



ЮЖНЫЙ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

ECONOMIC
HERALD
of ROSTOV
STATE
UNIVERSITY

5

TOM

2007

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА

4

НОМЕР

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

Журнал включен в перечень ВАК
Министерства образования и науки РФ
ведущих научных журналов и изданий,
в которых должны быть опубликованы
основные научные результаты
диссертаций на соискание ученой
степени доктора экономических наук

Журнал издается с 2003 г.,
выходит 4 раза в год.
Подписной индекс 81958

Журнал зарегистрирован Министерством РФ по
делам печати, телевидения и средств мас-
совых коммуникаций от 20 сентября 2002 г.
Свидетельство о регистрации ПИ N 77-13577

Учредитель:
Ростовский государственный университет

Редакционная коллегия:
Главный редактор
Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор Мамедов О.Ю.

доктор экономических наук, профессор Алешин В.А.,
доктор экономических наук, профессор Вольчик В.В. (зам. главного редактора),
доктор экономических наук, профессор Матвеева Л.Г.,
доктор экономических наук, профессор Овчинников В.Н.

Редакционный совет:
Председатель редакционного совета
Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор Овчинников В.Н.

Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор *Белокрылова О.С.*,
доктор экономических наук, профессор *Алешин В.А.*,
доктор экономических наук, профессор *Архипов А.Ю.*,
доктор экономических наук, профессор *Белоусов В.М.*,
доктор экономических наук, профессор *Боровская М.А.*,
кандидат экономических наук, профессор *Бортник Е.М.*,
доктор экономических наук, профессор *Германова О.Е.*,
доктор экономических наук, профессор *Кетова Н.П.*,
доктор экономических наук, профессор *Кольвах О.И.*,
доктор экономических наук, профессор *Крюков С.В.*,
кандидат экономических наук, профессор *Максимов В.А.*,
доктор экономических наук, профессор *Мамедов О.Ю.*,
доктор экономических наук, профессор *Наймушин В.Г.*,
доктор исторических наук, профессор *Нарежный А.И.*,
доктор экономических наук, профессор *Солдатова И.Ю.*,
доктор экономических наук, профессор *Чернышев М.А.*,
кандидат экономических наук, профессор *Юрков А.М.*

Адрес учредителя:
344006, г. Ростов-на-Дону,
ул. Большая Садовая, 105.
Тел.: (863) 2653-158, 2648-466;
факс: 2645-255
E-mail: rectorat@mis.rsu.ru

Адрес редакции:
344007, г. Ростов-на-Дону,
ул. М. Горького, 88, к. 211.
Тел.: (863) 2409-627
E-mail: journal@econ.rsu.ru

СЛОВО РЕДАКТОРА

Мамедов О.Ю. Три «квадриги» российской экономики	5
---	---

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Цирель С.В. Стоит ли составлять планы построения постиндустриального общества в России?	8
Кардаш В.А. Материальная фактура и нематериальное содержание реальной картины экономического мира	22
Капогузов Е.А. Предпосылки и ключевые характеристики реформы государственного управления в зарубежных странах	31
Протасевич Р.В. Инвестиции в ценные бумаги проблемных и финансово неустойчивых компаний в России: сегодня и завтра	38
Шмаков А.В. Коррупция в образовательных учреждениях: экономико-юридический подход	45

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

Барышников М.Н. Семейная фирма в дореволюционной России	51
--	----

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Коммонс Дж. Институциональная экономика	59
Попов Г.Г. Национальное экономическое развитие в условиях глобализации: Фридрих Лист vs классическая школа	71

ВОЗРОЖДАЯ ЦЕЛОСТНОСТЬ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ

Макаренко В.П. Этатизация науки: советский опыт	86
Шимбарева Е.В. Правовой статус государственной корпорации	111

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Ляшенко В.И., Бережная Т.Ф. Перспективы «нанотехнологических прорывов» в трансграничных инновационных системах	118
--	-----

ДЕБЮТ

Филатова Ю.В. Институциональные факторы экономического поведения фирм	130
--	-----

КОНФЕРЕНЦИИ

Мамедов О.Ю. Интеллектуально-политическая мода (конъюнктурная или актуальная переоценка ценностей?)	135
---	-----

ОН ТАКОЙ ОДИН

Мэйнстринг Дж. Длинный-Язык против Короткого-Разума	138
--	-----

Содержание журнала за 2007 год. Том 5	139
--	-----

Contents	142
---------------------------	-----

Уважаемые читатели!



ECONOMIC
HERALD
of ROSTOV
STATE
UNIVERSITY

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА**

Подписной индекс
по каталогу
«Роспечать» 81958

**Самый простой способ получать наш журнал
регулярно в течение года –
оформить подписку на него.**

**ПОДПИСАТЬСЯ НА НАШ ЖУРНАЛ
МОЖНО В ЛЮБОМ ОТДЕЛЕНИИ СВЯЗИ**

ТРИ «КВАДРИГИ»¹ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

О.Ю. МАМЕДОВ,

*Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет*

Людам свойственно заниматься прогнозом: чаще – самодеятельным, реже – профессиональным. Среди профессиональных прогнозистов особенно славятся политологи. Оставшаяся часть славы обычно достаётся экономистам.

Политологам, работающим со сферой безнадёжно-субъективного, конечно, сложнее, – ведь они пытаются предсказать то, что является «краткосрочным сверхсекретом». Не удивительно, что многим из них легче «научообразить» разного рода слухи, порой скатываясь в своё усердии к откровенному (вульгарные экономисты подозревают – и хорошо оплачиваемому) подбострастию перед властью предержащими.

Экономистам в этом отношении легче, так как в центре их внимания – объективные закономерности развития общественного производства (хотя попытки «поведенческой персонализации» экономических отношений не прекращаются). Но и здесь не всё просто: закономерности эти следует не только познать, необходимо ещё и мужество их *признать*.

В чём же различие между политологическими и экономическими прогнозами?

Первые носят равновероятностный (и потому – маловероятностный) характер, вторые – обязательный, неперенный, какой-то роковой характер.

От политологических прогнозов можно попытаться увернуться, экономические же прогнозы, при попытке увернуться от них, пошлют национальную экономику – хотя, может, и не сразу – прямёхонько в «нокаут» (на языке экономической это называется «экономический кризис»).



Сегодня российскую экономику, образно выражаясь, разрывают две, несущиеся в разные стороны, «квадриги».



Первая «квадрига» представлена четвёркой организованных государством НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ («Здоровье», «Образование», «Доступное и комфортное жилье – гражданам России», «Развитие агропромышленного комплекса»). Именно эти «скакуны» должны лихо вынести российскую экономику в новое качественное состояние – устойчиво-ускоренное развитие на базе массового освоения высоких инновационных технологий.

Увы, – контроль над использованием средств, выделенных на реализацию приоритетных национальных проектов, показывает, что «корм» не всегда и не полностью попадает скакунам первой квадриги. Так, из предусмотренных на реализацию национальных проектов в 2006 году 156,6 млрд руб. первоначально утверждены были только 116 млрд руб., а из них – только 78,6 млрд руб. (70% расходов) отражены по отдельным кодам бюджетной классификации. Всякий, кто имел дело с бюджетными расходами, знает, какие теневые возможности открывает чиновникам отсутствие бюджетной кодировки (может, поэтому эти расходы и не были «закодированы»?). Исполнение же расходов на реализацию национальных проектов в 2006 году составило 81,5% годовых бюджетных назначений, что на 14,3% ниже среднего уровня исполнения расходов федерального бюджета².

¹ Квадрига («четвёрка») – античная двухколесная колесница, запряженная четверкой лошадей в один ряд; возница управлял квадригой стоя.

² См. подр.: Отчет о работе Счетной палаты Российской Федерации в 2006 году (источник – <http://www.ach.gov.ru/results/reports/2006-3.php>).

© Мамедов О.Ю., 2007

Вот почему в специальной литературе высказываются опасения о том, что бюджетные преступления и коррупция при реализации приоритетных национальных проектов могут дать прямо противоположный результат – вырасти в угрозу национальной безопасности страны³.

Печальный опыт поколений отразился и при выборе вариантов ответа на вопросов социологического исследования, проведенного Аналитическим Центром Юрия Левады (16–19 марта 2007 года), – «Как вы думаете, деньги, направленные на реализацию “национальных проектов”, будут потрачены ..?»: в 2006 году 74% опрошенных выбрали варианты «малозэффективно и будут просто разворованы», а в 2007 году эта немислимая цифра умудрилась возрасти ещё больше – до 78-ми процентов!⁴ Имеются и другие претензии экономистов к национальным проектам⁵.

Всё это ослабляет силу «лошадиной тяги» первой квадриги⁶, тем более, что она остаётся особым, чрезвычайным, мобилизационным средством финансирования отдельных сфер, ничего не меняя в главном – в *экономической организации этих сфер*.



Вторая квадрига также представлена четверкой, но на этот раз своего рода «АНТИ-НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ» – извечно-мучительных для нашей экономики проблем: инфляция, отраслевой монополизм, бюрократизм, коррупция⁷.

³ См., напр., – А.Хабибулин. Бюджетные преступления и коррупция при реализации приоритетных национальных проектов как угроза национальной безопасности (источник - <http://www.c-society.ru/main.php>); см. также: И.Семенухин. Сотни миллионов рублей, выделенных на национальные проекты в России, тратятся в обход закона (<http://www.c-society.ru/main.php>); он же: Здоровье, доступное жилье и развитие АПК, увы, пока возглавляют рейтинг криминальности среди национальных проектов России (<http://www.c-society.ru/main.php?ID=337558&ar2=279&ar3=50>).

⁴ См. подр.: Россияне начинают разочаровываться в национальных проектах (источник – <http://www.c-society.ru>).

⁵ Ю.Евдокимов: К сожалению, разработчиками концепции национальных проектов почему-то не были учтены региональные особенности (<http://www.c-society.ru/main.php>); В.Аванесов. Национальные проекты нужны, но другие (<http://www.verav.ru/biblio/publ/public.php?num=60>); Мнение экспертов: о недостатках национального проектирования (<http://national.inur.ru/index.php?id=367>).

⁶ Из материалов Всероссийской педагогической конференции «Реформа образования: мифы и реальность»: мифами педагоги сочли разговоры о положительных тенденциях последнего года, а реальность – «позорный» уровень финансирования образования и «создание в России системы образовательного апартеида». По их словам, «вопреки рекламному шуму, система грантов существенно не улучшила положение в образовательной сфере», а лишь «расширила возможности влияния чиновников», превратившись в «особую форму поощрения для избранных». Тем временем темпы роста бюджетных расходов на образование снижаются: в 2007 году они выросли почти на 32%, однако на три последующие года возрастут лишь на 20%, причем в 2009 году – всего на 1%. Вместо поддержки образования, уровень финансирования которого по-прежнему не превышает 3,5% ВВП (в развитых странах – около 7% ВВП). В итоге «учитель получает меньше чернорабочего», а индексирование зарплат в большинстве регионов остается номинальным: в 2006 году они увеличились на 26%, а инфляция съела 25%. Одновременно продолжается наступление государства на бесплатный сектор образования. По данным общественного движения «Образование для всех», лишь за последние три года количество бюджетных мест в вузах сократилось на четверть. При этом причина не в неблагоприятной демографической ситуации, а в переводе высшего образования на коммерческие рельсы: в 2007–2008 учебном году бюджетники составили уже менее 40% от общего числа российских студентов, в то время как, скажем, в Германии за счет бюджета учатся 90% студентов. Дальнейшей коммерциализации российского образования, по мнению педагогического сообщества, послужит и грядущая «принудительная бакалавризация» высшего образования. Целью ее насаждения «сверху» является стремление государства сократить и без того сужающийся сектор бесплатного образования, убеждены педагоги. А результатами станут падение качества образования и бурный рост «педагогического апартеида», предупреждают они. С запуском в рамках нацпроекта «Образование» конкурса регионов делить на отсталые и эффективные стали не только школы и вузы, но целые регионы. А в зависимости от категории – и финансировать. В результате «степень финансирования школ по регионам уже различается десятикратно: дискриминация детей в зависимости не только от финансового состояния родителей дополняется дискриминацией по месту жительства. Началась деградация школ подавляющего большинства российских регионов». Результатом выбранного курса реформы образования стало, по мнению участников конференции, заметное падение показателей индекса развития человеческого потенциала России: с 32-го места в 1992 году Россия переместилась в 2007 году на 65-е место в мире (64-е место занимает Ливийская Джамахерия). «Сегодняшние процессы в образовании, науке и культуре – национальная катастрофа», – подытожил обсуждение член-корреспондент Российской академии образования Александр Абрамов. Образовательное сообщество настаивает на увеличении государственных расходов на образование в 2,5 раза за три года, а также на срочном реформировании системы управления образованием на федеральном уровне. Конференция оценила работу Минобрнауки как неудовлетворительную. Педагоги выразили руководству ведомства недоверие и обратились к президенту страны с просьбой разделить Минобрнауки на Минобразование и Миннауки (см.: М.Лемуткина. Минобрнауки наработало на пару. – Газета.RU. 26.10.2007).

⁷ Именно эти проблемы были поименно названы В.В. Путиным на экономическом форуме в Санкт-Петербурге (2007).

Между этими проблемами есть нечто общее, позволяющее считать их находящимися в одной «упряжке».

Во-первых, все они носят *системный* характер. Что это значит? В данном случае «системность» означает, что четыре названные проблемы не являются проблемами частного уровня или проблемами какой-то отдельной сферы, региона, отрасли, – эти проблемы *присущи всей экономической системе* всей страны.

Во-вторых, они мучают экономику на фоне *благоприятной* внешней экономической конъюнктуры. Если бы не этот конъюнктурный подарок (который в начале 90-х был бы нам ещё более кстати), то названные *проблемы давно бы доконали* нашу экономику.

В-третьих, сегодня сложился хрупкий *баланс*: «плюсы» высокого уровня инвестиций, макроэкономической и политической стабильности, притока капитала противостоят «минусам» инфляции, монополизации, бюрократизма и коррупции. *Как только этот баланс нарушится* (например, из-за снижения цен на нефть), нашу экономику могут ждать крупные неприятности. Неуёмный аппетит бесконечно алчущих лошадок второй квадриги пожирает практически всё, что попадаете им на пути, – и плохо лежащие ассигнования государственного и региональных бюджетов, и неохраемые части финансов тех же национальных проектов, а также то, что можно урвать от заработанного всеми видами частного бизнеса.

Теперь, зная, так сказать, поимённо каждого из четырёх лихих «скакунов» второй квадриги, несущих российскую экономику совсем не туда, куда мы стремимся, можно составить абсолютно точный экономический прогноз, что нам предстоит делать всем миром (и тому, кто бы персонально ни руководил нашим российским миром):

- российские корпорации должны стать глобальными, выходить на мировой рынок, вкладывать капиталы в крупные многонациональные проекты,
- необходимо на всех уровнях общества внедрять общемировые стандарты управления политическими и экономическими процессами,
- надо ускоренно переходить к реальной транспарентности в экономике (конкретно – к прозрачности источников и результатов финансовых операций),
- от создания конкурентной среды внутри страны (что тоже является особой проблемой) следует переходить к активному участию в глобальной конкуренции на мировом рынке,
- необходима повсеместная организация особых экономических зон как территориально-протекционистских сфер благоприятного для ведения бизнеса климата.



Сколько бы ни было привезено первой квадригой, ровно столько может быть увезено второй квадригой. Это и понятно, – уровень наполняемости национальной экономики определяется не только величиной приносимого, но и объёмом выносимого. А опыт прошлого свидетельствует – второй квадриге под силу упереть хоть весь ВВП России . . .



В античные времена квадриги были «беговыми» и «триумфальными».

Понятно, что, прежде чем стать триумфальной, колеснице приходилось бегать – и долго-долго.

Как же беговой квадриге нашей экономики «Национальные проекты» стать триумфальной?

Для этого надо срочно снаряжать новую – ТРЕТЬЮ КВАДРИГУ жизненно-важных для нас национальных проектов – «АНТИИНФЛЯЦИЯ», «АНТИМОНОПОЛИЗМ», «АНТИБЮРОКРАТИЗМ» И «АНТИКОРРУПЦИЯ»! И возможно, что именно они окажутся подлинными национальными проектами экономической, а не технологической, модернизации российской социальной системы.

СТОИТ ЛИ СОСТАВЛЯТЬ ПЛАНЫ ПОСТРОЕНИЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА В РОССИИ?

С.В. ЦИРЕЛЬ,

*доктор технических наук, главный научный сотрудник
ОАО "ВНИМИ", г. Санкт-Петербург*

Согласно общепринятым представлениям, Россия уже с начала XVIII в. (а по некоторым оценкам даже с более ранних времен [20]) является страной догоняющего развития, причем первой в мире вступившей на этот путь [22]. Е.Г. Гайдар [3] даже оценил средний (и мало меняющийся на протяжении последних двух веков) размер разрыва между Россией и наиболее развитыми странами – приблизительно полвека. Не менее общепринятыми являются еще два тезиса:

1. Догоняющее развитие России имеет ярко выраженную дискретную форму, рывки модернизации сменяются периодами демодернизации.
2. В период индустриальной модернизации величина отставания (или, наоборот, успеха) могла быть оценена либо в прямо измеряемых единицах (количество угля, стали, пушек, танков и т.д. на душу населения; процент грамотных людей; ВВП на душу населения и т.п.), либо по уровню применения организационных форм, возможных при различных системах основных институтов.

