, «скрытых» в качестве собственности аффилированных предприятий⁴.

Таким образом, ключевой характеристикой сложившейся в российской промышленности структуры собственности является совмещение в одном лице и собственника, и менеджера⁵, что несколько модифицирует классическую агентскую проблему (взаимоотношения «принципал – агент»). Один из собственников получает значительные преимущества, вытекающие не из его имущественных прав, а из его управленческих функций. В результате этого издержки других акционеров по мониторингу оппортунистического поведения менеджеров возрастают, в то время как статус собственника позволяет последним снизить издержки по своей защите.

При условии неравного доступа участников процесса к распределению собственности важную роль в процессе формирования модели корпоративного управления начинает играть институциональная среда, т.е. комплекс формальных и неформальных правил, которые в значительной степени регулируют жизнь общества, делая предсказуемым поведение экономических агентов. «Институциональные факторы имеют значение прежде всего потому, что они обуславливают эффективность экономической системы, оказывая влияние на отношения обмена между людьми, размещение ресурсов, а также склонность к сбережению и инвестированию» [9, с. 21]. Данное предположение свидетельствует о том, что, имея четкие знания о функционирующих в стране институтах, можно сделать определенные выводы относительно модели собственности, развивающейся в ней, т.е. основных правах внутренних и внешних акционеров, об особенностях агентской проблемы, возникающей между участниками отношений.

Практическая важность подобного рода зависимости очевидна: на микроуровне – это возможность влиять на выгоды, получаемые собственниками и менеджерами, эффективно решать агентскую проблему, возникающую между ними; на макроуровне результаты еще более впечатляющие. Проанализируем следующую цепочку: необратимый рост экономики может быть обеспечен, главным образом, за счет постоянного развития отраслей промышленности, производства конкурентоспособных товаров и услуг, что при невозможности внутреннего стимулирования поддерживается капиталовложениями внешних инвесторов (аутсайдеров). А решение инвесторов, в свою очередь, зависит от выгод выбранного проекта и от вероятности их получить. Все это подвержено непосредственному влиянию институциональной среды и в большей степени сложившейся правовой системы. Таким образом, в долгосрочном периоде на развитие экономики оказывает влияние и модель развития корпоративных отношений собственности, и их правовое обеспечение⁶.

Недавние исследования в области корпоративного управления эмпирически подтвердили данные выводы [16, 36, 38]: структура корпоративного управления и контроля действительно складывается на основе того, насколько хорошо работает правовая система в экономике, насколько хорошо она защищает миноритарных акционеров (внешних инвесторов). Уровень защиты акционеров – вот ключевой вопрос, который в первую очередь интересует потенциальных инвесторов. А с учетом того, что экспроприация собственников-аутсайдеров менеджерами или держателями контрольного пакета акций в последнее время стала очень распространенным явлением, он приобретает все большую актуальность⁷.

⁴ Обычно главный исполнительный директор (менеджер высшего звена) одновременно является и средним или крупным акционером на аффилированном предприятии.

⁵ Речь здесь идет о совмещении функций только в контексте увеличения доли собственности инсайдеров (прежних директоров). Проблема взаимодействия, безусловно, шире.

⁶ И хотя деловая репутация и кредитная история способствуют получению фирмами капитала, закон и система принуждения к его исполнению являются ключевыми понятиями в понимании того, почему фирмы имеют больше средств в одних странах, нежели в других. Потенциальные (внешние) инвесторы значительно более уязвимы при экспроприации (чем, скажем, работники или поставщики), поэтому в первую очередь при принятии решения о финансировании они ориентируются на правовую защиту их прав.

⁷ Таким образом, к приведенному выше определению корпоративного управления можно добавить еще одно: корпоративное управление – это набор инструментов, посредством которых внешние собственники (аутсайдеры) защищаются от экспроприации инсайдеров.

Степень разработанности проблемы

1. Парадигмы корпоративного управления

В литературе вопрос о возникновении и решении дилеммы корпоративного контроля появился еще в начале XX в. Уже в 1924 г. Т. Веблен констатировал переход контроля от собственников к менеджерам-инженерам [51]. В 1926 г. Дж.М. Кейнс отмечал, что в процессе роста крупного института наступает момент, когда собственники капитала (т.е. акционеры) почти полностью отделяются от управления им [35]. А в 1932 г. была издана работа А. Берли и Г. Минза [18], в которой они дали классическое описание проблемы «распыления» собственности и перехода контроля к менеджерам. Основой их представлений о том, что акционеры уже не контролируют современную корпорацию, стал бурный рост масштабов корпораций в США. Поскольку крупные размеры компаний часто сопровождались «распылением» отношений собственности, то реальный контроль за их управлением, по сути, оказался в руках менеджеров. В связи с этим А. Берли и Г. Минз задались вопросом, были ли при этих обстоятельствах «хоть какие-нибудь основания предполагать, что те, кто контролирует современную корпорацию, решат действовать в интересах ее собственников»⁸.

Позднее Ф. Модильяни и М. Миллер [40] рассмотрели современную фирму как совокупность инвестиционных проектов и денежных потоков, сгенерированных в результате реализации этих проектов, что позволило им интерпретировать ценные бумаги, принадлежащие собственникам этих фирм, как «права на денежные потоки». Однако в своей работе они так и не объяснили, почему менеджеры будут возвращать денежные средства инвесторам.

М. Дженсен и У. Меклинг [33] пошли чуть дальше. Они, по сути, первыми обозначили проблему экспроприации миноритарных акционеров менеджерами: инсайдеры будут использовать корпоративные ресурсы на благо себе, и маловероятно, что они станут внешним инвестором. Тем не менее в их модели вводится ограничение на экспроприацию: это акции, которые принадлежат менеджерам (права на остаточную собственность), которые увеличивают их заинтересованность в дивидендах, нежели в частных выгодах контроля.

В исследованиях С. Гроссмана, О. Харта и Мура, в обобщенном виде представленных в работе О. Харта [30], в отличие от всех предыдущих работ, содержится идея о том, что инвесторы обладают властью по отношению к инсайдерам (таким образом, четко разграничиваются контрактные права инвесторов и их права остаточного контроля). В рамках данного подхода инвесторы получают часть денежного потока, сгенерированного фирмой, именно потому, что обладают этой властью. В чем же она заключается? Как правило, это способность сменить исполнительных директоров, заставить выплатить дивиденды через суд, остановить тот или иной проект, который может принести выгоды

⁸ Если аутсайдеры, которым продаются обыкновенные акции, предвидят последствия разводнения капитала для поведения менеджеров, то тогда цена, по которой эти акции продаются, будет отражать будущую свободу менеджеров в принятии решений. Поэтому некоторые исследователи жизни корпораций приходят к тому, что поставленный Берли и Минзом вопрос неуместен. Дискреционное управление просто является ценой разводнения капитала, но такой, которая есть нечто большее, чем просто снижение доходов акционеров. Однако существует непоследовательность в признании, с одной стороны, значительной свободы менеджеров в принятии решений и в настаивании на том, чтобы поведение фирмы моделировалось исходя из постулата максимизации прибыли, – с другой. Если дискреционное управление является реальностью и изменяется, кроме всего прочего, в зависимости от организационной формы, то следует признать важность данного феномена. Это, по сути, означает, что, несмотря на *ex ante* предвосхищение ответа на рассматриваемый вопрос, он, будучи однажды поставленным в книге Берли и Минза, остается по-прежнему актуальным (Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат, 1996. С. 475).

менеджерам за счет экспроприации внешних инвесторов, и даже возбудить дело против директоров и получить, в случае выигрыша, компенсацию. Однако очевидно, что на практике подобной властью внешние инвесторы обладают только в том случае, если, во-первых, их права четко специфицированы действующим законодательством, а во-вторых, соблюдаются всеми членами общества.

Контрактный подход Дженсена и Меклинга также неявно подразумевает, что права собственников-аутсайдеров защищены. Например, контрактное право определяет структуру складывающихся соглашений между внутренними и внешними собственниками, в то время как корпоративное законодательство, нормы законодательства о ценных бумагах и банкротстве четко прописывают в них права каждой из сторон. В своей работе Дженсен и Меклинг пишут: «Данный подход к определению современной корпорации подчеркивает важную роль, которую играет правовая система (и закон, в частности) в организации экономической деятельности. Законы определяют границы безрисковых контрактов для индивидов. Полиция и другие регулирующие органы необходимы для осуществления принуждения к исполнению этих законов. Суды выносят решения по поводу взаимоотношений между сторонами и, таким образом, создают прецеденты, служащие основой англосаксонской правовой системы. Все эти меры влияют на то, как выполняется контракт, и на степень доверия контрактным отношениям» [33, р. 311].

2. Защита акционеров и ее влияние на структуру корпоративного управления

Акцент на проблеме экспроприации инвесторов и попытки ее предотвращения имеют непосредственное влияние на формирующуюся структуру корпоративной собственности. На элементарном уровне, когда права мелких акционеров защищены слабо и экспроприация может достигать огромных масштабов, на контроль за деятельностью менеджеров тратятся значительные средства. Кроме того, доходы фирмы превращаются в так называемые частные выгоды контроля и практически не достаются формальным собственникам. Возникает вопрос: будет ли контроль в такой институциональной среде сконцентрирован в руках собственника-основателя или «распылен» среди многих мелких инвесторов?

Истоки подобных исследований (попытки ответить на поставленный вопрос) восходят к работам С. Гроссмана и О. Харта [28] и М. Харриса и А. Равива [29], в которых авторы предприняли попытки найти оптимальное распределение прав голоса и прав на получение части выручки компании. Однако ответ на вопрос, каким образом должен распределяться контроль между собственниками и менеджерами, пока не является однозначным. С одной стороны, собственники-основатели не желают делиться функцией контроля, «распыляя» акции в случае, когда защита миноритарных акционеров слаба. В то же время, поскольку значительная экспроприация внешних инвесторов возможна при условии информационного неведения, разделение функции контроля между другими собственниками может даже мешать экспроприации [36]. Одновременно с этим Л. Зингалес [52], Р. Ла Порте [36] и Л. Бебчук [16] показали, что, если собственник-основатель «распылит» контроль среди многочисленных инвесторов, в случае поглощения они легко откажутся от частных выгод. В модели Бебчука распыленная структура собственности является очень нестабильной, когда инвесторы могут осуществлять полный контроль, не неся при этом значительных издержек контроля. Подобное, естественно, возможно лишь при слабой правовой защите инвесторов. В конце концов, в рамках континентальной правовой системы (которая традиционно характеризуется слабой защитой миноритарных акционеров) собственник-основатель или его семья могут удерживать контроль над компанией у себя, чтобы воспользоваться репутацией «семьи» для получения внешнего финансирования. Таким образом, все перечисленное может являться причиной того, что структура собственности в экономиках со слабой защитой инвесторов будет высококонцентрированной.

В ответ на это утверждение М. Беннедсен и Д. Вольфенсон выдвинули встречный аргумент⁹. В случае, когда уровень инвестиционной защиты невысок, «распыление» контроля среди нескольких крупных инвесторов (ни один из которых не может принимать решение о деятельности компании без согласия остальных) может служить механизмом ограничения экспроприации. Если нет владельца контрольного пакета акций, а соглашение между несколькими крупными инвесторами необходимо для решения важных корпоративных вопросов, тогда эти инвесторы могут совместно обладать достаточными правами, чтобы ограничить возможности менеджеров присваивать ресурсы компании в качестве частных выгод контроля. Таким образом, когда «распыление» контроля ведет к сокращению неэффективного присваивания средств, подобная стратегия может быть оптимальной для собственника-основателя, максимизирующего свое благосостояние.

Большинство работ, посвященных влиянию уровня защиты акционеров (правовой системы) на формирующуюся структуру управления и контроля, носит более эмпирический характер, нежели теоретический. На эмпирическом уровне подобного рода взаимосвязь была получена для многих стран, включая Германию [27], Италию [25] и страны, входящие в состав Организации Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР) [25]¹⁰. В своей работе 1998 г. Р. Ла Порте, А. Шляйфер, Р. Вишны [38] анализируют уровень концентрации собственности в выборке из 49 стран, в то время как в своей следующей работе [36] они рассматривают модели корпоративного контроля в крупнейших фирмах 27 самых развитых экономик. Выводы получились одинаковые: в странах с низким уровнем защиты инвесторов (романо-германская правовая система) обычно доминируют модели с большей концентрацией контроля, нежели в странах с хорошей защитой инвесторов. В первых даже крупнейшие компании контролируются либо членами семьи-основателя, либо членами семьи, выкупившей компанию у первоначальных владельцев, либо государством. В последних, наоборот, наиболее распространены так называемые открытые корпорации, по Берли и Минзу, с сильной «диффузией» собственности и внешним менеджером (исполнительным директором), стоящим во главе.

Итак, мы видим, что на эмпирическом уровне существует множество доказательств обратной связи между силой правовой системы в области защиты акционеров и концентрацией собственности в компаниях. Теоретические модели строились М. Буркартом и Ф. Панунци [19], а также А. Шляйфером и Д. Вольфенсоном [49]. В модели первых анализируется влияние законодательства только на концентрацию аутсайдерской собственности. Вторая модель, наоборот, рассматривает собственника-менеджера в одном лице и, соответственно, взаимосвязь между уровнем правовой защиты инвесторов и внутренней стоимостью капитала компании (от нераспределенных доходов).

В данной статье в большей степени освещаются теоретические основы формирования национальной модели корпоративного управления, а именно влияние правовых норм, в частности, по вопросу защиты прав миноритарных акционеров на рассматриваемый процесс.

Правовая система как элемент институциональной среды

В любой стране права инвесторов прописываются в соответствующих нормативных документах. Однако только наличие законодательных норм еще не гарантирует, что эти права будут соблюдаться на практике. Чтобы четко представлять себе, каким образом формируются и исполняются права собственников (любого уровня) в корпорации различных стран, необходимо прежде всего понять ключевые особенности правовых систем, действующих в них, и их влияние на уровень защиты акционеров.

⁹ Одна из последних работ, подробно описывающая подход М. Беннедсена и Д. Вольфенсона, это статья: *Leech D. Corporate Ownership and Control: a New Look at the Evidence of Berle and Means* // *Oxford Economic Papers*. Vol. 39. № 3. P. 534–551.

¹⁰ Исследование проводилось по выборке из 7 стран.

Понятие «*правовая система*» является одним из ключевых в данном исследовании, тем не менее правовую систему нельзя рассматривать отдельно, безотносительно к той институциональной среде, которая ее формирует. Поэтому для сохранения логики анализа введем определения как правовой системы, так и институциональной среды.

1. Институциональная среда

Экономический институт – это формальные правила и неформальные ограничения, которым соответствуют определенные механизмы инфорсмента, обеспечивающие их выполнение и принуждение [42, р. 97]. Получая формальный или неформальный общественный механизм санкционирования, правила становятся правами собственности. Они структурируют повторяющиеся взаимодействия индивидов по производству, обмену и распределению экономических ресурсов, тем самым снижая структурную неопределенность и предлагая альтернативные решения проблем координации, мотивации и распределительного конфликта.

Институциональная среда (institutional environment), в соответствии с терминологией, предложенной Л. Дэвисом и Д. Нортом [20, р. 5], это правила игры, определяющие контекст, в котором осуществляется экономическая деятельность. Она состоит из базовых политических, социальных и правовых норм, образующих основу производства, обмена, распределения и потребления. Таким образом, институциональную среду составляют такие «правила игры», которые задают общие ограничения для всех, и в частности правила, задающие возможные формы организации и контроля хозяйственной деятельности. Получая общественно признаваемую форму, они становятся абсолютными правами собственности. Абсолютные де-юре права собственности включают экономическое законодательство и иные нормативные акты: акционерное, антимонопольное законодательство, законодательство о приватизации, о несостоятельности, о лицензировании и регистрации предприятий и др. Неформализованные (де-факто) санкционированные правила поведения индивидов включают «обычаи делового оборота», «торговые обычаи», которые в конкретный исторический период могут принимать форму «понятий» [10].

На микроуровне, т.е. на уровне взаимоотношений между конкретными индивидами и организациями, действуют контрактные соглашения, являющиеся источником отнесенных прав собственности.

2. Правовая система

Правовая система, по Д. Мериману [39], это действующая совокупность норм, правовых институтов и правил. Таким образом, каждое суверенное государство или объединение государств имеет свою правовую систему.

Необходимо, тем не менее, различать понятия «*правовая система*» и «*правовая традиция*». Последнее есть совокупность глубоко укорененных, исторически обусловленных отношений к природе права, роли права в обществе и политическом устройстве, к организации и действию правовой системы, к методу создания права, его применения и изучения. Правовая традиция связывает правовую систему с культурой, отражением части которой она и является. «Правовая традиция вписывает правовую систему в культурный профиль» [39, р. 5].

Для построения собственной модели корпоративного управления и контроля (в отличие от существующих) воспользуемся следующей трактовкой понятия «правовая система». Для этого составим шкалу, на полюсах которой будут располагаться две правовые традиции: англосаксонская и романо-германская, а по всей длине – правовые системы, имеющие соответственно в большей или меньшей степени элементы каждой из них. Это позволит нам в дальнейшем ввести параметр, характеризующий степень защиты инвесторов в стране, имеющий нормальное распределение на интервале [0; 1].

Что касается соотношения понятий «*институциональная среда*» и «*правовая система*», то последнее как раз и подразумевает те «правила игры», по которым должно жить общество в сфере правового регулирования; выражаясь математическим языком, правовая система есть подмножество множества, именуемого «институциональная среда».

3. Взаимосвязь институциональной среды и правовой системы

Проблематика, исследуемая на протяжении всей работы, связывает понятия институциональной среды, в частности правовой системы, и модели корпоративной собственности. Последнее представляет собой ничто иное, как взаимоотношения между собственниками и менеджерами фирмы по поводу распределения частных выгод контроля. Поскольку большин-



Рис. 1. Влияние институциональной среды на контрактные отношения¹¹

ство контрактов между агентами являются а priori неполными, то одна из сторон (в данном случае это наемные менеджеры) получает формальную возможность вести себя оппортунистически, преследуя собственные выгоды в ущерб общему благосостоянию сторон. Следовательно, значение приобретают, во-первых, ex ante институты, регулирующие поведение менеджеров (правовые нормы), а во-вторых, сама структура формирующейся корпоративной собственности, служащая внутренним механизмом создания эффективного взаимодействия между субъектами отношений.

Схема исследования взаимосвязи институциональной среды и структуры корпоративного управления и контроля представлена на рис. 1. Мы исследуем, каким образом общие правила игры в обществе опреде-

ляют то, как отдельные субъекты организуют взаимодействие между собой.

Очевидно, что индивидуальные контрактные соглашения служат источником правил, которые, приобретая массовый и повторяющийся характер, могут становиться общими для всех (пунктирная стрелка на рис. 1); однако подобное влияние не является предметом рассмотрения в данной работе.

Ключевые особенности правовых систем

Как было указано выше, предметом нашего анализа являются правовые системы и их влияние на формирование модели корпоративного управления, и в частности на уровень защиты акционеров. Однако, в силу их огромного разнообразия, мы выделим лишь два ключевых полюса тяготения: англосаксонское, или общее, право (common law) и романо-германское, или континентальное, право (civil law)¹².

1. Иерархия источников законодательства

Одно из главных различий между двумя рассматриваемыми правовыми системами заключается в определении формальных источников права, так как в различных системах разное значение придается таким понятиям, как закон, обычай, судебная практика, доктрина, справедливость.

1.1. Судебная практика и прецедент как основа англосаксонской правовой системы

Англосаксонское (общее) право было создано судьями, разрешавшими споры между отдельными лицами, а поскольку влияние университетов и доктрины в Англии не было

¹¹ Составлено по: Williamson O. The Institutions and Governance of Economic Development and Reform // Annual World Bank Conference on Development Economics. 1994 [41].

¹² Подобного рода маневр несколько не противоречит логике данной работы, поскольку в случае анализа конкретной правовой системы можно всегда определить ее «положение» на шкале, а следовательно, и значение всех интересующих параметров, распределенных на [0; 1].

столь значительным, как на континенте, и общий пересмотр права никогда не осуществлялся законодателем в форме кодификации, печать своего происхождения данная правовая система несет на себе до сего времени.

Англосаксонское право – это типичное прецедентное право (case law), поэтому основным источником права является судебная практика¹³. Под прецедентом обычно понимаются традиции и предыдущие решения судов по сходному вопросу [32, р. 7]; таким образом, суд не только рассматривает конкретное дело, но и выносит решение, которое нередко выходит за рамки данного дела и при определенных условиях образует прецедент, которому затем надлежит следовать.

Закон (по-английски – statute) по традиции играет в системе общего права второстепенную роль, ограничиваясь лишь внесением коррективов или дополнений в право, созданное судебной практикой. Это положение, вообще говоря, в значительной мере изменилось в наше время. Правда, в рассматриваемой правовой системе нет кодексов, но писаное право там есть, и оно очень развито. Существуют широкие сферы общественной жизни, применительно к которым основополагающие принципы правопорядка следует искать только в законодательстве. Английские законы более казуистичны, чем французские. Поэтому законодатель в странах с англосаксонской правовой системой пытается находиться по возможности на уровне норм, созданных судебной практикой, так как только такие нормы считаются настоящими нормами. С другой стороны, принципы, содержащиеся в законе, полностью признаются английскими юристами и интегрируются в систему общего права после того, как они будут применены, переосмыслены и развиты судебной практикой.

1.2. Верховенство закона – отличительная черта романо-германской правовой системы

Характерные черты романо-германской правовой системы совсем иные, нежели общего права. Здесь на первый план выдвинуты нормы права, которые рассматриваются как нормы поведения, отвечающие требованиям справедливости и морали. Новые нормы принимаются на основе дедукции из уже существующих законов: конституций, кодексов, простых законов, регламентов и декретов. Поэтому задачу юристов здесь видят, главным образом, в том, чтобы при помощи различных способов толкования найти и применить ту правовую систему, которая наилучшим образом описывает спорную ситуацию и, одновременно, в каждом конкретном случае соответствует воле законодателя.

Все страны с континентальной правовой системой – это страны «писаного права» (pays de droit écrit), из чего следует, что другие источники права занимают подчиненное место по сравнению с предпочитаемым классическим источником права – законом.

В настоящее время, однако, абсолютный суверенитет закона в странах романо-германской правовой семьи является фикцией; никто не считает, что чисто логическое толкование закона может во всех случаях привести к нахождению искомого правового решения. Приспособление к современному состоянию общества происходит не только посредством толкования первоначальных текстов законов, но и через признание творческой роли судей.

2. Почему в странах с англосаксонской правовой традицией акционеры чувствуют себя более защищенными

Инвестируя средства в деятельность той или иной компании, акционеры рассчитывают, что их права хорошо защищены. Миноритарные собственники требуют права, чтобы к ним относились так же, как и к более крупным акционерам, что касается дивидендной политики и в случае выпуска компанией новых акций. Крупные, но не обладающие

¹³ Термин «jurisprudence» (судебная практика) употребляется в данном случае в его французском значении, т.е. речь идет о судебных решениях. Английский термин «jurisprudence» имеет иное значение: он означает то, что во Франции называют общей теорией и философией права. Французский же термин «jurisprudence» переводится на английский язык как «the Decisions of the Courts» (судебные решения).

контрольным пакетом акций инвесторы желают, чтобы с их решением считались при обсуждении стратегических для фирмы вопросов. Без способности заставить исполнять свои права акционеры могут остаться ни с чем, даже владея значительной долей капитала компании.

2.1. Результаты эмпирических исследований

Очевидно, что страны с разными правовыми системами обладают разной способностью защиты инвесторов. Одно из крупнейших исследований по этой проблематике (как сложившаяся в стране правовая система влияет на уровень защиты акционеров) было проведено в 1998 г. группой ученых под руководством Ла Порты [38]. Они изучили основные нормы и механизмы защиты акционеров и кредиторов в 49 странах мира. Всю совокупность этих мер они интегрировали в систему индексов для каждой страны и рассмотрели несколько аспектов эффективного правового регулирования отношений собственности, в том числе качество принуждения к исполнению обязательств, индекс коррупции, качество стандартов отчетности и т.д. Статистические данные они использовали, чтобы понять разброс правовых норм и качество системы инфорсмента по странам, и в частности среди стран с одинаковой правовой системой.

Ла Порта выделил четыре правовые семьи; однако, ввиду их большей значимости, предметом нашего рассмотрения будут только три из них: англосаксонская, немецкая и французская¹⁴.

Как показало проведенное Ла Порты исследование, уровень защиты акционеров очень сильно коррелирует с особенностями правовой системы в конкретной стране. Так, страны с англосаксонской правовой традицией наилучшим образом защищают права инвесторов (как акционеров, так и кредиторов), в то время как страны французской правовой семьи делают это наихудшим образом. Страны германской и скандинавской правовых семей имеют средний уровень защиты инвесторов (средние значения всех индексов). Стоит отметить, однако, что данное исследование проводилось при допущении, что некоторые страны защищают права инвесторов лучше, чем другие, а не что некоторые страны защищают в большей мере акционеров, а другие – кредиторов.

Несколько выводов по результатам исследования было сделано и по поводу качества системы принуждения. Однако, в отличие от самих правовых норм, которые не зависят от уровня экономического развития стран, качество системы принуждения выше в более развитых и богатых экономиках. В частности, страны скандинавской и германской правовых семей имеют более эффективную правовую систему (в аспекте соблюдения норм), в то время как французская правовая семья характеризуется наихудшим качеством системы инфорсмента.

В силу того, что правовые системы выступают проявлением содержания права и зародились еще задолго до развития финансовых рынков, маловероятно, что нормы права были прописаны в первую очередь в соответствии с потребностями рынка. Наоборот, правовые системы отражают правовые нормы, которые, в свою очередь, влияют на организацию и эффективность финансовых рынков. Тем не менее вопрос остается открытым: почему правовые системы по-разному влияют на уровень защиты инвесторов? Почему, в частности, в странах с англосаксонской правовой традицией акционеры чувствуют себя более защищенными, чем в странах с романо-гер-

¹⁴ В классификации Ла Порты представлены следующие правовые семьи: англосаксонская, немецкая, французская и скандинавская. Однако такая классификация несколько не противоречит той, которая применяется в данной работе, поскольку три последние традиции он рассматривал как части главенствующей континентальной традиции. Более детальное деление базируется на исторических особенностях ее формирования: так, основой французской традиции явились знаменитые пять кодексов (*les cinq codes*) Наполеона, немецкой – Германский Коммерческий Кодекс, принятый в 1897 г. после объединения Германии Бисмарком. Скандинавская семья обычно выделяется отдельно, поскольку в гораздо меньшей степени заимствована из римского права, нежели французское или немецкое законодательство.

манской правовой традицией? Однозначного ответа нет. Однако можно постараться объяснить этот феномен с двух позиций: правовой (judicial), которая базируется на различиях в правовой философии, общей организации правовых систем, и политической (political), основой которой являются различия в политическом (историческом) развитии этих систем.

2.2. Правовой подход

Правовое объяснение того, почему страны с англосаксонской правовой системой защищают инвесторов лучше, базируется на рассмотренных выше особенностях правовых систем и выглядит следующим образом.

Правовые нормы в странах общего права, как было показано ранее, создаются судьями-профессионалами, основаны на прецедентах и на общих принципах, таких как справедливость и фидуциарное (доверительное) обязательство. Судьи при принятии решений опираются на эти принципы даже в тех специфических случаях, когда надлежащее поведение еще не прописано в законе. В области защиты инвесторов от экспроприации менеджеров судьи опираются, главным образом, на чутье (smell test)¹⁵ и пытаются понять, имело ли место нарушение доверительного обязательства со стороны инсайдеров, даже если прецедент еще не был создан. Таким образом, распространение системы правовых прецедентов в случае нарушения доверительных обязательств и даже страх подпадания под эти случаи ограничивает действия менеджеров в присвоении частных выгод в странах с англосаксонской правовой системой.

В противовес этому, правовые нормы в странах континентального права задаются писаным законодательством, и судьям непозволительно выходить за рамки буквы закона; никакое «чутье» не разрешено. Как результат – менеджеры, единожды сумев воспользоваться пробелом в законодательстве (в котором, например, явно не запрещен определенный тип поведения) и присвоив значительную долю доходов компании себе, могут продолжать действовать так и дальше, не рискуя быть наказанными. С этой точки зрения довольно общие принципы доверительных обязательств в странах общего права на практике оказываются более действенными в области защиты прав внешних инвесторов (аутсайдеров), чем четко прописанные нормы континентального права, которые легко обходятся предприимчивыми менеджерами.

2.3. Политические влияния

Несмотря на довольно мощную объясняющую силу правового подхода, он является далеко не всеобъемлющим. Например, необходима дополнительная предпосылка о том, что судьи склонны защищать собственников-аутсайдеров, нежели инсайдеров (или менеджеров). В принципе, в странах общего права легко представить и обратное: судьи могут использовать свои полномочия, чтобы сузить понятие доверительного обязательства и тем самым санкционировать экспроприацию миноритарных акционеров. Кроме того, судьи могут действовать в интересах определенных (политических) групп, особенно когда внешние инвесторы действуют в обход целей правительства (неугодны ему). Чтобы объяснить уровень защиты инвесторов, недостаточно сфокусироваться только на правовой мощи; необходим также политический и исторический анализ правовых систем. Конечно, это не значит, что законы никогда не меняются, однако в каждом конкретном случае они несут на себе отпечаток той исторической эпохи, в которую были созданы. Каким образом это можно показать?

Одним из исторически обуславливающих факторов развития законодательства является роль государства в регулировании экономической деятельности – относительно более высокая в странах с романо-германской правовой системой, нежели с англосаксонской¹⁶.

¹⁵ Термин предложил Дж. Кофе (John C. Coffee) во время собрания NBER в августе 1999 г.

¹⁶ Одним из первых, кто акцентировал свое внимание на роли государства в развитии правовых систем, был Ла Порта [36].

Немаловажную роль в развитии законодательства сыграла и эволюция отношений монарха (короля) и собственников в исторической ретроспективе¹⁷. Так, в Англии с XVII в. королевский двор частично потерял контроль над судами, которые перешли фактически под юрисдикцию парламента и крупных собственников. Цель – общее право должно было защищать частную собственность от претензий двора. С течением времени суды распространили свои полномочия по защите частной собственности и на инвесторов. Во Франции и в Германии, наоборот, парламент никогда не доминировал над короной, во главе всегда стояли прежде всего интересы государства, а не собственников. Только в XVIII в. были созданы Коммерческие кодексы для лучшего регулирования экономической деятельности в этих странах. С появлением закона доминирование государства перешло в более политическую плоскость, поскольку фирмы контролировались семьями, а права инвесторов было жестко лимитированы. Результатом такой исторической судьбы судов в континентальной Европе явилась их большая зависимость от решений политической элиты. Таким образом, в случае возникновения споров суды в странах с романо-германской правовой системой скорее примут сторону правительства и аффилированных с ним организаций, нежели инвесторов.

Вот каким образом политическая (историческая) обусловленность развития правовых систем объясняет тот факт, что англосаксонская правовая система обеспечивает более мощную защиту инвесторов, чем это делает романо-германская правовая система¹⁸.

С несколько критической точкой зрения выступают Э. Берглоф, фон Таден [17] и Р. Раджан и Л. Зингалес [45], которые, соглашаясь с идеей о политической обусловленности развития правовых систем, тем не менее ставят под сомнение подобную связь с уровнем правовой защиты инвесторов. Согласно работе первых авторов, в странах существуют и более сильные механизмы ограничения экспроприации менеджеров, например конкретные формы организации управления, моральные устои или участие рабочих в управлении, нежели правовые нормы. Раджан и Зингалес признают определяющую роль политических структур только в том случае, если правительство решило сменить сформировавшуюся макро модель корпоративного управления и контроля. Таким образом, по их мнению, правовая система есть отображение политических настроений в обществе и уровень защиты акционеров определяется в первую очередь пристрастиями правительства.

Основные модели корпоративного управления

Особенности каждой правовой системы непосредственно влияют на основные модели корпоративного управления и контроля, существующие в мире. На крайних полюсах расположены (по аналогии с правовыми системами) англосаксонская модель, базирующаяся на одноименной правовой традиции, и германская, сложившаяся под влиянием романо-германской правовой традиции. Еще одной показательной моделью корпоративной собственности является французская, которая находится между двумя крайними. Охарактеризуем вкратце каждую, чтобы затем попытаться понять, к какой из них в большей степени тяготеет формирующаяся в России модель корпоративного управления и контроля.

1. Англосаксонская модель корпоративного управления

Англосаксонская система корпоративного управления имеет двухзвенную структуру, что подразумевает наличие сильного совета директоров, состоящего из независимых и исполнительных директоров, и довольно слабого общего собрания акционеров. Например, в Великобритании снижение уровня влияния общего собрания акционеров на кор-

¹⁷ Данное направление анализа, базирующееся на различиях в относительной власти монарха и собственников, развил Финер.

¹⁸ Недавние исследования подтверждают предположение, что континентальное право ассоциируется с большим государственным вмешательством в экономическую деятельность общества и слабой защитой частной собственности по сравнению с общим правом [36].

поративное управление вызвано следующими причинами: апатией акционеров, нежеланием крупных институциональных инвесторов быть вовлеченными в управление корпорацией, очень широко распространенной системой выдачи доверенностей на голосование (vote by proxy), а также практически полным контролем над информацией со стороны менеджмента. Кроме того, судебная практика в ряде дел подтвердила очень интересную тенденцию: суд может посчитать решение общего собрания акционеров, действовавшего в рамках своих полномочий, недействительным, если, по его мнению, позиция совета директоров являлась стратегически более выгодной для компании, чем позиция общего собрания акционеров. Директора должны действовать прежде всего в интересах корпорации (включающих в себя интересы различных групп участников корпоративных отношений), а не только акционеров [31].

В рамках англосаксонского подхода деятельностью компании руководит унитарный совет директоров. Американские и английские законы не дифференцируют распределение функций между исполнительными директорами (т.е. директорами, являющимися одновременно и менеджерами компании) и независимыми директорами (приглашенными лицами, не имеющими интересов в компании), а лишь определяют ответственность совета в целом за дела компании. Решение о распределении функций среди членов совета директоров между этими двумя категориями директоров должны принимать акционеры компании. В настоящее время численно в советах директоров американских компаний преобладают независимые директора: при обычном составе в 12 человек независимые составляют 9 человек. Общей тенденцией последних двух десятилетий было увеличение числа независимых директоров в общем составе совета директоров и уменьшение представительства исполнительных директоров.

Согласно вышеизложенному, а также используя критерий «мощи» (по наделенным правам), англосаксонскую модель можно наглядно представить следующей матрицей (рис. 2).

	Общее собрание акционеров	Менеджеры	Совет директоров	Наблюдательный совет
Сильный				
Слабый				

Рис. 2. Англосаксонская модель корпоративного управления

2. Германская модель корпоративного управления

Германская система корпоративной собственности, выступая самым ярким проявлением отличительных особенностей романо-германской (континентальной) правовой модели, предусматривает, в отличие от англосаксонского права, трехзвенную структуру управления: общее собрание акционеров – наблюдательный совет – правление.

Согласно германскому подходу, проводится четкая граница между непосредственным управлением компанией и контролем, т.е. правление подотчетно наблюдательному совету в правильном использовании данных ему полномочий, а главной задачей наблюдательного совета является обеспечение того, чтобы управление компанией было доверено компетентным менеджерам, которых совет и назначает. При этом в значительной степени структура наблюдательного совета определяется законом, а не уставом компании. Кроме того, предусматривается обязательное представительство рабочих и служащих в наблюдательном совете корпорации – это зависит от ее размеров и отрасли промышленности. В наблюдательный совет также входят уполномоченные от банков, представители крупных поставщиков, общественности, в отличие от англосаксонской модели, где в основном в финансировании принимают участие частные или институциональные инвесторы [22].

Матрица структуры германской модели корпоративной собственности отображена на рис. 3.

Схемы взаимодействия между отдельными элементами англосаксонской и германской систем корпоративной собственности представлены на рис. 4.

	Общее собрание акционеров	Менеджеры	Совет директоров	Наблюдательный совет
Сильный				
Слабый				

Рис. 3. Германская модель корпоративного управления

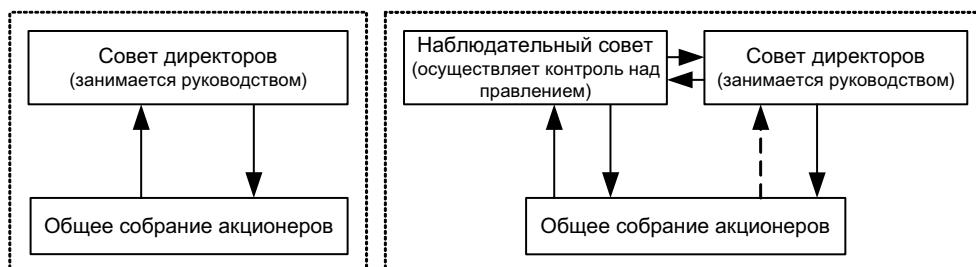


Рис. 4. Структура англосаксонской и германской моделей корпоративного управления

3. Французская модель как альтернатива двух парадигм

Французская система корпоративного управления и контроля находится между англосаксонской и германской, особенно много позаимствовав у США – не только возможность иметь двухзвенную систему корпоративного управления, но и сильную власть президента, что, несомненно, отражает и политическую структуру французского общества. Заимствована в американском праве и такая схема, как «сильный менеджер, слабые акционеры».

Отличительной особенностью французской модели корпоративного управления является также возможность иметь как монистическую (двухзвенную), так и дуалистическую (трехзвенную) структуру управления (к ней во Франции принадлежат лишь немногим более 2% всех компаний).

Что касается монистической структуры, то она выглядит так: президент или председатель правления (французская система корпоративной собственности наделяет его практически неограниченной властью над административным советом и даже общим собранием акционеров, независимо от структуры компании) – общее собрание акционеров – административный совет. Дуалистическая система похожа на германскую (за исключением участия служащих в управлении компанией). Матрица французской модели корпоративного управления может быть получена путем совмещения рис. 2 и рис. 3, однако, учитывая, что только 2,1% всех АО во Франции имеют дуалистическую структуру собственности, элементы матрицы будут смещаться в сторону англосаксонской модели.

Чтобы наглядно представить весь спектр существующих моделей корпоративного управления, обратимся к рис. 5.

	Общее собрание акционеров	Менеджеры	Совет директоров	Наблюдательный совет
Сильный	Германия	Англия, США, Франция	Англия, США, Франция	Германия
Слабый	Англия, США, Франция	Германия	Германия	Франция*

Рис. 5. Распределение экономик по моделям корпоративной собственности

* Слабость Наблюдательного совета во Франции объясняется его небольшой распространенностью.

4. Российская национальная модель корпоративного управления

Зная ключевые особенности различных систем корпоративного управления, распространенных в мире, попытаемся выяснить на примере Федерального закона «Об акционерных обществах» (1995 г.), какая же система корпоративного управления и контроля существует в настоящее время в России и к какой из рассмотренных выше она ближе всего подходит.

В соответствии с законом об АО, существует некий гибрид двухзвенной и трехзвенной моделей управления компанией: формально закреплен вариант, согласно которому наблюдательный совет приравнен к совету директоров (гл. VIII), и этот орган осуществляет общее руководство деятельностью общества, за исключением решения вопросов, отнесенных законом к исключительной компетенции общего собрания акционеров. То есть нет никакой разницы между советом директоров и наблюдательным советом, что вносит некоторую путаницу в систему корпоративного управления компаниями; невозможно определить, какой именно структуры управления придерживается российский законодатель – монистической или дуалистической. Еще сильнее ситуация усложняется, если принять во внимание, что членами совета директоров (наблюдательного совета), согласно п. 2 ст. 66, могут быть члены исполнительного органа, что делает его существование вообще бессмысленным. На практике так и происходит: независимые директора чаще всего составляют меньшинство совета директоров, в то время как в нем широко представлен высший менеджмент.

Что касается деятельности исполнительного органа общества (правление – дирекция), то ему посвящены лишь ст. 69, 70, что, естественно, не может отражать потребности урегулирования данного вопроса в российском законодательстве.

Согласно принятому нами методу изображения структуры собственности в виде матрицы, российскую модель можно представить так: первые два элемента (общее собрание акционеров и менеджмент) сходны с англосаксонской моделью, последние два (фактически, образуя единое целое) имеют в большей степени российские корни, однако делать какие-либо выводы об их «силе», даже с учетом практических примеров, очень затруднительно (рис. 6).

	Общее собрание акционеров	Менеджеры	Совет директоров	Наблюдательный совет
Сильный			?	?
Слабый			?	?

Рис. 6. Матрица структуры российской модели корпоративного управления

Какие же выводы мы можем сделать об основных чертах зарождающейся в России модели корпоративного управления? На сегодняшний день в России нет ясного ответа на вопросы: что же представляет собой корпорация, какой из указанных выше моделей наша правовая система следует или хотя бы намеревается следовать, чьи интересы прежде всего представляет корпорация? С одной стороны, авторы корпоративного законодательства пытаются подражать англосаксонской модели, введя в закон понятие совета директоров, тем не менее они, видимо, не желают отходить от присущих российскому праву конструкций континентальной системы права. Они смешали два абсолютно самостоятельных понятия – совет директоров и наблюдательный совет, отняв тем самым у последнего его основную функцию – осуществление контроля за правлением и его избрание, взамен на функции общего руководства деятельностью общества. Таким образом, мы видим, что существует необходимость усовершенствования российской модели корпоративного контроля и управления, и главным образом в сфере гарантий защиты прав инвесторов.

Перспективы формирования национальной модели корпоративного управления

Как показывают исследования, в современной России до сих пор не сложилось устойчивых отечественных моделей корпораций (ни на микро-, ни на макроуровне), ни как результата многовековой эволюции, ни как итога научных разработок. В ходе реформ последнего десятилетия формируется несколько прототипов корпоративных моделей. Их создание ведется под действием нескольких разнонаправленных факторов и довольно устойчивой системы двух полюсов: 1) «цельнотяннутого» заимствования зарубежных

моделей на основе образцовых правовых актов, рекомендованных извне для переходных экономик; 2) вариаций на темы ностальгически идеализированных отечественных моделей хозяйствования из разных периодов истории России. Однако ни тот, ни другой варианты не ведут к успеху, а с учетом непоследовательной государственной политики отечественные модели корпоративного управления и контроля складываются в режиме слабо управляемого хаоса.

Для обеспечения собственного процветания каждая компания должна сформировать собственную микромодель корпоративных отношений, учитывая особенности российской правовой системы, ориентированной на обеспечение не только интересов отдельных групп, но и совокупности в целом (компромисс между конкурирующими целями). Однако для успеха отечественным компаниям, помимо времени и ресурсов, необходима также четкая, насколько это возможно, стратегия развития страны и целостная государственная политика в сфере корпоративного управления и правового регулирования экономической деятельности, ориентированная на обеспечение национальных интересов.

К настоящему времени сложилось уже довольно устойчивое противоречие в формирующейся российской модели корпоративного управления. Суть его состоит в том, что в ней сосуществуют два противоположных подхода: концентрация акционерного капитала, которая предполагает минимум правовых средств защиты акционеров, и англосаксонская правовая традиция, для которой характерна максимизация средств правовой защиты миноритарных собственников. Их сочетание создало ситуацию так называемой взаимной нейтрализации [11, с. 123], когда постепенное вымывание мелких акционеров снижает значение системы механизмов защиты миноритариев с точки зрения корпоративного сектора в целом, а сами механизмы защиты (в том числе внутренние) трансформируются в инструменты корпоративного шантажа; ужесточение правовых норм в области защиты инвесторов, в свою очередь, сдерживает дальнейший процесс концентрации акционерного капитала¹⁹.

Означает ли все вышесказанное, что в России пока отсутствуют реальные экономические и институциональные предпосылки для (по крайней мере) обсуждения классической проблемы корпоративного управления и контроля? Модель с доминированием интересов мелких акционеров (что отражает резкое изменение законодательства в сторону абсолютной защиты мелких акционеров), скорее всего, возможна, но для нее пока нет условий на практике; тем не менее при дальнейшем реформировании отношений собственности в компаниях необходимо помнить о принципиально важной роли мелких инвесторов в их развитии.

В целом же, на наш взгляд, при создании российской модели корпоративного управления необходимо идти в направлении некой смешанной модели, которая, с одной стороны, должна стать более гибкой, а с другой – предполагать баланс интересов всех собственников и более широко – соучастников корпоративных отношений.

В прикладном плане это означает, что в данный момент нецелесообразны модели корпоративного управления, соответствующие только тому или иному классическому образцу (становящимся все более размытыми). Фундаментальная задача с точки зрения государства – это рассмотрение корпоративного управления в контексте защиты и гарантий прав собственности (как прав инвесторов, так и акционеров) и обеспечение баланса интересов (прав) всех участников корпоративных отношений. Приоритетной задачей становится формирование четкого правового поля для поддержания такого баланса.

В заключение можно сделать вывод о том, что в настоящее время существуют отдельные прикладные задачи, позволяющие рассматривать проблему корпоративного управления не на «мифологическом» уровне. Среди них с точки зрения задач регулирования и обеспечения равноправия акционеров целесообразно выделить такие области, как слияния и поглощения, аффилированные структуры, контроль крупных сделок, банкротства; на микроуровне – это задача выбора собственником оптимальной структуры управления и контроля в компании (попытка решить эту проблему как раз и была пред-

¹⁹ Данное явление служит фактором обратного влияния права на экономические процессы.

принята нами в данной работе). Очевидно, движение вперед окажется бессмысленной затеей при отсутствии эффективной инфраструктуры и политической воли исполнения законодательства (информента).

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреев В. Постсоветская приватизация в свете теоремы Коуза // Вопросы экономики. 2003. № 12. С. 120–136.
2. Давид Р., Жоффре-Спинози К. Основные правовые системы современности. М.: Междунар. отношения, 1999.
3. Дерябина М. Приватизация, собственность, контроль: смена приоритетов. М.: ЭПИКОН, 2001.
4. Долгопятова Т.Г. Модели и механизмы корпоративного контроля на российских предприятиях // Институциональные проблемы российской экономики. 2002.
5. Долгопятова Т.Г. Отношения собственности и модели корпоративного контроля в российской промышленности (по материалам эмпирических исследований). М.: ГУ-ВШЭ, 2000. Дискуссионные материалы. Вып. 3.
6. Долгопятова Т.Г. Российская промышленность: институциональное развитие. Вып. 1. М.: ГУ-ВШЭ, 2002.
7. Капелюшников Р. Собственность и контроль в российской промышленности // Вопросы экономики. 2001. № 12.
8. Капелюшников Р. Управление корпоративной собственностью // Рынок ценных бумаг. 2001. № 14, 15, 20.
9. Мокир Дж. Общество знания: теоретические и исторические основы // Экон. вестник Рост. гос. ун-та. 2004. Т. 2. № 1.
10. Олейник А.Н. «Бизнес по понятиям»: об институциональной модели российского капитализма // Вопросы экономики. 2002. № 5.
11. Радыгин А. Корпоративное управление в России: ограничения и перспективы // Вопросы экономики. 2002. № 1.
12. Радыгин А., Архипов С. Собственность, корпоративные конфликты и эффективность (некоторые эмпирические оценки) // Вопросы экономики. 2000. № 11.
13. Радыгин А., Гутник В., Мальгинов Г. Структура акционерного капитала и корпоративный контроль: контрреволюция управляющих? // Вопросы экономики. 1995. № 10.
14. Радыгин А., Энтов Р. Институциональные проблемы развития корпоративного сектора: собственность, контроль, рынок ценных бумаг. М.: ИЭПП, 1999. (Науч. тр.; № 12-Р).
15. Трансформация экономических институтов в постсоветской России / Под ред. д.э.н. проф. Р.М. Нуреева. М.: Моск. обществ. науч. фонд, 2000.
16. Bebchuk L.A. A Rent Extraction Theory of Corporate Ownership and Control // NBER WP 7203, 1999.
17. Berglof E., Thadden L., von. The Changing Corporate Governance Paradigm: Implications for Transition and Developing Countries // ABCDE Conference, World Bank, Washington, DC, 1999.
18. Berle A.A., Means G.C. The Modern Corporation and Private Property. N.Y.: Macmillan, 1932.
19. Burkart M., Panunzi F. Agency Conflicts, Ownership Concentration and Legal Shareholder Protection // Financial Markets Group (LSE) DP 378, 2001.
20. Davis L., North D. Institutional Change and American Economic Growth. Cambridge, 1971.
21. Demsetz H., Lehn K. The Structure of Corporate Ownership: Causes and Consequences // Journal of Political Economy. Vol. 93. 1985. P. 1155–1177.
22. Du Plessis J.J. Corporate governance: reflections on the German two-tier board system // Law review TSAR. 1996 – 1.
23. Dyck A., Zingales L. Private Benefits of Control: An International Comparison // NBER WP 871. 2002.
24. Earle J., Estrin S., Leshchenko L. Ownership Structures, Patterns of Control and Enterprise Behavior in Russia // Enterprise Restructuring and Economic Policy in Russia. World Bank, EDI, 1996. P. 205–252.
25. European Corporate Governance Network (ECGN) // Barca F., Becht M. (eds.) The Control of Corporate Europe. Oxford University Press, 2001.
26. Fama E., Jensen M. Separation of Ownership and Control // Journal of Law and Economics. Vol. 26. № 2. 1983.
27. Gorton G., Schmid F. Universal Banking and the Performance of German Firms. Philadelphia: University of Pennsylvania. Manuscript, 1999.
28. Grossman S., Hart O. Takeover Bids, the Free – Rider Problem, and the Theory of corporation // Bell Journal of Economics. Vol. 11. 1980. P. 42–64.
29. Harris M., Raviv A. Corporate Governance: Voting Rights and Majority rules // Journal of Financial Economics. Vol. 20. 1988. P. 203–235.

30. Hart O. Corporate governance: some theory and implications // The Economic Journal. Vol. 105. 1995. № 430. P. 678–689.
31. Isakson et Skog. Aspects of Corporate Governance. Stockholm: Jurist for laget, 1994.
32. James P. Introduction to English Law. London: Butterworths, 1989. P. 7–16.
33. Jensen M., Meckling W. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. Vol. 3. 1976. P. 305–360.
34. Kaufman A., Zacharias L., Karson M. Managers Vs Owners. N.Y.: Oxford University Press, 1995.
35. Keynes J. Essays in Persuasion. N.Y.: Norton, 1963.
36. La Porta R. Corporate Ownership Around the World // Journal of Finance. Vol. 54. № 2. 1999. P. 471–517.
37. La Porta R., F. de Silanes, Shleifer A., Vishny R. Investor Protection and Corporate Valuation // Journal of Finance. 2002.
38. La Porta R., F. de Silanes, Shleifer A., Vishny R. Law and Finance // Journal of Political Economy. Vol. 106. 1998. P. 1113–1155.
39. Merryman J.H. The civil law tradition. Stanford University press, 1985.
40. Modigliani F., Miller M. The Costs of Capital, Corporate Finance, and the Theory of Investment // American Economic Review. Vol. 48 (June). 1958. P. 261–297.
41. Morck R., Stangeland D., Yeung B. Inherited Wealth, Corporate Control, and Economic Growth? // Concentrated Corporate Ownership / Morck R. ed. NBER., 2000.
42. North D. Institutions // Journal of Economic Perspectives. 1991. Vol. 5(1).
43. Pagano M., Roell A. The Choice of Stock Ownership Structure: Agency Costs, Monitoring and the Decision to Go Public // Quarterly Journal of Economics. Vol. 113. 1998. P. 187–226.
44. Pistor K. Privatization and Corporate Governance in Russia – an Empirical Study / Workshop on Russian Economic Reform. Stanford University. CISAC. 22–23 November 1993.
45. Rajan R., Zingales L. Financial Dependence and Growth // American Economic Review. Vol. 86. 1999.
46. Shleifer A., Vishny R.W. A Survey on Corporate Governance // Discussion paper 1741. Cambridge: Harvard Institute of Economic Research, October 1995.
47. Shleifer A., Vishny R.W. Investor Protection and Corporate Governance // Journal of Financial Economics. Vol. 58. № 1–2. 2000.
48. Shleifer A., Vishny R.W. Large Shareholders and Corporate Control // Journal of Political Economy. Vol. 94. 1986. P. 461–488.
49. Shleifer A., Wolfenzon D. Investor Protection and Equity Markets // Journal of Financial Economics. Vol. 66. 2002. P. 3–27.
50. Simon J., La Porta R., F. de Silanes, Shleifer A. Tunneling // American Economic Review. Vol. 90. 2000. P. 22–27.
51. Veblen Th. Engineers and the Price System. N.Y.: Viking, 1924.
52. Zingales L. Insider Ownership and the Decision to Go Public // Review of Economic Studies. Vol. 62. 1995. P. 425–448.

КОНЦЕПЦИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ Р. ХИККЕЛЯ И ВОЗМОЖНОСТЬ ЕЕ ПРИМЕНЕНИЯ ПРИ РЕФОРМИРОВАНИИ РОССИЙСКОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

В.И. ГОРОБИНСКАЯ

аспирант, Ростовский государственный университет

Современная российская налоговая система по типу построения достаточно схожа с налоговой системой Германии, особенно в части трехуровневого устройства для федеративного государства, специфики формирования и мобильности налоговой базы по уровням управления при таком государственном устройстве и в части диспозиции норм, затрагивающих налогообложение доходов, т.е. в структуре порядка взимания налогов на доходы. В российском налоговом регулировании встречаются и случаи прямого импорта налоговых норм из германского права (подход к определению дохода в ст. 41 НК РФ, структура налоговых вычетов, в том числе по жилью, и т.д.). Учитывая приоритеты дальнейшего развития реального налогового процесса в России по германскому пути (именно в этом направлении принято соответствующее политическое решение: Администрация Президента РФ консультантом по выработке методов разграничения законной и незаконной налоговой оптимизации, а точнее, налоговой оптимизации и уклонения от уплаты налогов выбрала немецкую компанию Naarmann Hemmelrath с привлечением специалистов Финансовой академии [4, с. 3]), теоретические разработки немецких специалистов в области построения оптимальной налоговой системы представляют собой существенный теоретический и практический интерес в условиях неоконченного реформирования российской налоговой системы.

Основной идеей концепции Р. Хиккеля и группы ученых Бременского университета (С. Гигольд, Б. Винземанн, Д. фон Лархер, Р. Кремер, А. Троост, А. Тругер и др.) является введение особой модели налоговой системы: солидарного упрощенного налога. Р. Хиккель выступает против радикально-неолиберальной позиции, что частные расходы повышают экономическое благосостояние, а государственные только вредят экономическому росту, государство как экономический агент рассматривается как бремя для частного хозяйства при аннулировании различий их места и роли в экономике. По мнению Р. Хиккеля и его коллег, политика снижения налогов привела с 1999 г. к снижению финансовой обеспеченности органов публичной власти при политически поощряемом росте частного богатства в стране. Такая финансовая политика, с точки зрения вышеназванной группы ученых, не имеет под собой ни достаточного теоретического, ни должного практического обоснования. Согласно их позиции, снижение налогов за последние десятилетия истории ФРГ не смогло зарекомендовать себя как достаточный импульс для улучшения общественных финансов. Слабый экономический рост рассматривается в рамках данной концепции не как результат высокого налогового бремени в экономике, а как итог наличия вялого внутреннего спроса. Таким образом, разработка концепции упрощенного подоходного налога вызвана тем обстоятельством, что, по мнению авторов концепции, при снижении налогов, во-первых, снижается относительное налогообложение более обеспеченных слоев населения и, во-вторых, ослабевает способность государства финансировать государственные расходы, а это может привести к деградации образования, здравоохранения, производственной

инфраструктуры и т.д. В частности, исследовательская группа отмечает, что доля государственных инвестиций в валовом внутреннем продукте ФРГ стабильно падала последние 10 лет и составила в конечном счете примерно 1,6% при среднем уровне по ЕЭС 2,4%. Следовательно, в рамках предлагаемой концепции одним из стержневых становится тезис о том, что снижение налоговых ставок возможно и допустимо только в случае сужения сферы применения всевозможных налоговых абонементов. Хочется также отметить, что вышеназванная группа исследователей ведет серьезную дискуссию по магистральным вопросам налогообложения с П. Кирххофом, профессором Гейдельбергского университета и основным экономическим советником ХДС/ХСС, предлагающим введение единой ставки подоходного налога в размере 25% для юридических и физических лиц с налоговой базой свыше 22 тыс. долл. в год при одновременной отмене практически всех льгот и вычетов [4, с. 33].

Для разрешения назревших практических проблем в 2004 г. и была предложена теоретическая модель концепции упрощенного подоходного налога. Общая концепция солидарного упрощенного налога имеет два уровня: на первом уровне рассматривается общее направление налоговой реформы, на втором – узловые элементы и основные мероприятия реорганизации налоговой системы.

Первый уровень концепции

1. Уровень совокупного налогообложения должен обеспечивать потребности в финансировании государственных расходов в современной развивающейся экономике. Такое качество налогового регулирования предполагается обеспечить с помощью комбинации сниженного подоходного налога, повышения налогов на доходы корпораций и реанимирования налога на имущество как доходного источника региональных бюджетов. Кроме того, необходимым шагом в такой модели налоговой системы становится ликвидация налоговых льгот. Реализация указанных предложений в 2005 г. дала бы бюджету ФРГ около 26 млрд евро дополнительных средств.
2. Солидарный упрощенный налог направлен на то, чтобы обеспечить справедливое распределение налогового бремени, вследствие чего все доходы должны облагаться эффективно, равномерно и по прогрессивной шкале. Такой подход призван обеспечить достижение горизонтальной и вертикальной справедливости в сфере налогообложения при реализации принципа экономической обоснованности налогов, причем не только подоходного, но и поимущественного персонального налогообложения.
3. Система солидарного упрощенного налога позволяет ликвидировать многочисленные налоговые абонементы (именуемые авторами «налоговые дыры») и сократить возможности уклонения от уплаты налогов, а также добиться возрастания массы налоговых доходов без повышения верхнего предела налоговой ставки подоходного налога (в ФРГ – 45%). Проведение налоговой амнистии по корпоративным налогам представляется авторам нецелесообразным как несправедливое, хотя и не противоречащее целям ликвидации криминальных элементов экономики.
4. Становится возможным максимальное использование IT-технологий для обработки и передачи массивов налоговой информации (что означает повышение качества налогового администрирования и улучшение налогового учета). Налоговая служба должна получать необходимую информацию о доходах от всех источников, включая банки, после присвоения всем налогоплательщикам налоговых номеров (аналог нашего ИНН), используемых работодателем, налоговой службой и органами социального страхования. Банковская тайна, предусмотренная § 30а Положения о сборах ФРГ и позволяющая не предъявлять для налогообложения доходы в виде процентов, должна быть отменена. В таком случае налогообложение приобретет простой и справедливый характер. Поскольку в такой модели сложнее включить в сферу налогообложения доходы от предпринимательской деятельности, то следует усилить налоговый контроль за предприятиями путем увеличения числа проверок. При этом, по мнению авторов концепции, благодаря эффективному использованию информационных технологий для всех участников налогового процесса снижаются издержки на соблюде-

ние налогового законодательства и контрольные мероприятия. Граждане будут обязаны декларировать доходы от капитала, размещенного за границей, для чего потребуются пересмотр уже имеющихся соглашений об избежании двойного налогообложения (учитывая важность интернациональной налоговой интеграции для ФРГ).

Второй уровень концепции

1. В основе концепции лежит справедливое распределение налоговой нагрузки по важнейшим налогам, к которым относятся подоходный налог, налог на прибыль корпораций, налог на имущество, на наследование и дарение. Позиция авторов состоит в том, что повышение основной ставки НДС выше нынешних 16% или иных налогов на потребление нецелесообразно в современных германских условиях. Вместо этого предлагается реформа прямых налогов: наличие пониженной ставки НДС на социально значимые товары и отказ от обложения НДС многих видов услуг (например, банковских и медицинских) при растущем доходе означает относительное снижение налогообложения потребления в регрессии. Подоходный налог должен носить прогрессивный характер для дифференциации налоговой нагрузки между богатыми и бедными слоями населения.
2. Реформа подоходного налога предусматривает, что базовая сумма налогооблагаемого дохода должна начинаться после 8000 евро (для одиноких граждан) со ставкой налога 15%. Более высокие доходы облагаются по принципу линейной прогрессии: ставка постепенно растет до 45% (на уровне дохода в 60 000 евро в год). Ликвидация льгот по налогообложению предпринимательской деятельности и доходов от имущества означает, что относительно благоприятный налоговый режим складывается для получателей низких и средних доходов. Из семи видов доходов, подлежащих обложению по действующему законодательству, остаются четыре: доходы от предпринимательской деятельности, доходы от наемного труда, доходы от капитала и прочие доходы. Создается так называемый синтетический подоходный налог, который реализуется в налогообложении всех доходов по единой ставке (с включением в налоговую базу процентов, дивидендов и исключением возможности зачета ранее образовавшихся убытков). Однако предложенная реформа вовсе не означает отказа от различной техники налогового администрирования при взимании различных налогов, поскольку налогообложение должно приводить к **экономически равной** нагрузке и не допускать привилегий для отдельных видов доходов. Организация такого равномерного налогообложения позволит избежать многочисленных и бессмысленных проявлений действующего налогового регулирования, зачастую не достигающих целей, ради которых они были осуществлены. Разумеется, от налогообложения должны освобождаться услуги, созданные внутри домохозяйства для самого себя (на наш взгляд, этот тезис несколько противоречит жестко декларируемому принципу равенства в налогообложении и скорее вызван отсутствием технико-юридической возможности подобного налогообложения), а также любые социальные трансферты (пенсии, пособия, стипендии и т.д.).
3. В области персонального налогообложения в рамках анализируемой налоговой модели предлагается ликвидировать существующий в Германии институт совместного налогообложения доходов супругов (по их выбору) – так называемый Splittingtarif, признаваемый архаичным и даже противоречащим целям международной налоговой интеграции. Поскольку этим правом пользуются преимущественно те пары, где высокооплачиваемым является один из супругов, то для супруга, зарабатывающего меньше, предлагается ввести второй налоговый вычет в сумме 8000 евро. Необходимо также существенно повысить налоговые вычеты на детей из-за сложившейся демографической ситуации. В систему упрощенного подоходного налога предлагается также ввести «плавающую» расчетную сумму вычета расходов на поездки для соблюдения компромисса между экологическими требованиями и социальной политикой.

4. По мнению группы вышеназванных исследователей, нигде так ярко не проявляется наличие различных типов налоговых вычетов, льгот и способов определения налоговых тарифов, как в сфере налогообложения доходов от капитала: законодательство в этой сфере сложное, внутренне противоречивое и не всегда понятное даже для специалиста. Попытки ограничить налоговые злоупотребления приводили зачастую к образованию новых «налоговых дыр». Одну из задач реформы налогообложения авторы анализируемой концепции видят в справедливой периодизации налогооблагаемых доходов (с помощью специального налогового баланса, что будет означать и дополнительное обособление налогового учета как системы обобщения информации для определения налоговой базы), в преодолении двойственности налогообложения предпринимательской деятельности, проявляющейся в сочетании подоходного налога и налога на доходы корпораций, и возникающей необходимости их интеграции (что усложняет налоговую систему). Для достижения названной цели предлагается поднять ставку налога на доходы корпораций до 30% и при налогообложении индивидуальных доходов применять налоговый вычет в полной сумме полученных дивидендов (а не 50%, как в действующем законодательстве). Доходы от сдачи имущества в аренду предполагается интегрировать в состав доходов от предпринимательской деятельности, упростив тем самым налогообложение за счет отмены всевозможных правил списания затрат на невидимость, учитываемых при налогообложении. Тем самым будет достигнута возможность расширения налоговой базы.
5. Поскольку центральным мотивом концепции упрощенного подоходного налога является равномерное и справедливое налогообложение всех доходов, генерированных внутри страны, то данная модель предусматривает минимизацию возможностей для списания расходов, учитываемых при налогообложении, ликвидацию переноса убытков на последующие налоговые периоды, прекращение практики учета частных расходов как расходов предприятия (с соответствующей динамикой суммы капитала предприятия, что предусмотрено правилами немецкого балансового налогового права), более плотный контроль цен по внешнеторговым сделкам, ограничение зачета прибыли и убытков между юридически самостоятельными предприятиями для сужения возможностей крупных концернов редуцировать налогооблагаемую прибыль в отличие от мелких и средних фирм.
6. В целях реализации одного из основных принципов налогообложения – справедливого распределения налоговой нагрузки, предлагается восстановление отмененного в 1997 г. налога на имущество и серьезное повышение налогов на наследование и дарение. При налогообложении имущества следует учитывать требование Конституционного суда ФРГ о равном подходе к налогообложению имущества как в денежной форме, так и в виде недвижимости. Требуется также разработать порядок рыночной оценки имущества (эта проблема общая с Россией: из-за отсутствия такого порядка у нас в стране тормозится введение налога на недвижимость взамен налогов на имущество и землю). Базовый налоговый вычет для одного домохозяйства следует установить в размере 500 000 евро и пропорциональной ставкой налога 1%. Такая реформа налогообложения сможет существенно увеличить объем собственных доходов бюджетов земель и общин.

Касаясь общего впечатления от концепции упрощенного подоходного налога, следует отметить, что анализ проводился на базе классических общетеоретических принципов налогообложения, выработанных финансовой наукой: принципа методологического индивидуализма (особенно в части влияния на экономическое поведение субъектов хозяйства), нейтральности и справедливости. Однако, по нашему мнению, излишне оптимистичным выглядит реализация принципа эффективности в части минимизации затрат на администрирование налогов, если под такой минимизацией понимать стабилизацию затрат как государства, так и плательщиков на функционирование современной налоговой системы. Особенно проблематичным представляется этот процесс на первоначальном этапе, когда затраты на внедрение и использование информационных техно-

логий будут расти. Во многом при анализе группа исследователей опиралась и на выработанную в 70-е гг. XX в. Ф. Ноймарком классификацию принципов налогообложения, особенно в части достаточности налоговых доходов и способности налоговых поступлений к увеличению при изменении общественных потребностей, однозначности, прозрачности, наглядности и непротиворечивости налогового законодательства.

Из анализа налогообложения, проведенного группой немецких ученых во главе с Р. Хиккелем, следуют немаловажные выводы и для дальнейшего проведения налоговой реформы в России, рассматриваемой в современной западной научной литературе не только как способ создать обновленную систему налогообложения, но и как исходный пункт для дальнейших экономических реформ [9, S. 8]. На текущем этапе налоговой реформы требуется понимание и практическое воплощение того факта, что исторически и логически фискальная функция налога является первичной, т.е. собираемые налоги должны обеспечить государству как общественному институту, самостоятельно не участвующему в процессе производства, возможность финансирования общественных функций и производства общественных благ. С этой точки зрения представляется интересным отказ в рамках проанализированной выше концепции от реформирования НДС, особенно путем изменения его ставок. Налоговое регулирование как сложный по своей структуре феномен, очевидно, не может предполагать использование для достижения каких-либо макроэкономических целей только одного инструмента регулирования в виде снижения налоговых ставок. Этот факт отмечается, например, Е.Г. Ясиным: «Любая мера имеет предел применимости... Если бы у нас была высокая деловая активность, имело бы смысл снижать налоги» [5, с. 7]. Такую же позицию занимают и многие другие исследователи: «Задача облегчения налогового бремени не может ставиться и решаться абстрактно, в виде снижения до какого-то определенного процента доли налогов в ВВП» [2, с. 94].

Кроме того, тотальное следование политике ликвидации налоговых льгот, по мнению многих экспертов, приведет к сужению возможностей как стимулирования, так и дестимулирования экономических процессов, нахождения новых путей и точек экономического роста и выбора способов влияния на них со стороны государства. Следует также отметить, что в концепции Р. Хиккеля не рассматривается в качестве актуальной проблема модернизации налогового администрирования, весьма важная для России. Различия в качестве общественных институтов (формальных, неформальных, роли судебной практики, особенно решений высших судебных инстанций страны) и обуславливает разницу в подходе к вопросу о развитии технологии налогового законодательства двух стран. Однако все вышесказанное вовсе не означает невозможности использования теоретической концепции упрощенного подоходного налога, ее элементов и модификаций при выработке практических подходов в сфере налогового регулирования России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Выхухолева Е. Бизнес будут преследовать по-немецки // Профиль. 2005. 13 июня. № 22.
2. Козлов Н., Волкова Н. Снижается ли налоговая нагрузка на производителей и граждан // Российский экономический журнал. 2002. № 1.
3. Мэтлэк К., Юнг Дж., Буш Дж., Грантсас А., Витцум К. Един для всех? // BusinessWeek Россия. 2005. 26 сент.
4. Федеральные новости // Главная книга. 2005. № 15.
5. Ясин Е.Г. Социальные реформы стоят // Известия. 2005. 19 окт. № 189.
6. Einkommensteuergesetz 1997 // www.steuernetz.de.
7. Giegold S., Hickel R., Kraemer R., Kraus A., von Larcher D., Troost A., Truger A., Wiensemann B. Konzept fuer eine «Solidarische Einfachsteuer» (SES). Gerechte Steuern – Oeffentliche Finanzen staerken // www.verdi.de/wirtschaftspolitik/standpunkte/ver_di-attac-steuerkonzept.
8. Hickel R. Die Solidarische Einfachsteuer // Blaetter fuer deutsche und internationale Politik. 2004. № 7 // www.blaetter-online.de/artikel.php?pr=1836.
9. Hoehmann H.-H., Fruchtman J., Pleines H. Das russische Steuersystem im Uebergang: Rahmenbedingungen, institutionelle Veraenderungen, kulturelle Bestimmungsfaktoren. Bremen: Edition Temmen, 2002.

ОПТИМИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ – НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА

С.Т. ХЕКИЛАЕВ

*кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой экономики и управления,
Северо-Кавказский государственный технологический университет, Владикавказ*

Проблема регулирования нефтегазового сектора тесно связана с уровнем государственных расходов, с проблемой их оптимизации. Как известно, в настоящее время основным источником бюджетных доходов является нефтегазовый сектор. В будущем, в связи с ростом цен на нефть и газ, значение нефтегазового сектора как источника бюджетных доходов, еще больше возрастет, поэтому от уровня государственных расходов зависит степень изъятия государством природной ренты и других доходов, получаемых в этом важнейшем секторе экономики. Достаточно отметить, что некоторыми исследователями рентный потенциал нефтегазового сектора российской экономики оценивается примерно в 70 млрд долл. [1, 4], по мнению других исследователей, на долю ренты приходится до 75% общего прироста совокупного дохода страны [3]. При этом следует учесть, что в 2003 г. расходы консолидированного бюджета страны составили примерно 132 млрд долл. [6, с. 29]. Таким образом, расходы консолидированного бюджета более чем на 50% могут покрываться за счет изъятия государством нефтегазовой ренты. Следовательно, уровень государственных расходов (в % к ВВП) и степень изъятия природной ренты и других доходов государством из нефтегазовых отраслей тесно связаны между собой. Это означает, что внедрение эффективного механизма изъятия природной ренты невозможно без оптимизации уровня государственных расходов. Решение же данной проблемы весьма сложная задача.

Основной целью наращивания государственных расходов является обеспечение высоких темпов экономического роста. Однако влияние уровня государственных расходов на экономический рост неоднозначно, направление такого влияния определяется общим вектором ряда разнонаправленных факторов.

Данный вывод основывается, в частности, на исследованиях А. Илларионова и Н. Пивоваровой, которые нашли отражение в опубликованной ими в журнале «Вопросы экономики», статье «Размеры государства и экономический рост» [2], посвященной анализу воздействия относительных размеров государства на темпы экономического роста. В рамках этой проблемы они сформулировали несколько важнейших вопросов. Существует ли устойчивая связь между размерами государства и темпами экономического роста? Является ли эта связь линейной? Если да, то каков ее знак? Если нет, то какова форма этой связи? Каковы ее особенности в различных условиях? Существует ли оптимальный с точки зрения максимизации темпов экономического роста размер государства? Если да, то какова его величина, какие рекомендации для органов государственной власти относительно желаемых (оптимальных) размеров государства можно сформулировать? Решение всех поставленных вопросов – это важнейшее условие для организации эффективной экономической политики любого государства. Следует сразу отметить, что под размерами государства в экономической литературе обычно понимают его относительные

величины: удельный вес занятых в государственном секторе в общей численности занятых; удельный вес активов, находящихся в государственной собственности; удельный вес продукции, произведенной на государственных предприятиях, в совокупном объеме производства; удельный вес государственных инвестиций в национальных инвестициях; удельный вес государственных расходов в валовом внутреннем продукте. В своих исследованиях А. Илларионов и Н. Пивоварова в качестве показателя относительных размеров государства избрали удельный вес государственных расходов в ВВП. Как известно, этот показатель более полно отражает масштабы деятельности современного государства. Он является интегральным показателем, характеризующим совокупный объем финансовых ресурсов, перераспределяемых через государственный бюджет.

Для установления характера взаимосвязи между уровнем государственных расходов и изменением ВВП проанализируем данные по ряду стран с переходной экономикой, в частности по странам Центральной и Восточной Европы, странам Балтии и России, которые позволяют сделать вывод о том, что более масштабному сокращению государственных расходов (особенно на первом пятилетнем отрезке реформ) соответствовал и более глубокий спад, а не наоборот (см. табл. 1).

Таблица 1

Динамика государственных расходов в ВВП стран Центральной и Восточной Европы, Балтии и в России в 1989–1995 гг.¹

№ п/п	Страны с переходной экономикой	Доля государственных расходов в ВВП* и абсолютное и относительное изменение, в %				Изменение ВВП: 1995 г. к 1989 г., в %
		до начала реформ 1989 г.**	в условиях реформы 1995 г.	уменьшение (увеличение) доли расходов в % в ВВП к 1995 г.	относительное изменение в % по отношению к началу реформ	
1	Словакия	53,6	53,0	0,6	-1,1	84,0
2	Польша	48,8	47,5	1,3	-2,7	98,8
3	Чехия	53,6	49	4,6	-8,6	85,1
4	Румыния	42,7	36,3	6,4	-15,0	78,7
5	Латвия	51,0	40,0	11,0	-21,6	50,7
6	Эстония	51,0	40,0	11,0	-21,6	58,4
7	Россия	51,0	37,7	13,3	-26,1	60
8	Болгария	61,4	45,3	16,1	-26,2	74,4
9	Литва	53,8	25	28,8	-53,5	44,9
10	Словения	42,1	47,3	-5,2	-12,4	89,3
11	Венгрия	49,3	56,1	-6,8	13,8	88

* Государственные расходы включают расходы консолидированного бюджета и внебюджетных фондов.

** Для России, Эстонии и Латвии данные за 1990 г.

Для установления зависимости изменения ВВП от величины уменьшения доли государственных расходов в ВВП в 1995 г. от уровня 1989 г. на основе корреляционно-регрессионного анализа стрбны расположены в порядке возрастания разницы между долей государственных расходов в ВВП в 1989 г. и той же долей в 1995 г. Для целей корреляционно-регрессионного анализа данные по Латвии исключаются из совокупности, так как уменьшение доли государственных расходов в ВВП за сравниваемые периоды такое же, как у Эстонии, исключены также из совокупности данные по Словении и Венгрии, доля государственных расходов в ВВП у которых в 1995 г. возросла по сравнению с 1989 г. Для установления типа связи между изменением ВВП и изменением доли государственных расходов в ВВП составим график (рис. 1).

¹ Источник: [7, с. 10].

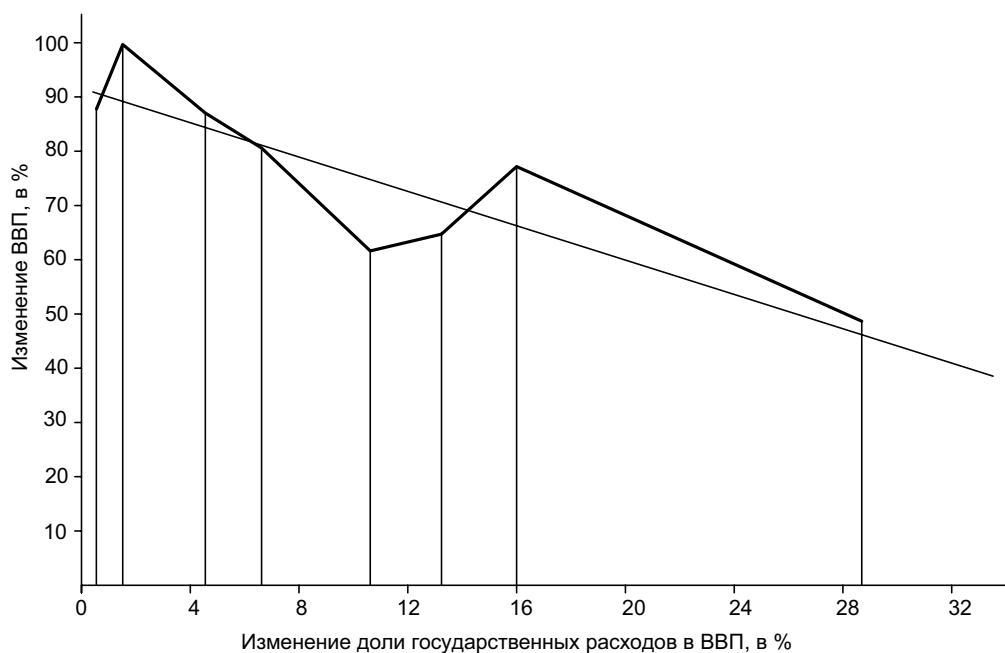


Рис. 1. График зависимости изменения ВВП от изменения доли государственных расходов в ВВП, в %

Как видно из графика, зависимость изменения ВВП по совокупности стран, приведенных в табл. 1, от изменения доли государственных расходов в ВВП имеет линейную тенденцию. Поэтому для получения уравнения регрессии подбираем соответствующее линейное уравнение, которое имеет вид

$$y = a + bx,$$

где y – значения изменения ВВП в % (результативный признак); x – изменение доли государственных расходов в ВВП (факторный признак); a – свободный член уравнения; b – коэффициент регрессии.

Параметры уравнения a и b находятся методом наименьших квадратов. В результате расчета получено регрессионное уравнение:

$$y = 89,48 - 1,6x.$$

Таким образом, график, приведенный на рис. 1, и полученное регрессионное уравнение свидетельствуют о прямой связи между уровнем государственных расходов и экономическим ростом в большинстве стран с переходной экономикой. В то же время для отдельных стран такая связь неоднозначна. Исследования А. Илларионова создают научно обоснованную методическую базу для определения оптимального размера государства. Однако определение оптимального размера государства весьма сложная задача. Ввиду отсутствия статистически устойчивой связи между государственными расходами и приростом ВВП, а также неоднозначности этой связи в разных группах стран в зависимости от уровня экономического развития, численности населения, коррумпированности власти и множества других факторов математические методы оптимизации при решении этой задачи практически неприменимы. Проще аналогичные задачи решаются с помощью графических моделей оптимизации. Для построения такой графической модели оптимизации необходима информация об относительных (в % к ВВП) и абсолютных расходах государства, объемах и темпах прироста ВВП. По взаимному расположению графиков этих параметров, построенных в зависимости от относительных государственных расходов, можно провести определенную оптимизацию государственных расходов, в % к ВВП. Основные социально-экономические показатели экономики России, необходимые для построения графической модели оптимизации государственных расходов, приведены в табл. 2.

Таблица 2

Основные социально-экономические показатели экономики России в 1992–2003 гг.²

Наименование показателя	Годы							
	1992	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Валовой внутренний продукт, млрд руб.	2 891	2 772	2 630	4 823	7 306	8 944	10 834	13 285
В % к предыдущему году	85,5	95,9	94,7	106,4	110	105,1	104,7	107,3
Темпы прироста ВВП	-14,5	-4,1	-3,3	6,4	10,0	5,1	4,7	7,3
Расходы консолидированного бюджета в % к ВВП	31,4	34,0	32,0	26,1	26,8	27,1	31,6	29,7
Абсолютные государственные расходы, млрд руб.	908,0	942,5	842,0	1 258,0	1 960,1	2 419,4	3 422,3	3 946

Построим графики зависимости ВВП, темпов прироста ВВП и абсолютных государственных расходов от относительных (в % к ВВП) расходов государства (рис. 2). Как видно из рис. 2, построенные графики иллюстрируют весьма интересные закономерности. При величине относительных расходов государства 29,7% ВВП как абсолютные расходы, так и ВВП принимают максимальные значения. При этом наблюдается и максимальный темп прироста ВВП – 7,3%, если считать темп прироста в 2000 г. 10% при уровне государственных расходов 26,8% ВВП случайным отклонением. Одним словом, при этом уровне относительных государственных расходов экстремумы всех трех графиков (функций) совпадают. При относительных государственных расходах от 26 до 29,7% (зона А, В) наблюдается рост всех показателей, графики которых изображены на рис. 2.

В диапазоне относительных государственных расходов от 29,7 до 34% (зона В, С) наблюдается уменьшение этих показателей. Особо следует отметить, что этому диапазону изменения относительных государственных расходов соответствуют как положительные, так и отрицательные темпы прироста. Этот диапазон изменений относительных расходов государства совпадает во времени с кризисным состоянием экономики (1992–1998 гг.). Таким образом, можно сделать вывод, что в период кризисов связь между уровнем относительных расходов государства и темпами экономического роста становится неустойчивой и неоднозначной, т.е. экономическая политика сталкивается с противоположными взаимоисключающими тенденциями – наращивание государственных расходов может иметь своим результатом как рост, так и спад в экономике. Уместно вспомнить, что в соответствии с кейнсианскими рекомендациями в периоды кризиса надо наращивать государственные расходы. Как видно, полученные результаты противоречат этим рекомендациям. Очевидно, в условиях кризиса между уровнем государственных расходов и экономическим ростом существуют более сложные зависимости. Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что в некризисной экономической ситуации в зависимости от колебаний экономической активности относительный уровень государственных расходов должен находиться в пределах 26–30% ВВП (зона А, В). Если в экономике наблюдается высокая экономическая активность, уровень относительных государственных расходов приближается к 30% ВВП, если снижается – к 26% ВВП. Однако реализация данных рекомендаций может иметь ожидаемый эффект только при решении ряда проблем, связанных с обеспечением устойчивой связи между уровнем государственных расходов и экономическим ростом.

Для России характерны особенности, препятствующие устойчивому положительному влиянию уровня государственных расходов на изменение темпов прироста валового внутреннего продукта, даже если достигнут их оптимальный уровень. Это, во-первых, многоуровневость звеньев управления, в которых оседает определенная часть изъятых из частного сектора ресурсов. Во-вторых, высокий уровень коррупции вследствие несовершенства законодательства и низкой учетной дисциплины. В-третьих, неэффективная структура государственных расходов. Последняя особенность требует пояснений. Госу-

² Источник: [6, с. 27, 29, 32].

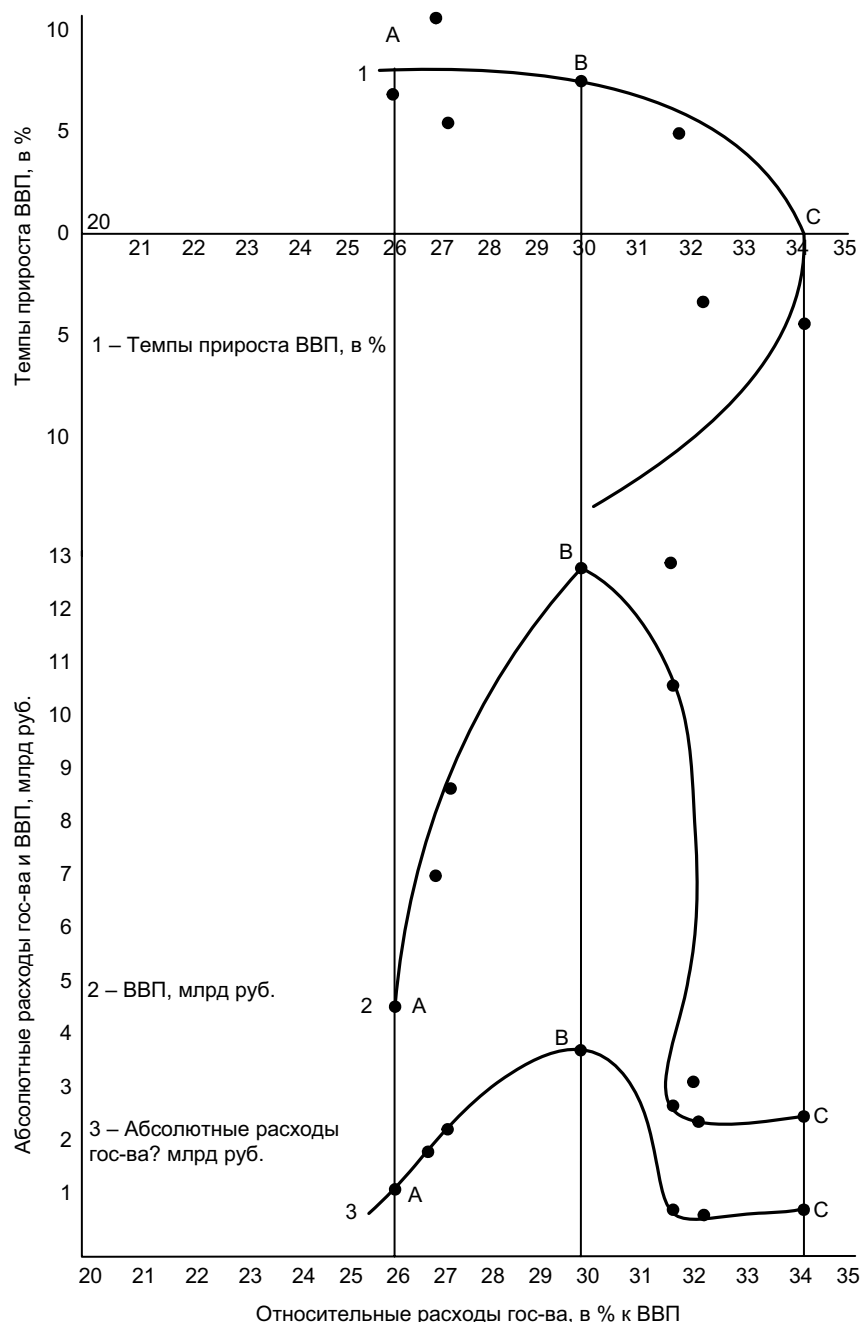


Рис. 2. Графическая модель оптимизации государственных расходов в % к ВВП

дарственные бюджетные расходы (функции) бюджета принято делить на традиционные и современные. К традиционным относятся в основном государственное управление, охрана общественного порядка и оборона. К современным функциям бюджета относятся образование, здравоохранение, экономика и т.д. Традиционные функции бюджета, например, США составляют 26% всех государственных расходов, в остальных странах Запада – примерно 10%. Расходы на современные функции составляют в США 62%, в Канаде – 60%, в Германии и Франции примерно 80% [5, с. 41].

В Китае и Индии традиционные функции составляют 20%, современные также 20% расходов бюджета. Таким образом, современное азиатское государство имеет очень слабые современные функции. Традиционные функции российского бюджета в 2001 г. составляли 22%, современные – 46%, т.е. соотношение 1 : 2, в Германии это соотношение составляет 1 : 5 (табл. 3).

Таблица 3

**Расходы консолидированных бюджетов по государственным функциям
(доли в общих расходах)³**

Государственные функции	США, 2001 г.	Канада, 2001 г.	Германия, 2001 г.	Франция, 1993 г.	Великобритания, 1999 г.	Япония, 1993 г.	Китай, 1999 г.	Индия, 2001 г.	ЮАР, 1999 г.	Мексика, 2000 г.	Бразилия, 1998 г.	Россия, 2001 г.
<i>Традиционные функции</i>	26,0	12,4	6,6	12,0	11,7	6,6	20,9	21,7	11,3	9,0	18,2	22,1
Государственное управление и охрана правопорядка	10,3	6,3	2,7	6,6	4,3	2,4	8,6	6,1	6,1	6,2	14,6	8,7
Оборона	15,7	6,2	3,8	5,4	7,4	4,2	12,3	15,6	5,2	0,8	3,6	13,3
<i>Современные функции</i>	62,9	60,2	82,0	78,6	64,8	62,4	24,7	23,0	22,4	61,2	67,1	46,4
Образование	2,0	2,3	0,4	7,1	3,9	6,1	1,7	3,2	6,3	23,2	6,3	2,3
Здравоохранение	22,2	1,0	19,1	22,0	16,0	1,6	0,3	1,8	2,4	4,6	6,4	10
Прочие социальные услуги	32,0	51,0	55,0	41,1	40,4	51,3	4,4	4,5	8,5	25,8	49,4	36,8
Экономические услуги	6,7	5,9	7,5	8,3	4,5	3,4	18,3	14,6	5,2	7,6	5,0	6,3
<i>Процентные расходы</i>	11,1	13,7	6,5	6,0	7,9	—	—	27,9	20,8	12,1	14,7	11,1
<i>Прочие расходы</i>	—	13,6	8,6	3,4	15,6	31,0	54,4	27,4	45,6	17,7	—	20,4

Как видно из табл. 3, Россия по доле расходов на современные функции занимает промежуточное положение между Западом и азиатскими странами. Необходимо оптимизировать структуру государственных расходов, т.е. установить оптимальные пропорции между затратами на выполнение традиционных и современных функций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гартунг В.К. Формирование рентных платежей и их использование в интересах государства и граждан России // Экономическая наука современной России. 2004. № 3.
2. Илларионов А., Пивоварова Н. Размеры государства и экономический рост // Вопросы экономики. 2002. № 4.
3. Львов Д.С., Кимельман С.А., Пителин А.К. О проблеме рентного налогообложения // Экономическая наука современной России. 2004. № 3.
4. Петров Ю.А. Нефтегазовая рента как источник бюджетных доходов // РЭЖ. 2004. № 8.
5. Рогов С.М. Функции современного государства и наука // Экономическая наука современной России. 2005. № 3.
6. Россия в цифрах, 2004: Крат. стат. сб. М., 2004.
7. Фридман Л., Видясов М., Мельянцева В. Государственные расходы и экономический рост // МЭ и МО. 1999. № 10.

³ Источник: IMF/GFS 2003 October IMF Supplement to the 2002 Government Finance Statistics Yearbook.

ПОЧЕМУ ЭКОНОМИКА НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЭВОЛЮЦИОННОЙ НАУКОЙ?¹

Т. ВЕБЛЕН

Перевод с англ. А.А. КУРЫШЕВОЙ

М.Г. де Лапуж недавно сказал: «Антропологии суждено изменить политические и общественные науки так же радикально, как бактериология изменила медицинскую науку» [1, р. 54]. Поскольку он говорит об экономике, выдающийся антрополог не одинок в своем убеждении, что наука нуждается в восстановлении. Его слова передают упрек и предупреждение, и в обоих случаях он выражает мнение многих ученых как в его собственной, так и в связанных с ней областях исследований. Ученые, занимающиеся серьезной работой в современной антропологии, этнологии и психологии, так же как и в биологических науках, единодушно считают, что экономика безнадежно отстала в своем развитии и не способна направить свое содержание таким образом, чтобы заявить о себе как о современной науке. Другие политические и общественные науки заслуженно подвергаются этому злословию, и, возможно, на достаточно убедительных основаниях. Экономисты не абсолютно безразличны к упреку. Вряд ли сегодня найдется экономист, который осмелится сказать, что наука теперь достигла категорической формулировки, и это касается как деталей результатов, так и фундаментальных характеристик теории. Возможно, наиболее близкий подход к такому положению со стороны известного экономиста выразил профессор Маршалл в своей статье в Кембриджском издании полтора года назад [3, р. 133]. Но это высказывание пока очень далеко от бойкой веры, продемонстрированной классическими экономистами полвека назад. Но что более всего поражает читателей статьи профессора Маршалла, так это преувеличенная скромность и неуместное смирение оратора перед «старым поколением». Для экономистов, на которых обращены взоры ввиду их руководящей позиции, неопределенность относительно категорической ценности того, что было сделано и делается сейчас, и относительно того, что мы результативно можем воплотить в будущем, является столь же обычной, как и предложение, что нерешительность является похвальной работой. Даже историческая школа, которая некоторое время назад продемонстрировала новизну подхода на арене отечественной апробации, оказалась неспособной приноровиться к темпу, который она сама же задала.

Ученые в тех областях наук, которые с гордостью называют себя «современными», придираются к экономистам за то, что они все еще довольствуются восстановлением структуры, а также доктрин и принципов, опирающихся на естественные права, утилитаризм и административную целесообразность. Такая клевета, в целом, не заслужена, но вполне может уязвить. Эти современные науки – эволюционные науки, и их приверженцы относятся к особенностям своей работы с некоторым самодовольством. По признанию ее представителей, экономика не эволюционная наука; и экономисты смотрят с некоторой завистью и чувством проигранного соревнования на своих соперников, которые выставляют напоказ свое ханжество под вывеской «современности».

¹ Впервые опубликовано: *Veblen T. Why is Economics not an Evolutionary Science? // Quarterly Journal of Economics. 1898. Vol. 12. № 4. P. 373–397.*

Чего именно социальным и политическим наукам, включая экономику, не хватает для того, чтобы быть эволюционными науками, не ясно. По крайней мере, их критики не привели удовлетворительной аргументации в этом смысле. Их успешные конкуренты в этом вопросе – науки, которые имеют дело с человеческой природой помимо всего прочего, – заявляют как о своем существенном отличии то, что они являются реалистическими – поскольку имеют дело с фактами. Но экономика также является реалистической в этом смысле: она имеет дело с фактами, часто самым кропотливым образом, и с недавних пор все более и более упорно настаивает единственно на эффективности данных. Но этот «реализм» не делает экономику эволюционной наукой. Едва ли опора на данные может быть доведена до более высокой степени, чем это было сделано первым поколением исторической школы; и все же какая бы то ни было экономическая наука не более далека от того, чтобы быть эволюционной наукой, чем традиционная экономика исторической школы. Весь широкий диапазон знания и исследования, который занял столько усилий той школы, просто не может быть наукой, так как ее представители, будучи последовательными, считали достаточным перечисление данных и пересказ истории индустриального развития, не осмеливаясь предложить теорию чего-нибудь или переработать результаты своих исследований в последовательную совокупность знаний.

С другой стороны, любая эволюционная наука предполагает логичную теоретическую основу. Это – теория процесса, разворачивающейся последовательности. И здесь опять же кажется, что экономика, столкнувшись с оценкой по объективным параметрам, не выдержит критики в свой адрес. Нужно признать, например, что доктрины производства, распределения и обмена Дж.С. Милля являются теорией определенных экономических процессов и что он последовательно и результативно рассматривает совокупность явлений, которые составляют область его исследований. Также и проведенные Кэрнесом детальные исследования нормального значения ценности, нормы заработной платы и международной торговли являются превосходными примерами теоретической обработки экономических процессов следственной связи и надлежащего процесса развития явления. Но попытка процитировать Милля и Кэрнеса как представителей эволюционной экономики вызовет лишь недоумение, и не более того. С таким же успехом можно было бы привести массу примеров из денежной теории. Нечто вроде этого верно даже для последующих авторов, которые обнаружили некоторую склонность к эволюционной точке зрения, это, например, профессор Хадли и его, бесспорно, достойная работа, охватывающая непривычно широкий круг явлений. В известной мере, он придерживается высказанной точки зрения, но любой, кто может процитировать его «Экономикс» как работу, которая вывела политическую экономику в разряд эволюционной науки, не убедит ни себя, ни своего собеседника. То же самое справедливо может быть сказано относительно изданной работы более поздней группы экономистов английского происхождения, представленных профессорами Кэннингемом и Эшли и мистером Кейманом, если назвать только несколько из наиболее выдающихся фигур в группе.

Достижениями классических экономистов, недавних и ныне живущих, наука может справедливо гордиться; но они не соответствуют эволюционистским стандартам, не потому, что не могут предложить теорию процесса или отношения, связанного с развитием, а потому, что их теория представлена в понятиях, чуждых эволюционистскому образу мышления. Различие между эволюционными и доэволюционными науками лежит не в настойчивости на фактах. В естественных науках была проведена обширная и плодотворная работа по сбору и сопоставлению фактов прежде, чем эти науки приобрели черты, свидетельствующие об их эволюционном характере. И при этом различие не в отсутствии усилий сформулировать и объяснить схемы процесса, следственной связи, роста и развития в «доэволюционный» период. Усилия такого рода изобиловали количеством и разнообразием, и множество схем развития, большой тонкости и красоты, завоевали популярность и как теории органического и неорганического развития, и как схемы исторического развития наций и обществ. Было бы неверно утверждать, что наши предшественники упустили из вида наличие причинно-следственной связи, формулируя свои теории и сводя свои данные к совокупности знаний. Но понятия, которые были приняты

как категориальные определения знаний в те дни, в некоторой степени отличались от того, чем они являются теперь. Мыслительные категории, посредством которых исследователи приблизительно два или три поколения назад окончательно сформулировали свое знание о явлениях в своих последних работах, сильно отличались от понятий, в которых современный эволюционист может сформулировать результаты своих исследований. В разных случаях анализ не может с одинаковым успехом прибегать к одному и тому же основанию или обращаться к одному и тому же стандарту завершенности или адекватности.

Различие это имеет характер духовной позиции или точки зрения двух противопоставленных поколений ученых. Выражаясь другими словами, это различие в самой основе оценки фактов для научных целей или в интересе, с точки зрения которого факты оцениваются. Как для предыдущего, так и для последующего поколения основой оценки обрабатываемых фактов является причинно-следственная связь между ними. В огромной степени это характерно для естественных наук. Но в этой области именно обработкой более полных схем следственной связи и отношения – в их окончательной формулировке результатов – и различаются два поколения. Современный ученый не желает отступать от исследования причинного отношения или количественной последовательности. Когда он задает вопрос «почему?» – он настаивает на ответе в категориях причины и следствия. Он хочет свести решение всех проблем к понятиям сохранения энергии или количественного постоянства. Это – его последнее прибежище. И это последнее прибежище в наше время стало полезным для объяснения схем развития и теорий всестороннего процесса посредством концепции кумулятивной причинной обусловленности. Огромные заслуги лидеров эволюционистов – если они имеют огромные заслуги как лидеры – с одной стороны, в их отказе возвратиться к бесцветной последовательности явлений и искать более высокое основание для их окончательных синтезов. С другой стороны, в том, что они смогли показать, как эта бесцветная, обезличенная причинно-следственная связь может быть использована для самой теории, на основании ее кумулятивного характера.

Для более раннего поколения ученых в области естественных наук, как и для экономистов-классиков, это основание причины и следствия не является категорическим. Их понимание истины и сущности не удовлетворяется формулировкой механической последовательности. Окончательное понятие в их систематизации знания – «естественное право». Похоже, это естественное право должно осуществлять своего рода принудительный контроль за последовательностью событий и обеспечивать духовную стабильность и содержательность причинного отношения при любом данном положении дел. Чтобы отвечать высоким требованиям классиков, следственную связь – и особенно процесс развития – нужно рассматривать в категориях последовательной склонности, тяготеющей к некоторой духовно допустимой цели. Если факты и события будут сведены к этим категориям фундаментальной истины, а также станут соответствовать требованиям категориальной нормальности, исследователь останется доволен. Любая причинно-следственная связь, которая препятствует оцениваемой тенденции событий, называется «повреждающим фактором». Логическое соответствие оцениваемой тенденции, в таком случае, пригодно в качестве основания для процедуры создания схемы знания или развития. Объективной стороной усилий ученых, работающих под руководством этой классической традиции, является формулирование знания в категориях абсолютной истины, и эта абсолютная истина – духовный феномен. Это означает совпадение фактов с мнениями, основанными на просвещенном и осмысленном здравом смысле.

Развитие и ослабление этого предрассудка относительно нормальности или склонности в ходе событий можно было бы проследить подробно: от примитивного анимизма через комплекс веры и метафизики, господства Провидения, естественного порядка, естественных прав, естественного закона, основополагающих принципов. Но все, что может здесь пригодиться, – так это указание на то, что по происхождению и психологическому содержанию эта ограниченная нормальность имеет духовную природу. Именно в научных целях на рассматриваемые явления накладывается духовная связь. Интересен

вопрос, как этот предрассудок нормальности существовал в рамках современной науки и как оказалось, что его место, в смысле интеллектуального превосходства, занял более поздний предрассудок недуховной следственной связи. Этот вопрос представляет интерес, потому что ответ на него может пролить свет на то, каков шанс для неопределенного постоянства этого архаичного образа мышления среди методов экономической науки.

В первобытных условиях люди находятся в непосредственном личном контакте с материальными элементами окружающей среды; сила и свобода действий индивида в придании формы элементам окружающей среды очевидна и состоит исключительно в создании условий для жизни. Существует некая незначительная обезличенная, или механическая, следственная связь, очевидная для первобытных людей в их повседневной жизни; процессы и явления, происходящие в грубой природе, для них большей частью необъяснимы и непостижимы. Они принимают эти явления как враждебные или благотворные и осознают их в индивидуальном аспекте, который знаком всем людям из собственного опыта – из непосредственного знания об их собственных действиях. Непостижимая смена времен года и сил природы рассматривается как деятельность, управляемая Провидением, волей божества или стремлением достичь цели, что так похоже на человеческие действия. Явления неодушевленной природы – это действия существ, привычки которых нужно изучить, а их самих подчинить, перехитрить и использовать для своей пользы, как диких животных. В то же самое время размеры сообщества невелики и сфера контактов между индивидами неширока. Ни индустриальная жизнь, ни неиндустриальная социальная жизнь не навязывают человеку безжалостный обезличенный ход событий, которому ни один человек не может противостоять или предотвратить его, что становится очевидным в ходе более сложного и всестороннего жизненного процесса более крупных сообществ последующих эпох. Нельзя говорить о какой-то определенности в том отношении, чтобы препятствовать человеческому познанию фактов и явлений, сформулированных в категориях индивидуальности – в категориях привычки, склонности и властной воли.

Поскольку время идет и ситуация утрачивает этот архаичный характер, – в тех сферах, где она действительно его утрачивает, – обстоятельства, которые обуславливают систематизацию фактов человеком, изменяются таким образом, что безличный характер последовательности событий выдвигается все более на передний план. Наказания за неудачные попытки объяснить факты посредством объективных понятий становятся всё неотвратимее и наступают всё быстрее. Размах событий значительно влияет на человеческие умы. Направляющую руку духовной деятельности или склонность к определенному поведению все в меньшей степени можно проследить по мере того, как человеческое знание о явлениях все расширяется и приобретает исследовательский характер. В настоящее время, особенно в индустриальных странах, резко проявляется этот процесс принудительного управления человеческим образом мышления в реалистическом русле, и эффект обнаруживается в отчасти принудительном всеобщем отступлении от архаичной точки зрения. Отклонение наиболее явно выразилось в тех отечественных отраслях знания, которые непосредственно связаны с современными механическими процессами, такими как разработка проектов и технологических приспособлений в целом. Из всех наук дальше всех по этому пути (интеграции или дезинтеграции, в зависимости от угла рассматривания) продвинулись те, которые связаны с механической последовательностью и процессом; а целостности архаичной позиции дольше и надежнее других придерживались те из них, которые – подобно моральным, социальным или духовным наукам – имеют отношение к процессу и следственной связи – менее материальной, менее отслеживаемой при помощи чувств и поэтому не столь непосредственно навязывающей позицию противопоставления феномена следственной связи и склонности.

Не существует резкого перехода от доэволюционной к послееволюционной точке зрения. Даже в тех естественных науках, которые имеют дело с процессами жизни и эволюционной последовательностью событий, понятие нейтральной кумулятивной причинной обусловленности часто, и притом результативно, заменялось представлением о том, чт.е. во всем этом своего рода сдерживающая улучшающая тенденция, которая ру-

ководит причиной и следствием. Вера в эту улучшающую тенденцию как полезное для науки понятие постепенно ослабилась, неоднократно она отрицалась, но вряд ли можно сказать, что она уже исчезла из научной сферы.