При переходе к постиндустриальной экономике и постиндустриальному обществу эти тезисы не теряют полностью своей силы, но превращаются из бесспорных утверждений в условия теорем, которые мы в основном принимаем, но не можем ни доказать, ни опровергнуть. Основной рефрен неясных качественных описаний постиндустриальной эпохи, пожалуй состоит именно в том, что мы не в силах ясно сформулировать, в чем собственно эта эпоха состоит и каковы критерии успеха. Как писал В. Мау [16]: «Скажем, можно попытаться превзойти весь мир по производству компьютеров на душу населения, разработать программы производства самых лучших в мире самолетов и телефонов, но к моменту их успешного осуществления выяснится, что мир ушел далеко вперед. Причем ушел в направлении, о существовании которого при разработке программы всеобщей компьютеризации никто и не догадывался».

Разумеется, не все авторы столь пессимистичны в вопросе возможностей прогноза. На конференции «Стратегии развития России с 2008 года» (МГУ, сентябрь 2007) развернулась примечательная дискуссия между представителями двух альтернативных подходов к планированию развития страны. Первая концепция, «институциональная», подготовленная независимой сетевой группой «СИГМА» [11], предусматривает, что главной задачей является модернизация институтов, понимаемая очень широко – от «роста доверия граждан к общественным институтам» до «улучшения международного имиджа России на основе формирования нового образа жизни внутри страны». Вторая концепция, представленная Центром макроэкономического анализа и прогнозирования (ЦМАКП) и получившая название «проектной», также уделяет существенное внимание институтам, но главным ее содержанием являются конкретные проекты [26]. В самом общем виде план по словам его авторов включает «последовательную капитализацию конкурентных преимуществ – от более легко реализуемых (энергетический потенциал, транзитный потенциал) – к более сложно реализуемым (высокотехнологичный потенциал); распространение эффекта роста на массовые отрасли на базе их модернизации за счет технологического трансферта, расширения внутреннего спроса, повышения инвестиционной привлекательности обрабатывающих секторов». По мнению авторов [26], в

итоге это должно привести к «репозиционированию российской экономики в глобальном экономическом пространстве».

На первый взгляд, вторая, более конкретная концепция представляется более привлекательной, ибо в любом случае тем или иным общественным силам (правительству, бизнесу, политическим партиям и т.д.) придется решать проблему «репозиционирования российской экономики в глобальном экономическом пространстве», иначе говоря, превращения нашей экономики из сырьевой в более диверсифицированную и более современную, искать новые ниши для российских товаров и услуг в мировом разделении труда. Однако, опыт последних лет показывает, что проблема при общественных нынешних институтах решается очень плохо. Различные реализуемые сегодня и декларируемые на будущее национальные проекты и федеральные программы сумели замедлить, а в некоторых областях даже приостановить развал российской науки, но не принесли заметных успехов ни в науке, ни в образовании, ни в медицине, если не считать существенного роста численности бюрократии и уровня коррупции. Могучие государственные корпорации, с одной стороны, пытаются усваивать западные методы менеджмента, а с другой стороны, сохраняют старые нормы, идущие еще из советских времен, что делает процесс управления еще более запутанным и менее прозрачным. В то же время средства из прибыли, инвестиции и займы в большей мере расходуются не на модернизацию производства (в том числе поиск и разведку полезных ископаемых), а на приобретение новых активов, в том числе непрофильных и неперспективных.

Поэтому на второй взгляд, институциональные подходы представляются более продуктивными, несмотря на их неконкретность и оторванность от реально наблюдаемых политических и экономических процессов. Нужно сперва вспахать поле, на котором могут расти инновационные проекты, чем перечислять желательные инновации.

Однако на третий взгляд, новые сомнения вызывают и основные положения институциональных проектов. Эти сомнения имеют разное происхождение и отчасти даже вступают в противоречия между собой. Поэтому сперва рассмотрим их по раздельности.

Во-первых, рекомендации институционалистов помимо вещей, полезных во времена (снижение коррупции, повышение эффективности управления и выполняемости законов, рост международного авторитета страны и т.д.), включают явные западнические (вестернизационные) рекомендации, достижимость которых в ближайшее время сомнительна, а полезность не является предметом общественного консенсуса. К их числу относятся, например, слова о развитии демократии и активности гражданского общества, о снижении административных барьеров для эффективной работы рынков, об укреплении частного финансового сектора, развитии пенсионной реформы и т.д. Нынешний вектор трансформации российского общества скорее включает в себя деградацию демократии и гражданского общества, рост вмешательства государства в экономическую жизнь. Конечно, происходящие изменения не столь однозначны, как кажется многим государственным деятелям, наряду с этим укрепляются многие рыночные институты, люди привыкают к негосударственной сфере обслуживания и торговли. Но все же реализация планов институционалистов, требующая, по их же словам, создания широкой коалиции, формируемой снизу, весьма проблематична в настоящий момент.

Во-вторых, в мире нет полной уверенности в правильности и, тем более, единственности институционального опыта западных стран. Разумеется, никто не оспаривает, что наблюдаемое нами «Новое время», *modernity* – это сугубо западный продукт, усвоенный затем странами, принадлежащими к иным цивилизациям. Если бы Запад по каким-то причинам задержался, и прорыв к индустриальную эпоху был осуществлен впервые в Японии или в Китае (возможность подобной истории мы обсуждать не будем – сошлемся на В. Макнила [34]), то и *modernity* имело бы несколько иной вид. Однако даже в рамках существующего *western-modernity* и, тем более, *postmodernity* безусловно возможны различные варианты, и как далеко простираются различия – судить очень сложно. Во всяком случае, ныне среди мировых экономических лидеров находится не только демократические страны с высокоразвитой наукой – США с инновационной экономикой или Финляндия с наиболее высокой конкурентоспособностью (по оценке WEF), но также авторитарный

Сингапур или европейский центр аутсорсинга – Ирландия. Нынешние финансовые проблемы США, а также низкие темпы экономического роста в странах ЕС еще более усиливают подобные сомнения.

В-третьих, все обсуждаемые проекты принадлежат к парадигме безостановочного ускоряющегося технического прогресса и экономического роста, углубляющейся глобализации (разумеется, в новой постиндустриальной инкарнации) и т.д., которая начала вызывать уже в 60-тые годы XX столетия. Высказанные тогда опасения (прежде всего в работах Римского клуба), что минеральные ресурсы подходят к концу, что численность человечества растет слишком быстрыми темпами (и при сохранении прежней тенденции в начале XXI века придет к сингулярной точке) и прочие страшилки оказались несправедливы. Запасы минеральных ресурсов (измеряемые в объемах мирового годового потребления на момент проведения расчетов) не сократились, а увеличились, например, для нефти они поднялись с 35 до 40 лет (или примерно ста лет с учетом перспективных ресурсов глубоководного шельфа, месторождений тяжелой нефти и битуминозных песков и т.д.).

Тем не менее, все же многое изменилось, как в реальной экономике, так и в восприятии людей. Прежде всего замедлился рост численности людей на Земле, сперва относительно, а с середины 90-тых годов – и абсолютно. Во-вторых, остановился, а в некоторых странах, и вовсе сменился сокращением рост количества потребляемых ресурсов на единицу ВВП. В-третьих, реальные продукты, измеряемые в тоннах и Джоулях, во многом сменились информационными и виртуальными, измеряемые в мегафлопах, байтах, мегабитах в секунду (что, по мнению многих исследователей и является основным признаком перехода к postmodernity). Описываемые выше явления происходят на наших глазах, скорее начинаются, чем заканчиваются, сопровождаются множеством других изменений, глобальных и сиюминутных, и вызывают множество споров. Мы не будем посвящать дальнейшее повествованию описанию этих дискуссий, которыми полна мировая пресса, как научная, так и популярная, а ограничимся лишь несколькими вопросами.

Прежде всего, мы не знаем, насколько действительно нужна России инновационная экономика в модных областях ИСТ и нанотехнологий (если исключить военные инновации, но за пределами воинственных речей наших политиков реально Россия вроде бы ни с кем воевать не собираемся). С одной стороны, как уже упоминалась, страны-реципиенты, которые довольствуются чужими изобретениями в этих областях, часто не менее успешны, чем страны-доноры, производящие научные знания и инновации. С другой стороны, при сырьевой и энергетической специализации экономики возможно полезнее было бы сосредоточить свои усилия в областях совершенствования процессов добычи и переработки полезных ископаемых, методов поиска и разведки полезных ископаемых, прогноза землетрясений и других катастрофических явлений, трансформации первичной энергии и силовой электроники, чем лезть туда, где мы уже порядком отстали и в обозримой перспективе не имеем рынков сбыта. Кстати, как нам представляется, реализация планов институциональной модернизации российской экономики скорее заставит бизнес обратить внимание на эти области, чем на соревнование с США и Японией в области микроэлектроники и компьютерной техники¹. С третьей стороны, как показывает опыт последних лет (особенно экономики США), инновационная экономика, зависящая от малопредсказуемого хода научно-технического прогресса, еще более неустойчива, чем традиционная индустриальная. Темп инноваций (равно как и темп биологической эволюции) весьма неравномерен, а длительное (т.е. в течение 10–15 и более лет) отсутствие серьезных инноваций ведет сокращению прибыльности инвестиций и их переносу их потока в более традиционные сферы. Вообще было бы очень полезно разделить разнообразные планы по превращению российской экономики в постиндустриальную, инновационную и т. д. на реальную коммерческую (точнее, коммерциализируемую при удачных вариантах), престижную и оборонную составляющие.

¹ Утвержденные Президентом РФ (№ Пр-843 от 21 мая 2006 г.) 8 приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в РФ (Безопасность и противодействие терроризму; Перспективные вооружения, военная и специальная техника; Живые системы; Рациональное природопользование; Индустрия наносистем и материалов; Транспортные, авиационные и космические системы; Информационно-телекоммуникационные системы; Энергетика и энергосбережение) и 34 критические технологии совмещают самые разнообразные представления о характере постиндустриальной экономики России.

Но также есть сомнения и более высокого порядка. Изменения, о которых шла речь выше, не ограничиваются только прекращением гиперболического роста населения Земли, вслед за ним прекращается и гиперболический рост мирового ВВП на душу населения, и само понимание роста и успеха заметно меняется, что во многом определяется экологическими проблемами. Академик Н.Н. Моисеев [17] говорил о коэволюции человека и природы, однако при всей привлекательности этой точки зрения, ее нельзя принимать без серьезных корректировок. Геологические и биологические процессы, даже если им приписать свойство ускорять темпы эволюции², не могут так ускориться, чтобы без утрат приспособиться к нашему растущему вмешательству и нашим растущим потребностям. Как это ни печально сознавать, но природа Земли, прежде всего ее флора и фауна, во многом переходят на наше попечение, и в нашей власти отдать это попечение рыночным механизмам регуляции, превратить в предмет государственных (межгосударственных) забот или как-то разделить между ними. Экологические проблемы, к которым в России не принято относиться всерьез, даже при исключении дискуссионного вопроса о причинах и темпах всемирного потепления, будут существенно влиять на экономику ближайшего будущего.

В свете всех этих перемен неясен вопрос, в какой мере человечество способно поддерживать существующий темп инноваций и роста ВВП во всем мире. И не только с экологической точки зрения – выдержит или не выдержит наша планета такое давление на экосистемы. Кроме природы есть еще и сам человек, возможности которого перестраиваться и менять образ жизни также ограничены. Как, например, темп роста населения без размножения в пробирке не может превзойти 6,5% в год (при современной продолжительности жизни в самых благополучных странах все женщины рожают в течение всего детородного периода), а фактически с учетом реального уровня брачности – 4,75%³. И хотя это невозможно строго вывести из биологических констант, но все же можно с уверенностью сказать, что приспособляемость ежемесячно к новому компьютеру и новой версии операционной системы нормальный человек не в силах.

Поэтому важно рассмотреть вопрос, как человеческая природа влияет на темпы роста и какие ограничения отсюда следуют. Как нам представляется, обсуждаемой переменной при таком подходе должны быть не темпы роста, а темпы самого исторического времени. И.М. Савельева и А.В. Полетаев [27, с. 83], посвятившие историческому времени целую книгу, разделили его на время-1 и время-2, при этом время-1, как пишут авторы является «статическим, дискретным, гомогенным и каузально-нейтральным, а время-2 – динамическим, континуальным и каузально-зависимым». Иначе говоря, время-1 – это ньютоновское время, вмещающее исторические события, но независимое от них, а время-2 – это время исторических изменений. Это разделение имеет богатую предысторию, охватывающие не только собственно исторические исследования, но также естественнонаучные, философские и психологические. Тем не менее, нам представляется, что подобное разложение времени пренебрегает обыденным «очеловеченным» временем, не встроенным в ход истории как время-2, но и не столь безразличным к ним как ньютоновское время-1.

Вместо этого разложения предлагается разделение времени человеческой истории на направленное (как правило, ускоряющееся) историческое время и полупоступательное-полукруговое «очеловеченное»⁴ время. Материей или, точнее, мерами исторического времени выступают исторические события и исторические изменения – возникновения и падения царств и империй, рост народонаселения Земли, технологический прогресс или рост скоростей передачи грузов и информации. Естественными мерами обыденного времени могли бы выступать главные астрономические циклы – сутки и год, но оба периода слишком коротки и слишком «цикличны», ибо существуют вне тех изменений, которых человек не может избежать – необратимого жизненного пути каждого человека и смены поколений. Поэтому мерой обыденного времени должна быть человеческая жизнь (или только ее активный период). На протяжении большей части истории продолжительность

² Такие утверждения высказывали многие авторы, самые крайние утверждения см. в [23], однако, на мой взгляд, здесь мешается взгляд на природу со стороны человека с попытками объективной оценки скорости эволюции в природе.

³ Подсчитан на основании брачной рождаемости секты гуттеритов (как демографического эталона) и возрастных показателей смертности современной Норвегии.

⁴ Выражение А.Я. Гуревича из книги «Категории средневековой культуры» [7].

человеческой жизни практически не менялась, и скорость обыденного времени оставалась почти постоянной. В последние столетия продолжительность жизни выросла, и в противоположность ускоряющемуся историческому времени скорость обычного времени даже немного замедлилась. Разнонаправленность изменений скорости обыденного и исторического времени, как нам представляется, имеет важное значение для понимания современной эпохи. Но прежде, чем его обсуждать этот феномен, необходимо хотя бы рассмотреть бегло рассмотреть основные черты взаимодействия двух ипостасей времени.

Как неоднократно указывалось многими авторами, яркие исторические события (чаще трагического свойства) нарушают непрерывность обыденного времени и порождают дискретность поколений людей, сложившихся под влиянием исторических событий (подробнее см. обширную подборку литературы в книге [24]). Т.е. дискретность образуется на тех отрезках истории, где скорость исторического времени (исторических изменений) превышает скорость обыденного времени. Как мы отмечали в работе [38], в этих случаях жесткая конкуренция, ниспровергающая и уничтожающая проигравших, порождает классические триады отцы-дети-внуки (кондратьевский цикл длительностью 50–60 лет), убедительные примеры проявления этого цикла во время смут показаны в книге [36]. Более мягкая конкуренция, оставляющая проигравшим возможности реванша порождает более короткие циклы длиной одно поколение (или даже полпоколения). Хорошей иллюстрацией этой закономерности служат длинные кондратьевские волны в экономической жизни США с ее жесткой конкуренцией и более короткие (в среднем 30-летние) политические циклы. Когда историческое время замедляется, дискретность обыденного времени размывается и непрерывность вновь берет верх над дискретностью.

На протяжении всей предшествующей истории человечества, ускорения исторического времени, «обгоны» обыденного времени были эпизодами, после которых восстанавливалось обычное соотношение скоростей. Однако, в переживаемую нами эпоху, когда скорость исторических (например, технологических) изменений достигла небывалых ранее значений, а обыденное время, напротив, замедлилось, обратное соотношение становится нормой. Это приводит к тому, что обыденное время начинает тормозить исторические изменения, людям тяжело отвыкать от того, к чему они привыкли в детстве и юности.

Разумеется, историческое время не сдается без боя, например, вопреки прежним традициям, во многих областях бизнеса (особенно в самых быстроразвивающихся), руководящие позиции занимает уже не самое старшее работающее поколение, а более молодые люди. Тем не менее, подобные явления не могут полностью снять эффекта торможения, проявляющегося в самых разных областях – от фактического или кажущегося замедления научного прогресса до замедления роста народонаселения Земли. Если в ближайшее время не произойдет существенных изменений, касающихся самой природы человека (о которых говорят многие футурологи, см., например, [28]), то в дальнейшем нас ожидает стабилизация или даже некоторое замедление скорости исторических изменений. Поэтому и планирование ускоренного развития (5–7 и более процентов в год) может касаться только сужающейся в условиях постиндустриальной экономики области классического догоняющего развития или кратковременных рывков, связанных с изменением цен или новыми изобретениями.

Таким образом, определение направлений постиндустриальной модернизации экономических институтов России сталкивается со множеством ограничений глобального и локального свойства:

- происходящие в настоящее время процессы политической и экономической традиционализации России;
- неединственность и проблематичность опыта США, на который явно или неявно ориентируются все планы и прогнозы, даже составленные воинствующими антиамериканистами;
- принципиальную неустойчивость темпов роста инновационных экономик;
- наличие экологических ограничений;
- весьма вероятная в ближайшем будущем стабилизация или даже некоторое замедление скорости исторических (и в том числе технологических и экономических) изменений.