Процесс изменения точек зрения, или терминов окончательной формулировки знания, является постепенным; и все науки, хотя и в неравной степени, оказались вовлечены в это изменение, которое и сейчас продолжается. Экономика не исключение из правила, но в ней все еще остается слишком много воспоминаний о «естественном» и «нормальном», об «истинах» и «тенденциях», об «управляющих принципах» и «повреждающих факторах», чтобы она могла классифицироваться как эволюционная наука. История науки отражает длинный и окольный курс распадающегося анимизма – со времен схоластов, которые обсуждали ростовщичество с точки зрения его отношения к божественному созеренитету, до физиократов, которые основывались на «естественном порядке» и «естественном законе», которые определяли, что действительно истинно, и, в целом, направляли ход событий посредством логического сравнения. Кое-какие изменения ввел Адам Смит, который в решении своей дилеммы обратился к руководящей роли «невидимой руки»; впоследствии Милль и Кэрнес сформулировали законы «естественной» заработной платы и «нормальной» ценности – первый из них был так доволен своей работой, что сказал: «К счастью, в законах Ценности нет ничего, что бы осталось для разъяснения нынешним или будущим авторам; теория предмета полна» [4, chap. i]. Но различие между ранней и более поздней точкой зрения – различие степени, а не вида.

Точку зрения классических экономистов, в их высших или окончательных синтезах и обобщениях, неверно было бы называть позицией формальной адекватности. Окончательные законы и принципы, которые они сформулировали, были законами нормы или естественности, согласно предубеждениям относительно целей, к которым, по сути, тяготеют все явления. В действительности, эти предубеждения приписывают явлениям тенденцию решать то, что ученый здравый смысл времени принимает как адекватное или достойное завершение человеческого усилия. Это – проекция принятого идеала поведения. Этот поведенческий идеал призван служить каноном истины, в той степени, которую исследователь определяет самостоятельно, обращаясь к ее легитимизации в отношении предпосылок, не согласующихся с непосредственно рассматриваемыми фактами, в отношении «принципов управления», которые непостижимым образом призваны составить основу изученного процесса, и в отношении «тенденций», которые опережают ситуацию, – поскольку все это предстает перед исследователем. В качестве примеров использования этого формального канона знаний можно привести «предположительную историю», которая играет столь большую роль в классической трактовке экономических институтов, таких как стандартные расчеты у истоков бартера при сделках предполагаемого охотника, рыбака и кораблестроителя, или человека с самолетом и двумя досками, или этих двух людей с корзиной яблок и корзиной орехов [2, chap. ii, p. 395, note]. Подобное же значение имеет характеристика денег как «большого колеса обращения» [5, chap. ii, p. 289] или как «средства обмена». Здесь деньги обсуждаются в категориях целей, которые «в нормальном случае» они должны реализовывать согласно идеалу экономического уклада данного автора, а не в категориях причинного отношения.

Особенно с приходом более поздних авторов эта терминология, без сомнения, станет традиционно использоваться в качестве метафоры, в которой понятия стандарта и склонности к преследованию целей значительно ослабли. Однако именно такое использование фигуральных выражений для формулировки теории обуславливает то, что классическая концепция стандартности все еще присутствует в облегченной форме в современной экономической науке; и именно это поверхностное обращение к непостижимым фигурам речи как к окончательным понятиям теории предотвратило зачисление экономистов в ряды современной науки. Метафоры эффективны как в теоретическом использовании, так и в качестве трудосберегающих конструкций – более эффективны, чем предполагает их создатель. Их использование позволяет теоретику строго воздерживаться от выведения неуловимой цепи причинной последовательности. Это также дает ему возможность без опасений строить теорию таких институтов, как деньги, заработная плата

или земельная собственность, не обращаясь к рассмотрению жизненных вопросов, за исключением подтверждения собственной нормализованной схемы признаков. С помощью этого метода теория жизненной фазы или института может быть сформулирована в традиционных категориях аппарата, посредством которого передается жизнь, аппарата, наделяемого тенденцией к равновесию в нормальном состоянии, и теории, формулирующей условия этого предполагаемого равновесия. Таким образом, мы подошли к понятию узурфрукта (право пользования чужой собственностью и доходами от нее. – *Прим. пер.*) теории ценности со стороны издержек производства, которая остро напоминает о времени, когда природа не терпела пустоты. Способы, средства и механическая структура промышленности отражаются посредством традиционной номенклатуры, а наблюдаемые движения этого механического аппарата сведены до нормализованной схемы отношений. Полученная таким образом схема духовно связывает поведение рассмотренных явлений. При наличии этой нормализованной схемы в качестве инструкции изменение данного сегмента инструментария осуществляется в соответствии со значением ценности, приписываемым нескольким предметам или характеристикам, согласно вычислениям; и формально последовательная формула строится таким образом, чтобы соответствовать хотя бы отчасти промышленной сфере. Это – дедуктивный метод. Затем формула проходит проверку посредством сравнения с наблюдаемыми изменениями, поллярископического использования «нормального случая»; достигнутые результаты, таким образом, проверяются индуктивно. Особенности процесса, которые не поддаются интерпретации на языке формул, – неправильные случаи, которые вызываются побочными факторами. При этом ловко игнорируют действующих субъектов или те силы, которые причинно обуславливают экономический процесс. Результат применения метода, в лучшем случае, представляет собой совокупность логически последовательных суждений относительно нормальных отношений между вещами – систему экономической таксономии. В худшем же его проявлении он представляет собой совокупность принципов управления бизнесом и полемику о спорных политических вопросах.

Во всем этом экономическая наука, в свою очередь, вновь переживает события, через которые естественные науки проходили некоторое время назад. В естественных науках работа таксономического характера имела и продолжает иметь большую ценность, но ученые ощущали всё нарастающее беспокойство в процессе построения системы и ее симметричности. Они стали задавать вопросы, и таким образом сфера их исследования переместилась от структуры коралловых рифов к структуре и привычкам в жизни полипа, который живет в них и посредством них. В науке о растениях систематическая ботаника не утратила своей полезности, но центр исследований и дискуссий среди ботаников сегодня теряет биологическую ценность скорее в отношении любой данной характеристики структуры, функции или ткани, но не в таксономическом отношении. Все разговоры о цитоплазме, центросомах и кариокинетическом процессе означают, что исследование теперь последовательно направлено на процесс жизни, и цель его состоит в том, чтобы объяснить этот процесс на языке кумулятивной причинной обусловленности.

То, что может быть сделано в экономической науке таксономического характера, в лучшем виде нашло отражение в работе Кэрнеса, метод в которой является хорошо продуманным, а результаты формулируются действенно и находят эффективное применение. Кэрнес рукой мастера берется за теорию нормального случая в экономической жизни. В его рассуждениях метафизика склонностей и тенденций более не управляет напрямую формулировкой теории; также не делает этого и непостижимая тенденция гармонизации интересов, однозначно расценивающаяся как двигатель конечного использования, придающая экономической ситуации в данное время характер закономерности. Экономические рассуждения Кэрнеса содержат меньший элемент лояльности, чем произведения его предшественников. Формулировки конечных терминов по-прежнему связаны с понятиями стандарта и естественного закона, но метафизика, лежащая в основе этого обращения к некоему стандарту, пока настолько далека от древнего основания благотворного «естественного порядка», особенно что касается того, чтобы стать, по крайней мере формально, безличной и развиваться без постоянной оглядки на гумани-

тарное направление формулируемых ею «тенденций». Метафизика была сведена к некоей почти бесцветной натуралистической концепции естественного закона. Это тот естественный закон, который, под маской «управляющих принципов», осуществляет ограничительный надзор за тенденцией явления; но он более не рассматривается как ограничитель интересов определенных скрытых человеческих целей. Элемент благодеяния был почти устранен, и система сформулирована непосредственно в терминах системы. Экономическая наука, после того как Кэрнес оставил свой отпечаток, насколько это можно сказать о его теоретической работе, стала приближаться к тому, чтобы стать таксономией ради таксономии.

Справедливо было бы отметить, что еще ни один талантливый автор не был настолько близок к созданию образа экономики как «мрачной» науки, как Кэрнес в его дискуссии о чистой теории. Во времена ранних классиков экономика представляла жизненный интерес для простых обывателей той эпохи, потому что она преподносила метафизику здравого смысла того времени применительно к сфере человеческой жизни. Но в руках последующих классических авторов наука потеряла большую часть своего очарования в этом отношении. Она уже не сводилась к определению и установлению подлинности отклонений от текущего здравого смысла относительно того, что должно произойти. И в значительной мере потому она лишилась поддержки людей, которые были не способны интересоваться тем, что не касалось их; также она оказалась вне пределов досягаемости того реалистического, или эволюционного, образа мышления, который зародился примерно в середине столетия в естественных науках. Характер ее не был ни жизненно-метафизическим, ни проблемным, и она находила свое место лишь среди немногих наук за пределами себя самой. Только те, кто по счастливой случайности с рождения или в ходе образования сумел сохранить таксономическую враждебность, присутствовавшую в науке в течение последней трети столетия, продолжали проявлять всепоглощающий интерес. Результат состоял в том, что со времени, когда таксономическая структура оформилась как законченное целое, симметричное и стабильное, сами экономисты, начиная с Кэрнеса, стали выказывать всё большее беспокойство под эгидой ее стабильности и предприняли много усилий, которые в большей или меньшей степени встретили поддержку, чтобы привести ее в движение. В работах авторов классического направления эти экскурсы в основном были направлены на более полную и всестороннюю таксономическую схему изменений; в то же время исторический подход отбрасывал таксономический идеал, не избавляясь от предубеждений, на которых он базировался; впоследствии группа австрийских экономистов преуспела в области теории процесса, но в настоящее время полностью зашла в тупик, потому что процесс, который они исследовали, не был, по их оценкам, кумулятивной, или разворачивающейся, последовательностью.

Но что все это означает? Если мы проявляем нетерпимость в отношении таксономии односторонней (**однодольной**) доктрины заработной платы и споровой теории процента, с эволюентой, раскрывающимися вдоль дорсальной створки, покрытыми пушком и четко прослеживаемыми вариантами, – что тогда является цитоплазмой, центросомой или кариокинетическим процессом, обратившись к которым мы можем отдохнуть от метафизики некоего стандарта и принципов управления? Что со всем этим делать? Или, скорее, вопрос следует сформулировать так: что мы делаем в этом направлении? Процесс экономической жизни все еще в очень значительной степени нуждается в теоретической формулировке. Активный материал, в котором экономический процесс находит продолжение, – это человеческий материал индустриального общества. Для целей экономической науки процесс кумулятивного изменения, который должен быть объяснен, – это последовательность изменений в методах выполнения чего-либо – способы контакта с материальными средствами существования.

Что было сделано в данном направлении исследования процесса экономической жизни? Пути и средства преобразуемых материальных объектов и изучаемых обстоятельств находятся в поле зрения исследователя в любой данный момент времени в форме механических приспособлений и механизмов достижения определенных механических

ких целей. Поэтому было легко принять эти пути и средства как атрибуты инертной материи, имеющей заданную механическую структуру и, таким образом, служащей удовлетворению материальных целей человека. Как таковые, они наметились и были классифицированы экономистами с учетом ведущей роли капитала; этот капитал рассматривался как масса материальных объектов, пригодных к обслуживанию человеческих потребностей. Этого вполне достаточно для целей таксономии, но этот метод не эффективен при рассмотрении проблемы с позиций теории процесса развития. Для этой цели, будучи рассмотрены в качестве предметов процесса кумулятивного изменения, или предметов жизненной схемы, эти производительные блага представляют собой феномены человеческих знаний, навыков и склонностей; т.е., в сущности, они являются преобладающим образом мышления, и они также включаются в процесс индустриального развития. Физические свойства материалов, доступных человеку, – постоянные величины: именно человек как действующий субъект осуществляет изменения; его понимание и оценка того, для чего могут использоваться данные вещи, – это то, что развивается. Накопление уже имеющихся товаров обуславливает обработку и использование располагаемых материалов, но даже с этой стороны – «ограничений, налагаемых капиталом на промышленность» – существующее ограничение относится к тому, что люди могут сделать, и к методам реализации этого. Изменения, которые имеют место в сфере механических приспособлений, – это отражение изменений в человеческом факторе. Изменения в области материальных явлений порождают дальнейшие изменения только посредством человеческого фактора. Именно человеческая составляющая – тот материал, в отношении которого следует говорить о непрерывности развития; и именно в отношении него должны быть изучены движущие силы процесса экономического развития – если их вообще нужно изучать в контексте действия. Экономическое действие должно быть предметом науки, если наука хочет занять место в ряду эволюционных наук.

Ничего нового во всем этом не содержалось. Но явление это тем более значимо, что очень нам знакомо. Этот повсюду общепризнанный факт большей частью относится к более поздним экономическим дискуссиям, и признание этого факта в настоящем – большой шаг к сосредоточению на нем дискуссий и исследований. Если экономика или другая аналогичная наука, исследующая жизненные процессы, будет следовать этим путем, путь будет легким, покуда это касается главного направления, в котором предполагается двигаться.

Экономисты классического направления не предприняли серьезных попыток отступить от таксономической позиции и сделать свою науку генетическим исследованием процесса экономической жизни. Как было сказано только что, то же самое справедливо и в отношении исторической школы. Ее представители пытались описывать последовательности, связанные с развитием, но они руководствовались додарвинистскими линиями рассуждений о развитии, а не линиями, которые современная наука признала бы эволюционными. Они представили обзор явлений, но не генетическое исследование развертывающегося процесса. Ценность достигнутых при этом результатов, бесспорно, непреходяща, но эти результаты едва могут классифицироваться как часть экономической теории. С другой стороны, «австрийцы», а также их предшественники и последователи в дискуссиях о ценности подняли отдельную часть экономической теории и с большой точностью провели исследование в рамках процесса, посредством которого происходит разработка явлений в пределах их ограниченной сферы. Вся дискуссия по поводу предельной полезности и субъективной ценности как результата процесса оценки должна рассматриваться как генетическое исследование этой области явлений. Но, опять-таки, далее из этого исследования в отношении восстановления экономической теории в целом ничего не вышло. Взяв в качестве их представителя Менгера, необходимо отметить, что «австрийцы» в целом проявили свою неспособность порвать с классической традицией, исходящей из того, что экономика – таксономическая наука.

Причина провала австрийской школы, по-видимому, в ошибочной концепции человеческой природы – ошибочной в отношении цели текущего исследования, однако, возможно, адекватной для любой другой. Во всех полученных формулировках эконо-

мической теории, будь то из уст английских экономистов или их коллег с континента, связанный с человеком предмет исследования преподносится в гедонистических категориях, т.е. в терминах пассивной и в существенной мере инертной, неизменно заданной человеческой природы. Психологические и антропологические предубеждения экономистов оказались как раз теми, что были приняты в сфере психологических и общественных наук еще несколько поколений назад. Гедонистическая концепция человека – это представление о нем как о субъекте, бесконечно рассчитывающем ощущения удовольствия и боли, колеблющемся как гомогенный сгусток желаний счастья под импульсом стимулов, которые заставляют его перемещаться, но сохраняют его целостность. Он не является частью прошлого, он не оставляет последствий. Он – изолированная, конечная человеческая данная величина, устойчиво равновесная, – если абстрагироваться от совокупности сил, которые посягают на то, чтобы переместить его то в одном, то в другом направлении. Сам себя уравнивающий в пространстве элементов, он вращается симметрично вдоль собственной духовной оси, до тех пор пока параллелограмм сил не преодолевает его, после чего он продолжает движение по результирующей линии. Когда сила воздействия утихает, он приходит в состояние покоя, он, как прежде, – обособленный сгусток потребностей. Духовно гедонистический человек не является первопричиной. Он не является очагом жизни, за исключением того, что он выступает объектом в ряду превращений, обусловленных обстоятельствами, внешними по отношению к нему и чуждыми ему.

Психология более поздних периодов, подкрепленная современными антропологическими исследованиями, по-другому трактует концепцию человеческой природы. Согласно этой концепции, особенность человека заключается в том, чтобы что-то делать, а не просто испытывать чувства наслаждения и боли под влиянием соответствующих сил. Человек не просто сгусток потребностей, которые нужно насыщать под действием сил окружающей среды; скорее он представляет собой упорядоченную структуру склонностей и привычек, которые реализуются и выражаются в разворачивающейся деятельности. Согласно такому подходу, человеческая, и среди прочих экономическая, деятельность не является чем-то непредвиденным в процессе насыщения данных желаний. Деятельность сама по себе – существенный феномен процесса, и желания, под руководством которых осуществляется действие, обуславливаются особенностями темперамента, определяющего особое направление, в котором деятельность будет разворачиваться в конкретном случае. Эти особенности темперамента являются окончательными и определяющими для человека, который действует под их руководством, поскольку влияют на его оценку своего положения как агента определенной деятельности, в которую он вовлечен. Но с точки зрения науки они являются элементами существующей структуры мышления действующего субъекта, представляющими собой результат его прошлого, его жизни вплоть до той точки, в которой он находится. Они – продукт его наследственности и предшествующего опыта, совокупность которых формируется под влиянием данной системы традиций, обычаев и материальных условий; они также являются исходной точкой для следующего шага в ходе процесса. История экономической жизни индивида – кумулятивный процесс приспособления средств к целям, которые кумулятивно изменяются в течение процесса; в любой его точке как действующий субъект, так и окружающая его среда выступают результатом предшествующего процесса. Его сегодняшний образ жизни определяется его привычками, перенесенными из прошлого, и обстоятельствами как механическими остатками вчерашней жизни.

В этом отношении, что верно для индивида – верно и для группы, в которой он живет. Всякое экономическое изменение – изменение в экономическом сообществе – является изменением методов осуществления сообществом сделок по поводу материальных благ. Изменения всегда в конечном счете выражаются в изменении образа мышления. Это верно даже для изменений механических процессов в промышленности. Определенная приспособленность к достижению конкретных материальных целей превращается в обстоятельство, влияющее на дальнейшее развитие образа мышления – привычного метода исследования – и, таким образом, становится отправной точкой для даль-

нейшего развития методов достижения искомых целей и для дальнейшего изменения этих целей. Во всем этом потоке нет какого-то однозначно адекватного жизненного метода и никакой категоричной или абсолютно достойной цели, поскольку это относится к науке, которая видит свою задачу в формулировании теории процесса экономической жизни. Если кратко и быстро подвести итог – останется феномен деятельности, направленной к достижению объективной цели. Экономическая деятельность носит телеологический характер, в том смысле, что люди всегда и всюду стремятся что-то делать. То, к чему конкретно они стремятся, невозможно определить исключительно путем тщательного анализа подробностей их действий; но до тех пор, пока мы исследуем их жизнь в качестве членов экономического сообщества, мы подходим к тому общему факту, что их жизнь является разворачивающейся деятельностью телеологического характера.

Она может быть (а может и нет) телеологическим процессом в том смысле, что имеет или должна иметь тенденцию к достижению какой-либо цели, которую исследователь (или коллектив исследователей) считает стоящей или адекватной. Так это в действительности или не так – данное исследование не интересует; не должна отвечать на этот вопрос также и эволюционная экономика. Вопрос о тенденции событий не может, очевидно, возникнуть иначе как на основе некоторого предвзятого мнения или расположения со стороны человека, пытающегося разглядеть тенденцию. Чтобы выявить тенденцию, мы должны иметь некоторое представление о конечной преследуемой цели или некоторое понятие относительно того, что является истинной тенденцией событий. Понятие истинной тенденции в ходе событий – еще один предрассудок эволюционистов, оно находится вне возможностей анализа причинной последовательности в ходе любого процесса. Эволюционная точка зрения, следовательно, совершенно не оставляет места для формулировки естественных законов в категориях определенного стандарта: ни в экономической науке, ни в любой другой области исследования. При этом также не остается пространства для другого вопроса в отношении стандарта: какова цель рассматриваемого процесса развития?

История экономической жизни любого сообщества является историей его жизни, поскольку она формируется интересом человека в отношении материальных жизненных средств. Этот экономический интерес значил много в формировании культурного развития всех сообществ. Прежде всего, что наиболее очевидно, он управлял формированием и общим развитием того диапазона традиционных укладов и образов жизни, которые в настоящее время носят название экономических институтов; однако тот же самый интерес также проникал в жизнь сообщества и его культурное развитие в тех точках, где результирующие структурные особенности не носили непосредственно характера экономических отношений в основной массе. Экономический интерес проходит через всю человеческую жизнь и повсюду сопровождает процесс культурного развития. Он влияет на структуру культуры в каждой точке, так что все институты в какой-то мере можно было бы назвать экономическими институтами. Дело обстоит именно так, поскольку основа действия как исходной точки – каждого шага процесса это весь органический комплекс образа мышления, сформированного в ходе предыдущего процесса. Экономический интерес действует не изолированно, поскольку это всего лишь один из нескольких неопределенно изолируемых интересов, на которые распространяется комплекс целенаправленной деятельности индивида. Индивид – лишь единственный агент в отдельном случае; и он совершает каждое последовательное действие в целом, хотя определенная цель, на достижение которой направлено данное действие, может быть достигнута непосредственно на основе частного интереса, как, например, экономические, эстетические, сексуальные, гуманитарные, религиозные интересы. Поскольку каждый из этих изолируемых интересов представляют собой склонности органического действующего человека, с его системой мышления, на реализацию каждого из них оказывает влияние привычный образ жизни, сформированный под воздействием всего остального. Поэтому нельзя выделить никакого тщательно изолируемого диапазона культурных явлений, которые можно было бы однозначно поставить в зависимость от определенных экономических институтов, хотя категория «экономичес-

кие институты» может выступать в качестве удачного понятия, охватывающего те институты, которые наиболее скоро и последовательно способствуют выражению экономического интереса и которые быстрее и с наименьшими ограничениями обуславливают экономические отношения.

Из сказанного выше следует, что эволюционная экономическая теория должна быть теорией процесса культурного роста как детерминанты экономического интереса, теорией общей последовательности экономических институтов, формулируемой непосредственно в категориях процесса. Если не принимать во внимание ограниченность места в данной работе, что следует сделать в данном аспекте, если вообще что-то было сделано в этой области, так это привести множество работ более поздних экономистов, отражающих тенденцию экономической дискуссии в этом направлении. Нельзя говорить о том, что этот результат очевиден, и большая часть проделанной работы должна оцениваться в этих целях как эффективная. К примеру, большая часть трудов исторической школы, а именно ее более поздних представителей, являются слишком примечательными, чтобы их замалчивать, даже со всем должным вниманием к ограниченности пространства.

Теперь мы готовы возвратиться к вопросу о том, почему экономика не является эволюционной наукой. Вывести совокупную деятельность из экономического интереса в культурной последовательности – это обязательная цель такой экономической науки. Это должна быть теория процесса экономической жизни народа или сообщества.

Экономисты переняли гедонистические предрассудки относительно человеческой природы и человеческого действия, и концепция экономического интереса, которую дает гедонистическая психология, не предоставляет материала для теории развития человеческой природы. В рамках гедонизма экономический интерес не анализируется в категориях деятельности. Поэтому он не исследуется и не оценивается в категориях общего развития образа мышления и не способствует применению в анализе эволюционного метода, даже если бы это действительно представляло что-то из себя. В то же самое время антропологический поток распространенных предубеждений в отношении использования здравого смысла при исследовании человеческой природы, к которому обычно обращались экономисты, не обусловил описания человеческой природы в категориях общего развития жизненных привычек. Эти общепринятые антропологические предрассудки, например, сделали возможным осуществление примерных стандартных расчетов в рамках примитивного бартера, знакомых читателям экономической литературы, и не менее стандартного традиционного описания происхождения земельной собственности и арендной платы или проведение социологически-философской дискуссии о «функции» того или иного класса в жизни общества или нации.

Предпосылок и исследовательских позиций, требуемых для эволюционной экономической науки, еще явно недостаточно. У экономистов не было под рукой подходящего материала для построения такой науки, кроме того, отсутствовал стимул продвигаться в этом направлении. Даже если бы существовала возможность в любой момент обратиться к эволюционной линии исследования в экономической науке, одной лишь возможности явно недостаточно, чтобы действительно это реализовать. Пока традиционным теориям, охватывающим данный диапазон фактов, присущ таксономический характер, а исследуемый материал поддается трактовке с помощью этого метода, таксономический метод является наиболее простым, дает самые удовлетворительные непосредственные результаты и лучше всего вписывается в рамки привычной совокупности знаний в пределах исследуемой области явлений. Такова была ситуация в экономической науке. Другие науки данной группы аналогично представляли собой совокупность таксономических дисциплин, и отклонения от традиционного метода попали в немилость из-за того, что в них видели новшества лишь на словах. Хорошо проторенными путями следовать легко, и они открывают дорогу в хорошее общество. Продвижение по ним явно способствует качественному выполнению научной работы. Отклонение от этих путей означает экспериментальную работу, которая неизбежно будет протекать медленно и носить фрагментарный характер, а ценность ее будет крайне неопределенна. Только когда научные методы и синтез, являющийся результатом

их использования, перестанут соответствовать образу мышления, преобладающему в других сферах, ученого, руководящегося полученными методами и точками зрения, одолеет беспокойство, и он начнет искать выход. Как другие люди, экономист является индивидом, только обладающим при этом особыми знаниями. Он – плод привычек и склонностей, заданных предшествующей историей, наследственностью и культурой, результатом которых он является; и образ мышления, сформированный какой-нибудь из линий опыта, воздействует на его мышление в любой другой ситуации. Методы наблюдения и обработки фактов, хорошо известных в результате привычного использования в общей совокупности знания, постепенно самоутверждаются в любой данной определенной области знаний.

Их могут постепенно и неохотно начать внедрять там, где их применение охватывает инновации; но если они имеют прочную основу в общем поле опыта, то вопрос о том, когда они начнут доминировать в конкретных сферах, представляется исключительно вопросом времени. Интеллектуальная позиция и метод корреляции, которые довлеют над нами в части изучения и трактовки фактов на более простых уровнях познания, охватывающих грубые факты, также самоутверждаются, когда внимание направлено на те явления жизненного процесса, которыми занимается экономика; а диапазон фактов, которые обычно обрабатываются с помощью других методов, отличных от применяемых в традиционном направлении экономической науки, теперь стал настолько обширным и настолько устойчиво присутствующим при каждом изменении, что мы потеряем покой, если новую совокупность фактов нельзя будет обработать согласно методу умственной процедуры, который посредством этого станет привычным. В общей совокупности знаний в настоящее время факты изучаются в категориях причинно-следственной зависимости. В особенности это справедливо для такого познания суровых фактов, которое сформировано острыми потребностями современной механической промышленности. Для людей, полностью пропитанных этим основанным на фактах образом мышления, законы и теоремы экономической и других наук, которые исследуют стандартное положение вещей, выступают как «неестественные» и бессмысленные, препятствующие сколь-нибудь серьезному вопросу занять место в их дискуссиях.

Законы и теоремы являются по отношению к ним «неестественными», потому что их нельзя изучить тем же способом, который эти ученые используют при обработке фактов, с которыми они в силу сложившихся обстоятельств обычно имеют дело. Та же самая основанная на фактах моральная позиция и метод исследования сегодня пробили себе дорогу в высшие уровни научного познания, даже в области наук, которые на более простом уровне исследуют тот же самый круг вопросов, связанных с человеком и составляющих предмет экономической науки, и сами экономисты начинают ощущать нереалистичность своих теорем о «стандартных» случаях. Учитывая, что насущные потребности современной индустриальной жизни выступают развитием тех же свойств, порождением которых сами являются, а следовательно, всё более усиливают позицию безличного метода познания, то вопрос о том, когда образ мышления (существенно анимистический), который проистекает из представления о нормальности, будет вытеснен из области экономического исследования другим образом мышления (в существенной мере материалистическим), который направлен на осмысление фактов в категориях общего следствия, представляется только вопросом времени.

Более поздний метод изучения и усвоения фактов и обработки их в познавательных целях может оказаться лучше или хуже, более или менее подходящим и адекватным, чем прежние методы; может оказывать больший или меньший формальный или эстетический эффект; может случиться, что мы будем сожалеть о вторжении дурных привычек в научный образ мысли. Но все это находится за рамками предмета данной работы. Под давлением современных технологических потребностей повседневное мышление человека попадает в колею, которая в научной сфере носит название «эволюционный метод», и знание, переходящее на более высокую, более архаичную платформу, становится чуждым и бессмысленным для них. Социальные и политические науки, будучи уже вовлечены в этот процесс, должны плыть по течению.

ЛИТЕРАТУРА

1. *De Lapouge G.V., Closson C.C.* The Fundamental Laws of Anthro-po-sociology // Journal of Political Economy. Vol. 6. № 1. (Dec., 1897). P. 54–92.
2. *Marshall A.* Principles of Economics. Cambridge, 1890. Book V.
3. *Marshall A.* The Old Generation of Economists and the New // Quarterly Journal of Economics. Vol. 11. № 2. (Jan., 1897). P. 115–135.
4. *Mill J.S.* Principles of Political Economy. London, 1848. Book III.
5. *Smith A.* Wealth of Nations. 1776. Bohn ed, Book II.

КВАЗИРЫНОК ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК: ВАРИАНТЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ПОТЕРИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

М.А. КОРЫТЦЕВ

*кандидат экономических наук, старший преподаватель
экономического факультета, Ростовский государственный университет*

Общепризнанной характерной чертой современной экономической системы, функционирующей в подавляющем большинстве стран, является отнесение ее к типу смешанной экономики. В такой экономической системе сосуществуют два разнокачественных сектора: рыночный и общественный (государственный). Принципиальные отличия, присущие их социально-экономической природе, помимо прочих затруднений, создают методологические проблемы анализа взаимодействия этих секторов в рамках собственно смешанной экономики как единой системы. Плодотворным методологическим решением этой проблемы здесь представляется двухсекторная модель смешанной экономики [5], графической интерпретацией которой мы воспользуемся для анализа некоторых закономерностей и формулировки гипотез применительно к сфере государственных закупок.

Масштабы государственных и муниципальных закупок (далее для упрощения – госзакупок) в современных странах смешанной экономики достаточно значительны и колеблются в среднем в пределах от 10 до 25% ВВП для отдельно взятых стран. Важно подчеркнуть, что обычно подавляющая часть подобных закупок производится у негосударственных предприятий, функционирующих как рыночные субъекты. Основанием для реализации этого принципа служит уверенность в сравнительно более высокой эффективности предприятий частного сектора относительно предприятий «государственного подчинения». Второй принцип, закладываемый в основу осуществления подобных закупок, предполагает распространенное использование специальных конкурсных процедур, обязательных для госслужащих при размещении госзаказа. Особенности этих процедур регламентируются в нормативно-законодательном порядке. К настоящему времени мировая практика выработала в целом устоявшиеся формы подобных процедур – регламент таких процедур ставит фирмы, участвующие в них, в равные условия перед госзаказчиками – организаторами конкурсов, в частности, провозглашаются принципы открытости (гласности), общего порядка информирования для всех участников, одинаковых условий участия для них и т.д. В результате создается разновидность квазирынка, в рамках которого претенденты на заключение госконтрактов конкурируют между собой, предлагая государственным структурам более выгодные условия сделок.

В рамках двухсекторной модели смешанной экономики можно предложить следующую интерпретацию «квазирынка» госзакупок (рис. 1).

На рис. 1 отражена графическая интерпретация двухсекторной модели смешанной экономики для некоторого гипотетически выбранного товара (блага) при ситуации, когда государство осуществляет дополнительные закупки для определенных общественных нужд. При этом график условно разделен на две части пунктиром, совпадающим в некоторой своей части с отрезком *ED*. Левая часть графика может быть отнесена к рыночной системе взаимодействия спроса-предложения и формированию рыночной цены в условиях превышения цен спроса над ценами предложения. При объеме же производимой

продукции, превышающем величину OD , совокупные издержки наименее эффективных производителей (предлагающих продукцию «правее» точки рыночного равновесия E , при том что на данном рынке формируется единая цена купли-продажи) будут превышать покупательную способность потребителей, готовых приобрести продукцию при снижении равновесной цены, которые при прежней цене были не способны это сделать (соответствующие отрезку EC). Таким образом, возникает возможность отразить на данном графике общественный сектор (принципиально убыточный ввиду неизбежного превышения цен предложения над ценами спроса), расположенный правее пунктира, совпадающего по траектории с отрезком ED . Государство, осуществляющее закупки с целью удовлетворения определенных общественных потребностей, очевидно, использует средства налогоплательщиков и закупает дополнительную продукцию (отрезок DD_1) по сравнению с прежним объемом, на который предъявляли платежеспособный спрос «рыночные покупатели» (отрезок OD).

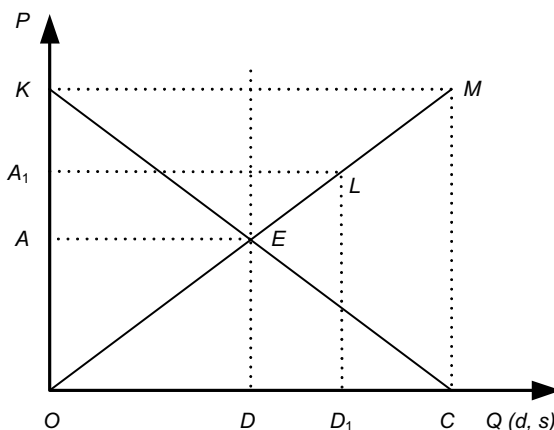


Рис. 1. Двухсекторная модель смешанной экономики при проведении госзакупок

Актуальным в этом случае представляется вопрос о характере ценообразования накупаемую государством продукцию. Очевидно, что рынок как исторически сформировавшийся институт достаточно однозначно решает проблему ценообразования. Отвлекаясь от различных исключений, связанных, например, с ситуациями производства дифференцированного продукта или ценовой дискриминацией, отметим, что на рынке формируется единая рыночная цена (или по крайней мере существует тенденция к ее установлению), при которой совпадают величины спроса и предложения. Закупка дополнительных объемов продукции сверх равновесного посредством института рынка невозможна, и в этом случае характер ценообразования и, соответственно, объем затраченных на закупку теперь уже бюджетных средств определяются механизмами (институтами) государственных закупок. И здесь возможны следующие варианты:

Вариант первый – произвольный выбор. В этом случае чиновники, ответственные за расходование бюджетных средств, самостоятельно осуществляют выбор производителя – поставщика требуемой продукции. Поскольку чиновники не являются собственниками расходующих средств, но лишь представителями (агентами) государства, которое, в свою очередь, пытается представить и удовлетворить определенные общественные (групповые) потребности населения (отдельных групп граждан), у чиновников **отсутствует** личная заинтересованность в осуществлении эффективной с точки зрения общества закупки. К осуществлению эффективной для общества закупки его в некоторой степени может принудить жесткий контроль с угрозой применения суровых санкций в ответ на выявленные злоупотребления. Существуют также различные системы мотивации, материально и/или карьерно заинтересовывающие чиновников в проведении эффективных закупок, хотя само по себе внедрение подобных систем сопряжено порой с существенными организационными и институциональными издержками. Другим необходимым условием для их внедрения является также необходимость соответствия высоким стандартам управленческой культуры, которые отнюдь не всегда присущи системам отечественного государственного и муниципального управления. Наконец, в этой области свою положительную роль могли бы сыграть нравственные, морально-этические установки, но, к сожалению, при современном состоянии и, что еще прискорбнее, векторе развития цивилизации на их действенность рассчитывать не приходится.

Экономический же интерес государственной бюрократии как раз и состоит в личном корыстном использовании бюджетных средств в целях собственного обогащения. В

сфере государственных закупок такой интерес выражается в форме различных схем «отката», предполагающих предварительную договоренность ответственного чиновника с поставщиком, претендующим на получение госзаказа, о передаче этому чиновнику (или группе бюрократов) части бюджетных средств, после перечисления их государственным ведомством (учреждением) соответствующему поставщику. Поскольку столь порочное с нравственной точки зрения и неэффективное с экономической точки зрения явление порождается **естественным** по своей экономической природе мотивационным устремлением бюрократии, то не только его преодоление, но и элементарное предохранение от его масштабного распространения требует системы превентивных мероприятий. Очевидно, что эффективность реализуемых в настоящее время подобных мероприятий достаточно сомнительна.

В результате применительно к закупаемой государством продукции (отрезок DD_1 на рис. 1) формируется **система** договорных цен. Причем эта система при своем формировании имеет теперь уже **два** объективных основания. Первое из них – это уровень производственных издержек предприятий, у которых государство осуществляет закупку. Предполагается (согласно двухсекторной модели экономики смешанного типа), что это предприятия, убыточные с точки зрения рынка, поскольку уровень присущих им издержек в той или иной степени превышает рыночную цену и, следовательно, не обеспечивает для них даже простого воспроизводства, делая невозможным их продолжительное существование и вообще выживание на данном рынке.

Другим же основанием формирования системы договорных цен в рамках размещаемого таким образом **прямого** госзаказа [6, с. 22] выступает как раз субъективное по своей экономической природе и преступное с нормативно-правовой точки зрения вознаграждение, предназначенное для представителей государственной бюрократии. Субъективность подобного основания, порождающая в том числе и отклонения от рассматриваемой модели, предполагает возможность вовлечения в подобный сговор не только предприятий, в силу своих высоких издержек неконкурентоспособных внутри рыночного сектора, но даже конкурентоспособных предприятий, традиционно обслуживающих покупателей на рынке. Ведь в случае «проникновения» рыночно ориентированных предприятий в систему госзаказа у них появляется возможность получить за свою продукцию более высокую цену (цены на отрезке AA_1 на рис. 1), нежели прежняя рыночная цена (соответственно точка A). Экономические последствия подобной трансформации рыночно ориентированных предприятий будут носить, скорее всего, негативный характер. На микроуровне у предприятия, переместившегося из рыночного в «общественный» сектор, снижается стимул к реализации мероприятий, направленных на повышение экономической эффективности. Это справедливо, поскольку новые, более высокие государственные (по сравнению с рыночной) закупочные цены гарантируют сохранение предприятия, его «предохранение» от здоровой рыночной конкуренции. Его владельцы получают в сложившихся условиях дополнительную сверхприбыль. Более того, в среднесрочной перспективе эффективность таких предприятий может даже снизиться, вследствие «развращающего» влияния высоких цен госзаказа – это может выразиться в возросших накладных расходах, снижении контроля над поддержанием уровня производительности труда, снижении требовательности к персоналу и т.д.

На макроуровне подобная ситуация может привести к тому, что спрос на продукцию предприятия, покинувшего рыночный сектор, будет удовлетворен за счет предприятий, оставшихся в рыночном секторе, – и здесь, очевидно, ценовая динамика будет зависеть от специфики применяемых производственных технологий. Если тип используемой технологии, наиболее распространенный среди рыночных производителей, предполагает достижение экономии издержек от масштаба, то можно будет даже добиться снижения рыночной цены (конечно, при выполнении многочисленных прочих условий, как-то: складывающейся на рынке конкурентной ситуации, преобладания ценовой конкуренции в ущерб неценовой и т.д.). В противном случае уровень равновесной цены будет повышаться. Тем более это справедливо в том случае, если рыночно ориентированные предприятия по каким-то объективным причинам не смогут удовлетворить платежеспо-

собный спрос (например, вследствие наличия инвестиционного лага – временного промежутка, необходимого для того, чтобы осуществить и освоить капиталовложения, связанные с расширением производства). В этом случае повышение равновесной рыночной цены в краткосрочном периоде неизбежно вследствие того, что удовлетворить платежеспособный спрос будут способны лишь предприятия с более высоким, чем приемлемый с точки зрения рынка, уровнем издержек.

Кроме того, линию предложения, соответствующую размещаемому прямому госзаказу, саму по себе необходимо скорректировать на величину институциональных издержек, связанных с уплатой чиновникам соответствующей «ренды» за получение «права доступа» предприятий к госзаказу.

При этом «ставки» «отката» в условиях, когда подобные злоупотребления принимают распространенный характер, также могут иметь тенденцию к формированию «единой ставки» «отката» или по крайней мере предполагают колебание ставки в сравнительно узком диапазоне. Это значит, что линия предложения в общественном секторе будет отклоняться от первоначально заданной в рыночном секторе прямой траектории, причем на определенный градус, соответствующий распространенному проценту «отката» (рис. 2).

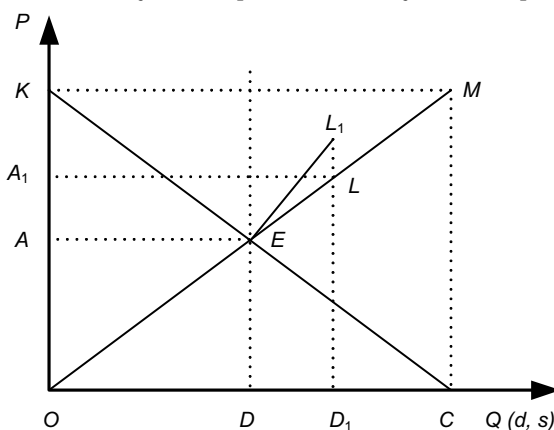


Рис. 2. Двухсекторная модель смешанной экономики при проведении госзакупок с учетом институциональной ренты

Очевидно, что в этом случае будут иметь место дополнительные потери эффективности для общества, соответствующие как раз величине институциональной ренты бюрократии (треугольник EL_1L на рис. 2). Таковой одновременно будет «стоимость» (издержки) такого институционального механизма реализации государственных закупок, как прямой заказ.

Отметим также, что теоретически мониторинг отклонения закупочных цен в общественном секторе от величин индивидуальных издержек предприятий – поставщиков продукции данного сектора позволяет отследить источники и масштаб коррупции в этой сфере. Однако на практике возникают трудности как раз со сбором достоверной статистической информации о существующих издержках предприятий, производящих продукцию под размещаемый госзаказ. Поскольку в общественном секторе не существует единого жесткого, но при этом справедливого «мерила» общественной эффективности – равновесной рыночной цены, величина собственных издержек для предприятий «субъективизируется», становясь как бы плавающей (особенно в целях внешней отчетности), имея тенденцию приближаться к уровню закупочной цены. В результате у предприятий с преобладанием частной формы собственности сложнее получить объективную статистическую информацию, а потому даже в случае эмпирического (статистического) исследования и эконометрического воспроизведения кривой предложения последняя будет по форме, согласно рис. 2, ближе скорее к OEL_1 , нежели чем к OEL . Следовательно, и источник злоупотреблений отследить указанным выше способом оказывается проблематично. Стремление же к огосударствлению подобных предприятий содержит в себе опасность «выплеснуть вместе с водой и ребенка», поскольку большая прозрачность таких предприятий может оказаться ничем по сравнению с потерей стимулов к более эффективному труду, инвестированию и вообще к ресурсосбережению, наряду с возрастанием издержек контроля, что характерно для таких предприятий. И даже указанная прозрачность может оказаться достаточно призрачной.

В целом можно отметить, что рассмотренный вариант развития системы госзакупок был характерен для общественного сектора нашей страны в первые годы радикальных рыночных преобразований вплоть до 1997–1998 гг.

Вариант второй – конкурсная система закупок с мягкими ограничениями. Этот вариант подразумевает существование законодательно закрепленных специальных конкурсных механизмов отбора предприятий – поставщиков закупаемой продукции для государственных нужд. Проведение подобных конкурсных закупок является для государственных чиновников обязательным условием проведения любой значимой закупки на бюджетные (и внебюджетные) средства вообще. Смысл проведения подобных конкурсных процедур теоретически сводится к достижению двух целей. Во-первых, это достижение искусственно создаваемой квазирыночной ситуации соперничества (конкуренции) ряда поставщиков, в равной степени желающих получить размещаемый госзаказ. Во-вторых, собственно целью является предотвращение (профилактика) коррупции, когда чиновники не могут индивидуально договариваться с произвольно выбираемым поставщиком – поставщик выбирается теперь из нескольких участников конкурса, причем поставщик, с которым будет заключаться государственный или муниципальный контракт, должен предложить самые выгодные условия для государственного ведомства (учреждения).

Однако вся проблема в этой ситуации сводится к наличию так называемых «мягких ограничений». Содержательно этим термином определяются ряд условий конкурсных процедур, которые согласно законодательству могут произвольно формулироваться чиновниками по собственному усмотрению. Например, это может быть состав документов, которые в своей письменной заявке должен представить участник конкурса, перечень критериев оценки и квалификационных требований, предъявляемых к поставщикам, и т.д. Интересно, что наличие подобных мягких ограничений следует объяснять ни приоритетами государственной политики и уж тем более ни чьим-то злым умыслом или «заговором». Более логичное и одновременно практичное объяснение – это отсутствие опыта и в целом низкое качество разрабатываемых нормативно-законодательных актов, что имеет под собой, в свою очередь, много причин и оснований, не последнее из которых – некомпетентность многих представителей бюрократии и депутатского корпуса.

Самое печальное в рассматриваемом варианте размещения госзаказа – это то, что указанные «мягкие ограничения» практически могут почти полностью нивелировать преимущества конкурсного механизма отбора эффективных поставщиков. Чиновники при некотором опыте работы в рамках подобной конкурсной системы закупок могут удачно научиться приспосабливать ее, манипулируя процедурами и условиями проведения конкурса таким образом, чтобы обеспечить прохождение в рамках конкурсной процедуры «нужного» поставщика. Очевидно, что ни о какой борьбе с коррупцией здесь и речи быть не может. Конкурсные закупки превращаются при этом в фикцию, исключительно формальную процедуру, которая лишь прикрывает собой бюрократический произвол. Соответственно, поскольку конкурсная процедура реально не способствует отбору наиболее эффективных поставщиков, реальная конкуренция здесь отсутствует. Поставщики, в разной степени осознавая сомнительность подобных «конкурсных» закупок, игнорируют их. В результате конкурсные закупки имеют тенденцию к полному вырождению вплоть до ситуаций, когда чиновники профанируют конкурсы, требуя от заранее известных «победителей» конкурсов «привода» на эти конкурсы других фирм, которые должны создать атмосферу «массовки» и иллюзию конкуренции.

Очевидно, что широкие возможности манипуляции конкурсными процедурами с присущими им мягкими ограничениями не могут принципиально изменить характер ценообразования, иллюстрируемый в рамках двухсекторной модели (рис. 2). Поэтому данный рисунок демонстрирует наряду с первым вариантом ценообразования также и вариант второй.

Конкурсная система закупок с мягкими ограничениями характерна для отечественной экономической модели последних лет, а именно начиная примерно с 1997–1998 гг. по 2005 г. Именно в этот период действовало соответствующее законодательство в сфере государственных закупок [3], в рамках которого оказались возможными массовые злоупотребления [2, 4].

С 2006 г. в России вступил в силу новый закон в сфере государственных и муниципальных закупок [1]. В отличие от действовавшего прежде законодательства, принятие

этого закона подразумевало решительную замену существовавших ранее мягких ограничений на жесткие. В частности, был ограничен производ чиновников в части установления необоснованных квалификационных ограничений и требований для участников конкурса [1, ст. 11, 12], состав заявок поставщиков на участие в конкурсе ограничен исчерпывающим списком документов [1, ст. 25], ограничен перечень оценочных критериев и созданы предпосылки для упорядочивания процедуры оценки заявок [1, ст. 28]. Наконец, достигнута высокая информационная прозрачность конкурсной процедуры, предполагающая открытый доступ в Интернет ко всем информационным и отчетным документам, связанным с проведением конкурсных процедур. Подобные жесткие ограничения принципиально меняют модель ценообразования на квазирынке госзакупок (см. рис. 3).

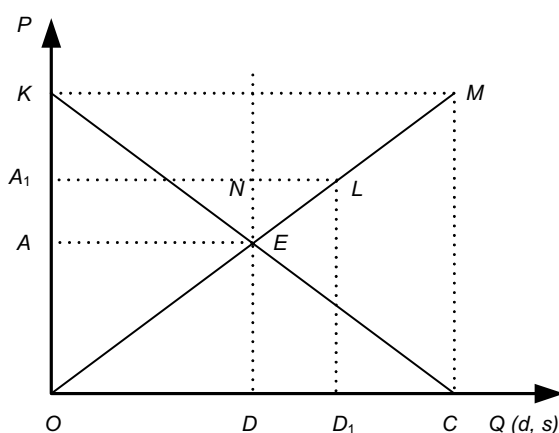


Рис. 3. Двухсекторная модель смешанной экономики при функционировании конкурсной системы госзакупок с жесткими ограничениями

В новых условиях мы фактически рассматриваем **третий вариант** механизма организации квазирынка госзакупок, который в значительной степени защищен от произвола бюрократии. Это значит, что конкурсный механизм позволяет гораздо более объективно осуществлять отбор эффективных поставщиков. Причем эффективность в данном случае подразумевает возможность, прежде всего, выбирать в качестве исполнителей госзаказа фирмы, предлагающие наиболее низкую из заявленных на торгах цен. Этому способствует также и то, что в новом законодательстве впервые в отечественной практике предусмотрена возможность проведения аукционов на закупку продукции для госнужд, при том что аукционы традиционно являются формой торгов, обеспечивающих максимально возможное снижение цен.

В условиях информационной прозрачности и ограничения произвола чиновников границы между собственно рыночным механизмом и квазирынком госзакупок размываются. Предприятия в равной степени могут получить доступ как к рыночному спросу, так и к государственному заказу. В своем предельном случае квазирынок госзакупок становится неотъемлемой частью традиционного рынка закупки товаров. И здесь происходит интересная метаморфоза. Поскольку граница между рыночным сектором и квазирынком государственных закупок стирается, государственный заказ наряду с потребительским спросом предъявляет запрос на закупаемую продукцию, совокупная платежеспособная потребность в которой теперь выросла (OD_1 на рис. 3). Но поскольку теперь все предприятия, предлагающие производимую продукцию (OL), имеют равный доступ как на рыночный сектор, так и к госзаказу, это приводит к формированию единой цены для обоих секторов экономики на данное благо. Причем эта цена должна быть на уровне, достаточном, чтобы покрыть издержки последнего по степени эффективности производителя (слева в окрестности от точки L на линии OM) в соответствии с величиной предложения (при этом предельный уровень цены – A_1). Получается, что рыночная цена на данный вид продукции при формировании открытой конкурсной системы закупок с жесткими ограничениями **неизбежно возрастает** для всего рынка данного товара! Парадоксальность данного явления состоит в том, что одной из основных целей конкурсной системы закупок как раз и выступает достижение экономии бюджетных средств за счет снижения закупочных цен в результате искусственно организуемой конкурентной борьбы участников конкурсных процедур. И реально такая экономия может достигаться и достигается, но на микроуровне для отдельно взятых закупочных процедур. Проведенный же теоретический анализ складывающейся ситуации на рынке в целом демонстрирует общий рост рыночных цен, сориентированных в новых обстоятельствах на менее эффек-

тивного предельного производителя, обеспечивающего дополнительный объем производимой продукции. То есть декларируемая цель достижения эффективного результата в общественном секторе дискредитируется общим ростом цен, непроизвольно вызванным означенными институциональными преобразованиями. При этом очевидно, что общее повышение цены на рынке приведет к перераспределению доходов от потребителей к продавцам и нивелирует потенциальную экономию, которая достигается в процессе индивидуальных конкурсных закупок. Соответственно, потеря потребительского излишка (A_1AEN на рис. 3) вместе с упущенной выгодой государства от установления единой цены (NEL) в результате прироста цены на рынке, спровоцированного проведением реформы госзакупок, в общем случае окажется той ценой, которая будет уплачена за возможность проведения подобных институциональных преобразований. Поэтому другой парадоксальный вывод состоит в том, что в ходе институциональных преобразований, направленных на формирование действительно открытой и прозрачной системы конкурсных закупок, совокупные потери покупателей (A_1AEN) и бюджетных ассигнований (NEL), перераспределенных в пользу производителей-продавцов, могут даже превысить размер институциональной ренты чиновников, при отсутствии соответствующих институциональных преобразований (треугольник EL_1L на рис. 2). Правда, изъять дополнительные доходы предприятий в качестве новых налоговых поступлений в казну представляется технически более легкой задачей, чем вернуть «институциональную ренту», присвоенную незаконным способом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон № 94-ФЗ от 21 июля 2005 г. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».
2. Белокрылова О.С., Горшкова А.Ю. Конкурсная система государственных закупок на Юге России и ее роль в борьбе с коррупцией // Материалы междунар. науч.-практ. конф. «Борьба с коррупцией на Юге России как системная проблема. Препятствия и стратегии». Ростов н/Д: ЦПИИС, 2001. С. 92–123.
3. Корытцев М.А. Проблемы законодательного обеспечения сферы государственных закупок // Там же. С. 153–159.
4. Корытцев М.А. Этика госзакупок: коррупция и механизмы ее профилактики // Совершенствование системы бюджетных закупок: Материалы итогового семинара по проекту «Региональная система бюджетных закупок» / Под ред. Л.Б. Азимова, Е.А. Усковой, К.О. Корнева. М.: ООО «Компания «Мюрэл», 2005.
5. Мамедов О.Ю. Смешанная экономика. Двухсекторная модель. Ростов н/Д: Феникс, 2001.
6. Студенцов В. Государственные закупки. Масштаб, структура, регулирование // Риск. 1995. № 2–3.

МАТРИЧНЫЕ МОДЕЛИ И ПРЕОБРАЗОВАНИЯ В РАСЧЕТНЫХ СИСТЕМАХ

В.Ю. КОПЫТИН

кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита,
Ростовский государственный университет

В этой публикации мы предлагаем рассмотреть очень важные вопросы: подобия расчетных систем и возможность их математического анализа. Главной целью этой работы является представление экономических отношений, возникающих при осуществлении расчетов и платежей, методами математического моделирования. В последнее время при обосновании правильности функционирования технологических элементов платежных систем стали популярными взгляды, основой аналитических выводов для которых является опыт представителей этих систем. Однако представляется, что основные выводы, базой которых выступает практический опыт и «здравый смысл», в противоположность выводам логики и математики, являются только формой понимания представителей конкретных экономических сообществ о правильности функционирования платежных систем.

Прежде чем приступить к обсуждению темы анализа расчетных систем, необходимо определиться с понятиями, используемыми в системах расчетов и платежей. Термины, характеризующие системы перевода средств, расчетов и платежей, разрабатываются Комитетом по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов (The Committee on Payment and Settlement Systems, Bank for International Settlements) и определяются в контексте методологических документов, которые содержат концептуальные положения и принципы функционирования систем расчетов и платежей. Основные методологические разработки Комитета по платежным и расчетным системам (КПРС) приводятся в списке литературы к данной публикации.

Выявить структуру платежной системы – это значит определить ее части и рассмотреть способы, с помощью которых они вступают во взаимоотношения. Анализ структуры осуществляется обычно последовательными стадиями. Что признается неразложимым элементом на одной стадии, рассматривается на следующей стадии как объект, имеющий свою собственную структуру. И так до тех пор, пока разложение имеет смысл. После этого изучаются отношения, возникающие между элементами системы.

Документ КПРС, содержащий обобщенную и общепринятую терминологию, используемую в платежных и расчетных системах («A glossary of terms used in payments and settlement systems» [12]), дает интерпретации следующим системам.

Платежная система (payment system) состоит из ряда инструментов, банковских процедур и, как правило, межбанковских систем денежных переводов, которые обеспечивают денежное обращение.

Расчетная система (settlement system) – система, используемая для осуществления расчетов по сделкам (т.е. для перевода финансовых инструментов и/или перечисления денежных средств).

Система перевода (transfer system) – общий термин, описывающий межбанковские платежные системы (interbank funds transfer systems) и системы, предполагающие обмен активами (exchange-for-value systems).

Межбанковская платежная система (interbank funds transfer system) – система перевода денежных средств, в которой большинство прямых участников (или все) являются финансовыми организациями (банками и другими кредитными организациями).

Система перевода денежных средств (funds transfer system) – организация, созданная на основании договора или в соответствии с законодательством, имеющая большое количество членов, общие правила и стандартные процедуры, которая используется для перевода денежных средств и исполнения денежных обязательств, возникающих между ее членами.

Вышеприведенная терминология оставляет ряд вопросов, связанных с классификацией понятий, используемых в системах расчетов и платежей. Требуется провести логический анализ определений и сконструировать стройную логическую цепь непротиворечивых суждений, определяющих элементы систем и их логические связи. С нашей точки зрения, расчетная система является элементом платежной системы, поскольку в соответствии с определением «платежной системы» банковские процедуры входят в ее состав. Расчетная система определяет процедуру перевода финансовых средств от плательщика к получателю и поэтому является центральной частью финансовых взаимоотношений в процессе осуществления платежей.

При классификации систем расчетов необходимо отметить, что в каждой стране с развитой экономикой имеется система валовых расчетов (брутто-расчеты), а также система нетто-расчетов, которая обслуживается традиционно клиринговыми палатами. Таково наиболее общепринятое деление межбанковских платежей по принципам организации расчетов. Кроме того, они могут различаться по используемым платежным инструментам (дебетовые и кредитовые переводы), а также по обслуживаемым сферам бизнеса и размерами платежей. Существуют самостоятельные платежные системы по операциям с ценными бумагами, по валютным операциям, системы международных и трансграничных расчетов, системы с использованием пластиковых карт, системы крупных переводов и розничных платежей.

Расчет на валовой основе (gross settlement) предполагает, что в соответствии с каждым поручением или требованием проводится отдельная операция посредством соответствующего перечисления средств. Платежи исполняются последовательно по мере их поступления и в соответствии с установленной очередностью обработки.

Нетто-расчет (net settlement) – расчет на основе чистой позиции взаимных требований и обязательств, его также называют клиринговым или **неттингом**. Неттинг представляет собой расчет нетто-позиций по встречным платежам согласно суммам, отраженным в расчетных документах двух и более участников расчетов на нетто-основе, в соответствии с порядком проведения расчетов.

Клиринг (clearing) – это процесс передачи, сверки и, в некоторых случаях, подтверждения платежей перед расчетом, возможно включающий взаимный зачет платежей и определение конечного расчетного сальдо (нетто-позиции).

Нетто-позиция (net position) – вычисленная на определенный момент времени разница между суммой, отраженной в расчетных документах участников расчетов на зачисление денежных средств со счетов участников расчетов, и суммой, отраженной в расчетных документах на списание денежных средств со счета данного участника для зачисления на счета участников расчетов. Положительная разница является кредитовой нетто-позицией, отрицательная – дебетовой нетто-позицией.

Системы брутто-расчетов различаются по скорости и порядку проведения расчетов. Расчеты на валовой основе могут проводиться непрерывно в течение дня (real-time), а могут осуществляться в заранее определенный период времени (batch). Это определяет деление брутто-расчетных систем на расчеты в режиме реального времени и расчеты с периодической обработкой платежей.

Системы нетто-расчетов различаются по способу расчета нетто-позиции требований и обязательств на двухсторонний (bilateral) неттинг и многосторонний (multilateral) неттинг.

Нововведения в функционировании некоторых систем расчетов завершили создание **смешанных систем** (hybrid system), сочетающих быструю завершенность плате-

жа систем валовых расчетов и более эффективное использование ликвидности, характерное для неттинговых систем. Основной чертой этих систем является частый зачет платежей в течение операционного дня с немедленным завершением расчета.

Выбор той или иной процедуры осуществления расчетов (валовой, клиринговой) определяется балансом между экономией средств, необходимых для расчетов, и риском потери активов, вызванных участием в определенной расчетной системе.

Под **риском** понимается стоимостное выражение **вероятностного события**, ведущего к потерям участниками платежных систем части своих ресурсов, недополучению доходов или произведению дополнительных расходов в результате осуществления расчетных операций. Риск является функциональной характеристикой платежной системы и должен интересовать как участников, так и оператора системы.

Возникающие в результате реализации рисков финансовые проблемы могут распространяться на национальные и международные финансовые системы и рынки, поэтому проблема минимизации рисков и защита от их возникновения – очень важная задача, которая должна иметь эффективное решение в любой платежной системе.

КПРС учредил группу по принципам и практике платежных систем для определения принципов, которые должны лежать в основе разработки и функционирования платежных систем во всех странах. В группу вошли представители центральных банков стран мира, находящихся на различных этапах экономического развития, а также представители Международного валютного фонда и Всемирного банка. Рабочей группой разработаны **десять** ключевых принципов для системно значимых платежных систем и **четыре** обязанности центрального банка по выполнению этих принципов. Указанные принципы и обязанности оформлены в виде доклада, состоящего из двух частей, структурно разбитых на десять разделов [5].

Исполнение десяти ключевых принципов для системно значимых платежных систем и четырех обязанностей центрального банка по выполнению этих принципов направлено на управление и оценку определенных видов рисков, возникающих в платежных системах. Принципы и обязанности выполнены в виде конкретных текстовых формулировок. На наш взгляд, словесного выражения структуры рисков и конкретной практики по их управлению недостаточно для обоснования правильности принципов и их однозначного толкования. Кроме этого, структура рисков должна иметь количественное представление, т.е. выражаться при помощи математических объектов и формул. Поскольку для однозначного понимания финансовых угроз, связанных с реализацией рисков в платежных системах разных стран, принятые в системе функциональные принципы не должны зависеть от терминологических и языковых барьеров.

Риски – это события, имеющие **вероятностные характеристики**, поэтому для их расчета предлагается использовать математическую теорию исчисления вероятностей¹.

Расчет величин финансовых рисков требует определения конкретных интерпретаций исчисления вероятности, адекватно отражающих природу расчетных взаимоотношений. Для анализа рисков полезно представлять, какая теоретическая база является основой расчета вероятности экономического события, приводящего к финансовым потерям. Следует также определиться с математическими объектами, выражающими исходные данные для расчета рисков, поскольку точность расчетов в значительной части зависит от характеристики исходных данных. По нашему мнению, двухсторонние экономические отношения могут быть представлены в виде матриц, которые определяются данными, содержащимися в расчетных документах. Поскольку риски имеют не только словесную интерпретацию, но и количественное выражение, предлагается определить структуру рисков, возникающих в платежных системах, при помощи математических формул, явным образом связанных с расчетными операциями, которыми определяется их величина. Это позволит моделировать и анализировать изменения величин рисков в

¹ Она позволяет на основе массива возможных событий рассматривать частоту реализации конкретных экономических событий на практике, т.е. для анализа актуализированного (статистического) исхода необходимо знать количество возможных исходов.

явной связи с изменением исходных данных, т.е. величина рисков станет **функцией** расчетных операций в конкретной платежной системе.

Подобные функции в математике называются **пропозиционными**, смысл этих функций очень прост: пока значения исходных данных (R) не определены, остается неопределенной и их функция (x). В этом контексте, любое математическое уравнение является пропозиционной функцией. Пока переменные не имеют определенных значений, уравнение является просто выражением, которое может стать определенным и при этом может стать истинным или ложным суждением, если определить критерии оценки этого суждения. Под суждением в данном случае понимается условие, сформулированное для решения уравнения.

В мае 2005 г. Банк международных расчетов выпустил консультативный доклад, содержащий общее руководство для разработки платежных систем («General guidance for payment system development» [9]), а затем с небольшими изменениями к этому докладу в январе 2006 г. было опубликовано руководство для разработки национальных платежных систем («General guidance for national payment system development»). В указанных документах содержится текст 14 директив по разработке платежных систем, а также разделы, разъясняющие применение этих директив на практических примерах. Эти публикации нацелены на представление опыта по разработке платежных систем группы центральных банков. В документах обобщаются практические вопросы планирования и структурирования платежных систем. Однако специально подчеркивается, что развитие платежных систем – очень сложная задача, которая может иметь в разных странах различные решения.

Информация, изложенная в докладе, является полезной и для проведения анализа систем расчетов и денежных переводов, так как практический опыт конструирования платежных систем имеет очень много общих вопросов с областью анализа их функционирования. Однако, кроме обобщения практического опыта, существует и другой аспект развития и анализа систем, основой которого является **математическое моделирование** процессов расчета и перевода средств.

Нам представляется, что алгоритмы проведения расчетных операций – это центральная часть платежной системы. Ведь именно при урегулировании финансовых требований и обязательств возникают риски финансовых потерь, поэтому предлагается выразить математическими формулами системы расчетов на брутто- и нетто-основе и представить следующую систему моделей систем расчетов:

- валовых расчетов в режиме реального времени;
- валовых расчетов с периодической обработкой платежей;
- двухстороннего неттинга;
- многостороннего неттинга.

Расчетные операции могут быть представлены взаимосвязанными между собой математическими объектами, организованными в виде таблиц чисел, которые называются матрицами. Аппарат матричной алгебры позволяет выразить расчетные межбанковские операции в виде единообразно понимаемых формул. Результаты математических операций матричной алгебры при необходимости могут затем быть представлены в традиционном табличном виде.

Табличным структурам в математике естественным образом соответствуют математические структуры, называемые матрицами, которые по определению не что иное, как прямоугольные таблицы чисел или объектов другой природы. Но над матрицами, в отличие от обычных таблиц, определены известные математические операции: умножение на скаляр, сложение, вычитание, транспонирование, умножение и обращение матриц. В матричной алгебре, как и в обычной алгебре, связи между величинами устанавливаются формулами, но входящие в них величины принимают значения не на отдельных числах, а на таблицах чисел заданной структуры и размеров.

Следует отметить, что матричное представление расчетов не является новым направлением в пояснении процедур осуществления расчетных операций. В зарубежных изданиях часто приводится матрица клиринговых расчетных операций. Она называется тео-

ретической схемой клиринга. Обычно она демонстрируется в виде табличного представления расчетных операций между участниками расчетов. Подобным образом используются матричные модели (таблицы расчетов) и Дэвидом Шеппардом в его работе «Платежные системы» [14]. К сожалению, указанные авторы не рассматривают матрицы как инструмент для решения уравнений с целью поиска неизвестных значений.

Использование математических объектов и методов позволяет совершенно по-новому решать проблемы моделирования расчетных операций и их анализа как решения математических уравнений, но связывающие между собой не отдельные числа, а различные структуры чисел, организованные в виде аналогов табличных структур: матриц, векторов (отдельных строк и столбцов) и отдельных числовых величин – скаляров.

Система матричных тождеств² расчетных операций позволяет построить соответствующую систему информационно-технологических образов схем расчетов. Каждой форме расчетных операций ставится в соответствие ее матричный образ³, каждой процедуре расчета также ставится в соответствие эквивалент этой процедуры в системе операций векторно-матричной алгебры. Система средств и методов матричного представления расчетов позволяет свести процедуры расчета к весьма компактным и понятным информационно-технологическим образам, определенным в системе понятий и операций матричной алгебры.

Для изложения методологии и методики построения матричных моделей расчетов определим такие понятия, как матрица-корреспонденция и матрица-расчет (проводка).

Квадратная матрица размером $m \times m$, у которой на пересечении строки, соответствующей участнику расчетов X , и столбца, соответствующего участнику Y , находится единица, а все остальные элементы равны нулю, называется **матрицей-корреспонденцией**.

Саму матрицу-корреспонденцию будем обозначать $E(X, Y)$, а ее ненулевой элемент, всегда равный единице, через $E(X, Y) = 1$. В соответствии с определением, все остальные элементы $E(I, J) = 0$ для всех $I \neq X$ и $J \neq Y$.

Матрица-расчет – это произведение суммы расчетной операции на матрицу-корреспонденцию.

$$R(X, Y) = S_{XY} \cdot E(X, Y). \quad (1)$$

При умножении скаляра λ на матрицу все числа, содержащиеся в ней, увеличиваются в λ раз. Все элементы **матрицы расчетных операций**, кроме $E(A, B) = 1$, равны нулю. Поэтому скалярная величина – сумма расчетной операции – устанавливается в соответствующей позиции матрицы на пересечении строки A и столбца B , в то время как все остальные элементы матрицы-расчета будут нулевыми.

В качестве **моделюющей** принята матрица расчетных операций, в которой последовательно записываются суммы проводок между участниками расчетов.

Благодаря представлению расчетных операций в форме **матриц-расчетов** алгоритм формирования таблицы расчетов сводится к суммированию матриц за рассматриваемый период.

Таким образом, эквивалентом или информационно-технологическим образом процедуры формирования расчетов между участниками будет следующая матричная формула:

$$R = \sum_{i=1}^n R_i(X_i, Y_i). \quad (2)$$

Поскольку: $R_i(X_i, Y_i) = S_i E_i(X_i, Y_i)$, где $i = 1, 2, \dots, n$ – номер расчетной операции, матрица расчетов может быть представлена как линейная комбинация матриц-корреспонденций, умноженных на суммы расчетных операций:

² Здесь следует напомнить, чем «тождество» отличается от «математического уравнения». Тождество – это отношение между объектами, формула, которая справедлива для любых допустимых значений. Математическое уравнение – это запись задачи о нахождении значений аргументов, при которых значения двух данных функций равны.

³ Под термином «образ» понимается форма отражения предметов и явлений материального мира в сознании человека. Материальной формой воплощения образа являются различные знаковые модели, которые служат условными обозначениями для записи понятий, предложений и выкладок.

$$R = \sum_{i=1}^n S_i \cdot E_i(X_i, Y_i), \quad (3)$$

где коэффициентами линейного разложения являются *скалярные* величины – суммы расчетных операций S_i ($i = 1, 2, \dots, n$).

Матричная формула (3) – это информационно-технологический образ журнала расчетных операций, или системы **валовых расчетов в режиме реального времени**: в ней суммы операций, определенные на соответствующих корреспонденциях между участниками расчетов, представлены в хронологическом порядке.

Если просуммировать матрицы-расчеты по известным правилам матричной алгебры (привести подобные матрицы-расчеты), то получим матрицу сводных расчетных операций.

После суммирования однотипных проводок получаем формулу сводных обязательств по расчетам между участниками:

$$R = \sum_{X,Y} S_{X,Y} \cdot E(X, Y), \quad (4)$$

где коэффициентами линейного разложения будут суммы операций сводных проводок: $S_{X,Y}$ (X, Y принадлежит множеству участников расчетов).