Естественно, соединить вместе все эти процессы (а также множество других, оставшихся за пределами наших рассуждений), оценить их взаимодействие между собой и учесть при планировании не способна ни одна прогностическая группа. Поэтому процесс составления планов прежде всего упирается в то, в какой мере мы способны предвидеть будущее, достаточна ли эта мера для того, чтобы планы и прогнозы не превращались в мечтания, рассыпающиеся после первого столкновения с жизнью (например, как план построения коммунизма, торжественно возвешенный народу на XXII съезде КПСС).

Проблема возможности или невозможности прогнозирования будущего издавна волновала всех мыслящих людей. В эпоху всеобщей веры в Бога главной проблемой была свобода воли человека, по мере секуляризации общественного сознания центр тяжести смещается к вопросу существования или несуществования законов истории, дающих возможность сделать прогноз. Современному человеку, особенно человеку свободомыслящему и причастному к научному сообществу очень трудно сделать выбор между альтернативами. С одной стороны, ему хочется иметь свободу воли, пусть даже ограниченную не только физическими законами, но и некоторыми социальными закономерностями, но во всяком случае свобода должна быть настолько велика, чтобы исторический прогноз был невозможен. Наиболее последовательно эта точка проведена в книге К. Поппера «Нищета историцизма» [25]. С другой стороны, человеку науки чужда мысль, что какая-то сторона действительности, вернее, не какая-то, а само будущее человечества находится за пределами научного анализа.

В настоящее время на роль дисциплины, способной предсказывать будущее, претендует синергетика, мы видим бурный рост количество монографий и сборников статей, где предвещается подобная возможность (см., например, [21, 10, 2]). Поэтому внимательно рассмотрим достижения синергетики в деле прогноза, ибо этот вопрос будет еще не раз вставать перед всеми, кто пытается заглянуть в будущее или составить планы на большие сроки.

Нам представляется, что синергетика (или нелинейная наука) действительно впервые дала принципиальную возможность отвечать на этот вопрос в согласии с обеими описанными выше установками. Как писали Е.Н. Князева и С.П. Курдюмов [10]:

Будущее открыто и не единственно, но оно не является произвольным. Существует ограниченный набор возможностей будущего развития; для всякой сложной системы существует дискретный спектр структур-аттракторов ее эволюции. Этот спектр определяется исключительно ее собственными свойствами. В нелинейных ситуациях неустойчивости и ветвления эволюционных путей человек играет решающую роль в выборе наиболее благоприятной – и в то же время осуществимой в данной среде – будущей структуры, одной из спектра возможных структур-аттракторов. Из-за неизбежных элементов хаоса, флуктуаций, наличия странных аттракторов имеются определенные границы нашего проникновения в будущее, существует горизонт нашего видения будущего. В то же время синергетический подход позволяет нам видеть реальные черты будущей организации, анализируя сегодняшние пространственные конфигурации сложных структур, возникающих в определенного типа быстрых эволюционных режимах.

Более того, синергетика впервые продемонстрировала математический аппарат, с помощью которого получают структуры, качественно сходные с наблюдаемыми экономическими и социальными процессами. Сходство между решениями нелинейных уравнений и наблюдавшими в истории (и наблюдаемыми ныне) процессами отмечали многие авторы. Однако, при этом она не дала явных средств для приложения своего аппарата к гуманитарным дисциплинам. И попытки непосредственного приложения нелинейной науки к социальным проблемам, несмотря на наличие бесспорных успехов, сразу сталкиваются с множеством проблем. Прежде всего, мы очень плохо умеем представлять качественные гуманитарные понятия как математические объекты и, во-вторых, даже кое-как производя эту операцию, нам очень трудно добиться такой точности оценок, чтобы уравнения имели прогностическую ценность. Далее неясно, как совместить принципиально различные и во многом противоречащие друг другу, но в равной мере общепринятые, трактовки изучаемых процессов.

Фактически в настоящее время примеры успешного математического описания исторической динамики социально-экономических процессов в основном ограничиваются редкими случаями, когда характеристики процессов можно описывать обычными числа-

ми с приемлемой точностью, причем среди них преобладают частные локальные явления. К числу немногочисленных успешных примеров математического описания важных историко-экономических проблем прежде всего относятся демографические явления. В первую очередь, это гиперболический рост населения Земли, впервые отмеченный Х. Ферстером [32], и подробно рассмотренный в работах М. Кремера [33], С.П. Капицы [9], А.В. Подлазова [25], С.В. Циреля [35], А.В. Коротаева [13] и других исследователей. Второе, не менее важное достижение математической экономической истории – это теория демографических циклов, восходящая еще к трудам Мальтуса [15] и получившая развитие и подтверждение на обширном историческом материале (см. например, [36, 13, 20]). Однако и те и другие достижения математизированной экономической истории фактически относятся к анализу прошлого, но не к прогнозу будущего. Гиперболический рост суммарного населения Земли прекратился в 60-тые годы XX века, а сам Мальтус предложил свою теорию именно в тот момент, когда описанные им процессы переставали действовать в европейских странах. В развитых странах, и особенно в России, главные демографические проблемы ныне состоят не в стремительном росте, а, наоборот, в сокращении и старении населения.

Таким образом, роль нелинейной науки в прогнозе будущего пока в основном выразилась не в конкретных успехах, а в моральной поддержке экономистов, историков и футурологов. Можно сказать, что математики подбадривают коллег: «Решения, которые вы ищете, наверняка есть, надо установить определяющие параметры, написать уравнения, их связывающие, задать начальные и граничные условия (или построить нейронную сеть, клеточный автомат и др. – мы даже примерно представляем их вид), и вы получите то, к чему стремились». Поэтому мы одновременно и ушли от противоречия, о котором говорилось выше, и остались на том же месте.

Я не буду перечислять многочисленные препятствия для более или менее конкретного прогнозирования, сформулированные К. Поппером [25]. Фактически самые лучшие прогнозы превращаются в набор сценариев, причем вероятности тех или иных сценариев, как правило, не просчитываются. При этом, как показывает опыт, футурологи обычно ошибались с выбором сценария, а зачастую и с описаниями самих сценариев. Практически все основные мотивы наиболее распространенных прогнозов – ускоренное освоение космоса, нехватка ресурсов (см. выше), мировое лидерство Японии, перенаселение Земли, ядерная война, либеральный «конец истории» и т.д. либо вовсе не сбылись, либо не оказали существенного влияния на ход истории (скорее их влияние определялось уровнем страха общества перед перечисленными угрозами или уровнем веры в прогнозируемые успехи). Вроде бы более правдоподобной казалось хандингтоновское столкновение цивилизаций (особенно в период после 11.09), но ныне и этот прогноз оспаривается все чаще и чаще.

В то же время существует множество прогнозов, сделанных людьми, не имеющими отношения к науке, но оказавшихся весьма точными. В истории России, по-видимому, самым ярким примером является прогноз П.Н. Дурново [8], угадавшего в 1914 году не только февральскую, но и октябрьскую революции. К сожалению, мы никогда не можем определить причины точности таких прогнозов. Можно долго и бесплодно спорить о том, обладали их авторы незаурядной интуицией, пользовались особо точными неформальными методами анализа, или это просто результат везения, так как из целого ряда разумных прогнозов хотя бы один (может быть, и не самый лучший по качеству анализа ситуации) с большой долей вероятности должен был сбыться.

Из научных прогнозов (точнее, прогнозов с детально описанной методологией) наибольшее впечатление производят прогноз К. Маркса о социалистической революции и противоположный по смыслу прогноз Р. Коллинза о распаде СССР [31, 12]. К сожалению, именно описание методологии делает эти прогнозы менее яркими, чем прогнозы любителей, ибо обстоятельства распада СССР и особенно социалистической революции в России существенно расходились со схемами этих замечательных социологов. Хотя при этом есть все же есть одно полуисключение из правила – это уже начавшиеся катастрофические процессы, имеющие явные механизмы положительной обратной связи. Такие прогнозы тоже не обязательно сбываются, но они играют роль предостережений, важных для предотвращения катастроф.

А теперь спустимся с философских высот и подойдем к вопросу о прогнозировании будущего с более прикладных позиций. Тогда нам станет нетрудно заметить огромное сходство между прогнозом и экспертизой, а если задачу сформулировать не как сакраментальный вопрос «что будет завтра?», а в более скромной форме «что будет завтра, если мы сегодня сделаем то и то-то?», то отличие и вовсе исчезнет⁵. На темы формализованных и неформализованных методов экспертизы за последние годы написано немало трудов, среди которых встречаются глубокие исследования и ценные разработки. Тем не менее я не буду приводить ни единого примера, ибо другие российские ученые и публицисты не менее убедительно доказывают, что экспертиза в России, влачившая жалкое существование в советское время, в последние годы окончательно развалилась в силу бедности, коррумпированности или идеологической зашоренности российских экспертов. В принципе оба взгляда на экспертизу не столь противоположны друг другу, чтобы не могли сосуществовать параллельно, но на фоне высказываний носителей второй точки зрения теоретические достижения и особенно практические претензии первых смотрятся нелучшим образом.

Мы не будем разбирать их споры, а просто обратим на то, что и те, и другие (равно как составители планы развития экономики России) почти не занимались элементарным, на первый взгляд, вопросом, каким образом следует приступать к проведению экспертизы. Скептики, естественно, указывали (к их чести, как правило, не ставя себя в пример), что эксперт должен отвлечься от своих предрассудков, идеологических установок (как будто это возможно!) и личных корыстных интересов. Энтузиасты, наоборот, как правило, брали быка за рога, писали что-нибудь вроде «основную роль в данном вопросе играют значения следующих величин ..., обозначим их ...» или «рассмотрим систему уравнений (1), где ...». При этом, в подобных работах, как правило, нельзя найти методики, объясняющие нам, почему надо рассматривать именно эти переменные, почему нужно было решать эту систему уравнений, а не другую, почему вообще надо было решать систему уравнений, а не проводить, к слову, факторный анализ, и вообще полезен ли какой-либо математико-статистический аппарат для решения поставленной задачи.

Но хватит критики и иронии. Теперь я сам, подражая коллегам, возьму быка за рога, и, опираясь на весьма нестрогие аргументы, приведенные выше, скажу, что начальный этап экспертизы, составляющий не менее 50% всей экспертизы, заключается в определении, к какой области знаний полезно отнести этот вопрос и, соответственно, какими методами его надо решать. Может показаться, что я говорю о нахождении основной тенденции, определяющей будущее. Разумеется, во многих случаях так дело и обстоит, но в принципе речь идет о большем – надо определить методы какой области знания более всего подходят для решения проблемы (снижая пафос утверждения, отмечу, что речь идет о методах, принятых в обсуждаемый момент, а завтра прогресс в какой-либо другой области может сделать иные методы более полезными).

Чтобы пояснить свою мысль, приведу любопытный и спорный пример. В конце 80-тых в России (а в мире и в более раннее время) возник огромный интерес к феномену ощущений в состоянии клинической смерти, к различным рассуждениям об отделении души от тела, туннелям, ведущим в иной мир, и другим темам книги Р. Моуди «Жизнь после смерти» [18]. Немало людей поверило и продолжает верить сегодня в эти построения, базирующиеся на множестве свидетельств людей, прошедших через клиническую смерть. Сам Моуди как добросовестный исследователь, рассматривает самые разнообразные объяснения, в том числе, сверхъестественные (религиозные), психологические и естественнонаучные (фармакологические, физиологические и неврологические и т.д.) объяснения. Однако нерелигиозные версии оказываются неполными или противоречивыми, и религиозное толкование выходит на первое место. Замечательный российский историк, А. Гуревич в своей небольшой популярной статье «Жизнь после жизни», или Нечто о современности и средневековье» [6], сопоставляет видения наших современников в предсмертном состоянии с видениями средневековых людей, которым тоже (хотя существенно реже, чем ныне) случалось возвращаться

⁵ «Институциональная» версия плана [11] вообще построена как экспертная оценка, состоящая из набора сценариев и оценок вероятности реализации каждого сценария.

из состояния клинической смерти. И находит совсем иную картину, средневековые люди видели то, что им полагалось видеть в соответствии с их верой – Страшный суд, рай, ад, Деву Марию и т.д. И их слова, в том числе предсмертный бред, включавший ответы на Страшном суде, были такими же свидетельствами совсем иной картины ухода в иной мир, как и наблюдения докторов Моуди [18], Кюблер-Росс [14] и других в наши дни. Как пишет А. Гуревич, «Люди боятся смерти, и они видят блаженный потусторонний мир, в котором смерти нет. Недаром они возвращаются из этого парадиза более смелыми и не страшящимися небытия. Страх современного человека перед смертью столь велик и всепоглощающ, а привычка к удобствам и удовольствиям вешней цивилизации столь сильна, что приводит к полному пересозданию самого образа мира иного: в нем нет уже ни суда, ни наказания, ни, соответственно, ада или чистилища. В перспективе остается один только рай – для всех без исключения, даже для бандита-мафиози, сколько бы душ при своей жизни он ни загубил. Человек освободился от чувства греховности и метафизической вины, он даже не сознает себя достойным загробного блаженства, он воспринимает его как некую данность, это то, что ему положено без всяких затрат или предварительных условий».

Придирчивый критик может сказать, что объяснение Гуревича неполное, что он не растолковывает часть феноменов, наблюдаемых Моуди, например, взгляд на свое тело и всю обстановку со стороны и т.д. Но Гуревич и не претендует на полное объяснение всех реакций организма на пороге жизни и смерти, он на смотрит на явление с другой стороны, и то, что казалось «медицинскими фактами», превращается социально-психологический феномен, а явления разных эпох сливаются в единую картину. Разумеется, этот пример может показаться неубедительными, а для других не хватает места, да и трудно убедить тех, кто не хочет верить.

Цель автора и не состояла в том, чтобы обратить читателя в свою веру, моя задача была много скромнее – показать, что очень часто можно выбрать такой взгляд на вещи, при котором сложные явления оказываются проще, чем под другими углами зрения. При этом методы, свойственные данному взгляду (данной науке), позволяют описать феномен с такой определенностью, что зачастую появляется возможность строить (верные или неверные) сценарии-прогнозы развития событий. Главная проблема заключается в том, что выбор такого взгляда на явление не может быть строго формализован, он либо нащупывается методом проб и ошибок, либо приходит как озарение, причем иногда локально для одного единственного прогноза, а иногда – для целого класса явлений и называется новой теорией, новой парадигмой и другими почетными названиями.

Тем не менее, не веря в возможность сколько-нибудь полной формализации, постараемся все наметить некоторые нестрогие методы сравнения и выбора угла зрения, под которыми следует смотреть на данный предмет. Главным критерием, на наш взгляд, является недоказанный, но широко применяемый принцип бритвы Оккама, иначе говоря, возможность объяснить как можно больше наблюдаемых явлений как можно меньшим количеством ненаблюдаемых сущностей. Естественно, измерить ни то, ни другое невозможно, остается полагаться лишь на интуицию, но все же некий ориентир этот принцип дает. Более того, он даже может указывать до какой степени подробности (точности) стоит вести рассуждения. Если переход к следующему уточнению требует существенно большего размножения сущностей, чем предыдущие, то разумно полагать, что достигнутый уровень был последним в рамках данной парадигмы.

Возвращаясь к сформулированной в начале статьи проблеме выбора планов постиндустриального развития России, в соответствии с развиваемым подходом зададимся вопросами, кому они адресованы и кто их будет осуществлять. При авторитарном образе правления любой план представляется суд начальства и оно решает, стоит ли его воплощать в жизнь, а если стоит, то какие надо внести коррективы, кто что будет делать и кто перед кем будет отчитываться. При демократическом способе правления вопрос с адресатом гораздо сложнее, одним из адресатов по логике вещей должна быть некая политическая сила (партия, движение), которой наиболее близки эти предложения и которая может внести их в свою программу действий и агитации на выборах. Другими адресатами выступают все политически активные члены общества (участники митингов, читатели га-

зет и сайтов в интернете, телезрители и радиослушатели), а также научные сообщества коллег и неправительственные организации. Они, разумеется, не могут сами реализовывать планы, но могут влиять на результаты выборов, а между выборами – на правительство, региональные власти и политические партии. И, наконец, третьим по счету, но не по важности адресатом выступает бизнес (в первую очередь аналитические отделы крупных бизнес-структур), которые в рыночной экономике и принимают экономические решения, а также могут лоббировать те или иные решения в органах власти.

Поэтому при составлении планов трансформации экономических институтов необходимо прежде надо понять, для страны с каким политическим устройством они пишутся. Без этого, как мне представляется, практически нет шансов на реализацию самых лучших планов и проектов.

Для решения данного вопроса, а также для демонстрации описанного метода рассмотрим не экономический, но крайне важный для экономического будущего страны, вопрос – когда в России станет возможна демократия и когда планы будут составляться для общества, а не только для власти? Согласно принятой методике первым шагом является выбор подхода, с помощью которого будет осуществляться прогноз. Хотя на тему демократизации написано немало, но реальных количественных подходов к решению подобной проблемы почти не разработано. Можно указать лишь на корреляции демократии (точнее, возможности удержания возникших протодемократических режимов и их превращения в демократии) с ВВП на душу населения. Но корреляции не могут заменить функциональных связей, например, Сингапур при ВВП ~ \$ 30 000 per capita заведомо не является демократией, а Индия, несмотря на малый доход и сохранение кастовых различий, имеет немало демократических черт. Кроме того, недавно появилась работа Х.Велзела и Р.Инглхарта [37] с данными об очень высокой корреляционной связи между демократической формой правления и демократическими установками народов. Это важный аргумент против механического подхода к демократизации общества после достижения определенного уровня благосостояния, но все же разговор о причинно-следственных связях демократических установок населения и демократии очень близок к известному спору о курице и яйце. Нам же важно понять, какой механизм может привести Россию к демократии. Здесь мог бы быть полезен сценарный подход, традиционно используемый в политической футурологии, но отсутствие значимых российских прецедентов делает почти невозможными любые оценки вероятностей тех или иных сценариев.

И после этих слов, как предписывает моя методология, я беру быка за рога и заявляю, что с теми людьми, что нынче живут в России, как показывает наш сегодняшний опыт, демократия невозможна. Поэтому весь вопрос состоит в том, когда могут (и могут ли) появиться новые поколения, которые все же способны перейти к демократии. Легко видеть, что использование поколений в качестве основной сущности, избавляет нас от рассмотрения многих других сущностей и хорошо удовлетворяет введенному критерию. Поэтому, не приводя оформленных доказательств своего тезиса, я утверждаю, что лучшим методом рассмотрения данного вопроса может быть поколенческий подход.

Главное слово сказано, и можно переходить к разговору о поколениях. Одним из самых тяжелых последствий легкой поры перестройки конца 80-х и трудного начала 90-х гг. было исчезновение советского «среднего класса», реализующего свое право на свободу мнений на прокуренных кухнях с прикрытым подушкой телефоном и обустривающего свой быт в жестокой борьбе с товарным дефицитом. Бывшие представители среднего класса или сумели, не щадя своих времени, энергии и приверженности приличиям, пробиться в новые элиты, либо не сумели удержаться на плаву и пополнили ряды «новых бедных». Эволюция взглядов бывших западников-бюджетников, их разделение на популистов националистического толка и небольшую популяцию реликтовых демократов (а также множество переходных категорий) может представлять большой интерес для историка наших времен, но вряд ли столь актуальна для прогноза.

Главными героями футурологического жанра должны быть представители иных поколений. Как я писал в 2002 году в книге «Западники и националисты: возможен ли диалог?» [29] на смену советскому среднему классу пришло «племя новых российских

трудоголиков. Как правило, это люди молодого и среднего возраста (для определенности 25–45 лет), жители Москвы и других больших городов, с высшим образованием, обычно не обремененные очень высокими духовными запросами и чрезмерной моральной щепетильностью, но и существенно отличающиеся от героев криминальной приватизации (по оптимистической оценке они составляют преобладающую часть пресловутого “среднего класса”). Однако, в масштабе всей России их мало, и трудно представить, каким образом значительная часть старшего поколения в больших городах и всего населения в провинции сумеет влиться в их ряды. Кроме того, материальные запросы новых трудоголиков по российским меркам относительно велики, и частично они удовлетворяются посредством неадекватного перераспределения доходов в их пользу. Готовности же поделиться своими доходами – ни ради повышения конкурентоспособности других слоев населения, ни в целях достижения большей социальной справедливости, – у большинства из них, как мне представляется, не наблюдается».

За прошедшие с тех пор пять лет на нас пролился золотой дождь нефте- и газодолларов, резко увеличивший внутренний спрос, а рост доходов населения ослабил социальные противоречия 90-х годов. Конечно, самые глубокие противоречия никуда не ушли, просто за золотым дождем, хлещущим в Москве, льющим в других мегаполисах, и капающем в более мелких городах, мы почти не видим ни продолжающейся тихой нищеты деревень и многих малых городов, ни истинного механизма разрешения прошлых противоречий – смены поколений. Однако за эти пять лет мы увидели и другое. Молодые трудоголики заметно увеличились в числе, и сумели определить не только свои экономические, но и политические представления. Пессимистический взгляд на мир заставляет говорить, что им не нужна конституция, им достаточно севрюжины с хреном. И действительно, глядя на развал избирательной системы, рейтинги Путина, дело Ходорковского и т.д., возразить нечего. Наши трудоголики либо не ходят на выборы вообще, либо голосуют за чиновников «Единой России», с которыми можно договориться на взаимовыгодной основе, либо за откровенных шовинистов, подчас демонстрируя антиамериканизм в стиле славного президента Ирана.

Мы можем сказать про них еще немало горьких слов. Они сильно заражены национализмом, им свойственны национальные фобии, особенно по отношению к южным народам нашей страны, они равнодушны к либеральным лозунгам и совсем не привержены демократии. Их подчеркнутый патриотизм по-прежнему не вызывает у них желания делиться своими доходами с бедными, старыми и больными. Они готовы давать взятки чиновникам (а те готовы брать и просить о новых), их устраивает персоналистский режим Путина, защищающий обеспеченную часть общества от тихого недовольства бедняков и частенько греющий души антиамериканскими и шовинистическими речами. Рабски подражая американским традициям в офисах и даже квартирах, они пышат антиамериканизмом. Ненависть к миру, в котором они не имеют статуса подданных сверхдержавы, объединяет все слои общества и порой принимает патологические формы. Антиукраинские, антигрузинские и другие пятиминутки ненависти находят живой отклик у большинства населения нашей страны, и наши продвинутые трудоголики среди первых рядов подпевал.

Но можно сказать и другое. Эти люди, в отличие от нас, воспитанных и живших при советской власти, и экономически и психологически гораздо более независимы от государства. Идеал государственного патернализма (вместе с коллективизмом, духовностью и соборностью) на словах им не менее близок, чем всем остальным. Но на деле (как нынче говорят, по жизни) они другие. В тех ситуациях, когда мы побежим с челобитными к начальству или, наоборот, сядем писать гневные прокламации, они пойдут в суд или к чиновнику, с которым можно договориться. Они не будут взывать к справедливости и чувству долга начальства, они будут сами решать свои проблемы.

Это антизападное поколение, смеющееся над западниками-либералами и одобряющее персоналистский режим Путина, по сути дела первое в нашей стране самостоятельное независимое поколение с вполне западными бытовыми привычками и даже трудовыми навыками. Они хотят и умеют зарабатывать деньги с помощью напряженного квалифицированного труда. При этом в отличие от населения западных стран у них почти нет ни желания, ни навыков самоорганизации. Каждый за себя и только для себя. Но даже и здесь

мы можем разглядеть в микроскоп малозаметные перемены – кондоминиумы, другие формы самоорганизации в жилищах, протесты автомобилистов. Этого очень мало, скорее уж зреют крикливые националистические партии полуфашистского и откровенно фашистского толка, но все же какая-то (пусть, мелкая, бытовая и меркантильная) самоорганизация нарождается на наших глазах. Кроме того, у нас возникли виртуальные суррогаты гражданского общества, прежде всего ЖЖ, в той или иной мере объединяющие тысячи и десятки тысяч людей и даже порой способные на какие-то действия в реальном мире.

Так как вопрос стоит о возможности, то, рассуждая о более далеком будущем, я ограничусь одним из наиболее благоприятных вариантов. Как указывалось выше, 50-60-летний цикл (цикл Кондратьева или цикл двух поколений) явственно проявляется после крупных событий и поколений, выросших в условиях перемен. Я считаю, что есть основания полагать, что дети наши детей, которые родились буквально вчера или которым суждено родиться завтра, унаследуют самостоятельность своих родителей, их экономическую и психологическую независимость от государственной власти. И в то же время наши внуки вспомнят о политической активности своих дедов (не будем уточнять, как недолго она длилась) и зададутся простыми вопросами: «если государство так малоэффективно, то почему оно имеет столько прав; почему мы сильно зависим от государства и почему оно так слабо зависит от нас и т.д.». Конечно, нельзя гарантировать, что такой момент обязательно наступит; но даже если он наступит, то это будет далеко не завтра.

Самая ранний период, на который можно надеяться – это значимое вступление обсуждаемого поколения в политическую и экономическую элиту общества. В революционном варианте люди вступают в большую политику рано, например, около 30 лет, тогда начало перемен относится примерно к 2030–2035 гг. В более спокойных эволюционных вариантах вступление в большую политику происходит позже, и тогда перемен следует ожидать в 2040-х годах. В общем, самая близкая критическая дата – это 2035–2040 год или даже более поздние годы.

Однако стоит ли возлагать столь большие надежды на еще не вступившее в жизнь поколение, есть ли шанс, что оно действительно сумеет переменить устройство нашей страны? В поисках ответа на этот вопрос обратимся к замечательной, хотя и прочно забытой книге М. Гершензона «История молодой России» [5]. В этой книге Гершензон противопоставляет поколение декабристов и поколению Станкевича и Герцена. Сравнивая два поколения, он выделяет несколько принципиальных различий, которые заслуживают серьезного обсуждения. Однако, все отличия способов мышления или мировоззрений, особенно при сопоставлении не двух человек, а двух больших неоднородных групп, всегда субъективны и могут быть истолкованы весьма различными способами. Поэтому обратим главное внимание на самую простую, но строго фиксируемую и важную для нас характеристику, – скорость взросления. Как пишет Гершензон [5, с.5]: «Может быть, ни в чем так ясно не обнаруживается характер эпохи, как в раннем созревании того поколения: Пушкин, Чаадаев (! – С.Ц.) – в 16 лет зрелые люди, так всегда бывает в периоды господства законченных мировоззрений, когда юноше остается только усвоить готовые приемы и навыки мышления. Станкевич и его товарищи созревают гораздо медленнее».

Предложенная М. Гершензоном классификация поколений или, точнее, ее распространение на большой отрезок российской истории, занимает промежуточное место между регулярными (в идеале строго чередующимися) сменами поколений одного типа поколениями другого типа и выделением одного-единственного поколения (в крайнем случае двух поколений), создающего нацию с ее мифологическими историей и географией и оформленными традициями, якобы уходящими в седую древность [1, 4]. Однако в нашем понимании противопоставление быстро взрослеющих поколений, опирающихся на готовую традицию, и поколений медленных зреющих авторов новой традиций имеет более широкий смысл, нежели только зарождение национального дискурса.

В российской обществоведческой науке, как правило принято считать, что сами традиции авторитарной власти, нерыночной экономики, смешения собственности и суверенитета («власть-собственность») и т.д. и являются теми российскими традициями, кото-

рые очень трудно или вовсе невозможно преодолеть (или нужно беречь и преумножать при иных установках авторов). Однако, недавно [30] мы предположили вторичность авторитарных традиций по отношению к отсутствию в России общепринятых правил игры (иначе говоря, сосуществованию резко различающихся между собой и трудных для выполнения правил) и нашему неумению договариваться между собой об общих правилах поведения в стандартных ситуациях. Отсутствие таких правил или, другими словами, слабость и неустойчивость всей институциональной системы, на бытовом уровне компенсируется личными взаимоотношениями (в том числе коррупционного характера), на более высоких уровнях – временными драконовскими правилами и виртуальной мистической связью каждого с вождем. Однако такая форма существования уже стала нашей традицией и ее разрушение чревато распадом национальной культуры.

Мы не будем пытаться прогнозировать результаты идеологических исканий наших внуков, а ограничимся лишь констатацией, что скорее всего речь может и должна идти о создании некоего «плацдарма» общественного консенсуса, достаточно узкого, чтобы не разрушать противоречивую традицию, но и достаточно широкого для решения многих прикладных проблем без обращения к не найденным до сих пор ответам на вековые вопросы. Само создание принятых большинством традиций поведения в городе уже является важным вкладом в построение демократического общества в России.

Поэтому для достижения успеха обсуждаемое поколение должно принадлежать к медленно зреющим поколениям, самостоятельно вырабатывающим свои взгляды. А это откладывает возможный наиболее ранний срок демократических перемен, как минимум, на 2040-ые годы, до которых немногим из нас суждено дожить. Таким образом, как это ни печально сознавать, любые планы и проекты, составляемые сегодня, должны обращены в первую очередь власти. Обращения к отсутствующему гражданскому обществу или иным партиям, кроме «Единой России», лишены смысла, а последнюю нельзя отделить от исполнительной власти. Кроме исполнительной власти, адресатами планов могут быть также крупные бизнес-структуры, хотя необходимо учитывать, что значительная часть из них принадлежит государству, а остальные после дела «Юкоса» боятся предпринимать серьезные шаги, предварительно не проконсультировавшись с властью.

Имея таких адресатов и учитывая несклонность властей, обжегшихся на монетизации льгот, к серьезным реформам, остается признать, что вопреки всему сказанному выше, большую перспективу имеет проектный подход, несмотря на уже известные большую «взяточность» государственных проектов и малую эффективность бюрократического аппарата. Реформы институтов могут выступать лишь вспомогательные меры для реализации проектов. Как нам представляется, только такие подходы при всей своей неэффективности имеют шансы быть реализованными, хотя не стоит надеяться, что их реализация приведет к построению постиндустриального общества. Либо надо отойти в сторону и ограничиться целью понимать, а не изменить Россию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андерсон Б. Воображаемые сообщества. Размышления об истоках и распространении. М.: Канон-пресс-Ц, Кучково поле, 2001.
2. Будущее России в зеркале синергетики / Под ред. Г.Г. Малинецкого. М.: КомКнига, 2006.
3. Гайдар Е.Г. Долгое время. Россия в мире: очерки экономической истории. М.: Дело, 2005.
4. Геллнер Э. Нации и национализм. М.: Прогресс, 1991.
5. Гершензон М.О. История молодой России. М. – Птг.: Государственное изд-во, 1923.
6. Гуревич А.Я. «Жизнь после жизни», или Нечто о современности и средневековье // Знание – Сила. 1990. № 11.
7. Гуревич А.Я. Категории средневековой культуры. М.: Искусство, 1984.
8. Дурново П.Н. Меморандум // Красная новь. 1922. № 6.
9. Капица С.П. Сколько людей жило, живет и будет жить на Земле. Очерк теории роста человечества. М.: Международная программа образования, 1999.
10. Князева Е.Н., Курдюмов С.П. Будущее и его горизонты: синергетическая методология в

- прогнозировании. М.: Институт прикладной математики им. М.В. Келдыша РАН, 2000.
11. Коалиции для будущего. Стратегии развития России в 2008–2016 гг. // Л.М. Григорьев, А.А. Аузан, С.А. Афонцев и др. М.: 2007.
 12. Коллинз Р. Предсказание в макросоциологии: случай Советского Союза // Время мира. Вып. 1. Новосибирск, 2000.
 13. Коротаев А.В., Малков А.С., Халтурина Д.А. Законы истории: математическое моделирование исторических макро-процессов. Демография, экономика, войны. М.: Едиториал УРСС.
 14. Кюблер-Росс Э. О смерти и умирании. М.: София, 2001.
 15. Мальтус Т. Опыт закона о народонаселении. // Антология экономической классики. М.: ЭКОНОВ, Ключ, 1993.
 16. Мау В.А. России еще только предстоит разработать стратегию постиндустриального прорыва // <http://www.iet.ru/personal/mau/ved-2.htm>
 17. Моисеев Н.Н. Судьба цивилизации. Путь Разума. М.: Изд-во МНЭПУ, 1998.
 18. Моуди Р. Жизнь после жизни. М.: Интерконтакт, 1990.
 19. Нефедов С.А. Концепция демографических циклов. Екатеринбург: Изд-во УГГУ, 2007.
 20. Нефедов С.А. Первые шаги российской модернизации: реформы середины XVII века. // Вопросы истории. 2004. № 4.
 21. Новое в синергетике: взгляд в третье тысячелетие. М.: Наука, 2002.
 22. Нуреев Р.М., Латов Ю.В. Институциональные ограничения догоняющего развития императорской России. // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. № 2.
 23. Панов А.Д. Сингулярная точка истории. // Общественные науки и современность. 2005. № 1.
 24. Пантин В.И. Волны и циклы социального развития. М.: Наука, 2004.
 25. Поппер К.Р. Нищета историцизма. М.: Прогресс ВИА, 1993.
 26. Российское экономическое чудо: сделаем сами. Прогноз развития экономики России до 2020 года. М.: Деловая литература, 2007.
 27. Савельева И.М., Полетаев А.В. История и время. В поисках утраченного. М.: Языки русской культуры, 1997.
 28. Фукуяма Ф. Наше постчеловеческое будущее: Последствия биотехнологической революции. М.: АСТ, 2004.
 29. Цирель С.В. В ожидании Мининых и Пожарских // Западники и националисты: возможен ли диалог? М.: ОГИ, 2003.
 30. Цирель С.В. "QWERTY-эффекты", "path dependency" и закон Седова или возможно ли выращивание устойчивых институтов в России // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2005. Т. 3. № 3.
 31. Collins R. Weberian Sociological Theory. N.Y.: Cambridge Univ. Press, 1986.
 32. Foerster H. von, Mora P., Amiot L. Doomsday: Friday, 13 November, A.D. 2026 // Science. 1960. V. 132.
 33. Kremer M. Population growth and technological change: one million B.C. to 1990 // The Quarterly Journal of Economics. 1993. V.108.
 34. MacNeill W.H. The Rise of the West: A History of the Human Community. Univ of Chicago Pr. 1968.
 35. Tsirel S.V. On the possible reasons for the hyperexponential growth of the Earth population. Mathematical modeling of social and economic dynamics / Ed. by M.G. Dmitriev and A.P. Petrov. Moscow: Russian State Social University, 2004.
 36. Turchin P. Historical Dynamics: Why States Rise and Fall. Princeton, NJ: Princeton University Press. 2003.
 37. Welzel Ch., Inglehart R. Liberalism, postmaterialism, and the growth of freedom: The human development perspective // International Review of Sociology. 2005. V.15. № 1.
 38. Wilkinson D., Tsirel S.V. Analysis of Power-Structure Fluctuations in the "Longue Duree" of the South Asian World System. // Structure and Dynamics: eJournal of Anthropological and Related Science. 2005. V. 1. № 2.