Матричная формула (4) – это информационно-технологический образ расчетов за определенный период обработки, или системы **валовых расчетов с периодической обработкой платежей**: в ней суммы операций – это итоговые суммы, определенные на однотипных корреспонденциях между участниками. Формула (3) непосредственно преобразуется в формулу (4) с помощью элементарных операций матричной алгебры.

Пусть R – это матрица обязательств по расчетам, а $R' = (R)'$ – транспонированная к ней матрица получаемых платежей, или матрица исполнения обязательств, т.е. матрица, в которой строки и столбцы переставлены – инвертированы по отношению к исходной матрице R .

Тогда сальдовая матрица ΔR будет определена как разность:

$$\Delta R = R - R'. \quad (5)$$

Матричная формула (5) – это информационно-технологический образ **двухстороннего неттинга**.

Сальдовая матрица ΔR обладает свойствами, в которых проявляется двойственная природа расчетных отношений:

1. Элементы сальдовой матрицы ΔR **зеркально симметричны** относительно **главной диагонали**. Это свойство состоит в том, что для каждого элемента $\Delta R(X, Y)$ – сальдо расчетов участников X и Y – всегда существует равный по модулю, но противоположный по знаку элемент с инвертированной корреспонденцией $\Delta R(Y, X)$, такой, что всегда соблюдается равенство: $\Delta R(X, Y) = -\Delta R(Y, X)$, где X, Y – любые два корреспондирующих участника, и наоборот: $\Delta R(Y, X) = -\Delta R(X, Y)$. По сути, это свойство сальдовой матрицы ΔR показывает схему двухстороннего неттинга между участниками расчетов.

2. Поскольку сумма каждой пары зеркально симметричных элементов равна нулю, то и сумма всех элементов сальдовой матрицы также равна нулю: $\sum \Delta R(X, Y) = 0$, где $X, Y \in$ множеству участников расчетов. Это является подтверждением того, что все взаимные расчетные обязательства урегулированы.

Свертывание матриц обязательств и платежей в итоговый столбец достигается умножением справа на единичный вектор e . Преобразование $r = R \cdot e$ сворачивает R в итоговый столбец $r_{об}$ (вектор обязательств), а преобразование $r' = R' \cdot e$ в итоговый столбец $r_{пл}$ (вектор платежей).

$$r_{об} = R \cdot e. \quad (6)$$

$$r_{пл} = R' \cdot e. \quad (7)$$

Векторное тождество многостороннего неттинга может быть выражено следующей формулой:

$$\Delta r_{мн} = \Delta R \cdot e. \quad (8)$$

Векторная формула (8) – это информационно-технологический образ **многостороннего неттинга**. Эта формула явно следует из тождеств (5), (6) и (7).

Важным результатом формульного представления моделей расчетов, по нашему мнению, является то, что удалось перейти от обычного процедурного описания технологии осуществления расчетов к ее представлению в форме компактных и единообразных матричных тождеств. Основные схемы расчетов представлены как система следующих друг из друга компактных векторно-матричных формул, которые должны быть единообразно понимаемы всеми участниками расчетных взаимоотношений.

Матричные преобразования, которые соответствуют переходам от одной системы расчетов к другой, можно определить следующим образом:

- 1) для перехода от системы валовых расчетов в режиме **реального времени** к системе валовых расчетов с **периодической обработкой** платежей необходимо **привести подобные** матрицы расчетных операций за время периода обработки;
- 2) для перехода от системы валовых расчетов с **периодической обработкой** платежей к системе **двухстороннего неттинга** требуется из **матрицы обязательств** между участниками расчетов **вычесть транспонированную** к ней матрицу **получаемых** участниками платежей;
- 3) для перехода от системы **двухстороннего неттинга** к системе **многостороннего неттинга** необходимо сальдовую матрицу двухстороннего неттинга **умножить** на единичный вектор, результатом умножения являются многосторонние **нетто-позиции** каждого участника расчетов⁴.

В последнее время в отечественных публикациях очень много внимания уделяется опыту функционирования платежных систем в экономически развитых странах. Это увлечение зарубежными разработками понятно, поскольку при построении платежных систем хочется использовать передовую практику. Однако нам представляется, что простое подражание – не лучший способ интеграции в мировое экономическое сообщество. Кроме этого, следует помнить, что при копировании зарубежного опыта функционирования платежных систем отечественные системы неизбежно будут отставать от западных, так как функционирующие в настоящее время системы – результат научно-технических решений прошлых лет. Поэтому для разработки новых систем перевода средств, расчетов и платежей необходимо не только использовать передовую зарубежную практику, но и учитывать направления будущего развития. В связи с этим математическое моделирование расчетных систем может дать конкурентные преимущества при конструировании новейших платежных систем, разрабатываемых в России.

Приложение: числовой пример использования матричных моделей и преобразований расчетных систем

Предположим, что по условиям задачи за период времени t_1 – t_2 по данным **двадцати трех** расчетных документов, которыми обменивались **пять** участников расчетов (условно обозначаемых **A, B, C, D, E**), необходимо сформировать числовые выражения следующих моделей расчетных систем:

- валовых расчетов в режиме реального времени;
- валовых расчетов с периодической обработкой платежей;
- двухстороннего неттинга;
- многостороннего неттинга.

Используя формулу валовых расчетов в режиме реального времени

$$R = \sum_{i=1}^n S_i \cdot F_i(X_i, Y_i),$$

запишем ее числовое выражение, где суммы, указанные в расчетных документах, умножены на соответствующие матрицы-корреспонденции и записаны в хронологическом

⁴ Более подробно с формированием моделей расчетных систем можно познакомиться в сети Интернет, на сервере банковского форума, раздел «Расчеты» (<http://bankir.ru/analytics/classic/r/>).

порядке в течение периода обработки (t_1-t_2). Числовое выражение формулы примет следующий вид:

$$\begin{aligned} R_{t_1-t_2} = & 80 \cdot E(A, B) + 100 \cdot E(A, C) + 90 \cdot E(A, D) + 10 \cdot E(A, E) + 70 \cdot E(B, A) + 50 \cdot E(B, C) + \\ & + 40 \cdot E(B, D) + 100 \cdot E(B, E) + 30 \cdot E(C, A) + 40 \cdot E(C, B) + 80 \cdot E(C, D) + 20 \cdot E(C, E) + 100 \cdot E(D, A) + \\ & + 110 \cdot E(D, B) + 70 \cdot E(D, C) + 130 \cdot E(D, E) + 190 \cdot E(E, A) + 10 \cdot E(E, B) + 170 \cdot E(E, C) + \\ & + 30 \cdot E(E, D) + 90 \cdot E(A, B) + 70 \cdot E(D, C) + 80 \cdot E(B, D). \end{aligned}$$

Заметим, что участники расчетов A , D и B в течение периода обработки дважды передают расчетные документы соответственно участникам B , C и D . Следовательно, числовое выражение формулы валовых расчетов с периодической обработкой платежей

$$R = \sum_{x,y} S_{x,y} \cdot E(X, Y)$$

после приведения подобных матриц-расчетов будет иметь следующий вид:

$$\begin{aligned} R_{t_1-t_2} = & 170 \cdot E(A, B) + 100 \cdot E(A, C) + 90 \cdot E(A, D) + 10 \cdot E(A, E) + 70 \cdot E(B, A) + 50 \cdot E(B, C) + \\ & + 120 \cdot E(B, D) + 100 \cdot E(B, E) + 30 \cdot E(C, A) + 40 \cdot E(C, B) + 80 \cdot E(C, D) + 20 \cdot E(C, E) + \\ & + 100 \cdot E(D, A) + 110 \cdot E(D, B) + 140 \cdot E(D, C) + 130 \cdot E(D, E) + 190 \cdot E(E, A) + 10 \cdot E(E, B) + \\ & + 170 \cdot E(E, C) + 30 \cdot E(E, D), \end{aligned}$$

или в традиционном матричном представлении:

$$\Delta R_{t_1-t_2} = \begin{bmatrix} \text{Об/Пл} & A & B & C & D & E \\ A & 0 & 170 & 100 & 90 & 10 \\ B & 70 & 0 & 50 & 120 & 100 \\ C & 30 & 40 & 0 & 80 & 20 \\ D & 100 & 110 & 140 & 0 & 130 \\ E & 190 & 10 & 170 & 30 & 0 \end{bmatrix}.$$

Для того чтобы на основе формулы двухстороннего неттинга

$$\Delta R = R - R'$$

получить сальдовую матрицу двухстороннего зачета, необходимо транспонировать полученную матрицу расчетов и вычесть эту транспонированную матрицу из исходной. Сальдовая матрица двухстороннего зачета по данным нашего примера будет иметь следующий вид:

$$\begin{aligned} \Delta R_{t_1-t_2} = & \begin{bmatrix} \text{Об/Пл} & A & B & C & D & E \\ A & 0 & 170 & 100 & 90 & 10 \\ B & 70 & 0 & 50 & 120 & 100 \\ C & 30 & 40 & 0 & 80 & 20 \\ D & 100 & 110 & 140 & 0 & 130 \\ E & 190 & 10 & 170 & 30 & 0 \end{bmatrix} - \begin{bmatrix} \text{Пл/Об} & A & B & C & D & E \\ A & 0 & 70 & 30 & 100 & 190 \\ B & 170 & 0 & 40 & 110 & 10 \\ C & 100 & 50 & 0 & 140 & 170 \\ D & 90 & 120 & 80 & 0 & 30 \\ E & 10 & 100 & 20 & 130 & 0 \end{bmatrix} = \\ = & \begin{bmatrix} \text{Расчет} & A & B & C & D & E \\ A & 0 & 100 & 70 & -10 & -180 \\ B & -100 & 0 & 10 & 10 & 90 \\ C & -70 & -10 & 0 & -60 & -150 \\ D & 10 & -10 & 60 & 0 & 100 \\ E & 180 & -90 & 150 & -100 & 0 \end{bmatrix} \end{aligned}$$

На основе сальдовой матрицы двухстороннего неттинга, используя формулу многостороннего неттинга

$$\Delta r_{\text{мн}} = \Delta R \cdot e,$$

получаем числовое выражение вектора чистых позиций между участниками расчетов:

$$\Delta r_{t1-t2} \begin{bmatrix} \text{Расчет} & A & B & C & D & E \\ A & 0 & 100 & 70 & -10 & -180 \\ B & -100 & 0 & 10 & 10 & 90 \\ C & -70 & -10 & 0 & -60 & -150 \\ D & 10 & -10 & 60 & 0 & 100 \\ E & 180 & -90 & 150 & -100 & 0 \end{bmatrix} \cdot \begin{bmatrix} 1 \\ 1 \\ 1 \\ 1 \\ 1 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \Sigma \\ -20 \\ 10 \\ -290 \\ 160 \\ 140 \end{bmatrix}.$$

ЛИТЕРАТУРА

1. Банк России и Комитет по платежным и расчетным системам центральных банков стран Группы десяти: «Платежные системы России» // Вестник Банка России. 2003. № 64.
2. Доклад Комитета по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов: «Real-time gross settlement systems», БМР, март 1997 г. // <http://www.bis.org/cpss>.
3. Доклад Комитета по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов: «Clearing and settlement arrangements for retail payments in selected countries», БМР, сентябрь 2000 г. // <http://www.bis.org/cpss>.
4. Доклад Комитета по схемам межбанковского неттинга: «Report on netting schemes», БМР, февраль 1989 г. // <http://www.bis.org/cpss>.
5. Доклад Рабочей группы по принципам и практическим аспектам платежных систем Комитета по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов (БМР) «Ключевые принципы для системно значимых платежных систем» // Вестник Банка России. 2002. № 18–19.
6. Канафина Р.М., Медяк Н.А. и др. Отдельные направления развития платежных систем и расчетов // Деньги и кредит. 2003. № 2.
7. Кольвах О.И. Компьютерная бухгалтерия для всех. Ростов н/Д: Феникс, 1996.
8. Кольвах О.И., Копытин В.Ю. Адаптивные модели бухгалтерского учета и формирования финансовой отчетности в системе кредитных организаций (концепция, методы и информационно-технологическое обеспечение). Ростов н/Д: Терра, 2002. (<http://gaap.ru/biblio/gaap-ias/msfo/book.pdf>).
9. Консультативный доклад Комитета по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов: «General guidance for payment system development», БМР, май 2005 г. // <http://www.bis.org/cpss>.
10. Копытин В.Ю. Моделирование расчетных операций в платежных системах // Аудит и финансовый анализ. 2005. № 1.
11. Матук Ж. Финансовые системы Франции и других стран: В 2 т. М.: АО «Финстатинформ», 1994.
12. Справочный документ стандартных терминов, содержащий глоссарий терминологии платежных систем Комитета по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов: «A glossary of terms used in payments and settlement systems», БМР, март 2003 г. // <http://www.bis.org/cpss>.
13. Чигридов М.В. Системы валовых расчетов в режиме реального времени (мировой опыт и Россия) // Деньги и кредит. 2005. № 11.
14. Sheppard D. Payment Systems. Handbooks in Central Banking / Issued by the Centre for Central Banking Studies, Bank of England, May 1996. (<http://www.bankofengland.co.uk/education/ccbs/handbooks/ccbshb08.htm>).

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЗЕРНОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА РЕГИОНА

А.Б. ЖЕРУКОВА

*кандидат экономических наук, доцент, зам. директора
Нальчикского филиала Белгородского университета потребительской кооперации*

Вхождение аграрного сектора в рынок предопределяет смену форм собственности и хозяйствования, трансформацию экономических приоритетов и в целом изменение сути экономических отношений. В связи с этим эффективное использование производственного направления хозяйственных субъектов также претерпевает довольно сложные изменения. Низкая финансовая состоятельность, отсутствие госзаказа, несформировавшийся рынок ставят отечественного сельхозтоваропроизводителя в довольно сложную ситуацию. Общеизвестно, что основным рычагом эффективного производства продукции являются специализация и соответствующее наращивание объемов производства. Возможность получения более высоких производственных результатов в определенных природно-экономических условиях с учетом ограниченности ресурсов требует пересмотра слаженных успехов.

Предпосылки развития производственного направления в АПК Кабардино-Балкарской Республики определяют географическое положение и природно-климатические условия региона. По данным физической карты, 65,7% территории республики является горной зоной, в том числе 48% занимают горы, практически недоступные и непригодные для сельскохозяйственного использования. Относительно равнинной считается лишь 34,3% территории, расположенной на Кабардинской наклонной равнине и Ставропольской возвышенности.

Рациональное размещение и внутрирегиональная специализация требуют выделения специализированных зон товарного производства определенных видов продукции и разработки целевых программ их развития. При этом следует учесть, что эти зоны далеко не всегда могут совпадать с существующим территориально-административным (районным) устройством республики. Отсутствие специализированных зон не позволяет на данном этапе выделить с учетом комплекса природно-климатических и экологических условий наиболее перспективные и, с учетом требований рынка, конкурентоспособные виды растениеводческой продукции. То, что во всех районах республики практически без соответствующего учета зональной специфики коллективные хозяйства занимаются производством одних и тех же видов продукции, приносит двойной вред: во-первых, снижает в целом продуктивность площадей, следовательно, валовое производство, повышает затратность, снижает рентабельность; во-вторых, небольшие объемы не способствуют созданию соответствующих технических и технологических ресурсов и заинтересованности производителей в развитии тех или иных отраслей переработки и сбыта.

Анализ соотношения структуры сельскохозяйственных угодий, пашни, сенокосов и пастбищ по районам республики дает определенную информацию об эффективности использования земельных угодий.

Высокий удельный вес пашни в структуре сельскохозяйственных угодий Прохладненского, Майского, Терского районов однозначно определяет более высокие показатели производства валовой продукции в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий. Резкое снижение поголовья всех видов животных, равно и животноводческой продукции,

в коллективных хозяйствах адекватно отражается на эффективности использования сенокосов и пастбищ.

Анализ производственно-хозяйственной деятельности районов, а внутри них – коллективных хозяйств в различных зонах республики свидетельствует о том, что, несмотря на разные природно-климатические условия, инфраструктуру пунктов переработки, хранения и сбыта продукции, явно выраженной специализации по зонам не наблюдается. Различия по удельному весу валового производства сельскохозяйственной продукции в наибольшей степени определяются площадями пашни.

Расчеты по эффективности использования сельскохозяйственных угодий свидетельствуют о том, что наибольший валовый доход на 1 га сельскохозяйственных угодий достигнут в Майском (2020 руб.) и Прохладненском (743 руб.) районах. Это связано прежде всего с тем, что в структуре сельхозугодий удельный вес пашни в них составляет свыше 80% (табл. 1).

Таблица 1

**Эффективность использования сельхозугодий в Кабардино-Балкарии
(в среднем за 2001–2004 гг.)**

Район	Основные фонды сельскохозяйственного назначения, в расчете на (тыс. руб.)		Выручено от реализации продукции, в расчете на			Получено валового дохода на 1 га сельхозугодий, руб.	Валовый доход в % от выручки
	1 га сельхозугодий	1 работника	1 га сельхозугодий	1 работника, тыс. руб.	1 руб. основных фондов, руб.		
КБР	6 003	190	1 551	47,8	0,27	461	29,0
Баксанский	3 729	170	973	41,9	0,28	163	16,1
Зольский	5 001	218	1 090	49,5	0,23	401	36,7
Майский	15 290	161	6 010	65,8	0,41	2 020	32,9
Прохладненский	6 953	119	2 268	45,5	0,36	743	32,7
Терский	6 002	226	1 001	39,1	0,17	275	26,8
Урванский	9 581	271	2 496	68,5	0,25	525	21,9
Чегемский	5 597	161	1 712	43,8	0,29	492	29,8
Черекский	3 981	229	491	29,0	0,13	212	34,0
Эльбрусский	2 007	169	188	15,3	0,10	41	20,5

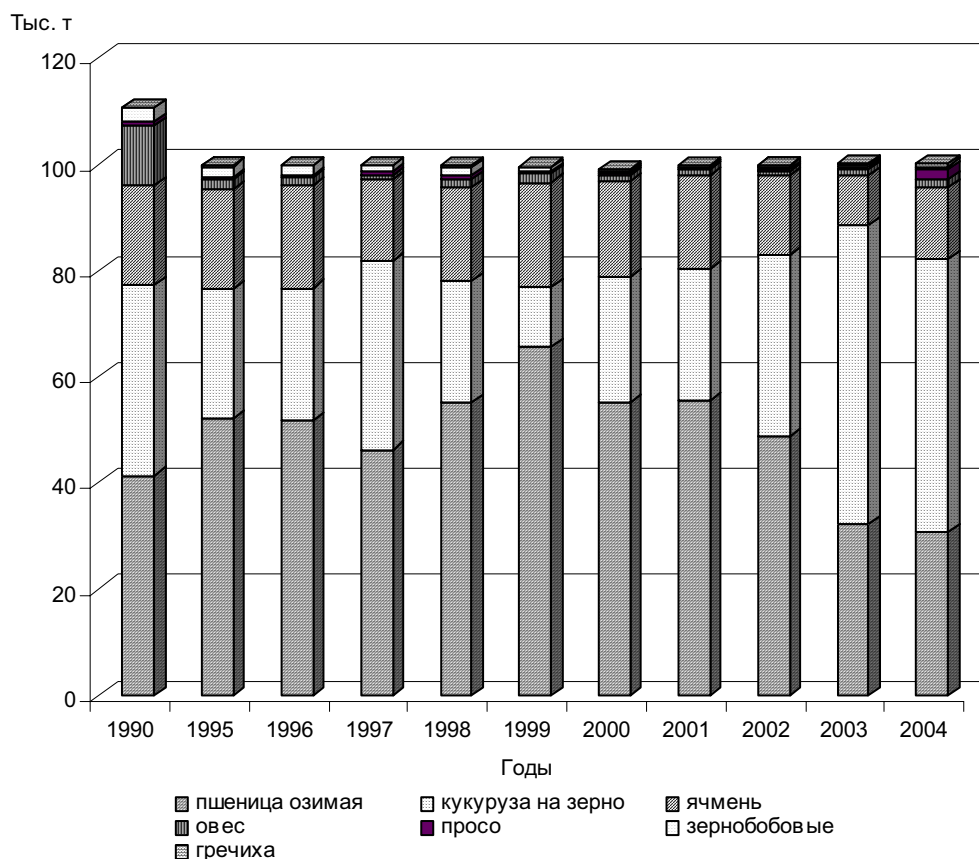
Резкое снижение поголовья и, соответственно, производства всех видов животноводческой продукции, износ основных фондов, слабая обеспеченность коллективных хозяйств горюче-смазочными материалами, удобрениями, средствами защиты, следствием чего явились низкие урожайность и качество производимой продукции, снижают эффективное использование сельскохозяйственных угодий, в том числе и пашни.

Важным критерием прогнозирования производства растениеводческой продукции являются структура посевных площадей, их размеры и урожайность, которые определяют концентрацию, специализацию и, в конечном итоге, рентабельность и конкурентоспособность производимой продукции.

Урожайность основных культур в регионе в среднем по районам республики различается относительно незначительно и варьируется в пределах: по зерновым – 5,2–6,1 ц/га, подсолнечнику – 2,4–3,5 ц/га, картофелю – 59,6–75,6 ц/га и овощам – 19,9–24,8 ц/га.

Традиционно центральное место в производстве растениеводческой продукции в республике занимает зерновое хозяйство. Ведущее место в зерновом балансе принадлежит озимой пшенице и кукурузе на зерно, которые являются одновременно главными культурами во всех административных районах республики (см. рисунок).

За последние годы в Кабардино-Балкарии произошли заметные изменения в структуре посевных площадей. При этом если удельный вес технических культур, картофеля и овощей увеличился незначительно (на 2–3%), то удельный вес зерновых резко увеличился за счет сокращения кормовых культур.



Динамика производства зерновых культур

Из семнадцати различных видов культур в структуре посевных площадей наибольший удельный вес занимают озимая пшеница, ячмень, кукуруза (на зерно) – более 90%. Остальные культуры по площади и объему производства занимают относительно небольшую долю, и в данной ситуации вести речь об их эффективном производстве довольно сложно.

Анализ динамики удельного веса зерновых культур показывает, что максимального значения он достиг в 2002 г. в целом по республике – 66,2%, самый высокий – в Баксанском районе. В 2004 г. во всех районах республики доля зерновых культур составляла 59,0%. Некоторое сокращение против предыдущего года обусловлено невозможностью сохранения такого соотношения культур в рамках севооборота.

Таблица 2

Динамика удельного веса зерновых культур в структуре посевов
(в хозяйствах всех категорий, %)

Район	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
КБР	47,2	55,2	63,0	66,2	57,6	59,0
г. Нальчик	26,1	36,3	46,6	50,4	40,9	42,0
Баксанский	45,7	60,9	69,8	73,2	65,8	66,1
Зольский	50,4	60,5	65,7	70,0	60,1	62,0
Майский	46,2	59,3	64,9	62,5	55,3	55,9
Прохладненский	50,4	50,2	59,0	61,6	57,2	58,6
Терский	39,1	58,6	68,0	68,8	55,9	56,4
Урванский	51,8	53,3	58,9	66,5	53,2	53,8
Чегемский	47,7	54,5	64,2	66,7	55,0	55,7
Черекский	48,0	52,1	57,7	66,3	54,9	55,3
Эльбрусский	38,3	29,0	42,2	48,4	46,1	46,5

Расчеты показывают, что в сложившихся реальных условиях ни один вид зерновых культур, за исключением семян гибридной кукурузы, не вывозится за пределы республики.

Известно, что цена на произведенную продукцию является главенствующим фактором эффективности ее производства. Переработчики, пользуясь тем, что коллективные хозяйства не имеют возможностей реализовать производимую продукцию в других регионах и не располагают соответствующей технической и технологической базой для их переработки, под давлением кредиторов, из-за хронической задолженности по налогам, заработной плате и др. вынуждены реализовывать зерно, как правило, ниже себестоимости, подталкивают в конечном итоге подавляющее число коллективных хозяйств к банкротству.

Это достаточно четко подтверждается данными по динамике цен реализации всех видов растениеводческой продукции, производимой в республике (табл. 3).

Таблица 3

**Средние цены реализации продукции сельскохозяйственными организациями
(руб. за тонну)**

Показатель	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2004 г. в % к	
							1999 г.	2003 г.
Зерновые, в среднем	1599	2306	2477	1883	2790	2684	167,2	96,2
В том числе								
пшеница	1647	2350	2573	1683	2731	2994	181,8	109,6
рожь	1370	3000	3684	—	—	—	—	—
посо	1190	2221	2291	1477	2759	2165	181,9	78,5
гречиха	4899	6155	6158	2906	4824	4799	98,0	99,5
кукуруза	2268	2494	2593	2342	2979	2519	111,1	84,6
ячмень	1056	1868	1952	1474	2022	2456	232,6	121,5
овес	1221	1698	1761	1453	1884	2286	187,2	121,3
зернобобовые	2311	2993	3410	2963	3082	3457	149,6	112,2

В среднем за анализируемый период наблюдается незначительный рост цен почти на все виды продукции растениеводства. При этом весьма тревожным является то, что среднегодовые темпы роста цен ниже уровня инфляции, не говоря уже о росте цен на сельскохозяйственную промышленную продукцию и услуги.

Анализ свидетельствует, что приоритетным направлением развития отрасли должно стать максимально эффективное использование земельных ресурсов в соответствии с общественными потребностями в важнейших видах продукции. При этом весьма важно установление пропорциональности в развитии двух взаимосвязанных и взаимозависимых отраслей – растениеводства и животноводства. Следует учитывать, что человеком непосредственно используется в пределах 30% продукции растениеводства. Остальная часть может находиться в запасе или же быть задействована для производства продукции животноводства. В условиях Кабардино-Балкарии даже при достаточно интенсивном использовании пашни удельный вес кормовых культур не может быть менее 30%. Поэтому необходима межотраслевая сбалансированность между поголовьем скота и ресурсами кормов, объемами производства сырья и мощностями отраслей перерабатывающей промышленности, складского и холодильного хозяйства при планировании объемов зерновой продукции.

Также анализ свидетельствует, что на протяжении последних лет зерновое производство является основой экономики сельхозтоваропроизводителей республики, это единственное рентабельное производство.

Сравнительная оценка эффективности производства зерновых по районам республики показывает, что одна треть объемов производства зерновых приходится на один Прохладненский район. Довольно высокой является рентабельность производства зерновых в хозяйствах г. Нальчика и Майском районе. Вместе с тем эффективность производства зерновых имеет тенденцию к снижению. Сложившаяся ситуация определяется

тем, что на фоне ежегодного повышения цен на ГСМ, запасные части, средства защиты и другие расходы средняя цена реализации зерна стабилизировалась на уровне 230–250 руб. за центнер. При этом на фоне резкого, в 3–4 раза, сокращения поголовья всех видов сельскохозяйственных животных пропорционально сократился спрос на зерно. Расходы зерна на остальные цели (выработка хлебобулочных и макаронных изделий, прочая промышленная переработка, расходы на семена, потери зерна в процессе уборки и хранения) относительно стабильны и за последние годы фактически не меняются.

Проведенный анализ позволил выделить основные факторы, лимитирующие производство зерновых, в том числе кукурузы, в республике:

- слабая семеноводческая база, в первую очередь по производству семян высших репродукций, не обеспечивающая потребности сельхозтоваропроизводителей всех форм собственности достаточным набором высокоурожайных сортов и гибридов по доступным ценам;
- более низкие урожайность и качество зерновых, нежели в соседних регионах, не позволяющие равнозначно конкурировать на рынке сбыта;
- монополизм перерабатывающей промышленности и торговли, исключающий участие сельхозтоваропроизводителя в ценообразовании;
- резкий сброс поголовья сельскохозяйственных животных, пропорционально снижающий объемы внутрихозяйственного использования зерна;
- арендная система землепользования, фактически исключающая севооборот, а также, в условиях неопределенности внешней среды, способствующая хаотичному производству, которое сложно регулируется и является непредсказуемым.

Сказанное подтверждается тем, что если в 2004 г. стоимость 1 ц семян гибридной кукурузы доходила до 1000–1200, фуражного зерна кукурузы до 600, других зерновых до 350–400 руб., то в 2005 г. значительные объемы по ним остались невостребованными и цены реализации упали на 40–45%.

Учитывая важность проблемы зернового подкомплекса в республике, на основании комплексного анализа состояния растениеводства с учетом ограниченности посевных площадей, их зонального распределения на фоне мизерных средств, выделяемых на поддержку АПК, и снижения общих доходов консолидированного бюджета, а также необходимости соблюдения севооборота нами рассчитаны наиболее оптимальные размеры и структура посевных площадей, урожайность и валовое производство зерновых в общем объеме растениеводческой продукции с использованием эмпирических данных по отрасли за период 1990–2004 гг. (табл. 4).

Таблица 4

**Модель оптимального соотношения производства продукции
в зерновом подкомплексе КБР**

Культура	Посевная площадь		Урожайность, ц/га	Валовое производ- ство, тыс. т
	тыс. га	%		
Зерновые и зернобобовые, всего	182	58,7	36,7	667,9
Озимые зерновые	110	35,5	36,5	401,5
Из них: пшеница	90	29,0	38	342,0
ячмень	20	6,5	30	60,0
Яровые зерновые	72	23,2	37,0	266,4
Из них: пшеница	7	0,97	30	9,0
кукуруза на зерно	45	14,5	45	202,5
ячмень	10	3,2	24	24,0
овес	4	1,3	24	9,6
просо	2	0,6	23	4,6
гречиха	2	0,6	10	2,0
зернобобовые	6	1,9	25	15,0

Анализ показал, что ограниченные размеры пашни не позволяют производить конкурентоспособное зерно, и в этих условиях основная задача зернового хозяйства – обеспечение потребности населения, в основном, в хлебобулочных изделиях и производство достаточного количества фуражного зерна.

Полученные данные еще раз подтверждают, что из всего ассортимента зерновой продукции республика может быть представлена на межрегиональном рынке только семенами раннеспелых гибридов кукурузы, и она располагает достаточным потенциалом для производства вполне конкурентоспособной продукции.

Данная культура имеет многолетние корни производства в республике, характеризуется благоприятными почвенными и природно-климатическими условиями, а выращивание раннеспелых гибридов позволяет эффективно, с соблюдением всех агротехнических сроков использовать земельный фонд.

О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ФИНАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

Т.И. Токаева

*кандидат философских наук,
Северо-Осетинский государственный университет, Владикавказ*

Российская Федерация – социальное государство. Это провозглашается Конституцией РФ. В Основном Законе страны прописаны главные направления и важнейшие формы социальной защиты населения. Однако нынешнему этапу развития общества и экономики присущи противоречия между необходимостью построения современной социальной системы и отсутствием надлежащих социально-экономических условий; между потребностями в значительных финансовых ресурсах и реальными возможностями государства и территорий по финансированию социальной сферы; между старыми организационными формами, новыми задачами экономической реформы и негативными явлениями в обществе. О каких же негативных явлениях идет речь? Это, прежде всего, резкое обострение межнациональных отношений; экологические проблемы; рост преступности, правонарушений, падение нравственности; социально-политическая пассивность населения; недостаточность правовой и политической культуры; снижение жизненного уровня населения; резкое снижение рождаемости и увеличение смертности. Поэтому актуальность исследования тематики использования финансов для решения социальных проблем многократно возрастает и будет возрастать в ближайшие годы.

С позиций теоретической постановки цели и задач углубленного изучения механизма финансирования социальной сферы надо отметить и следующее. Целесообразность и прогрессивность экономического развития для общества определяется показателями и критериями социальной жизни людей. Без соответствующего уровня решения социальных проблем не может быть речи о построении цивилизованного демократического общества и самой рыночной экономической системы. Нам представляется, что именно в пределах этой постановки задач в нынешней российской практике сделан крен в сторону реформы монетизации льгот, которая основной массой населения была встречена неадекватно (главным образом от незнания сущности монетизации льгот и из-за характера ее проведения).

Напомним, что в последние годы в России и ее регионах органами власти вопросам социальной политики уделяется значительно больше внимания, что подтверждается разработкой и принятием множества законов этой направленности. Выделяется и основной стержень проблематики, касающийся социальной защищенности наименее защищенных слоев общества. При этом характерным является и то, что возникла и стала развиваться сеть новых, диктуемых самой социальной жизнью органов и учреждений, выполняющих функции социальной защиты. Значительно возросли бюджетные расходы всех уровней на социальные цели, призванные обеспечить предоставление нуждающемуся населению социальных выплат в денежной форме, а также оказание различного рода социальных услуг в натуральной форме.

Проводимая в течение длительного времени социальная политика государства обусловила тенденцию, когда объемы и темпы социальных обязательств государства стали заметно опережать его финансовые возможности, хотя темпы роста ВВП высокие: 5–7% в год. Поэтому сейчас важное значение для выхода из сложившейся ситуации имеет правильный выбор направлений и механизмов социальной политики. Необходимо более

основательно уточнить содержание проводимой государством социальной политики. Простого определения этой политики как деятельности органов государственной власти и государственных учреждений в области социальных отношений, на наш взгляд, недостаточно. Осознание обществом причин острой необходимости реформирования системы социальной защиты с учетом накопленного положительного опыта проведения таких реформ, как за рубежом, так и в отдельных регионах нашей страны, предполагает необходимость ее коренных преобразований в России. Эти преобразования, затрагивающие сложные социальные процессы и сопряженные со значительными финансовыми затратами, весьма непросты и не могут быть реализованы только государством и в течение короткого времени. Потребуется достаточно длительное время для последовательного осуществления программ реформирования системы социальной защиты населения в целом, а его бедной части в первую очередь.

Чрезвычайно важно учитывать, что объектом социальной политики является население в целом, независимо от дифференцированных показателей уровня жизни различных его общностей, слоев, групп и т.д. Цель социальной политики одна – повышение качества жизни людей. Задачи достижения этой цели могут быть самыми разнообразными, в том числе организация защиты бедных слоев населения.

Важность и необходимость социальных преобразований имеет общий смысл в аспекте развития общества, всех категорий населения страны. Вместе с тем есть особые задачи социальных преобразований в области выработки и внедрения в повседневную практику законов по защите тех, кто, живя в обществе, не может обеспечить себе необходимый уровень проживания. Как правило, этот уровень должен соответствовать среднему прожиточному минимуму в стране. В конкретном субъекте РФ, в конкретное время. Задачи социальной защиты населения являются общественными по своей сути. Однако не следует отождествлять с ними задачи государства в этой же области существующих проблем. Весьма важно, что главными задачами государственной социальной политики на современном этапе развития являются: реализация комплекса стабилизационных и восстановительных мер, включающих поддержку систем жизнеобеспечения страны; осуществление неотложных мер социальной поддержки населения; недопущение обострения социальных конфликтов; повышение эффективности государственного регулирования хозяйственной деятельности.