МАТЕРИАЛЬНАЯ ФАКТУРА И НЕМАТЕРИАЛЬНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РЕАЛЬНОЙ КАРТИНЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МИРА

В.А. КАРДАШ,

*доктор экономических наук, профессор,
Кисловодский институт экономики и права*

1. Экономическое поведение и движущие силы экономической динамики.

Фундаментальная специфика реального экономического мира, в отличие от чисто материальных миров (механического, физического, химического), состоит в том, что, будучи сложной общественной системой, этот мир в процессе своей исторической эволюции сформировал особый механизм самоорганизации и саморазвития, основанный на человеческом, сознательном факторе. И пока мы не определили роль субъективного и объективного начал в этом механизме, нас ожидают дальнейшие теоретические и экспериментальные блуждания в принципиальных вопросах экономики.

В экономической теории дело сводилось в основном к рассмотрению материально-вещной фактуры экономических процессов: состояний и траекторий движения экономических систем в координатах натуральных и связанных с ними двойственным равновесием стоимостных показателей; динамических свойств процессов: оптимизации, равновесия, устойчивости, – в этих же показателях; результатов организационно-управленческих воздействий на экономические процессы извне, – в этих же показателях.

Между тем такой ключевой предмет экономических исследований, как внутренние движущие силы экономических процессов, требовал серьезного углубления в изучение поведенческого фактора динамики социально-экономической реальности. К сожалению, это направление исследований многими экономистами не считалось магистральным.

Это отнюдь не означает, что экономической мысли в ее историческом восхождении на современный уровень не хватало глубины анализа и широты обобщений. Все дело в том, что доминирующее до сих пор «линейное мышление», как общенаучная основа исследований, не позволяло адекватно отражать действие движущих сил самоорганизации и саморазвития сложных открытых систем как в природе, так и, особенно, – в обществе [18; 5]. Схема «линейного мышления» – это анализ и синтез процессов путем развертывания причинно-следственных цепочек. «Нелинейная» же парадигма в науке [18] исходит из идеи взаимодействий и обратных связей, где в непрерывном развертывании процесса во времени в каждое мгновение причины и следствия совмещены и не различимы. Есть лишь количественные и качественные изменения. Отсюда: анализ поведения «экономического человека» нельзя рассматривать вне взаимовлияния поведений других экономических агентов, а экономические процессы – интегрировать из поведений отдельных агентов. Тем удивительнее кажутся гениальные догадки отдельных представителей экономической науки прошлого о нелинейном характере экономических процессов. Мы имеем в виду прежде всего Адама Смита, Карла Маркса и Джона Кейнса.

Более двух веков тому назад Адам Смит обратил внимание на поразительный феномен «невидимой руки рынка» [19]. Он предположил, что именно эта «рука» движет экономическими процессами и способна автоматически, помимо воли и желаний отдельных участников экономических отношений, привести национальную экономику к равновесному состоянию. К сожалению, до сих пор «рука рынка» в ее рабочем процессе так и осталась невидимой для исследователей.

Сейчас необходимо было бы по-новому оценить и гениальность Карла Маркса, который впервые придал экономическим отношениям статус «энергетического генератора» в работающем двигателе экономики. На этой основе он развил идею диалектического самодвижения процессов исторической эволюции производительных сил и производственных отношений [13, 14]. Однако, в его глубоко аналитическом подходе верх взяла идеологическая предвзятость. Чтобы его «Капитал», этот теоретический «снаряд, пущенный в голову буржуа», наверняка поразил обреченную цель, ему пришлось в нужную сторону скорректировать эволюцию характера реальных экономических отношений: преувеличить их конфликтную сторону для периодов так называемых эксплуататорских формаций и рафинировать компромиссную составляющую для утопического коммунистического общества.

В свое время экономисты-математики сосредоточили внимание на инструменте достижения экономического равновесия – на равновесных ценах.

Более 50 лет исторического времени и огромных усилий совокупной экономико-математической мысли понадобилось для того, чтобы путем изящных математических построений уточнить исходные предпосылки и доказать справедливость гипотезы Вальраса о существовании состояния конкурентного равновесия в его дезагрегированной производственно-рыночной модели [21]. В этом направлении была развита глубокая теория равновесия для различных моделей экономических систем вальрасовского типа. Доказано много интересных и важных теорем о свойствах статики и динамики таких систем: теоремы о существовании, единственности равновесий, их устойчивости и оптимальности при различных правилах выбора решений потребителями и производителями благ [16]. Общей в теории конкурентного равновесия выступает ключевая идея о ценовом регулировании экономических процессов производства, распределения, обмена и потребления. Сами же цены в экономике так или иначе (без обратной связи или с таковой) генерируются внешними регуляторами. То есть силы, заставляющие экономику двигаться к равновесию, выносились за рамки экономической системы.

В работе [16, с. 346], Никайдо пишет: «Вальрас представлял себе процесс формирования равновесных цен на рынке как своего рода поиск, т.е. процесс проб и ошибок, который выглядит так. Некий «аукционер» провозглашает цены на все продукты; каждый участник рынка, исходя из этих цен, объявляет в ответ величину своего предложения и спроса по каждому продукту. Если в результате получается баланс соответствующих совокупного предложения и спроса, то данные цены удовлетворяют рынок и являются равновесными ценами. Если же нет, то «аукционер» провозглашает новые цены... Этот процесс проб и ошибок продолжается до тех пор, пока, наконец, не установятся равновесные цены». И далее [16, с. 430]: «Следует сказать, что при этом подразумевается, что в ходе указанного процесса реальные сделки не совершаются до тех пор, пока не достигнута ситуация общего равновесия».

Таким образом, как Вальрас, так и его последователи (Дебре, Эрроу, Кассель и др.), называя равновесие конкурентным, уже не считали нужным углубляться в выяснение того, как именно силы конкурентной борьбы (конфликты интересов) движут экономику к состоянию равновесия при пассивном ожидании цен со стороны участников рынка и необъяснимой заинтересованности в равновесии постороннего «аукционера».

В связи с этим интересны попытки более углубленного поиска движущих сил экономики [20]. На стр. 365–366 той же работы Никайдо [16] читаем: «Со времен Смита среди экономистов укоренилось твердое убеждение, что экономическое общество в существенных своих чертах основано на конкуренции между его участниками, преследующими свои собственные, взаимно противоречивые интересы. Таким образом, экономисты рассматривают равновесное состояние экономического общества как ситуацию равновесных сил в клубке противоречивых интересов, а конкурентное равновесие – как специфическую ситуацию равновесия, которая возникает при очень большом числе конкурирующих индивидуумов. В связи с этим... ситуации конкурентного равновесия..., несомненно, должны представлять собой нечто большее, чем просто ситуации оптимума по Парето». Как увидим ниже, это так и есть.

Заслуга Дж. Кейнса состояла в том, что он сделал важный шаг в обогащении понятия экономического механизма и его движущих сил, положив начало теории макроэкономического регулирования [10].

Во-первых, он заострил внимание на возможности несовпадения совокупного предложения, сбалансированного с совокупным платежеспособным спросом, с объемом производства при полном использовании ресурсов. Это обнажило проблему неуниверсальности критерия достижения состояний конкурентного равновесия и критериев оценки механизмов рыночного регулирования. Цель достижения равновесия спроса и предложения при недоиспользовании или нехватке, например, трудовых ресурсов общества, теряет свою критериальную значимость, так как безработица в первом случае или инфляция – во втором случае обесценивают преимущества такого равновесия. Отсюда: рынок, который автоматически, через систему цен, приводит экономику только к рыночно сбалансированному равновесию, не способен самостоятельно справиться с решением ряда важных социально-экономических задач общества. Этим было посеяно сомнение в универсальности рыночных сил свободной конкуренции и выявилась необходимость во внешнем по отношению к рынку государственном регулировании экономики.

Во-вторых (и это мы считаем не менее важным для понимания движущих сил экономического механизма), в результате выделения макроэкономики в качестве самостоятельного раздела экономической теории более выпукло высветились проблемы агрегации-деагрегации и централизации-децентрализации. До сих пор не решены удовлетворительно задачи согласования микро-, мезо- и макроэкономических параметров в экономических расчетах и анализе многоуровневых экономических структур. В связи с этим не может быть достигнуто четкого представления о том, что такое совокупный платежеспособный спрос, совокупное экономически оправданное предложение, общественно-необходимые (общественно-оправданные) затраты и результаты, общее экономическое равновесие с учетом ограниченности ресурсов. Отсюда возникает вопрос: в какой степени способны равновесные цены, формируемые на основе балансов при усредненных или глобально-оптимальных или каких-то других параметрах макромоделей, выразить интересы каждого конкретного субъекта экономики?

С точки зрения адекватного отражения движущих сил экономической динамики основные недостатки вальрасовского подхода к моделированию конкурентного равновесия сводятся к следующему.

1. Определение экономического равновесия только как выполнение натуральных и двойственно-связанных с ними стоимостных балансов (в частности – требование закона Вальраса в слабой форме) является далеко не полным с точки зрения достижения социально-экономических целей общества и проявления реальных сил экономических взаимодействий. Процессы формирования социально-экономического равновесия не исчерпываются конфликтной стороной взаимодействий (силы отталкивания в конкурентной борьбе). Не менее важную роль играют силы притяжения интересов, в результате чего формируются обобщенные (совокупные) интересы рыночных агентов, коалиций, групп, блоков, общества в целом, когда составляющие их элементарные интересы в определенном смысле уравниваются. Поэтому экономическое равновесие – это не только конкурентное равновесие спроса и предложения, а, как мы говорим, конфликтно-компромиссное социально-экономическое равновесие [8].

2. В моделях конкурентного равновесия стоимостной инструментарий представляется экзогенным по отношению к процессам взаимодействий индивидуальных и коалиционных интересов продавцов и покупателей. В условиях же реального конкурентного рынка он генерируется именно этими взаимодействиями.

3. Отсутствует четкое различение таких понятий, как дезагрегация и децентрализация экономической системы (см. [16, с. 304, 305]). В [15, с. 40], говорится: «Тот факт, что одно лишь увеличение числа участников всегда будет приводить в конечном счете к условиям свободной конкуренции, не является ни достоверным, ни даже вероятным». В самом деле. Дезагрегация, или детализация и рост числа действующих агентов экономической системы, может иметь место и для жестко плановой, и для рыночной экономики. Децентрали-

зация же, предполагая дезагрегацию, связана с перемещением движущих сил экономики из верхних уровней на нижние уровни. В конкурентной рыночной экономике движущие силы действуют снизу путем взаимодействия интересов в элементарных ячейках экономики. Далее эти интересы могут обобщаться в совокупные, равнодействующие, силы в верхних уровнях иерархической структуры экономической системы. Централизованная же экономика генерирует движущие силы, воздействующие на низовые уровни, путем навязывания им априори заданных обобщенных (интегральных) интересов, в том числе – с помощью априорных цен. В свете сказанного, число участников не играет существенной роли в достижении равновесия интересов ни в централизованной, ни в децентрализованной экономике. Для конкурентно-компромиссного равновесия значение имеет только степень локализации интересов. Ввиду компромиссных согласований интересов, чистая, свободная конкуренция – это малопродуктивная абстракция. Так например, монополии, масштабно локализуя интересы, навязывают их экономической системе в целом. Государственная монополия – пример предельного обобщения интересов путем подчинения составляющих интересов общественному эффекту, выраженному априорным глобальным критерием общественной выгоды.

Со времени появления работы Дж. фон Неймана и О. Моргенштерна [15] внимание многих исследователей переключается на осознанный поиск внутренних сил взаимодействия интересов в процессах формирования экономических равновесий. При этом в основе исследований лежит концепция поведения участников, принятая в теории игр многих лиц (Нейман, Моргенштерн, Дебре, Рейдер, Скарф и др.). Однако, как в основополагающих работах этих авторов, так и в новейших исследованиях, опирающихся на теорию игр и экономического поведения, наблюдаем те же принципиальные недоработки, что и в вальрасовском подходе. Остаются без ответа вопросы: Откуда берутся оценки выгоды выбора «игроков» в конкретных ситуациях? Как в процессах взаимодействия интересов и достижения их согласованности формируются стоимостные инструменты? Каков механизм компромисса в коалициях?

Поиском ответов на эти и другие вопросы, связанные с познанием движущих сил самоорганизации и саморазвития человеческих сообществ, заняты ученые ЦЭМИ, ведущие исследования в области конструирования моделей искусственных обществ на основе компьютерной имитации действий и взаимодействий элементарных носителей локализованных интересов (агент-ориентированные модели – agent based models) [2].

В теории экономических игр задействованы такие ключевые понятия, как конфликты интересов, правила выбора решений, оценки выигрышей-проигрышей, коалиционные интересы, информированность участников экономической игры. В универсальном представлении взаимодействия интересов на базе игровых схем состоит значительное продвижение в понимании самоорганизующейся сущности экономических процессов по сравнению с классическими моделями конкурентного равновесия.

Вместе с тем к недостаткам игровых подходов можно отнести следующие:

1. Здесь также не пошли дальше предположения о фиксированных, априори заданных, оценках выигрышей-проигрышей игрока, хотя теперь они уже зависят как от выбора самого игрока, так и от выбора его партнеров. Между тем в экономической реальности, в отличие от бытовых игровых ситуаций, имеют место не только фиксированные правила игры и «замороженные» оценки степени несовпадения интересов (конкуренции, конфликтов). Экономические взаимодействия партнеров во многом сами создают правила и условия игры в рамках внешних условий спецификации прав собственности [11]. Экономическое партнерство и рыночные сделки формируются в процессах сглаживания конфликтов путем взаимных уступок (компромиссов) своих интересов.

2. Процессы урегулирования конфликтов и достижения соглашений о партнерстве и сделках купли-продажи предполагают полную или частичную информированность участников об интересах своих потенциальных партнеров. Это в корне меняет принятые в игровых моделях представления об условиях рационального, ограниченно-рационального или нерационального выбора, а также понимание сути экономического поведения в условиях внешнего регулирования степени свободы как конкуренции, так и экономических компромиссов.

3. В реальной экономике «игра» заключается не в одномоментном выборе решения, а в процессе многосторонних сопоставлений и оценок конфликтных ситуаций и возможных достижений компромиссных решений путем взаимных уступок интересов. Поэтому для окончательного выбора решения нет априори заданных оценок выгодности, как это предполагается в игровых моделях. Формирование стоимостных оценок выгодности решений происходит в процессе «игры» интересов.

Мы считаем, что экономическое равновесие – это не только и не столько конкурентное равновесие, но в первую очередь – компромиссное, а точнее – конфликтно-компромиссное равновесие всей системы взаимодействующих экономических интересов, которое в результате их обобщения приобретает характер социально-экономического равновесия.

2. Конфликтно-компромиссные взаимодействия интересов в концепции Рональда Коуза.

То, что в некоторых учебниках [12, 1] и дискуссионных статьях [4, 17] представляется как «теорема Коуза», это вовсе не теорема в строго математическом понимании этого научного продукта. В свое время Дж. Стиглер подытожил результаты учения Коуза [11] в предельно краткой формулировке: «В условиях совершенной конкуренции частные и социальные издержки равны». С точки зрения обществоведения такой прием обобщения вполне оправдан, поскольку утверждение выражает системную суть вывода и несет в себе огромный заряд социально-экономического содержания. Но чтобы это утверждение принять и использовать как математически достоверный результат, необходимо строго однозначно определить посылку (что же есть условия совершенной конкуренции?), а также – следствие (что же есть частные и социальные издержки, как они измерены, чтобы быть равными?). Как увидим ниже, в концепции Р. Коуза и посылка, и следствие четко не определены и имеют многозначное содержание. Восприятие этой концепции как математической истины породило впоследствии узко направленные дискуссии, многозначные толкования и даже недоразумения.

С нашей позиции конфликтно-компромиссного экономического анализа [8], учение Р. Коуза – это глубокая цельная концепция социально-экономического равновесия, рассматривающая ключевые проблемы формирования и взаимодействия государственного и рыночного механизмов достижения такого равновесия. В ней содержатся бесценные методологические находки, важность которых еще не вполне осознана с позиций системной диалектики экономических отношений [9]. К фундаментальным идеям концепции Р. Коуза относятся следующие:

1. В концепции явно проводится идея самоорганизации рынка и саморегулирования рыночных отношений прежде всего – для случаев возникновения экстерналий эффектов экономических процессов. Путем разграничения прав собственности и учета полных затрат и полных эффектов (социальных издержек и социальных результатов) Коуз расширил сферу обычного рынка товаров и услуг, распространив понятия спроса, предложения и цены на такие блага, как первичные природные ресурсы, экологическая чистота окружающей среды, побочные, косвенные положительные и отрицательные эффекты хозяйственной деятельности.

2. Концепция Коуза наталкивает на мысль о важности различения организационно-технологического и право-собственнического распределения ограниченных ресурсов. Здесь неявно проступает идея, что рынок – это не столько механизм оптимального организационно-технологического распределения ограниченных ресурсов, а прежде всего – механизм согласования интересов экономических агентов по поводу распределения прав собственности на ресурсы и блага. Именно четкая спецификация и распределение прав собственности на ресурсы и блага делает возможным вовлечение ситуаций с внешними эффектами в сферу рыночных отношений. Как утверждается в [8], экономическое поведение людей определяется направленным интересом на систему индивидуальных, коллективных и общественных материальных ценностей.

Под направленным (активным) интересом понимается подкрепленное действием стремление удовлетворять определенные материальные и духовные потребности [8, с. 26]. С этой точки зрения собственность – это ключевой объект экономического интереса субъекта как необходимое условие удовлетворения потребностей. Таким образом, система прав собственности на ресурсы и блага представляет собой структурно-функциональную организацию материально-вещной фактуры отношений собственников-субъектов. А экономические интересы согласуются через распределение (в том числе – в процессах обмена) пучков прав собственности. Эту идею и отстаивает в своей концепции Р. Коуз.

3. Важным положением концепции является то, что рыночный механизм урегулирования конфликтов интересов предполагает обоюдное согласование условий сделок. Отсюда: экономическое (рыночное) поведение агентов-собственников представляется не как одностороннее воздействие и диктат условий, а как компромиссное взаимодействие в форме взаимных согласований интересов в рамках социально-экономической целесообразности.

4. Мощной идеей в концепции Коуза является идея взаимодействия государственного и рыночного механизмов регулирования через сопоставление величин социально-экономических эффектов и трансакционных издержек регулирования. Государство может разрешать ситуации с отрицательными внешними эффектами путем компенсации ущербов в форме «налога Пигу» или другими мерами, связанными с определенными трансакционными издержками. Однако, для общества важно, чтобы издержки по регулированию конкретных ситуаций были меньше, чем ущербы от «провалов рынка».

Отметим и слабые моменты концепции Коуза, характерные и для других рассмотренных выше концепций экономического поведения и экономического равновесия.

1. Стоимостные оценки благ, ресурсов и внешних эффектов предполагаются априори определенными, изначально известными. Ими руководствуются при определении полных затрат и эффектов как государство, так и отдельные взаимодействующие агенты рынка в процессах рыночного обмена прав собственности, включая обмен правами собственности на обычные товары и услуги.

2. Предполагается, что эти стоимостные оценки выражают общественный эффект, который, таким образом, можно представить как сумму локальных эффектов. А это значит, что все цены на ресурсы и блага, формируются вне системы рыночных отношений, исходя из некоей абстрактной их общественной полезности. Только в этом случае локальные максимумы эффекта от сделок будут соответствовать максимуму общественной выгоды распределения ресурсов и благ.

3. В динамическом аспекте необходимо иметь в виду непрерывное изменение самих объектов собственности и движение потоков прав собственности между экономическими субъектами в процессах производства, распределения, обмена и потребления благ и ресурсов. Нельзя полагать, что при этом не будут меняться общественные и локальные оценки ценностей ресурсов и благ.

4. В процессах формирования обобщенных (совокупных) интересов формируются и соответствующие спецификации прав собственности в различных организационно-юридических формах хозяйственно-финансовой деятельности. Поэтому содержание и количественное выражение трансакционных издержек существенно меняется.

Все это дает основание полагать, что в реальной экономике стоимостные отношения экономических агентов основаны на оценках ценностей благ и ресурсов, формируемых в самих процессах компромиссного согласования интересов, начиная с частных ситуаций, в рамках предписанных сверху спецификаций прав собственности и моментных состояний их распределения.

3. Обобщенные интересы и их взаимодействие через систему институтов.

В своей конфликтно-компромиссной концепции мы исходим из того, что в основе движущих сил экономической динамики лежат взаимодействия экономических агентов (экономические отношения по К. Марксу) по поводу своих материальных интересов. Пос-

ледние и определяют их экономическое поведение в форме конфликтов и компромиссов относительно реализации своих интересов [6]. Собственность – это ключевой объект экономического интереса субъекта, поэтому в конечном счете взаимодействуют распределенные права собственности на экономические блага и факторы (по Р. Коузу). Количественный анализ движения прав собственности в процессах производства, распределения, обмена и потребления предполагает их ценностные измерения и соизмерения. Для этого и понадобилась специфическая, стоимостная, мера. Она воплощается в единой шкале ценностей (в виде системы национальной валюты) с ее началом, масштабом и направлением отсчета. Самый важный момент количественного соизмерения экономических интересов в стоимостных показателях реализуется на рынках благ и факторов в процессе установления соответствия между физическими и стоимостными единицами – в процессе рыночного ценообразования в результате компромиссного согласования интересов [8].

Прикладная теория и практика ценообразования в плановых и рыночных экономических системах следовали различным утвердившимся в них концепциям теории стоимости. Теория и практика планового ценообразования безоговорочно приняла за основу теорию цены производства К. Маркса. А современная прикладная теория рыночного ценообразования тяготеет к теории стоимости маршаллового дуализма в сочетании с маржинализмом (предельное рыночное равновесие и эластичности спроса и предложения). В свою очередь эволюция теории стоимости испытывала на себе влияние прогресса в общенаучной методологии исследований, что предопределило появление предельно-равновесной и компромиссно-равновесной теорий стоимости [8, с. 129–132].

Экономические отношения в любом обществе убедительно демонстрируют диалектическое единство противоречивых и противоположных интересов, связанное с общественным характером производства, распределения, обмена и потребления благ. В этих процессах неизбежно возникают и развиваются противоречия интересов: конфронтация и конфликты интересов работников и работодателей, конкуренция между производителями благ, а также в среде покупателей по поводу уровней цен, качества товаров и объемов купли-продажи в процессах согласования условий рыночных сделок и т.д. С другой стороны, одновременно происходит «развязка», разрешение этих противоречий в тех или иных формах. Не будь этой стороны «медали экономических отношений», немислимо было бы само существование целостных организационно-экономических образований, четких институциональных форм представления обобщенных интересов; невозможно было бы поступательное развитие экономических миров и не могло бы быть и речи об экономическом равновесии.

Естественное разрешение противоречий интересов в экономических отношениях любого иерархического уровня достигается путем взаимоприемлемых частичных уступок своих интересов (прав собственности в стоимостном выражении) в процессе согласований и компромиссных соглашений. Системное единство и борьба интересов экономических субъектов на всех уровнях иерархии, порождающие конфликты и компромиссы в экономических отношениях, представляют собой универсальную внутреннюю движущую силу экономических механизмов.

Во всем многообразии экономических отношений особо выделяются рыночные конфликтно-компромиссные отношения. В процессе формирования рыночного компромисса согласуются интересы продавца и покупателя товара путем торга, договорных согласований и выработки взаимоприемлемых условий контракта. В результате формируется «равнодействующий» интерес из двусторонних интересов противостоящих агентов рынка, образующих единую систему интересов продавцов-покупателей. Подобным же образом формируются обобщенные (совокупные) коалиционные экономические интересы [6, 8].

Таким образом, процессы формирования обобщенных экономических интересов в результате компромиссов и их взаимодействие по горизонтали (между однопорядковыми институтами) и по вертикали (по степени обобщения на разных иерархических уровнях) носят регулярный и всеобщий характер. Это дает основание рассматривать данный феномен экономических отношений в ранге экономического закона (закона экономических компромиссов [8]) наравне и в сопряжении с уже известным законом конкуренции, который следует понимать в широком смысле как закон конфликтов экономических интересов.

С позиции рыночных компромиссов вполне определяются понятия: совокупный рыночный интерес, совокупный спрос, совокупное предложение и совокупные равновесные цены, – что позволяет конструировать модели компромиссно-равновесных рынков разной степени агрегирования [8].

Только теперь, опираясь на новые накопленные за последние полвека знания, мы можем глубже понять истинный научный смысл тех бурных баталий в среде экономистов, которые развернулись вокруг объективно-обусловленных оценок Л.В. Канторовича [3] в 60х-80х годах прошлого века. Некоторые до сих пор еще полагают, что главным предметом и конечной целью этих дискуссий было доказательство соответствия или несоответствия предложенной новой ценовой системы официально закреплённой тогда марксистской теории трудовой стоимости. На самом же деле идеологический «налет» не затрагивал глубинного научного смысла противостояния ортодоксальной и новой стоимостных систем. Канторович и его ученики без труда могли демонстрировать свойство о.о. оценок выражать, если это так нужно, необходимые (в своем понимании) затраты труда. Научная же суть расхождений заключалась в принципиальном различии понимания «общественно-необходимых» затрат, выражающих обобщенный общенациональный интерес. Марксистская теория утверждала в качестве общественно оправданных средние по условиям производства затраты, а о.о. оценки оправдывали затраты и результаты только в предельно эффективных (с позиции обобщенного интереса, выраженного в критерии минимизации трудовых затрат в обществе) условиях производства. По иронии научной истины, именно новая стоимостная система была лучше приспособлена для ее использования в централизованной плановой экономике, принципы которой так истово отстаивали ортодоксы. Ведь одним из свойств о.о. оценок было свойство выражать единую критериальную цель и поддерживать реализацию этой цели на местах.

С переходом в нашей стране к рыночной экономике практический интерес к сопоставлению этих двух классов плановых ценовых систем утрачен. Однако, для экономической теории небесполезно было бы рассмотреть эти и другие классы ценовых систем с общей позиции отражения в них реального процесса формирования общенациональных, социально-экономических интересов.

Нами проведен детальный сравнительный анализ трех принципиально различных классов равновесных ценовых систем – усреднено-равновесной, предельно-равновесной и компромиссно-равновесной, – с точки зрения выполнения основного требования закона экономических компромиссов в рыночных индивидуальных и совокупных сделках: согласованности интересов продавцов (обеспечение уровня конкурентоспособной прибыли на действующий капитал) и покупателей (обеспечение их платежеспособности при необходимых объемах покупок) во всей системе рынков благ и факторов производства. Анализ проводился на математически строгой основе соответствующих трех ценовых моделей [8, 3].

Выводы следующие.

1. Только компромиссно-равновесная система цен отражает естественный рыночный механизм формирования обобщенных интересов как процесс согласования интересов в иерархии взаимодействия рыночных агентов, начиная с единичных актов купли-продажи.

2. Любая действующая на данный момент система цен в национальной рыночной экономике не является чистым результатом действия законов рынка. Она отражает собой также всевозможные деформации этих законов под воздействием внеэкономических факторов и процессов. В этом случае только компромиссно-равновесная система цен может служить эталоном для оценки степени и причин деформации, вызванных навязанными экономике извне интересами [3].

3. Поскольку обобщенные интересы оформляются и отстаиваются (юридически, организационно, нормами общежития) соответствующими институтами, то экономическая динамика (функционирование и развитие экономического мира) внешне представляется динамикой социально-экономических институтов. Однако, для продуктивного развития экономической теории важно осознать следующее: первичным, фундаментальным для реальной экономики является системный процесс движения (изменения спецификаций

и распределений через рыночные и коалиционные компромиссы интересов) прав собственности на материальные ценности.

Системный анализ этого процесса возможен только на стоимостной основе компромиссно-равновесной производственно-рыночной модели [9].

ЛИТЕРАТУРА

1. Институциональная экономика / Под ред. Олейника А. М.: ИНФРА-М, 2005.
2. Искусственные общества: Ежеквартальный интернет-журнал (бум. версия). М.: ЦЭМИ РАН. 2006. Т. 1. № 1.
3. Канторович Л.В. Экономический расчет наилучшего использования ресурсов. М.: Изд. АН СССР, 1961.
4. Капелюшников Р.И. И еще раз – о теореме Коуза (критические заметки) // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2006. Т. 4. № 3.
5. Капра Ф. Скрытые связи. М.: София, 2004.
6. Кардаш В.А. Компромиссный анализ рыночной экономики. Ростов н/Д: Изд-во СКН-ЦВШ, 2002.
7. Кардаш В.А. Компромиссный анализ и его место в системе экономических знаний // Экономико-организационные проблемы проектирования и применения информационных систем: Материалы международной научно-практической конференции (г. Кисловодск, 27–29 октября 2005 г.). Ростов н/Д.: Изд-во РГЭУ («РИНХ»), 2006.
8. Кардаш В.А. Конфликты и компромиссы в рыночной экономике. М.: Наука, 2006.
9. Кардаш В.А. Системная диалектика экономических отношений // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 10. № 2.
10. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: ИЛ, 1948.
11. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993.
12. Курс экономической теории: Учеб. Пособие / Под ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. Киров: МГИМО МИД РФ, 1994.
13. Маркс К. Капитал. Т. 1. М.: Политиздат, 1978.
14. Маркс К. Капитал. Т. 2. М.: Политиздат, 1978.
15. Нейман Дж. фон, Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. М.: Наука, 1970.
16. Никайдо Х. Выпуклые структуры и математическая экономика. М.: Мир, 1972.
17. Олейник А.Н. О трудностях сосуществования: границы решения проблем нежелательного соседства в свете теоремы Коуза // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2006. Т. 4. № 3.
18. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой. М.: Едиториал УРСС, 2003.
19. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов «Антология экономической классики». Т. 2. М.: Эконов-Ключ, 1993.
20. Debrue G, Scarf H. A limit theorem on the core of an economy // International Economics Review. 1963. Vol. 4. № 3.
21. Walras L. Elements of Pure Economics. London, 1954.

ПРЕДПОСЫЛКИ И КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ РЕФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Е.А. КАПОГУЗОВ,

*кандидат экономических наук, доцент,
Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Разворачивающаяся согласно постановлению правительства Российской Федерации № 1789-Р от 25.10.2005 административная реформа является на наш взгляд, наиболее радикальной попыткой провести модернизацию российского государства, используя международный опыт. Основанием для такого тезиса может служить то, что философия административной реформы, являющейся наряду с реформой госслужбы и бюджетной реформой ключевой составляющей модернизации государства, основывается на мировой практике движения за реформирование управления в сфере публичного, государственного управления, получившего название New Public Management (Новый государственный менеджмент – НГМ). В связи с этим возникает закономерный вопрос, в чем сущность тех перемен, которые происходили и происходят в сфере государственного управления в тех странах, которые раньше России встали на путь «Открытия государства заново» (Reinventing government)¹. Каковы глубинные причины и подоплека этих перемен и что полезного может вынести для себя Россия, вставая очередной раз на «тропу войны» с бюрократизмом?

Обозначение реформирования государственного управления как Новый государственный менеджмент сразу ставит вопрос, что же собственно «нового» в НГМ? Не является ли это простой сменой вывески? Целый ряд мероприятий, которые причисляются к НГМ, как отдельные элементы уже достаточно давно известны и применялись в практике реформ государственного управления и ранее. К этому относится в частности критический анализ задач, создание центров прибыли и ответственности, подходы к децентрализации решений, глобальное бюджетирование, расчет издержек и результатов, а также контроллинг.

Вместе с тем, в «новом» является именно системность, комплексность применения инструментария НГМ, в результате чего возникают шумпетерианские комбинации уже существующих и новых ключевых элементов системы менеджмента, которые по отдельности были известны и до этого, ведущие к инновациям в сфере государственного управления. Отдельные составные части приспособляются друг к другу и за счет синергетического эффекта дают новое качество.

Наиболее часто встречающиеся в странах – пионерах реформы государственного управления (Великобритания, Новая Зеландия, США) элементы НГМ следующие:

- 1) делегирование ответственности за принятие оперативных решений на уровень непосредственных исполнителей (frontline Bureaucracy);
- 2) ориентация в оценке эффективности деятельности госучреждений на непосредственные результаты (Output), конечные результаты и социальный эффект (Outcome, Impact) от их деятельности, а не на затраты ресурсов (Input), необходимых для их достижения. Громоздкий бюрократический аппарат должен стать легче и выиграть от использования достижений предпринимательского менеджмента. Это предполагается осуществить путем как децентрализации принятия решений, так и предоставления свободы распоряжения финансовыми и иными ресурсами руководителям высшего и среднего звена. С последних спрашивают не за полноту использования статей бюджета, а за степень достижения социально-значимых це-

¹ Во многом понятие НГМ ассоциируется именно с лозунгом Reinventing Government, и принципами модернизации правительства, изложенными Дэвидом Осборном и Тедом Гиблером в одноименном издании 1992 года.

лей и воздействий. Это требует наличия прозрачной и непротиворечивой системы оценки деятельности чиновников в виде верифицируемых и количественно и качественно однозначных показателей, свидетельствующих о достижении социально-значимых результатов деятельности. При этом должна быть выстроена система контроля, позволяющей уйти от проблемы «работы на показатель»;

- 3) развитие конкуренции в общественном секторе и преобразование иерархичных государственных органов исполнительной власти в общественные предприятия сферы услуг. Качество работы государственных органов определяется тем, насколько довольны потребители (граждане). При этом в случае, если конкуренция в чистом виде невозможна, предполагается активное внедрение элементов ее симулирующих, в частности бенч-маркинга (сравнения результатов деятельности подразделений внутри организации или схожих организаций, являющихся монополистами), конкурсов профессионального мастерства чиновников и т.д.

Очевидно, что эти элементы НГМ базируются на контрактной парадигме государства, в котором государственное управление является агентом конечного принципала – граждан страны и чиновникам передаются те функции и те ресурсы, которые невозможно произвести путем рыночных трансакций. Такой подход, при котором государство служит народу и госслужащие фактически являются служащими сферы услуг под названием «государственные услуги» является во многом революционным с точки зрения культуры взаимоотношений в обществе, что позволяет многим исследователям говорить о смене парадигмы в государственном управлении. Ведь ранее государственное управление было отчуждено от экономической системы и подчинялось политической, которая сделала ее задачей корректировку ошибочного развития экономической системы (функция ликвидации провалов рынка). НГМ не отказывается от правовой стороны деятельности в сфере государственного управления, но добавляет критерии оценки деятельности государственного аппарата формально-правового характера предпринимательскими критериями эффективности.