Поскольку социальная сфера в значительной своей части представляет нерыночный сектор экономики, то регулирующая роль государства в отношении ее проявляется более заметно. За последнее десятилетие социальные расходы в России увеличились, несмотря на более низкие темпы роста ВВП. Однако доля семей, имеющих доходы ниже прожиточного минимума, также растет. Отметим, что **прожиточный минимум** – это удовлетворение физиологических потребностей за счет наиболее дешевых продуктов при минимальных расходах на услуги, лекарства, санитарно-гигиенические товары и белье. Иначе говоря, прожиточный минимум – это показатель минимального объема и структуры потребления, материальных благ или услуг, необходимых для сохранения здоровья и поддержания жизнедеятельности человека. Величина прожиточного минимума устанавливается в натуральном и стоимостном выражении. При оценке качества жизни населения применяется и такой показатель, как минимальный потребительский бюджет. Он примерно в два раза превышает прожиточный минимум, так как включает в себя покупку новой одежды, обуви, товаров длительного пользования и расходы на отдых [3].

Имея в виду возрастающую необходимость и роль финансовых решений социальных проблем следует подчеркнуть, что согласно Конституции Российской Федерации федеральный центр должен создать основу для реализации социальной политики на местах. При этом важнейшей обязанностью государства является обеспечение социальных прав, поскольку Россия заявила о себе как социальном государстве. В основе социальных гарантий лежит принцип соблюдения единого социального стандарта на всей территории страны, единых правил дотирования регионов. Единообразие, например, распространяется на оплату труда работников социальной (бюджетной) сферы; гарантируется одинаковый объем и качество медицинского обслуживания, образования; фиксируется допус-

тимый уровень безработицы. Однако трехуровневое построение социальной политики усложняет реализацию федеральной стратегической линии социальной защиты населения. Перечень видов социальных расходов в различных регионах Российской Федерации имеет существенные различия и зависит от их бюджетных возможностей. Наибольший удельный вес в расходах занимают затраты на выплату компенсаций малообеспеченным гражданам по оплате коммунальных услуг в связи с проводимой жилищной реформой, введение льгот в соответствии с Федеральным законом от 12 января 2005 г. № 5-ФЗ «О ветеранах», обеспечение инвалидов транспортными средствами, протезирование, изготовление ортопедической обуви и др.

Реформа межбюджетных отношений отчасти позволила и позволяет в дальнейшем повысить роль и значение каждого элемента бюджетной системы – федерального бюджета, территориальных и местных бюджетов – в решении социальных проблем. При недостаточности средств у нижестоящих бюджетов на реализацию федеральной социальной политики используются регулирующие механизмы, такие как трансферты, целевые субвенции, дотации, целевые программы, бюджетные кредиты, выделяемые субъектам Федерации. Заметим, что нынешняя система финансовой поддержки регионов трудно контролируема, так как одни объекты могут финансироваться из многих источников, а другие лишены такой поддержки. В России в 1997 г. 81 субъект Федерации из 89 не имел сбалансированного бюджета и получал трансферты и субвенции из центра, в некоторых случаях превышающие собственные доходы в 1,5–1,8 раза. Эта тенденция отчасти сохранилась и в 2005 г.

Поскольку механизмы саморегуляции в социальной сфере практически перестали функционировать, то возникла необходимость проведения реформ. Они направлены на сокращение бюджетных расходов, так как устаревшая конструкция сети учреждений социальной сферы не эффективна, не оптимальна, у государства нет средств для полного содержания и поддержки ее. К примеру, реформы здравоохранения предусматривают необходимость улучшения качества медицинского обслуживания на основе сочетания принципов конкуренции (свобода выбора врача, государственной или негосударственной больницы и т.д.) с бюджетным финансированием расходов, исходя из числа пролеченных больных, а не коек в больнице. Важное значение для рационального использования средств имеет контроль за деятельностью медицинских учреждений со стороны профессиональных организаций, страховых обществ и т.д. Освоение достижений медицинской науки и техники, а также современных методов управления должно привести к экономии ресурсов и обеспечить учреждения квалифицированным персоналом. Развитие института семейных врачей призвано направить усилия на раннюю диагностику и профилактику болезней, что позволит существенно снизить затраты на лечение пациентов. Функционирование реабилитационных центров, хосписов, госпиталей сестринского ухода значительно дешевле, чем содержание обычных дорогостоящих больниц. В качестве ближайших задач государственной политики в сфере *образования* провозглашены мероприятия, направленные:

- на минимизацию затрат;
- сокращение обязательной аудиторной нагрузки в общеобразовательной школе на 10–20%;
- приведение профессионально-квалификационной структуры подготовки специалистов в соответствие с потребностями практики;
- государственное регулирование рынка учебной литературы;
- переход на тестирование с поэтапной отменой выпускных экзаменов и вступительных испытаний в учреждениях профессионального образования;
- повышение финансовой самостоятельности учреждений и др. [1, с. 3–7].

Реализация конституционных прав граждан на *социальное обеспечение* по возрасту, инвалидности, в случае потери кормильца, рождения и воспитания детей, при безработице, а также на получение бесплатной медицинской помощи по болезни обеспечивается не только за счет бюджетных средств, но и за счет средств государственных и негосударственных внебюджетных фондов целевого назначения. Одним из основных видов социальной защиты населения является пенсионное обеспечение.

В стране в 1995–1996 гг. насчитывалось около 260 пенсионеров на 1000 населения, а средний размер пенсий составлял около 30% к средней заработной плате. Отличительными особенностями отечественной пенсионной системы являются:

- низкий по сравнению с другими странами пенсионный возраст (55–60 лет);
- одинаковый (35–40 лет) трудовой стаж, требуемый для получения максимальной пенсии;
- высокая доля пенсионеров, получающих пенсию на льготных условиях (в зависимости от условий труда и т.д.);
- выплата социальных пенсий гражданам после достижения пенсионного возраста или установления инвалидности без необходимого трудового стажа;
- выплата пенсий при продолжении трудовой деятельности;
- ограничение максимального размера пенсий;
- выплата фиксированных компенсационных надбавок в связи с ростом цен;
- обязательные страховые взносы предприятий и организаций в Пенсионный фонд.

Дальнейшее сохранение нынешней системы пенсионного обеспечения становится практически невозможным. В настоящее время ряды пенсионеров пополняются за счет поколения военных лет, в недалеком будущем их число начнет стремительно увеличиваться. Поэтому единственным выходом из сложившейся ситуации признан поэтапный переход от распределительных к накопительным принципам финансирования трудовых пенсий, при котором взносы работодателей и самих работников идут не в общий котел (Пенсионный фонд), а на персональные счета. Это повысит заинтересованность в увеличении легальной оплаты труда, приведет к рационализации затрат (расходы на пенсионные цели в России в настоящее время составляют 6,5% ВВП) [4].

Отметим также, что действующая система социальной защиты основана на выделении категорий населения, имеющих право на получение помощи в виде льгот без учета реальной нуждаемости, что не является эталоном социальной справедливости. Поэтому в Федеральной программе социальных реформ в Российской Федерации на период до 2010 г. предусмотрена необходимость разработки и реализации новых подходов в области социальной защиты населения, которые должны опираться на принципы адресности и эффективности. В стране начала создаваться сбалансированная совокупность социальных программ, направленных на смягчение отрицательных последствий кризиса и частичную компенсацию потерь наиболее нуждающихся групп населения.

Как известно, в настоящее время за основу стабилизации социально-экономического положения в стране принят принцип жесткого государственного регулирования и внесения корректив в федеральную финансовую политику. Предпринимаются попытки исключить резкие скачки розничных цен, разработан механизм последовательной ликвидации задолженности государства по заработной плате работникам бюджетной сферы, пенсиям, пособиям, компенсационным выплатам населению. Вместе с тем следует заметить, что сами социальные расходы российского государства используются как через механизм их прямого осуществления, так и в форме субсидий (например, жилищно-коммунальному хозяйству, общественному транспорту и т.д.). Что существенно – прямые социальные расходы финансируются как из федерального бюджета, так и из внебюджетных фондов и территориальных бюджетов. Не существует единого источника финансирования и субсидий: традиционно значительная часть жилищного хозяйства и общественного транспорта содержалась на балансах предприятий. Однако многие из них в период трансформационного реформирования отечественной экономики финансировать эти объекты оказались не в состоянии. В результате увеличилась нагрузка на местные бюджеты, являющиеся глубоко дотационными.

Исходя из отмеченного, следует подчеркнуть, что управление финансами во всех социальных отраслях осложняется. В то же время отдельные проблемы в социальной сфере стали представлять серьезную опасность для социально-экономической стабильности в обществе. Вот почему выработка стратегических решений должна учитывать их социальные последствия. Понятие «социальная сфера» все шире входит в практику уп-

правления социальными системами, так как они тесно взаимосвязаны друг с другом, органами управления, экономикой и финансами.

Общие **основы** управления следует рассматривать через ряд ключевых понятий, способных достаточно емко охарактеризовать содержание и цели управленческой деятельности, механизмы управленческого процесса, ожидаемые результаты. К таким понятиям относятся управление, руководство, менеджмент, функции, взаимоотношения между управляемой и управляющей системами, эффективность управления и т.п. В частности, под **социальным (общественным) управлением** понимается воздействие на общество в целом и на его отдельные звенья (экономику, социально-политическую и духовную жизнь) с тем, чтобы обеспечить сохранение их качественной специфики, нормальное функционирование и развитие, успешное движение системы к заданной цели.

Можно выделить четыре направления совершенствования социального управления, которые напрямую связаны с финансами:

- разграничение компетенции, полномочий и ответственности органов управления всех уровней и обеспечение их эффективного взаимодействия;
- переход от распределительного и директивного к регулирующему управлению;
- развитие принципов автономности учреждений с одновременным повышением ответственности за конечные результаты деятельности;
- развитие общественно-государственных форм управления. Из-за отсутствия достаточного объема финансовых ресурсов при разработке стратегии управления всегда возникает необходимость решения таких задач, как выбор приоритетов; выявление и использование новых источников финансирования, создание организационных и экономических механизмов рационального использования имеющихся средств; обоснованное распределение полномочий по распоряжению ресурсами. Задача выбора приоритетов, которые необходимо обеспечить государственными финансовыми ресурсами, на федеральном уровне заключается в том числе и в определении соотношения затрат на различные направления социальной политики. На региональные же и местные уровни возлагаются вопросы реализации федеральных законов, конкретизация механизмов их исполнения, оценка эффективности или недостатков этих законов [2]. Правовые нормы призваны установить строгую ответственность органов исполнительной власти за исполнение закона о бюджете, а бюджетных организаций – за целевое и экономное использование средств. Осуществляется это в том числе путем перемещения средств из коммерческих банков на счета органов казначейства в государственных банках, что позволит предотвратить необоснованные расходы. Производится детальная расшифровка бюджетных назначений, постоянно контролируется степень исполнения бюджета со стороны законодательной власти и органов финансового контроля. Здесь необходимо заметить, что контроль является одной из важнейших управленческих функций. В современной ситуации его значимость возрастает и наполняется новым содержанием.

Итак, в целом можно сделать ряд обобщений по вопросам социальной политики и системы социальной защиты населения в РФ и ее регионах. Имеет место:

- 1) несистемность и противоречивость нормативных актов, регулирующих деятельность системы социальной защиты населения, их несоответствие тенденциям развития отечественной и мировой практики;
- 2) нехватка средств в бюджетах всех уровней для финансирования мероприятий в области социальной защиты на фоне недостаточно экономного расходования выделяемых на эти цели финансовых ресурсов и отсутствие эффективного механизма контроля за социальными трансфертами на федеральном и региональном уровнях;
- 3) организация социальной защиты населения преимущественно на началах социального обеспечения, неразвитость систем социального страхования и социальной самозащиты граждан;

- 4) преобладание уравнительного порядка предоставления социальных пособий;
- 5) ведомственная разобщенность и дублирование выполнения сходных функций различными структурами, а также перекрестное финансирование (субсидирование) социальных выплат из бюджетов различных уровней и типов;
- 6) отсутствие стройной, завершенной и управляемой по вертикали и горизонтали государственной системы социальной защиты населения;
- 7) незавершенность правового разграничения полномочий органов государственной власти различного уровня в области социальной защиты населения, несбалансированность возложенных на них полномочий с ресурсами, находящимися в их распоряжении;
- 8) отсутствие эффективного оперативного контроля за обоснованностью определения контингентов получателей социальных пособий, их своевременным и в требуемом объеме предоставлением, а также за движением соответствующих социальных трансфертов;
- 9) недостаточность размеров социальных пособий для обеспечения доходов населения; ограниченная доступность, не полностью удовлетворяемый спрос населения на социальные выплаты; несвоевременность их получения населением.

Следуя ст. 25 Декларации прав человека, современное правовое государство должно гарантировать право на такой уровень жизни, который учитывает обеспечение людей едой, одеждой, жильем, медицинским обслуживанием, необходимое для поддержания здоровья, и права на социальное обеспечение на случай безработицы, болезни, инвалидности, вдовства, старости и других, независящих от человека обстоятельств.

Однако в условиях сложившегося финансового положения, в котором находится Россия, государство в лице своих органов оказывается в состоянии обеспечить лишь **минимальный** уровень социальных услуг различным категориям населения: пенсионерам, семьям, потерявшим кормильца; лицам с низким уровнем доходов; матерям-одиночкам и др. Очевидно, что объем средств, выделяемых на социальную защиту граждан, зависит от уровня экономического развития страны, состояния сферы материального производства. А источником формирования фондов, из которых финансируются мероприятия по социальной защите населения, является ВВП, созданный трудоспособными гражданами и прошедший затем перераспределение через бюджетную систему и внебюджетные фонды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Леонидова П. Еще раз о реформах образования // Народная педагогика. 2005. № 3. С. 3–7.
2. Мануйлов Н. Правовые основы социального управления // Экономист. 2004. № 5. С. 23–28.
3. Тимофеева П. Потребительская корзина или прожиточный минимум – соответствует ли действительности? // Независимая газета. 2005. 23 марта.
4. Шишкова Л. Пенсионное обеспечение в стране // Статистический вестник. 2004. № 6. С. 56–63.

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ПРЕПОДАВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ КАК ОБЩЕЙ ГУМАНИТАРНОЙ И СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Т.А. ПРОТАСЕВИЧ

*кандидат экономических наук, доцент,
Государственный университет – Высшая школа экономики, Москва,*

Л.Б. ЩУКИНА

*старший преподаватель, Государственный университет –
Высшая школа экономики, Москва*

Знание законов функционирования рыночного механизма является неотъемлемой составляющей современной культуры, поэтому экономическую теорию в настоящее время изучают не только будущие экономисты, но и студенты, получающие неэкономическое образование. Проблемы преподавания экономической теории на неэкономических факультетах в последнее время широко обсуждаются профессиональным сообществом [19, 24]. Имея многолетний опыт преподавания экономической теории на факультетах права, прикладной политологии, отделении деловой и политической журналистики Государственного университета – Высшей школы экономики (ГУ–ВШЭ), авторы статьи хотели бы принять участие в этой дискуссии.

Отметим, что ориентация на сильную экономическую составляющую подготовки студентов неэкономических факультетов всегда была особенностью ГУ–ВШЭ. Накопленный уникальный опыт обобщен в Концепции преподавания экономической теории на неэкономических факультетах, разработанной кафедрой экономической теории ГУ–ВШЭ. Результаты работы авторов над Концепцией легли в основу настоящей статьи.

Главный тезис, из которого мы исходим, состоит в том, что преподавание экономической теории на неэкономических факультетах должно учитывать сферу будущей профессиональной деятельности студентов. Содержательное наполнение курсов следует сфокусировать на тех экономико-теоретических проблемах, знание которых способствует всесторонней подготовке будущих конкретных специалистов – юристов, менеджеров, политологов – и будет прямо или опосредованно востребовано ими в будущей профессиональной деятельности. Измениться должна и методика преподавания экономической теории.

Преподавание экономической теории на факультете права

Общая характеристика курсов микро- и макроэкономики и задачи преподавания. Полноценное изучение студентами факультета права экономической теории рассматривается как обязательное условие подготовки высококвалифицированных специа-

© Протасевич Т.А., 2006

© Щукина Л.Б., 2006

листов в области юриспруденции и преследует конкретную цель, которая вытекает из тесной взаимосвязи и воздействия экономики и права друг на друга.

Право, регулируя экономические отношения, оказывает непосредственное влияние на поведение экономических агентов. Качество законов, регулирующих экономические отношения, зависит от того, насколько законодатели, разрабатывающие законопроекты, понимают экономические последствия введения или изменения формального правила, могут предвидеть и проанализировать реакцию экономических субъектов, рационально планирующих свои действия. Не менее важна проблема реализуемости или действительности нормативных актов. Чтобы законы были не только приняты, но и исполнялись, законодатели должны учитывать реалии окружающего мира, в котором будут действовать принимаемые законы, знать и понимать экономическую природу неисполнения законов.

Основные задачи преподавания микро- и макроэкономики будущим юристам мы видим в формировании у них на основе изучения принципов экономического анализа экономического мышления и интуиции, которые необходимы им:

- для понимания необходимости правового регулирования экономики и роли правовых институтов в экономической жизни общества;
- анализа экономических последствий изменения юридически определенных правил, влияющих на поведение потребителей и производителей;
- предсказания на этой основе реального эффекта правовых норм, регулирующих экономические отношения.

Специфические требования к читаемым курсам. Поставленные задачи определяют расстановку акцентов в преподавании будущим юристам курсов экономической теории. При изучении микроэкономики внимание студентов фокусируется на изучении поведенческих последствий введения или изменения правовых норм, регулирующих экономические отношения. Изменение юридически определенных экономических регуляторов ведет к сдвигам в системе экономических стимулов, реакцией на которые является изменение поведения потребителя и производителя. Эта логика – от изменения экономического регулятора через систему стимулов к поведенческим последствиям – прослеживается при изучении всех концепций микроэкономики. Ставится задача освоения студентами аналитических методов микроэкономического анализа, которые они впоследствии смогут применить при разработке конкретных юридических вопросов.

В вводной теме наряду с анализом влияния права на хозяйственную жизнь общества рассматриваются особенности экономического подхода к анализу социальных взаимодействий, основные понятия – рациональность, эффективность, полезность, образующие фундамент экономического образа мышления. Значительное место отводится *экономическому анализу* категории «собственность», значению четкой спецификации и защиты прав собственности с точки зрения влияния на поведенческую мотивацию экономических агентов и систему взаимодействия между ними.

В теме «Спрос и предложение» большое внимание уделяется использованию модели рыночного равновесия для предсказания последствий изменения юридически определенных правил рыночной игры – введения налогов, субсидий, квот, фиксированных цен. Отдельно обсуждаются спрос и предложение на черном рынке легальных товаров, особенности спроса и предложения на рынке наркотиков, демонстрируется возможность использования концепции рыночного равновесия для анализа преступной деятельности.

В теме «Поведение потребителя» на вербальном уровне рассматривается основная экономическая модель рационального выбора потребителя. Акцент перенесен с формальной постановки задачи оптимизации потребительского выбора на сравнительный анализ поведения потребителя при различных формах налогообложения, субсидирования и rationирования потребления товаров и изменения его благосостояния в результате применения тех или иных мер государственного регулирования. Особо рассматривается поведение потребителей на черном рынке, особенности потребления вредных благ.

При изучении темы «Поведение производителя» главное внимание уделяется рассмотрению основных показателей деятельности фирмы: затраты, выручка и прибыль. При

этом ставится задача освоения студентами экономического подхода к расчету и анализу выручки, затрат и прибыли, при котором задействованные в производстве ресурсы оцениваются с учетом их альтернативного использования.

Для понимания объективных причин монополизации рынков и существования естественных монополий будущим юристам следует познакомиться с таким понятием, как «эффект масштаба».

В теме «Типы рынков и фирм» исследуется зависимость поведения фирм от структуры рынка. Особое место отводится изучению неконкурентных рынков, прежде всего теории монополии, лежащей в основе российского антимонопольного законодательства. В центре внимания – вопросы монопольного ценообразования и неэффективности монополий, обуславливающие необходимость государственного регулирования деятельности монополий, меры и последствия государственного регулирования. Важно также познакомить будущих юристов с инструментами оценки структуры рынка (перекрестная эластичность спроса, коэффициент концентрации, индекс Херфиндала–Хиршмана) и монопольной власти фирмы (индекс Лернера), поскольку вполне вероятно, что подобные оценки им придется выполнять в практической юридической деятельности. В силу актуальности для России проблемы естественных монополий полезно изучение теории и практики регулирования естественных монополий, моделей адаптивного поведения регулируемых монополий. Для студентов факультета права представляет интерес применение теории монополии для анализа организованной преступности.

Изучение теории фирмы дополняется рассмотрением ряда прикладных вопросов. С экономической точки зрения анализируются преимущества и недостатки различных организационно-правовых форм ведения бизнеса; факторы, влияющие на выбор организационно-правовой формы ведения бизнеса; особенности организации корпоративного бизнеса при различных правовых системах (по Р. Ла Порте). Рассматривается нелегальная экономика, затраты легализации и затраты внелегальности по Э. де Сото, стимулы к ведению нелегальной и криминальной экономической деятельности. Дается экономическое объяснение возникновения криминальных фирм (организованной преступности).

В теме «Рынок труда» акцент делается на методах государственного регулирования рынка труда и моделях адаптивного поведения участников этого рынка. В связи с включением в новый Трудовой кодекс нормы о соответствии размера минимальной заработной платы прожиточному минимуму актуальным становится вопрос о воздействии минимальной заработной платы на рыночное равновесие и об экономическом поведении в этой ситуации работников и работодателей. Существенное внимание уделяется исследованию теневого рынка труда с позиций стимулов работников и работодателей к использованию неправовых трудовых практик.

При изучении темы «Рынок капитала» важно, чтобы студенты усвоили идею о различной ценности денег в разные моменты времени. Будущим юристам, особенно работающим в фирмах, придется столкнуться с использованием методики расчета дисконтированной стоимости. В рамках данной темы студенты знакомятся с понятиями, которые не рассматриваются в традиционном курсе микроэкономики, но которые будут востребованы при изучении других социально-экономических или общепрофессиональных дисциплин: основной и оборотный капитал, амортизация, внутренние и внешние источники финансирования фирмы, акции и облигации. Завершает изучение темы микроэкономический анализ теневого рынка капитала и «отмывания» денег.

Учитывая влияние материальных стимулов на поведение экономических агентов, выделена отдельная тема «Факторные доходы и налогообложение факторных доходов». При изучении этой темы подчеркиваются такие аспекты, как государственное регулирование оплаты труда и перераспределения доходов, влияние налогов на изменение поведения экономических агентов, искажение экономических сигналов в результате предоставления налоговых льгот. С позиций взвешивания затрат и выгод налогоплательщиков анализируется проблема уклонения от уплаты налогов.

Завершает курс тема «Государство как экономический агент в микроэкономике», в рамках которой изучаются случаи несостоятельности рынка и роль государства в реше-

нии возникающих проблем, а также несостоятельность самого государства. Здесь особое место занимает теорема Коуза, синтезирующая взаимодействие права и экономики. Анализ деятельности правоохранительных органов в контексте производства общественных благ и поиск оптимального объема ресурсов, направляемых на борьбу с преступностью, помогает продемонстрировать студентам экономические принципы конструирования и применения правовых норм. Для будущих юристов полезно познакомиться с экономическим подходом к процессу формирования правовых норм. При таком подходе юридические нормы и правила рассматриваются как продукты политического рынка, особенности функционирования которого, связанные прежде всего с существованием групп особых интересов, обуславливают экономическую неэффективность (с точки зрения развития экономики, роста богатства и благосостояния общества) многих законов и нормативных актов.

Курс макроэкономики базируется на основных теоретических положениях и макроэкономических концепциях, обобщающих опыт функционирования и развития рыночной экономики. В курсе используются фактические материалы и статистические данные, характеризующие современные тенденции макроэкономических процессов, динамику основных макроэкономических показателей в России и в странах с экономикой рыночного типа.

Особое внимание в курсе уделяется вопросам экономической политики государства на макроуровне. При этом важно объяснить будущим юристам, в какой степени экономическое регулирование циклических колебаний или денежной массы в обращении связано с правовым регулированием; каковы возможные правовые инструменты проведения бюджетно-налоговой или денежно-кредитной политики государства и насколько адекватно они используются. Например, одним из основных инструментов реализации бюджетно-налоговой политики является снижение налоговых ставок в фазе экономического спада и увеличение налоговых ставок в период «перегрева» экономики. Наличие временных лагов между осознанием экономической необходимости изменения налоговых ставок и законодательным закреплением новых ставок часто приводит к последствиям, прямо противоположным намерениям правительства.

При изучении многих проблем курса макроэкономики акцент делается на связи между экономическими и юридическими аспектами нормотворчества с привлечением к экономическому анализу отдельных нормативных документов. Так, макроэкономическая политика рассматривается в связи с законами, принятыми в РФ в годы экономических реформ, с привлечением Бюджетного кодекса и Налогового кодекса. Аналогичный подход реализуется и при изучении политики занятости, для анализа которой привлекаются Закон о занятости и Трудовой кодекс. Данный подход позволяет очертить и показать будущим юристам те области экономики, где роль права весьма велика.

Отдельное место в курсе отводится проблемам определения размеров теневой экономики в стране (тема «Методы измерения макроэкономических величин»), а также вопросам приватизации (тема «Макроэкономическая политика государства»).

Методическое обеспечение курсов. Сегодня не существует хороших учебников или учебно-методических пособий на русском языке по экономической теории, подготовленных для студентов-юристов, которые бы позволяли решать сформулированные выше задачи. В качестве базовых учебников авторы рекомендуют: по курсу микроэкономики – учебник Р.Х. Франка «Микроэкономика и поведение» (М.: ИНФРА-М, 2000), по курсу макроэкономики – учебник С. Фишера, Р. Дорнбуша, Р. Шмалензи «Экономика» (М.: Дело, 1993).

Дополнительная литература для самостоятельного изучения и использования при подготовке эссе, рефератов и домашних заданий подбирается с учетом профессиональных интересов студентов (например [11, 12, 16, 17, 23, 25]).

При подготовке к семинарским занятиям студентам рекомендуется использовать законодательные акты, на которые государство опирается при проведении политики в социально-экономической сфере (в частности [1–9]).

Методика преподавания. Курсы микро- и макроэкономики на факультете права должны представлять строгую систематизированную методологию экономического ана-

лиза, чтобы студенты овладели инструментарием и техникой экономического мышления и смогли применить аналитический подход экономической теории к рассмотрению конкретных вопросов в своей юридической практике. Вместе с тем экономическая теория на этом факультете должна преподаваться не как математически формализованная, сложная система, а как инструмент исследования и реформирования социальных взаимодействий.

Поэтому в курсах микро- и макроэкономики акцент переносится с формального представления экономических моделей на их качественное содержание и практические выводы из этих моделей. Например, традиционно в модели рационального выбора для описания предпочтений потребителя используются кривые безразличия. В восприятии студентов факультета права аппарат кривых безразличия представляется очень абстрактным инструментом анализа, и целесообразно отказаться от его использования. Выбор «лучшего» набора товаров на линии бюджетного ограничения описывается без потери строгости изложения основной идеи как процедура взвешивания затрат и выгод в каждой точке и продвижения вдоль линии бюджетного ограничения до тех пор, пока затраты не сравняются с выгодами.

Вместе с тем изложение экономической теории невозможно без использования простейших графиков, формул и определенной формализации учебного материала, однако следует отметить, что для освоения всех тем микро- и макроэкономики, читаемых на факультете права, достаточно знаний математики в объеме 9-го класса общеобразовательной школы.

Изложение многих тем курса на уровне вербального описания взаимосвязей и взаимозависимостей делает необходимым уменьшение доли такой традиционной формы работы, как решение задач, в пользу анализа кейсов, проблемных ситуаций, обсуждения конкретных экономических вопросов. Целесообразно более активно использовать дискуссии и презентации в образовательном процессе. В ходе дискуссии студенты учатся аргументированно отстаивать свою точку зрения, приводя теоретические и фактологические доводы, что полезно для их будущей профессии.

Преподавание экономической теории на факультете прикладной политологии

Общая характеристика курсов микро- и макроэкономики и задачи преподавания. В рыночной экономике государство выступает как экономический агент. На микроуровне необходимо компенсировать провалы рынка через проведение соответствующей микроэкономической политики. На макроуровне возникает проблема управления экономическим циклом в целях обеспечения полной занятости ресурсов и неинфляционного экономического роста, решаемая с помощью инструментов проводимой правительством и Центральным банком РФ экономической политики. В связи с этим экономическая теория является той фундаментальной дисциплиной, усвоение которой представляется обязательным условием подготовки высококвалифицированных специалистов в области прикладной политологии.

В процессе преподавания микро- и макроэкономики на факультете прикладной политологии ставятся следующие задачи:

- формирование и закрепление у студентов навыков использования понятийного аппарата и моделей экономической теории в качестве активного инструментария;
- развитие у студентов навыков самостоятельной ориентации в основных направлениях и инструментах экономической политики и ее последствий на микро- и макроуровне;
- подготовка студентов к освоению специальных дисциплин.

Специфические требования к читаемым курсам. Содержательное наполнение курса экономической теории для данного факультета определяется, с одной стороны,

требованиями государственного образовательного стандарта, с другой – необходимостью учесть индивидуальные особенности факультета прикладной политологии.

Индивидуальные особенности факультета прикладной политологии – значительная дифференциация студентов по уровню математической подготовки, наличие пересекающихся дисциплин в базовом учебном плане подготовки специалистов по направлению «Политология», содержание будущей профессиональной деятельности выпускников факультета – обуславливают несколько упрощенную в сравнении со стандартом структуру курса микроэкономики за счет исключения некоторых тем и вопросов. Тема «Основные институты рыночной экономики» исключена, чтобы избежать пересечений с курсом институциональной экономики, который читают студентам третьего года обучения. Поэтому в курсе микроэкономики достаточно привести краткую характеристику основных рыночных институтов. Другие темы – «Общее экономическое равновесие и теория общественного благосостояния» и «Теория производства» в той ее части, в которой рассматриваются вопросы оптимального выбора производителя, – не вошли в курс микроэкономики, поскольку ни прямо, ни косвенно не связаны со специализацией факультета. Это позволяет уделить больше времени подробному изучению актуальных для будущих политологов тем, в которых рассматривается содержание микроэкономической политики государства.

Что касается структуры курса микроэкономики на факультете прикладной политологии, то представляется оправданным после темы «Введение в экономическую теорию» излагать теоретический материал двумя крупными разделами: «Рынок совершенной конкуренции» и «Государство в рыночной экономике. Основные направления микроэкономической политики», что позволит сделать особый акцент на вопросах, связанных с микроэкономической политикой государства.

В *I разделе* – «Рынок совершенной конкуренции» – предлагается рассматривать следующие темы: • Оптимальный выбор потребителя. Индивидуальный и рыночный спрос. • Производство и предложение благ. Индивидуальное и рыночное предложение. • Рыночное равновесие. Эффективность и регулирование конкурентного рынка благ. • Конкурентные рынки факторов производства.

Во *II разделе* – «Государство в рыночной экономике. Основные направления микроэкономической политики» – предлагается изучать такие темы, как: • Рынки несовершенной конкуренции. Антимонопольная политика и защита конкуренции. • Асимметричная информация. Роль государства в развитии информационной системы. • Внешние эффекты. Природоохрнительная политика государства. • Производство общественных благ. • Социальная дифференциация и основные направления социально-экономической политики. • Теория общественного выбора.

Для формирования и закрепления у студентов навыков использования понятийного аппарата и моделей экономической теории в качестве активного инструментария при изучении микроэкономики анализируются конкретные примеры практического применения тех или иных микроэкономических моделей. В частности, при изучении рынков несовершенной конкуренции рассматриваются возможности применения модели монополистической конкуренции (модели линейного города) к анализу деятельности политических партий. Изучение такой формы неценовой конкуренции, как реклама, позволяет обосновать роль политической рекламы в период избирательной кампании. С позиций теории общественного выбора объясняется необходимость и важность многообразия форм голосования и принятия решений, применяемых Государственной Думой Федерального Собрания РФ.

Структура курса макроэкономики в связи с особой важностью этого раздела экономической теории для будущих политологов должна быть стандартной с углубленной проработкой тем, в которых рассматриваются роль и функции государства в экономике, различные направления макроэкономической политики: бюджетно-налоговая, кредитно-денежная, а также политика занятости, антиинфляционная политика, политика стимулирования экономического роста, внешнеэкономическая политика. Однако недостаточный объем аудиторных часов не позволяет рассматривать вопросы эффективности бюджет-

но-налоговой и монетарной политики с использованием такого аналитического инструмента, как модель IS–LM. По той же причине вопросы экономического роста и политики стимулирования экономического роста излагаются только на качественном уровне, а от использования модели Манделла–Флеминга для анализа эффективности проводимой политики в открытой экономике вообще приходится отказываться.

В теме «Введение в макроэкономику. Основные макроэкономические показатели и их измерение» рассматриваются проблематика курса, особенности предмета и метода макроэкономики. Студентов знакомят с основными макроэкономическими понятиями и показателями, которые наиболее часто используются для анализа и оценки экономической политики: ВВП, индексы цен, уровень безработицы. В последующих темах выявляются факторы, определяющие эти показатели.

Далее рассматривается макроэкономическое равновесие на базе модели совокупного спроса и совокупного предложения, которая позволяет показать, как в экономике определяется равновесный выпуск и уровень цен.

Особое значение для будущих политологов имеет исследование закономерностей макроэкономических колебаний, поскольку инфляция, безработица, экономический рост являются не только экономическими, но и политическими проблемами. Их изучение актуально для будущих политологов, так как колебания деловой активности, безусловно, отражаются на благосостоянии общества, а следовательно, на социальном климате и политической конъюнктуре.

В ходе избирательных кампаний находящееся у власти правительство оценивается, в том числе, и по результатам его деятельности в экономической сфере. Поэтому особое внимание уделяется бюджетно-налоговой политике государства и ее влиянию на экономику. Акцент делается на изучении основ экономической политики, анализе инструментов и методов влияния государства на экономическую систему. Теория государственного бюджета и государственного долга, реальные проблемы проведения стабилизационной бюджетно-налоговой политики из-за дефицита учебного времени не находят должного отражения в курсе, хотя авторы считают их важными для студентов-политологов.

Анализ кредитно-денежной политики дается в теме, касающейся равновесия на денежном рынке. Рассматриваются ее цели, инструменты, передаточный механизм, последствия. Поскольку в стране разные направления экономической политики проводятся не изолированно, очень важно, не прибегая к чрезмерной формализации, обосновать необходимость их координации, проанализировав последствия взаимодействия бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политик, реализуемых в тех или иных сочетаниях.