Систематизируя те цели и задачи, которые ставились в ходе реформ в духе НГМ в целом ряде стран, а также оценивая необходимые для их реализации мероприятия, его можно рассматривать как:

1. Философию, которая должна изменить менталитет государственного управления. Она предполагает внедрение экономического образа мышления и экономической логики в работу исполнительных органов власти. Другим ключевым элементом, лозунгом ориентации государственного управления на интересы граждан является тезис «Государство для граждан, а не граждане для государства»
2. Инструментарий, который должен перепроверять процессы управления. Инструментарий должен изменить системную ориентацию работы государственных органов таким образом, чтобы в рамках государственного управления можно было действовать с помощью методов управления частного сектора.

Предпосылки для переориентации работы государства на принципы НГМ вызревали на волне критики кейнсианства со стороны неоконсервативных течений еще с 70-х годов XX века. При этом, на наш взгляд, в рамках традиционно относимых к неоконсерваторам течений экономической теории (монетаризм, неолиберализм, теория предложения и рациональных ожиданий) делался акцент в первую очередь на корректировку макроэкономической политики (ликвидация некейнсианских перекосов в макрорегулировании, в особенности в фискальной и монетарной сфере, сокращение предельных ставок подоходных налогов и демотивирующих предложение труда социальных расходов). Однако все эти сокращающие государственный экономический активизм мероприятия не меняли внутреннюю систему работы государственного аппарата, основывающегося, в лучшем случае, на традиционных веберовских принципах, методах, а главное стиле работы.

Вместе с тем, в ряде стран в 80-е, а в других в 90-е годы XX века проявились ряд факторов, сделавших реформу государственного управления в какой-то степени неизбежной. Выделим данные факторы и обстоятельства:

1. Ухудшение финансовой конъюнктуры работы правительства. В связи с сокращением темпов экономического роста, опережающим ростом государственных расходов по сравнению с ростом ВВП возникает разрыв между финансовым дефицитом и растущими ожиданиями от деятельности госсектора у населения. При этом традиционное бюрократическое решение проблемы – рост финансирования, увеличение

персонала и, в конечном счете, расходов общества на содержание чиновников более невозможно. Если ранее, в условиях благоприятной финансовой конъюнктуры можно было увеличивать расходы государства, в том числе за счет роста государственного долга, поскольку и население, и политики с удовольствием игнорировали опасность «фискальной иллюзии», то далее такую роскошь государства и общества не могли уже себе позволить. Этому в немалой степени способствовали и наднациональные соглашения, к примеру, Маастрихтские в Евросоюзе.

2. Давление процессов глобализации и конкуренции на рынке капиталов. В условиях либерализации финансовых, товарных рынков и борьбы за инвестиционные ресурсы фактор эффективности работы государственного аппарата, уровня бюрократизации и регламентированности работы частных предприятий со стороны государства становится серьезным внешним фактором, влияющим на состояние работы государственных органов. В этом плане многие транснациональные корпорации, сталкивающиеся со стилем работы чиновников, к примеру, в более передовых Великобритании и Новой Зеландии очевидно будут требовать у государства совершенствования его работы.
3. Изменение системы ценностей в обществе в сочетании с уже вышеупомянутым ростом ожиданий от более совершенной работы органов государственного управления у населения. Рост индивидуального самосознания, расширение социальной базы среднего класса, развитие институтов гражданского общества привели к подталкиванию реформ государственного аппарата, работающего зачастую также и по тем же принципам, как и полвека и более назад, и резко диссонирующим в связи с этим с другими секторами экономики. Особенно это стало заметно в условиях постиндустриального общества, когда резкий рост сферы услуг, открытости и прозрачности работы предприятий обслуживания невольно вернул в область общественных дискуссий контрактную парадигму государства. Согласно философии «value for money» у граждан есть право также на получении соответствующей отдачи от госорганов в связи с тем, что они платят налоги и взносы. В связи с этим и в экономической науке, и в политике возродились к жизни неоллиберальные идеи «минималистского государства», берущего на себя лишь те функции, которые рынок не может выполнить. При этом ключевым становятся не традиционные неоклассические функции ликвидации «провалов рынка», а в первую очередь необходимость спецификации прав собственности экономических агентов, непосредственно вытекающих из подхода Р. Коуза. С другой стороны, возрастание технологической сложности в экономике, рост опасности техногенных катастроф, а также экологических проблем способствовал осознанию в обществе необходимости расширения функций государства с точки зрения профилактики и быстрого реагирования на локальные и глобальные опасности такого рода. Тем самым наблюдались разнонаправленные тенденции, как к росту присутствия государства в экономике и тем самым к расширению рамок работы государственного аппарата, так и его сокращения, в частности, через рост его эффективности, возможностей использования новейших достижений науки и техники в его работе. В особенности это нашло свое проявление в создании системы работы «электронных правительств» (e-government), создаваемых с целью прежде всего роста прозрачности и эффективности работы чиновников и сокращения издержек взаимодействия с ними граждан-потребителей.

В этих условиях не удивительно, что растущая необходимость реформ уже с некоторого времени привела к развитию процесса, из которого вытекает смена парадигмы в культуре государственного управления, берущей свое начало в XIX веке и реализованной прежде всего в континентальных европейских странах, в частности Германии.

Для НГМ возникло и теоретический базис, в основе которого лежат достижения современной институциональной экономической теории с одной стороны и управленческой науки с другой. Движение за реформирование нашло приверженцев из различных политических лагерей, как консерваторов в Великобритании, так и лейбористов – партии левого толка, в Новой Зеландии и Австралии, что позволяет говорить о смене традиционного подхода к профилированию партий левого толка на усиление экономической доли государства.

Вместе с тем, НГМ в меньшей степени теоретическая конструкция и в большей движение, принесшее свой опыт из практики. Уже 20 лет принципы НГМ определяют направ-

ление реформ государства в целом ряде индустриальных стран. Практики и политики, проводящие реформы в различных странах, при этом ни следуют эксплицитно закрытым теоретическим моделям, ни имеют между собой какую либо заметную координацию. При этом есть различия в значении отдельных мероприятий в различных странах, однако существует и целый ряд близких характеристик.

Серьезной работой для региональной бюрократии в Германии стало внедрении принципов НГМ на местном уровне. Ключевыми составляющими этого процесса стала замена традиционной системы камералистского счетоводства на схожую с системой двойной бухгалтерии в частном секторе систему учета (Doppik), внедрение стандартов международной системы отчетности в госсекторе (IPSAS), Bench-marking при оценке результатов, ориентации на запросы и интересы граждан. Идеологически предполагался отход от классической немецкой бюрократии, основанной на веберовских принципах и организация государственного управления как компактного, гибкого предприятия, оказывающего публичные услуги населению в конкурентной или квази-конкурентной среде. Этот процесс в Германии затянулся на 10-15 лет, и далеко не все элементы НГМ были успешно внедрены.

В Скандинавских странах, в особенности Швеции и Норвегии, интересным представлялся так называемый «Эксперимент свободных коммун». В 1984-88 г.г. все скандинавские страны, прежде всего классическое государство благосостояния Швеция, предприняли усилия в направлении реформирования государственного управления в духе НГМ. Стоит отметить, что доля местных администраций в структуре госсектора традиционно высока. Чрезмерный объем задач, которые местные чиновники осуществляют для выполнения государственных социальных программ, все больше сближается с конституционно закрепленной самостоятельностью местных органов власти. Поэтому ключевым моментом так называемого Эксперимента свободных коммун (frikommuneforsok) является расширение компетенции местных органов власти. Считается, что благодаря гибкой, приспособленной к ситуации местной (коммунальной) структуре можно более эффективно и быстро решить специфические местные проблемы исходя из состояния местных условий. С этой целью в скандинавских парламентах был принят закон, согласно которому правительству дано право предоставлять по запросу коммун время для модельных попыток не исполнять отдельные нормативные акты и предписания (так называемые свободные коммуны). Коммуны используют экспериментальную свободу и вводят следующие альтернативные формы политико-административных организаций, а также оперативное производство общественных благ и управление персоналом и финансами снизу. Среди наиболее заметных мероприятий «свободных коммун» в Скандинавии можно отметить следующие:

1. Сокращение промежуточных уровней иерархии.
2. Сокращение фрагментации и специализации местных администраций.
3. Создание в администрациях центров ответственности и результатов.
4. Создание местных гражданских служб, которые берут на себя 80-90% всех контактов администрации.
5. Ориентированное на потребителей производство продукции (более частый анализ потребностей, участие в принятии решений).
6. Усиление рыночной, конкурентной ориентации при высоком исходном уровне социализации государства.
7. Внешняя контрактация с частными фирмами.
8. Финансовое реформирование (бюджетирование, ориентированное на результат, глобальное бюджетирование для децентрализованных единиц).
9. Реформа персонала (внедрение системы оплаты труда, ориентированное на качество работы, совершенствование процессов развития персонала, ограничение работы руководителей сроками (на 5 лет и т.п.).

Хотя число свободных коммун во всей Скандинавии было незначительно, было зарегистрировано большое число заявок на освобождение от предписаний и регулирующих указаний. Почти все центральные министерства конфронтировали с коммунальными инициативами реформ и противодействовали коммунальным заявкам на дерегулирование. Стало ясно, что ситуация сложнее, чем предполагалось изначально. Причиной этого являлось желание коммун взять на себя компетенции центральных органов, что ставило под сомнение министерский контроль программ в области ГУ.

Рассматривая другие Скандинавские страны отметим, что Норвегия особое значение придавало дерегулированию и децентрализации. Дания – реформе финансов и персонала

(программные бюджеты, расчет издержек и результатов, ориентированный на качество оплата труда, развитие персонала и т.д.). Финляндия сконцентрировалась прежде всего на реформе политического управления (сокращение консультационных комиссий и т.д.), а также построении системы, ориентированной на потребителей. [3, s.10].

В Великобритании несмотря на схожесть с другими странами причин возникновения движение в духе НГМ развивалось по иному сценарию. В англосаксонском мире коммунальное государственное управление может осуществлять лишь те задачи, которые закреплены парламентом через закон. Консервативное правительство М. Тэтчер реформировало систему государственного управления на коммунальном уровне под лозунгом «Эффективность и менеджериализм» с использованием концепции агентств [8, s.108].

В начале 80-х XX в. английский парламент принятием ряда законов существенно ограничил автономию коммунальных расходов, при этом устанавливалась каждой коммуне верхняя граница совокупных расходов. Так как неэффективно действовавшие коммуны получили одновременно большую свободу при распределении выделяемых финансовых ресурсов, это способствовало становлению стратегического менеджмента на коммунальном уровне, поскольку в рамках среднесрочного и долгосрочного планирования задач и ресурсов они были вынуждены устанавливать приоритеты. Настоящим вызовом для избираемых коммунальных политиков стала необходимость стратегически мыслить и планировать. Если на первых порах прогресс был медленным и незначительным, то в дальнейшем в целом нахождение решений и будущих ключевых задач и об использовании ресурсов был заметно улучшен [3, s.115].

Помимо формирования частично автономных агентств усилия были сосредоточены на создании рыночных условий функционирования местных органов исполнительной власти. Предполагалось, что коммуны вовсе не обязательно должны сами все производить, а могут и заниматься аутсорсингом. Такое новое понимание задач (разделение задач гарантирования и исполнения) вело к радикально новым структурам, а именно к разделению принципала и агента. Важнейший элемент концепции Enabling Authority – обязательный конкурсный характер коммунальных услуг (Compulsory Competitive Tendering), согласно которому коммуны были обязаны проводить госзакупки на конкурсной основе. Необходимо отметить, что близкие к администрации частники конкурса выиграли около 80% всех конкурсов. [3, s. 109].

Наряду с обширной приватизацией реформаторским шагом британского варианта НГМ являлся и аутсорсинг в производстве публичных услуг. Особо массовый характер процессы приватизации приняли в эпоху тэтчеризма, от автопромышленности до авиации, телекоммуникации и энерго- и водоснабжение, почтовый банк и сталелитейная промышленность. С 1979 г. по 1995г. в целом 51 госпредприятие частично или полностью было продано. Доходы от приватизации, составлявшие 2–4% от величины госрасходов, послужили для выравнивания госбюджета [8, s.109].

В Новой Зеландии развитие протекало по многим параметрам схоже с Великобританией, однако быстрее и эффективнее. Целый ряд экспертов называют Новую Зеландию как страну, где реформы в духе НГМ осуществлялись наиболее активно и бескомпромиссно. С 1985 г. основные элементы реформы распространялись в равной степени на местный и центральный уровень и выражались высокой степенью ориентации на эффективность и коммерциализацию (оценку эффективности коммерческих операций государственных банковских и почтовых структур) и приватизацию (были приватизированы нефтяные, угольные месторождения, авиакомпании). И здесь агентства играли значительную роль: правительственные агентства работали на основе договора между министерством и главой учреждения в значительной мере самостоятельно. При этом вознаграждение руководителя учреждения в значительной степени зависело от конечного результата. Эта концепция поддерживалась гибким и ориентированным на результат финансовым менеджментом (глобальный бюджет, расчет издержек и расходов, детальная отчетности). В равной степени в агентствах персонал-менеджмент был организован таким образом, что решения в области персонала были децентрализованы и связаны с системой мотивационных мер. Руководители избирались на определенный срок (к примеру, директор учреждения по договору максимум на 5 лет). Эти структуры действовали преимущественно на коммунальном уровне.

На местном уровне в Новой Зеландии британская идея Enabling Authority была воспринята и расширена. Более того, новозеландские коммуны, такие как Христчёрч и Веллингтон стали известны благодаря своим мероприятиям в духе НГМ. Они ввели децентрализованные

структурные единицы и центры ответственности и результатов, принцип ориентации на потребителей и конкуренцию между частными и общественными поставщиками. Во многом благодаря реформированию государственного управления Новая Зеландия, в начале 80-х годов находившаяся на уровне стран третьего мира, уже через 15 лет стала демонстрировать самые высокие темпы роста стран членов ОЭСР. В World Competitiveness Report 1994, представленном на форуме в Давосе, качество работы новозеландского правительства с точки зрения обеспечения национальной конкурентоспособности обозначалось как наилучшее из всех стран ОЭСР. С 1993 г. по 1994 г. (финансовый год в Новой Зеландии с апреля по март) зафиксирован профицит бюджета, который использовался для погашения госдолга. Доля госрасходов в ВВП снизилась с 41% в 1992–1993 гг. до 35% в 1995–1996 гг. Норма безработицы с 1991 г. до 1996 г. снизилась с 10,9% до 6%. Среднегодовые темпы роста с 1991 г. по 1996 г. составляли 4%, а уровень инфляции ниже 2% [8, s. 55].

В США движение в области реформирования правительства также прошло несколько этапов. С одной стороны, почву для внедрения НГМ подготовила неоконсервативная революция, в особенности подходы представителе теории предложения и общественного выбора, что проявилось в реализации в рамках экономической политики администрации Р. Рейгана стремлению к росту эффективности и сокращению расходов на содержание государства. На федеральном уровне в центре внимания находились улучшения в сфере персонал – менеджмента. В частности, это находило свое отражение во введении вознаграждений в зависимости от результата для чиновников высшего ранга. Параллельно осуществлялась реформа в области финансового менеджмента, истоки которой возникли еще в 60-х годах при внедрении в Пентагоне принципов и механизмов программно-целевого бюджетирования и бюджетирования «на базе нулевого уровня» (Program Project Budgeting System и Zero Base Budgeting System).

С началом правления администрации Клинтона возобновились темы сокращения, дерегулирования, но также и улучшения качества работы государственного аппарата. Ключевым элементом американского подхода стал девиз *Reinventing Government*, принципы которого стали столь популярными, что даже в виде предмета в сфере госуправленческой науки была включена в школьную программу.

По оценкам ряда авторов, американские города, в частности Финикс, Балтимор, Сан-Диего и Сиэтл относятся к наиболее успешным субъектам местного самоуправления в мире. Они отличаются прежде всего ярко выраженной ориентацией на граждан благодаря сбору информации о потребностях и введением системы всеобщего менеджмента качества (TQM). Структура исполнительных органов в них в значительной степени основывается на предпринимательской концепции (центры ответственности и результатов) и внедрена концепция управления по результатам [3, s. 12].

Опыт внедрения принципов НГМ в Нидерландах известен благодаря городу Тилбургу, который считается практически единственным примером последовательной и успешной реализации НГМ в средней и южной Европе. Вследствие ухудшения финансовой ситуации и роста политической активности граждан как органы центральной, так и местной власти в Нидерландах столкнулись с необходимостью модернизации управленческих структур. Как и в Скандинавии, импульс реформ шел главным образом снизу.

В смысле инструментария голландская модель НГМ понимает муниципальное управление как холдинг. Совет и коллегия (бургомистр и депутаты) как представительная власть, а также внутренние управленческие структуры образуют холдинг. Исполнительная власть, рассматриваемая как аналог коммерческих или производственных структур холдинга, несет ответственность за все организационные, финансовые, кадровые и производственные вопросы, связанные с выполнением соответствующих функций. Каждая профессиональная структура делегирует полномочия наверх в вопросах организации, финансов, контроля и компьютерного обеспечения. Служба управления как высшая единица управления координирует отделы и обеспечивает их необходимыми ресурсами. Холдинг использует в усиленном масштабе внешних поставщиков для оперативного производства услуг.