Методическое обеспечение курсов. В качестве базового учебника по экономической теории рекомендован учебник Л.С. Гребневой, Р.М. Нуреева «Экономика. Курс основ: Учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по неэкономическим специальностям и направлениям» (М.: Вита-Пресс, 2000)¹. В качестве дополнительных источников рекомендуются учебники как более высокого уровня сложности (например [14, 15]), так и те, в которых экономические явления рассматриваются с учетом специфики переходной экономики, в том числе российской (например [10])².

Специфика факультета прикладной политологии в преподавании экономической теории находит отражение в списке дополнительных источников, рекомендуемых студентам для самостоятельного изучения (например [13, 18, 20–22]).

¹ В настоящее время этот учебник вошел составной частью в электронный вариант систематизированного учебно-методического комплекса, который также включает выполненные Л.С. Гребневой методические указания и видеолекции и разработанные Л.Б. Щукиной тесты, задачи и упражнения.

² На сегодняшний день отмечается острый дефицит методических материалов, использующих фактические данные о состоянии и процессах в российской экономике. В 2006 г. планируется издание переведенного на русский язык американского учебника Филипа К.И. Янга и Джона Дж. МакОли «Портативный курс MBA по экономике». Научные комментарии к каждой главе данного учебника подготовлены преподавателями кафедры экономической теории ГУ–ВШЭ с использованием статистических данных и большого числа примеров из экономики России.

Методика преподавания. Курсы микро- и макроэкономики на факультете прикладной политологии не могут быть такими же математизированными, как на тех факультетах, где экономическая теория относится к числу общепрофессиональных дисциплин. Вместе с тем формирование и закрепление у будущих политологов навыков использования понятийного аппарата и моделей экономической теории в качестве активного инструментария предполагает более широкое использование математического аппарата по сравнению с факультетом права или отделением деловой и политической журналистики. Студенты должны владеть понятием функции, уметь работать с графиками функций, понимать смысл первой производной функции одной переменной, т.е. обладать знаниями по математике в объеме средней школы.

В процессе преподавания основное внимание уделяется экономическому содержанию изучаемых моделей, возможностям их использования для анализа микро- и макроэкономической политики государства и ее последствий. Поэтому графический анализ обязательно дополняется комментариями на вербальном уровне с привлечением фактологического материала.

Будущая профессиональная деятельность требует развития у студентов определенных аналитических навыков и формирования умения аргументировать свою позицию. В этой связи необходимо использовать разнообразные методы обучения: анализ кейсов, обсуждение открытых вопросов, решение различных типов задач, дискуссии по актуальным проблемам экономической политики в современной России и западных экономиках.

Преподавание экономической теории на отделении деловой и политической журналистики

Общая характеристика курсов микро- и макроэкономики и задачи преподавания. На отделении деловой и политической журналистики экономическая теория относится к общим гуманитарным и социально-экономическим дисциплинам и изучается двумя курсами вводного уровня: микроэкономики и макроэкономики.

Значение экономической теории в подготовке будущих журналистов определяется прежде всего тем, что содержание их профессиональной деятельности будет связано с освещением экономических событий на микро- и макроуровне. Обязательные требования к этой деятельности включают корректное использование экономической терминологии; знание особенностей поведения экономических субъектов на рынках с разным строением; правильное представление о целях, инструментах и последствиях микро- и макроэкономической политики государства.

Специфические требования к читаемым курсам. Прежде всего, следует отметить, что по экономической теории государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования для направления «Деловая и политическая журналистика» пока еще не принят. Это осложняет преподавание экономической теории, поскольку вопросы содержательного наполнения курса экономической теории для этого отделения кафедра должна определять самостоятельно.

Будущая журналистская деятельность потребует от выпускников отделения умения излагать простым и ясным языком сложные экономические вопросы для самой широкой аудитории. Поэтому внимание студентов должно быть сфокусировано на углубленном изучении сути ключевых экономических явлений и базовых взаимосвязей различных экономических процессов с широким привлечением иллюстративного материала. Ставится задача дать студентам хорошо структурированную целостную картину функционирования как всей экономики, так и отдельных рынков, привлекая минимальный математический инструментарий. Это определяет упрощенную структуру курсов микро- и макроэкономики, методику преподавания, формы аудиторной и самостоятельной работы студентов, методическое обеспечение курса.

Упрощение курса микроэкономики для студентов отделения деловой и политической журналистики может достигаться за счет исключения некоторых стандартных для

этой дисциплины тем и вопросов, а также снижения уровня сложности рассматриваемого материала. Без какого-либо существенного ущерба для подготовки будущих журналистов могут не изучаться темы «Теория потребительского поведения», «Теория производства» и «Общее экономическое равновесие и теория общественного благосостояния». Их содержание в сжатом виде и на неформальном уровне может быть освещено при изучении других тем курса. В частности, характеристику поведение потребителя, не прибегая к модели оптимального потребительского выбора, можно дать в связи с интерпретацией обратной функции спроса: рассмотреть закон убывающей предельной полезности, предпочтения потребителя и его бюджетное ограничение. При изучении затрат на производство полезно рассмотреть технологический аспект их формирования, введя понятия среднего и предельного продукта переменного фактора производства и показав на числовом примере закон убывающей предельной производительности. Что касается проблем общего рыночного равновесия, то в теме «Спрос и предложение» достаточно наряду с частичным рыночным равновесием ввести понятие общего равновесия и на конкретном примере показать взаимосвязь рынков в экономике.

С другой стороны, в курс микроэкономики целесообразно включить темы «Основные институты рыночной экономики», «Теории международной торговли и внешнеторговая политика государства» и «Экономическое поведение в условиях неполной информации». Эти знания будут полезны выпускникам отделения деловой и политической журналистики в их будущей профессиональной деятельности.

Структура курса макроэкономики также должна быть упрощенной, что достигается за счет снижения уровня формализации изучаемого теоретического материала и использования самых простых вариантов макроэкономических моделей с акцентом на их содержательный анализ. Поскольку студенты отделения изучают экономическую теорию на вводном уровне, то в программе по макроэкономике отсутствуют такие темы, как «Равновесие на товарном и денежном рынках. Модель IS–LM», «Модель внутреннего и внешнего равновесия». Применение этих моделей в макроэкономическом анализе невозможно без хорошей математической подготовки обучаемых. Вопросы же взаимодействия товарного и денежного рынков, эффективности экономических политик можно рассмотреть на качественном уровне, без использования модели IS–LM. Главное внимание необходимо уделить основным макроэкономическим проблемам и направлениям макроэкономической государственной политики: безработице и политике занятости; инфляции и антиинфляционной политике; циклическому развитию и стабилизационным (бюджетно-налоговой и кредитно-денежной) политикам; экономическому росту и политике стимулирования экономического роста; равновесию платежного баланса и валютной политике. Акценты при этом должны быть сделаны на содержательной стороне макроэкономического анализа с широким привлечением иллюстративного фактического материала, как зарубежного, так и отечественного.

Методическое обеспечение курсов. Студентам отделения деловой и политической журналистики мы рекомендуем использовать в качестве базового учебника один из переводных курсов «Economics», прежде всего: Мэнкью Н.Г. Принципы экономики. СПб.: Питер Ком, 1999 или: Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М.: Дело, 1993.

Методика преподавания. При изложении теоретического материала на лекциях большое внимание уделяется содержательным аспектам микро- и макроэкономических моделей, рассматриваемых в их графическом варианте. При этом формальный анализ сведен к минимуму.

На семинарских занятиях обсуждаются основные теоретические положения изучаемых тем, открытые вопросы, заслушиваются сообщения по отдельным вопросам, формируется умение применять полученные знания при анализе конкретных экономических проблем и ситуаций, решении типовых задач, в дискуссиях. Принимая во внимание специфику отделения, не следует перенасыщать семинары решением громоздких задач, отдавая предпочтение дискуссионной форме закрепления материала. Для будущих журналистов чрезвычайно полезными формами практических занятий являются подготовка докладов, сообщений с их последующим обсуждением на семинарах, а также проведе-

ние дискуссий и круглых столов. Однако полноценно использовать подобные формы работы можно только в том случае, если в учебном плане на семинарские занятия отводится достаточно большой объем часов. Вместе с тем важно не абсолютизировать преимущество каких-то конкретных методов и не допускать перекосов, например вообще отказываясь от решения задач только потому, что студенты имеют довольно слабую математическую подготовку. Главное при проведении семинарских занятий – использовать все доступное многообразие методических форм и приемов, добиваясь, чтобы будущие журналисты понимали суть экономических процессов и явлений, научились корректно пользоваться экономической терминологией. Интересной формой работы является анализ конкретных ошибок, допущенных журналистами в средствах массовой информации в статьях и сообщениях, посвященных экономической проблематике.

К сожалению, объем журнальной статьи не позволил включить конкретные примеры организации занятий по микро- и макроэкономике по определенным темам, на которых было бы возможно пояснить принципы отбора учебного материала и методики преподавания для студентов разных факультетов, продемонстрировать возможности подготовленных авторами кейсов.

В заключение следует подчеркнуть, что особенности преподавания экономической теории студентам неэкономических факультетов проявляются в нюансах содержательного наполнения курсов микро- и макроэкономики, уровнях формализации экономических моделей, методическом обеспечении читаемых курсов, методике преподавания, тематике спецкурсов и факультативов, тематике рефератов и эссе, выборе форм организации аудиторной и самостоятельной работы, а также текущего и итогового контроля.

Построение курсов по экономической теории с учетом профессиональных интересов студентов будет способствовать повышению интереса к изучению экономической теории и подготовке в конечном счете более квалифицированных специалистов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая. Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая. Федеральный закон от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть третья. Федеральный закон от 26 ноября 2001 г. № 146-ФЗ.
5. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ. Часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ.
6. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ.
7. О занятости населения в Российской Федерации: Федеральный закон от 20 апреля 1996 г. № 36-ФЗ.
8. О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках: Федеральный закон от 22 марта 1991 г. № 948-І.
9. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ.
10. Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика. М.: Дело и Сервис, 2004.
11. Беккер Г. Преступление и наказание: экономический подход // Истоки. Вып. 4. М.: ГУ-ВШЭ, 2000.
12. Боулз Р. Экономика и право // Панорама экономической мысли конца XX столетия / Под ред. Д. Гринэуэя, М. Блини, И. Стюарта. СПб.: Экон. школа, 2002.
13. Бьюкенен Дж.М. Сочинения: Пер. с англ. Сер.: «Нобелевские лауреаты по экономике». Т. 1 // Фонд экономической инициативы / Гл. ред. кол. Нуреев Р.М. и др. М.: Таурус Альфа, 1997.
14. Вэриан Х.Р. Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный подход. М.: ЮНИТИ, 1997.
15. Гальперин В.М., Игнатъев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика: В 2 т. СПб.: Экон. школа, 1994.
16. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. М., 1990.
17. Латов Ю.В. Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики. М.: МОНФ, 2001. Ч. 1.
18. Маклин И. Экономическая и политическая науки // Панорама экономической мысли конца XX столетия / Под ред. Д. Гринэуэя, М. Блини, И. Стюарта. СПб.: Экон. школа, 2002. Т. 2.

19. Мамедов О.Ю. О концептуальной специфике экономического образования студентов неэкономических специальностей // Экон. вестник Рост. гос. ун-та. 2004. Т. 2. № 1.
20. Милнер К. Группы интересов и выработка политики // Панорама экономической мысли конца XX столетия / Под ред. Д. Гринзуэя, М. Блини, И. Стюарта. СПб.: Экон. школа, 2002. Т. 2.
21. Мюллер Д. Теория общественного выбора // Там же. Т. 1.
22. Пикок А. Экономические консультации и экономическая политика // Там же. Т. 2.
23. Познер Р. Экономический анализ права (введение). СПб.: Экон. школа, 2004.
24. Савицкая Е.В., Розанова Н.М. Особенности преподавания экономической теории для экономических и неэкономических специальностей // Вопросы статистики. 2005. № 6.
25. Тамбовцев В.Л. Право и экономическая теория. М.: ИНФРА-М, 2005.

ПРОБЛЕМА НЕЦЕЛЕВОГО РАСХОДОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ

Л.В. ДРОБЫШЕВА

аспирант, Ростовский юридический институт МВД РФ

Федеральным законом «О внесении изменений и дополнений в Уголовный кодекс Российской Федерации» от 8 декабря 2003 г. № 162-ФЗ [7] гл. 30 Уголовного кодекса «Преступления против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления» была дополнена новой ст. 285.1 «Нецелевое расходование бюджетных средств».

Чем руководствовался законодатель, вводя данную статью в Уголовный кодекс РФ, определить с точностью нам не представляется возможным, так как она была внесена проектом федерального закона «О внесении изменений и дополнений в Уголовный кодекс Российской Федерации» № 304898-3 [4] ко второму чтению, в то время как пояснительная записка была представлена только к проекту в первом чтении.

Возможно, причиной введения уголовной ответственности за данный вид преступления явилась назревшая законодательная необходимость привлекать к уголовной ответственности именно должностных лиц и именно за расходование бюджетных средств в крупном и особо крупном размере (примечание к ст. 285.1 УК РФ).

Понятие нецелевого расходования бюджетных средств на момент принятия указанной статьи в УК РФ уже содержалось в ст. 289 Бюджетного кодекса Российской Федерации [6] и в ст. 15.14 Кодекса об административных правонарушениях Российской Федерации, с той лишь разницей, что вместо расходования указывалось на использование бюджетных средств.

Под нецелевым расходованием бюджетных средств в УК РФ понимается расходование бюджетных средств должностным лицом получателя бюджетных средств на цели, не соответствующие условиям их получения, определенным утвержденными бюджетом, бюджетной росписью, уведомлением о бюджетных ассигнованиях, сметой доходов и расходов либо иным документом, являющимся основанием для получения бюджетных средств.

Нецелевое расходование бюджетных средств является сложной и неоднородной категорией, имеющей ряд особенностей, которые необходимо учитывать. Понятие «нецелевое расходование бюджетных средств» связано с принципом адресности и целевого характера бюджетных средств, закрепленным в ст. 38 Бюджетного кодекса Российской Федерации. Хотелось бы обратить внимание на то, что в понятии не указывается, что понимается под выражениями «на цели, не соответствующие условиям получения бюджетных средств», «иным документом, являющимся основанием для получения бюджетных средств».

По нашему мнению, одной из особенностей данного понятия является то, что не существует единого понимания нецелевого использования (расходования) бюджетных средств. Оно может выражаться в двух смыслах: узком и широком.

Так, например, в узком смысле нецелевое использование бюджетных средств понимается в приказе Минфина РФ «Об утверждении инструкции о порядке применения органами федерального казначейства мер принуждения к нарушителям бюджетного законодательства Российской Федерации» от 26 апреля 2001 г. № 35н [1], в ст. 289 Бюджетного

кодекса РФ и в кодах 1.3.1, 1.3.2 «Классификатора основных нарушений и недостатков, выявляемых в ходе государственного финансового контроля»¹.

Приказ Минфина РФ от 26 апреля 2001 г. № 35н понимает расходование бюджетных средств исключительно на:

- а) цели, не предусмотренные бюджетной росписью² бюджета и лимитами бюджетных обязательств³ на соответствующий финансовый год;
- б) цели, не предусмотренные в утвержденных сметах доходов и расходов⁴ на соответствующий финансовый год;
- в) цели, не предусмотренные договором (соглашением) на получение бюджетных кредитов⁵ или бюджетных ссуд⁶;
- г) использование средств бюджета, полученных в виде субсидий⁷ или субвенций⁸, на цели, не предусмотренные условиями их предоставления;
- д) иные виды нецелевого использования средств бюджета, установленные бюджетным законодательством⁹.

В Бюджетном кодексе РФ под нецелевым использованием понимается использование бюджетных средств, выразившееся в направлении и использовании их на цели, не соответствующие условиям получения указанных средств, определенным:

- утвержденным бюджетом;
- бюджетной росписью;
- уведомлением о бюджетных ассигнованиях;
- сметой доходов и расходов;
- иным правовым основанием их получения.

«Классификатор основных нарушений и недостатков, выявляемых в ходе государственного финансового контроля» разъясняет, что нецелевым использованием бюджетных средств следует считать:

¹ Классификатор предназначен для обеспечения единого подхода к выявлению и оценке нарушений и недостатков и их последствий при осуществлении государственного финансового контроля Контрольно-счетной палатой Ростовской области, Министерством финансов Ростовской области, а также для формирования информационной системы государственного финансового контроля. Классификатор является методическим документом. Был согласован 5 сентября 2005 г.

² Бюджетная роспись – документ о поквартальном распределении доходов и расходов бюджета и поступлений из источников финансирования дефицита бюджета, устанавливающий распределение бюджетных ассигнований между получателями бюджетных средств и составляемый в соответствии с бюджетной классификацией Российской Федерации.

³ Лимит бюджетных обязательств – объем бюджетных обязательств, определяемый и утверждаемый для распорядителя и получателя бюджетных средств органом, исполняющим бюджет, на период, не превышающий три месяца.

⁴ Смета доходов и расходов населенного пункта, другой территории, не являющейся муниципальным образованием, – утвержденный органом местного самоуправления поселения план доходов и расходов распорядителя (главного распорядителя) средств местного бюджета, уполномоченного местной администрацией поселения осуществлять в данном населенном пункте (другой территории), входящем (входящей) в состав территории поселения, отдельные функции местной администрации.

⁵ Бюджетный кредит – форма финансирования бюджетных расходов, которая предусматривает предоставление средств юридическим лицам или другому бюджету на возвратной и возмездной основах.

⁶ Бюджетная ссуда – бюджетные средства, предоставляемые другому бюджету на возвратной, безвозмездной или возмездной основах на срок не более шести месяцев в пределах финансового года. Однако в связи с принятием Федерального закона от 20.08.2004 № 120-ФЗ данное понятие утратило силу.

⁷ Субсидия – бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня бюджетной системы Российской Федерации, физическому или юридическому лицу на условиях долевого финансирования целевых расходов.

⁸ Субвенция – бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня бюджетной системы Российской Федерации или юридическому лицу на безвозмездной и безвозвратной основах на осуществление определенных целевых расходов.

⁹ Иные виды должны быть исключительно установленные бюджетным законодательством.

1. Использование средств на цели, не связанные с осуществлением задач и функций государства:

- использование бюджетных средств на цели, не предусмотренные в утвержденных сметах доходов и расходов на соответствующий финансовый год;
- использование бюджетных средств на оплату расходов, финансирование которых предусмотрено за счет средств, поступающих из бюджетов других уровней;
- использование бюджетных средств на оплату расходов, которые должны осуществляться за счет внебюджетных источников¹⁰;
- использование дотаций, субвенций и субсидий не в соответствии с целями их получения;
- использование бюджетных средств на цели, не предусмотренные бюджетной росписью на соответствующий финансовый год;
- расходование средств не по соответствующим статьям и подстатьям экономической классификации бюджетов РФ;
- использование бюджетных средств на цели, не предусмотренные договором (соглашением) на получение бюджетных кредитов или бюджетных ссуд;
- размещение бюджетных средств на депозитных счетах в коммерческих банках или передача в доверительное управление.

2. Нарушение регламентированного режима использования средств бюджетной системы:

- несанкционированное перемещение бюджетных средств по кодам функциональной и экономической классификации расходов бюджетов Российской Федерации;
- осуществление расходов на цели, не предусмотренные условиями выделения средств из бюджета, определенными нормативно-распорядительными документами.

Таким образом, существует определенный подход к пониманию «нецелевого использования бюджетных средств», который четко регламентирует исчерпывающий перечень случаев нецелевого расходования бюджетных средств.

В широком смысле понятие содержалось в письме Министерства финансов РФ «О нецелевом использовании средств, выделенных из федерального бюджета» от 16 апреля 1996 г. № 3-А2-02 [8], которое разъясняло, что видами нецелевого использования бюджетных средств, сопровождающимися неправомерными действиями, являются:

1. При финансировании, кредитовании, передаче средств в управление:
 - а) направление средств на банковские депозиты, приобретение различных активов (валюты, ценных бумаг, иного имущества) с целью их последующей продажи;
 - б) осуществление взносов в уставный капитал другого юридического лица, оказание финансовой поддержки;
 - в) расходование средств при отсутствии оправдательных документов, неоформление или неправильное оформление первичных документов (первичных документов на приобретение товарно-материальных ценностей, документов на расходование средств, отсутствие авансовых отчетов и т.д.);
 - г) недостача материальных ценностей, приобретенных за счет средств, выделенных из бюджета;
 - д) расходование средств, выделенных из бюджета, сверх норм, установленных Министерством финансов Российской Федерации (нормы возмещения командировочных расходов, нормы на расходование бензина и т.д.). Суммой нецелевого использования является в этом случае сумма перерасхода.

2. В учреждениях, на предприятиях, в организациях, основная деятельность которых финансируется за счет средств бюджета:

- а) использование средств на цели, не предусмотренные сметой расходов;

¹⁰ Например, на приобретение оборудования и расходных материалов, используемых при оказании платных услуг.

- б) расходование средств не по коду экономической классификации, по которому было произведено финансирование (перераспределение средств с одного кода экономической классификации на другой).

Данное понимание прекратило свое существование в связи с изданием приказа Минфина РФ «О признании утратившим силу письма Министерства финансов Российской Федерации» от 13 августа 2001 г. № 64н [3].

Хотелось бы отметить, что так же широко понимается нецелевое использование бюджетной средств и в Счетной палате Российской Федерации, что следует из «Классификатора нарушений и недостатков, выявляемых в ходе государственного финансового контроля»¹¹, утвержденного Решением Коллегии Счетной палаты Российской Федерации от 22 октября 2004 г.¹², а именно:

1. Нецелевое использование средств бюджетной системы – использование средств на цели, не связанные с осуществлением задач и функций государства:

- 1) использование бюджетных средств на оплату расходов, не предусмотренных сметой доходов и расходов;
- 2) использование бюджетных средств на оплату расходов, которые должны осуществляться за счет средств, поступающих из бюджетов других уровней;
- 3) использование бюджетных средств на оплату расходов, которые должны осуществляться за счет внебюджетных источников¹³;
- 4) выплаты из бюджетной системы пособий, компенсаций, субсидий и других денежных выплат лицам, не имеющим правовых оснований для их получения;
- 5) перечисление получателем бюджетных средств остатков денежных средств с бюджетного счета на внебюджетный счет¹⁴ или на счета юридических лиц;
- 6) использование бюджетных средств на оплату работ и услуг, не связанных с деятельностью бюджетного учреждения, на оказание финансовой помощи коммерческим организациям или на их создание;
- 7) использование бюджетных средств на оплату коммунальных услуг, оказанных арендаторам, без соответствующего возмещения арендаторами;
- 8) использование средств бюджета на оплату расходов, которые должны осуществляться за счет средств иного бюджета того же уровня бюджетной системы Российской Федерации.

2. Нецелевое использование средств бюджетной системы – нарушение регламентированного режима использования средств бюджетной системы:

- 1) несанкционированное перемещение бюджетных средств по кодам функциональной и экономической классификации расходов бюджетов Российской Федерации;
- 2) использование бюджетных средств на финансирование объектов и строений, не включенных в Перечень строений и объектов для федеральных государственных нужд, утверждаемый Правительством РФ, и на затраты, не предусмотренные проектно-сметной документацией;
- 3) использование дотаций, субвенций и субсидий не в соответствии с условиями их предоставления¹⁵;
- 4) использование остатка бюджетных средств на конец года на покрытие расходов следующего года.

Однако ни из одного понимания нецелевого использования бюджетных средств не представляется возможным определить – можно ли средства, полученные бюджетным учреждением в результате предпринимательской и иной приносящей доход деятельности

¹¹ По состоянию на 19 апреля 2005 г.

¹² Протокол № 33(403), п. 31.

¹³ См. примеч. 10.

¹⁴ То есть лицевой счет по учету операций со средствами, полученными от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности.

¹⁵ В том числе использование дотаций на покрытие капитальных расходов до 1 января 2005 г. (кроме использования на цели, не связанные с осуществлением задач и функций государства).

сти, относить к бюджетным средствам и, соответственно, применять идентичные санкции в случае нецелевого использования таких средств.

В отдельных случаях нецелевой характер бюджетных расходов и то, какие конкретно ситуации являются нецелевым использованием средств, определяет суд на основе полного и всестороннего исследования представленных в дело документов. При этом «суды, рассматривая дела, связанные с нецелевым использованием средств бюджетными учреждениями, приходят к выводу, что с точки зрения бюджетного законодательства наказуемым является не сам факт допущенного нарушения, а недостижение цели, для решения которой выделяются средства. Если такая цель достигнута, но сопровождалась неправомерными действиями, например, хозяйственная операция отражена на непредусмотренных для этих целей счетах, то это не может свидетельствовать о нецелевом характере использования денежных средств. В таких случаях должностные лица могут быть привлечены к ответственности только за нарушения Федерального закона “О бухгалтерском учете”» [2] от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ [5].

По нашему мнению, следует учитывать причины нецелевого расходования бюджетных средств, например:

- 1) при несанкционированном перемещении бюджетных средств по кодам функциональной и экономической классификации расходов бюджетов Российской Федерации при предотвращении причинения вреда государственным, общественным и личным интересам;
- 2) при планировании, финансировании и использовании бюджетных средств¹⁶ с нарушением бюджетной классификации [9].

Итак, полагаем, что под «нецелевым расходованием бюджетных средств» следует понимать расходование бюджетных средств должностным лицом, исполняющим распорядительные функции, не в соответствии с условиями их получения и не по соответствующим кодам бюджетной классификации.

Еще одной особенностью является то, что «нецелевое использование бюджетных средств» в КоАП РФ по юридической конструкции образует формальный состав, т.е. считается оконченным с момента факта нарушения использования денежных средств не в соответствии с условиями их получения, а в УК РФ образует материальный состав – уголовная ответственность наступает только при условии, если это деяние было совершено в крупном размере (примечание к ст. 285.1 УК РФ).

То есть законодатель и здесь делает акцент на том, что, по сути, преступление по УК РФ считается оконченным с момента списания со счета бюджетного учреждения средств, при этом факт возврата списанной суммы должностным лицом не влечет за собой прекращения данного нарушения.

Крупным размером признается сумма бюджетных средств, превышающая 1 млн 500 тыс. руб., а особо крупным размером – 7 млн 500 тыс. руб.

Стоит бы отметить, что, ссылаясь на необходимость усиления ответственности за нецелевое расходование бюджетных средств, кроме того, указывая, что крупный и особо крупный размеры являются необоснованно высоким порогом для привлечения должностных лиц к уголовной ответственности за данный вид преступления, что позволяет безнаказанно распоряжаться весьма значительными денежными средствами по своему усмотрению, так как нецелевое расходование средств становится уголовно наказуемым деянием, только если сумма таких расходов превышает полтора миллиона рублей, депутаты Государственной Думы РФ А.В. Островский, И.В. Лебедев, Е.Ю. Соломатин в апреле 2005 г. внесли проект федерального закона «О внесении изменений в статьи 285.1 и 285.2 Уголовного кодекса Российской Федерации» № 148832-4¹⁷, который предусматривал также и уменьшение крупного размера до 250 тыс. руб., а особо крупного – до миллиона рублей.

¹⁶ Здесь имеется в виду, что изначально бюджетным учреждением неправильно были запланированы средства не по соответствующим кодам расходов согласно Бюджетной классификации РФ.

¹⁷ Опубликован не был.

На заседании Совета Государственной Думы было принято решение Комитету Государственной Думы по гражданскому, уголовному, арбитражному и процессуальному законодательству с учетом поступивших отзывов, предложений и замечаний подготовить указанный проект федерального закона к рассмотрению Государственной Думой в сентябре 2005 г.¹⁸

Однако данный проект был отклонен Государственной Думой 23 ноября 2005 г.¹⁹

Таким образом, можно говорить о том, что сам законодатель четко не регламентирует, что подразумевается под «нецелевым расходованием бюджетных средств», даже контрольные органы финансово-бюджетной сферы, осуществляющие ведомственный и вневедомственный контроль, не имеют четко определенной единой позиции по данному понятию. В связи с чем возникают затруднения в применении санкций при выявлении таких нарушений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2001. № 30.
2. Мартынова Г.И. Нецелевое расходование бюджетных средств: арбитражная практика // Финансы. 2002. № 4.
3. Нормативные акты по финансам, налогам, страхованию и бухгалтерскому учету. 2001. № 11.
4. Постановление Государственной Думы Федерального Собрания РФ «О проекте федерального закона № 304898-3 «О внесении изменений и дополнений в Уголовный кодекс Российской Федерации» от 21 ноября 2003 г. № 4567-III ГД // Собрание законодательства РФ. 2003. № 48. Ст. 4647.
5. Российская газета. 1996. 28 нояб. № 228.
6. Собрание законодательства РФ. 1998. № 31. Ст. 3823.
7. Собрание законодательства РФ. 2003. № 50. Ст. 4848.
8. Финансовая газета. 1996. № 23.
9. Федеральный закон «О бюджетной классификации Российской Федерации» от 15 августа 1996 г., № 115.

¹⁸ Выписка из протокола № 85 заседания Совета Государственной Думы от 05.04.2005.

¹⁹ Постановление № 2451-IV ГД.

НЕ ПОСЕЩАЙТЕ ПЕПЕЛИЩ...¹

Джозеф Уилли МЭЙНСТРИНГ

Перевод с англ. Ефима КАНДОПОЖСКОГО

НА ПЕПЕЛИЩЕ
ЛЖЕКОНЦЕПЦИЙ
НАМ ИНТЕЛЛЕКТом
НЕ СОГРЕТЬСЯ.
ВОЗДВИГНЕМ, БРАТЬЯ,
НОВЫЙ ХРАМ!

✧ ✧ ✧

ВНЕ «ИНСТИТУТА»
ЖИЛ АДАМ.
ЯВИЛАСЬ ЕВА.
НОРОВ – КРУТ:
РОДИЛСЯ БРАКА
ИНСТИТУТ,
А С НИМ –
И ИНСТИТУТ НАСЛЕДСТВА.
ОТ ГОРЯ НАШ АДАМ
ВПАЛ В ДЕТСТВО:
ЗАВЕЛ ТРАДИЦИЙ
ИНСТИТУТ,
ИГРАЛСЯ С ИНСТИТУТОМ
ВЛАСТИ,
И ВСКОРЕ ВСЮДУ –
ТАМ И ТУТ –
ИСЧЕЗЛИ ЛЮДИ.
РАЗНОЙ МАСТИ
ОСТАЛИСЬ ТОЛЬКО
ИНСТИТУТЫ.

✧ ✧ ✧

РЕФОРМ ПОРА –
ЭПОХА СМУТЫ.
ВСЕ – ЗЫБКО,
ВСЕ НЕ ТАК ИДЕТ.
НО МЫ ВОЗДВИГНЕМ
ИНСТИТУТЫ,
И – УСПОКОИТСЯ НАРОД!

¹ Дж.У. Мэйнстрингу (один из известных основоположников американского институционализма. – Ред.) принадлежат публикуемые ниже шуточные стансы, которые он посвятил столь любимому им институциональному подходу в экономической науке. Как сообщал в письме к ...скому сам Мэйнстринг, он этими стихами нанес институционализму больше вреда, чем всеми своими сочинениями.

Editorial

<i>Mamedov O.Yu.</i> BE AWARE OF THE «CAISSON DISEASE»!	5
---	---

Contemporary economic theory

<i>Makasheva N.A.</i> EVOLUTIONARY APPROACH AND GROWTH IN SCIENTIFIC ECONOMIC KNOWLEDGE (PRELIMINARY OBSERVATIONS)	8
<i>Pyastolov S.M.</i> WHAT DOES «THE PERCEPTION AREA» MEAN: TO THE NOTION	17
<i>Volchik V.V., Berezhnay I.V.</i> ROLE OF THE SOCIAL CAPITAL AND GROUPS OF INTERESTS IN POWER-PROPERTY INSTITUTE FORMATION WITHIN THE RUSSIAN ECONOMIC ORDER	35
<i>Brendeleva E.A.</i> QWERTY-EFFECTS, INSTITUTIONAL TRAPS FROM THE POINT OF TRANSACTION COSTS THEORY	42
<i>Germanova O.E., Abdullaev R.A.</i> RATIONAL CONSUMER'S BEHAVIOR IN INCOME-PRICE DIMENSION	48
<i>Colyadin A.P.</i> STRUCTURAL ELEMENTS OF HUMAN CAPITAL	61
<i>Zhaque S.V.</i> CUI PRODEST?	66
<i>Lyarskaya N.S.</i> INSTITUTIONAL ENVIRONMENT'S INFLUENCE ON CORPORATE MANAGEMENT NATIONAL MODEL FORMATION	70
<i>Gorobinskaya V.I.</i> CONCEPT OF TAXATION OF R. HIKKEL AND POSSIBILITIES OF ITS APPLICATION TO RUSSIAN TAX SYSTEM REFORMING	88
<i>Khekilayev S.T.</i> OPTIMIZATION OF GOVERNMENT EXPENSES IS THE NECESSARY CONDITION FOR OIL INDUSTRY REGULATION IMPROVING	93

History of economic thought

<i>Veblen T.</i> WHY IS ECONOMICS NOT AN EVOLUTIONARY SCIENCE?	99
--	----

Actual problems of economic practice

<i>Korytzev M.A.</i> QUASI-MARKET OF PROCUREMENTS: DIFFERENT WAYS OF ORGANIZATION AND LOSS IN EFFICIENCY	112
<i>Kopytin V.Yu.</i> MATRIX MODELS AND TRANSFORMATIONS IN ACCOUNTING SYSTEMS	119
<i>Zherukova A.B.</i> PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF REGIONAL GRAIN SUBSYSTEM DEVELOPMENT	128
<i>Tokayeva T.I.</i> SOME QUESTIONS ON SOCIAL SPHERE FINANCING MECHANISM IMPROVING	134

Problems of teaching in economic disciplines

<i>Protasevich T.A., Schukina L.B.</i> ON FEATURES OF TEACHING THE ECONOMIC THEORY AS GENERAL ГУМАНИТАРНОЙ AND SOCIO-ECONOMIC DISCIPLINE	140
--	-----

Reviving the systematic character of social sciences

<i>Drobysheva L.V.</i> PROBLEM OF THE BUDGET FUNDS WASTING	151
--	-----

He is the one

<i>Mainstring J.W.</i> POEMS	157
------------------------------------	-----

Научно-аналитическое издание

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА
2006
Том 4
Номер 2

Редактор *И.А. Ивахина*
Корректор *Г.А. Бибикова*
Технический редактор *О.Ю. Лаврикова*
Компьютерная верстка *Е.А. Солоненко*
Дизайн обложки *О.Ф. Жуковой*

ИБ № 3260

Лицензия ЛР № 65-41 от 01.09.99 г.

Сдано в набор 12.04.2006. Подписано в печать 18.05.2006.

Формат 60×84¹/₈. Бумага офсетная. Гарнитура OfficinaSerif.

Печать офсетная. Усл. п. л. 18,60. Уч.-изд. л. 12,74.

Тираж 576 экз. Заказ № 183. 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 «РУБИН».

344019, г. Ростов-на-Дону, ул. Советская, 57.