Ключевым элементом голландского опыта стал контрактный менеджмент как новый инструмент управления, контроля и планирования. Ядром этой новой управленческой философии является ясное и четкое разграничение между политикой с ее стратегической компетенцией и администрацией, которая ответственна за выполнение оперативных задач. Представительные органы Тилбурга (Совет и коллегия) как заказчики и служба уп-

правления как исполнители понимаются как равноправные стороны контракта. Составляемый на год план включает обязательное обсуждение осуществленных администрацией задач, отчетность от необходимых для этого средств и результатах и причины отклонения от результата. Хотя исполнительные органы ориентируются на согласованный бюджет, однако если отдельные службы его перерасходуют, это можно компенсировать за счет внутреннего перераспределения статей. Также и отношения отделов друг с другом регулируются на основе контрактов. Отчетность три раза в год об исполнении задач и об изменившихся условиях деятельности является частью обширного контроллинга, важнейшей функцией, т.к. служит для регулярного приспособления и корректировки стратегических планов и целей.

Реформы, начавшиеся в развитых странах, нашли своих приверженцев и в целом ряде развивающихся стран, в особенности в странах Латинской Америки (Аргентина, Бразилия, Чили, Мексика), а также в Венгрии и Таиланде. В 90-е годы XX века они прошли с разной степенью успеха, при этом выделялись три направления реформирования: в сфере гражданской службы, подотчетности (accountability) и управленческих аспектах [7, p.7]. Подробный анализ целей и результатов реформы в вышеупомянутых странах не является предметом данной статьи, вместе с тем стоит отметить, что в ряде стран, в частности Бразилии, отмечалась большое значение неформальных институтов и опасность ориентации реформ на интересы чиновников, а не большинства граждан. На наш взгляд, реформа бюрократии в РФ пойдет по этой колее, что соответствует стратегии догоняющего развития. Альтернативой может стать инновативная, ориентированная на будущее, учитывающая все подводные камни, с которыми столкнулись страны со схожей структурой институциональной среды, траектория развития.

Подводя итоги, стоит еще раз акцентировать внимание на отказ от стратегии слепого копирования успешных институтов реформирования англосаксонского типа, возможность трансплантации которых на почву российской бюрократии в условиях существующей институциональной среды вызывает сомнения. Необходим эволюционный путь развития элементов гражданского общества, способных контролировать бюрократию и стимулирующую ее к более эффективной работе для реализации социальной функции – служить интересам граждан, финансирующих услуги бюрократов в рамках социального контракта. В этом плане изучение передового опыта реформ государственного управления, сближение интересов граждан и государства, развитие местного самоуправления и участия граждан в делах государства, подотчетность и прозрачность работы чиновников дает шансы на достижение социально-значимых конечных результатов реформ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Тамбовцев В.Л. Государственное регулирование государства: вопросы теории, международный опыт, российские реформы // <http://www.recep.ru>
2. Arndt J.H. Neuseeland – Reform einer Volkswirtschaft: Kehrtwende von der Krise zum vorbildlichen Reformstaat. In VOP 12/1996.
3. Banner G., Reichard Ch. (Hrsg.) Kommunale Managementkonzepte in Europa – Anregungen für die deutsche Reformdiskussion. Köln, 1993
4. König K./Beck J. Modernisierung von Stadt und Verwaltung: Zum Neuen Öffentlichen Management. 1 Auflage. Baden-Baden, 1997
5. Reichard Ch. Von Max Weber zum “New Public Management” – Verwaltungsmanagement im 20. Jahrhundert // in: Halblutzel P., Haldemann T., Schedler K., Schwaar K. (Hrsg.): Umbruch in Politik und Verwaltung: Ansichten und Erfahrungen zum New Public Management in der Schweiz. Bern 1995.
6. Reinermann H., Ridley F.F., Thoenig J.-C. Neues Politik- und Verwaltungsmanagement in der kommunalen Praxis – ein internationaler Vergleich. Sankt Augustin, 1998
7. Reinventing Leviathan: The Politics of Administrative Reform in Developing Countries. Ed. by Ben Ross Schneider and Blanca Heredia, 2005.
8. Reznicek L. Lean Management für die öffentliche Verwaltung? Eine Analyse anhand der aktuellen Berliner Verwaltungsreform. Berlin, 1996

ИНВЕСТИЦИИ В ЦЕННЫЕ БУМАГИ ПРОБЛЕМНЫХ И ФИНАНСОВО НЕУСТОЙЧИВЫХ КОМПАНИЙ В РОССИИ: СЕГОДНЯ И ЗАВТРА

Р.В. ПРОТАСЕВИЧ,

*преподаватель,
Государственный университет – Высшая школа экономики,
г. Москва*

Инвестирование в компании, находящиеся в состоянии кризиса, является одним из наиболее доходных, но в то же время и одним из наиболее рискованных способов вложения денег. В период, когда компания сталкивается в своей деятельности с существенными трудностями финансового или операционного характера и несёт убытки, наиболее консервативные инвесторы массово избавляются от акций и облигаций такой компании. Предложение этих ценных бумаг резко растёт, в то время как спрос на них, напротив, падает, что ведёт к падению котировок. Важно, что стоимость акций и облигаций проблемной компании будет крайне низка даже в тех случаях, когда используемая бизнес-модель жизнеспособна и в перспективе может генерировать стабильные положительные денежные потоки. Покупка ценных бумаг в этот момент может обернуться высокой прибылью в будущем, когда кризис будет преодолён и деятельность компании стабилизируется. В то же время, если компания не сможет справиться с негативными тенденциями, инвестор понесёт существенные убытки, причём их вероятность значительно выше, чем в случае инвестиций в изначально стабильные компании.

На Западе практика вложения капитала в кризисный и финансово неустойчивый бизнес развита в большей степени, чем в России. До недавнего времени в нашей стране в данной области действовали в основном узкоспециализированные организации, которые покупали проблемную компанию целиком, заменяли старую команду менеджеров своими специалистами и активно участвовали в оздоровлении бизнеса, либо распродавали его активы, если по-отдельности их стоимость была выше. Объектом вложения в таких случаях, как правило, выступали сравнительно небольшие компании, чьи ценные бумаги не обращаются на фондовом рынке и не доступны широкому кругу инвесторов. В США и Европе размер сделок с проблемными акциями и долгами бывает существенно выше, а инвесторы, действующие в данной сфере, могут достигать крупных размеров и, соответственно, предоставлять более значительный объём финансирования компаниям, оказавшимся в ситуации финансовой неустойчивости. Например, специализированные подразделения по инвестициям в проблемный бизнес имеются у крупнейших международных инвестиционных банков, такими вложениями занимаются некоторые хедж-фонды, управляющие компании фондов рискованных инвестиций и др. Можно ожидать, что инвестирование в проблемные компании в России в будущем тоже будет расти и развиваться, что связано со следующими факторами:

1. Увеличение числа публичных компаний и компаний-эмитентов облигаций. Ценные бумаги таких компаний доступны более широкому кругу инвесторов, а вероятность того, что некоторое число таких компаний столкнётся с финансовыми трудностями, становится выше. В результате расширяется круг инструментов, с которыми может работать инвестор, имеющий высокую склонность к риску.
2. Снижение «качества» эмитентов. Если ранее на российском фондовом рынке обращались ценные бумаги сравнительно небольшого числа крупных и стабильных

корпораций, то теперь на этот рынок массово выходят компании второго-третьего эшелона, чьё финансовое положение подвержено большему количеству рисков. Таким образом, вероятность возникновения финансовых затруднений у кого-либо из эмитентов ценных бумаг растёт в большей степени, чем само количество эмитентов.

3. Прогнозируемая некоторыми аналитиками в среднесрочной перспективе смена стадии экономического цикла с повышательной на понижительную приведёт к росту числа компаний, не способных обслуживать кредиты, привлечённые в более благоприятных экономических условиях и, соответственно, росту рынка проблемных акций и облигаций.
4. Наметившийся в последнее время интерес крупных западных игроков к инвестированию в российские проблемные акции и долги.

В апреле 2007 года был выпущен аналитический отчет МДМ-Банка [1], констатирующий появление на российском фондовом рынке сегмента distressed debt, т.е. сегмента облигаций эмитентов с ухудшившимся кредитным качеством, на котором рискованные инвесторы могут зарабатывать до 100% годовых. По подсчетам аналитиков банка, за первый квартал 2007 года этот сегмент вырос более чем вдвое и достиг объема 1,2 млрд долл. Количество эмитентов, выпустивших облигации с доходностью более 15% годовых (именно такие облигации в исследовании МДМ-Банка относятся к категории distressed debt), в конце 2006 года составляло десять, то в апреле 2007 года таких эмитентов насчитывалось уже около тридцати. При этом в графе «доходность» появились такие непривычные для российского рынка значения, как 20%, 30%, 40% или даже 100% годовых. Рост количества высокодоходных облигаций происходит преимущественно за счет облигаций второго эшелона, которые резко потеряли в цене из-за неблагоприятных корпоративных событий и утратили ликвидность по причине закрытия банками лимитов на эмитента. По прогнозам авторов исследования, в дальнейшем рынок высокорискованных облигаций будет расти прямо пропорционально всему рынку: «Если фондовые индексы за год вырастут на 30%, то и высокорискованных облигаций станет больше на треть», – считает один из них, аналитик МДМ-Банка Михаил Галкин.

Текущее развитие российского рынка инвестиций в ценные бумаги финансово неустойчивых компаний, равно как и международный опыт, свидетельствует, что вложение капитала в проблемные активы, по всей видимости, должно стать не просто одним из видов инвестирования, а специфической областью специализации отдельных инвесторов. Это связано с целым рядом объективных обстоятельств. Прежде всего, вложение средств в проблемные компании для обычного инвестора не очень привлекательно, поскольку связано с дополнительными издержками. Как отмечает Бен Бранч (Ben Branch) в статье «The Costs of Bankruptcy – a Review» [5, р. 39–57], после возникновения в компании финансовых трудностей инвестор фактически становится владельцем новых ценных бумаг с изменёнными характеристиками. Он должен тратить дополнительные ресурсы (прежде всего временные, но в некоторых случаях и финансовые) на мониторинг состояния проблемной компании, а кроме того несёт добавочные издержки при реализации её ценных бумаг, которые становятся менее ликвидными и пользуются меньшим спросом на рынке.

Вторым существенным фактором, ограничивающим участие «среднестатистического инвестора» в покупке долгов и акций проблемной компании, является необходимость обладать специализированными знаниями и навыками для достижения успеха в этом высокорискованном виде деятельности, в частности:

1. Финансовый анализ, направленный на оценку жизнеспособности бизнеса, для выбора из всех терпящих бедствие компаний только тех объектов вложения, которые в долгосрочной перспективе способны принести прибыль за счёт устранения причин кризиса и восстановления нормальных операций.
2. Знания и опыт в области антикризисного менеджмента для оценки шагов руководства проблемной компании по преодолению возникших трудностей и, в случае наличия такой возможности, самостоятельного участия в разработке и реализации антикризисной программы (для последнего, как правило, требуется приобрести достаточно большой пакет акций проблемной компании либо, в некоторых случаях,

консолидировать в своих руках существенную часть её долговых обязательств).

3. Умение адекватно оценивать стоимость проблемных ценных бумаг, реалистично определять их перспективы и эффективно вести переговоры о покупке.
4. Способность управлять портфелем инвестиций в проблемные компании и разумно диверсифицировать риски – портфель вложений в финансово неустойчивые компании имеет некоторые особенности, которые делают управление им более сложным занятием по сравнению с управлением портфелем обычных ценных бумаг.

Финансовый анализ. Основной целью финансового анализа проблемных компаний является определение причин кризиса и имеющихся возможностей их устранения. Вложение средств в финансово неустойчивую компанию оправданно только тогда, когда инвестор ясно понимает природу возникших сложностей и высоко оценивает способность руководства компании с ними справиться.

Причины финансовой неустойчивости можно разделить на внешние и внутренние. К первым относятся те, которые не зависят от самой компании и являются следствием неблагоприятных изменений в рыночной конъюнктуре. Вторые вытекают из недостаточно эффективной организацией деятельности внутри компании и связаны с различного рода управленческими просчётами, неэффективными бизнес-процессами, недостаточной диверсификацией бизнеса и др. Как отправную точку анализа можно использовать классификацию внешних и внутренних причин финансовой неустойчивости компании, приводимую в таблице ниже [9]¹:

Внешние причины	Внутренние причины
1. Неблагоприятные изменения в рыночном спросе. 2. Усиление конкуренции на рынке и появление новых более сильных игроков. 3. Развитие альтернативных технологий и возникновения новых товаров-субститутов. 4. Неблагоприятные изменения в ценах на основные ресурсы.	1. Плохое управление. 2. Слабый финансовый контроль. 3. Неэффективное управление оборотным капиталом. 4. Высокие затраты. 5. Неэффективный маркетинг. 6. Наращивание объёма продаж в ущерб прибыльности. 7. Недостаточная диверсификация бизнеса. 8. Неудачные поглощения. 9. Неэффективная финансовая политика. 10. Неэффективная организационная структура.

Хорошее понимание источников существующих проблем, которому помогает данная группировка и её аналоги, позволяет ясно разобраться в природе конкретного кризиса, наметить возможные шаги по его преодолению и сопоставить свои заключения с предложениями менеджмента терпящей бедствие компании.

Очевидно, что представленная систематизация источников финансовой неустойчивости в значительной степени условна, поскольку на практике любой кризис, как правило, вызывается не одной, а сразу несколькими из перечисленных причин, причём в каждом случае это может быть своя комбинация, определяющая индивидуальные особенности того или иного кризисного положения. Также следует иметь в виду, что многие из рассматриваемых причин нестабильности компании можно разделить на несколько более мелких (например, вместо «Неблагоприятных изменений рыночного спроса» рассмотреть различные возможные факторы, вызывающие такие изменения) или, напротив, объединить друг с другом как тесно взаимосвязанные. При желании все причины финансовой неустойчивости можно в конечном итоге свести к плохому управлению – ведь если компания управляется хорошо, то в её деятельности не будут присутствовать никакие из внутренних факторов кризиса, а на любые неблагоприятные внешние изменения она будет давать своевременный и адекватный ответ, помогающий избежать финансовых затруднений. Представляется, однако, что сведение всех проблем бизнеса к проблеме плохого управления слишком упрощает ситуацию и не даёт достаточного материала для дальнейшего

¹ В книге также приводится подробный анализ перечисленных источников кризиса и разбор их на отдельные составляющие.

анализа, что неприемлемо в случае необходимости принимать какие-либо практические решения в отношении данной компании и инвестиций, сделанных в неё. Некоторые эмпирические исследования показывают, что кризис чаще вызывается внутренними сложностями компании, чем общим снижением рынка. Об этом говорит, например, Ричард Витэкер в своей работе «Начальная стадия финансового кризиса», опубликованной в 1999 году и охватывающей выборку из 267 американских компаний, оказавшихся в положении финансовой неустойчивости в период с 1980 по 1992 гг. [10, р. 123–133].

Определив основные источники финансовой неустойчивости, инвестору важно понять, способна ли компания – потенциальный объект инвестиций преодолеть выявленные негативные тенденции. Для этого следует обратить внимание на следующие вопросы:

1. Реалистичность финансовых прогнозов компании и их соответствие прошлой практике – может ли компания приносить прибыль в долгосрочной перспективе с учётом воздействия на бизнес внешних сил (конкуренция, госрегулирование, динамика спроса на продукцию и др.) и имеющихся внутренних ресурсов? Насколько соотносятся планы компании на будущее с её реальными достижениями в прошлом?
2. Степень и острота кризиса – если компания способна приносить прибыль в долгосрочной перспективе, то есть ли причины, по которым компания не сможет продолжить свою деятельность (например, банкротство, арест и отчуждение основных производственных активов, вынужденная срочная продажа ключевых подразделений и направлений бизнеса и т.п.)?
3. Оценка руководства – если есть стратегия, позволяющая компании избежать расформирования в краткосрочном периоде и обеспечить доход в будущем, сумеет ли руководство компании реализовать такую стратегию?

Способность инвестора в проблемный бизнес получить максимально полные и достоверные ответы на перечисленные вопросы во многом определяет, насколько привлекательные объекты для инвестирования он будет выбирать в свой портфель вложений и, соответственно, каковы будут риски и доходность у этого портфеля.

Антикризисный менеджмент. Опыт западных стран показывает, что компаниям, оказавшимся в состоянии финансовой неустойчивости, следует уделять большое внимание информированию инвесторов о текущем состоянии бизнеса и предпринимаемых шагах по преодолению возникших проблем. Отсутствие информации или, тем более, попытку со стороны менеджеров исказить реальное положение дел, инвесторы воспринимают крайне негативно, что ведёт только к усугублению кризиса – цена акций продолжает падение, кредиторы реализуют права залога и накладывают арест на активы, торговые кредиторы прекращают поставки необходимых для производства сырья и материалов. Чтобы избежать подобных проблем, финансово неустойчивая компания на Западе обычно тратит много усилий на переговоры и установление доверительных отношений со всеми заинтересованными сторонами, предоставляя максимально объективную информацию обо всех существенных аспектах антикризисного плана. Для получения прибыли на операциях с акциями и долгами проблемных компаний, инвестору необходимо уметь «прочитать» предложенную менеджментом программу действий, оценить ожидаемую эффективность предусмотренных мер по противодействию кризису, определить существующие риски и ограничения в реализации намеченного плана.

Хорошая антикризисная программа должна включать программу конкретных действий в следующих ключевых направлениях:

1. Меры по стабилизации ситуации. К мерам подобного рода относятся шаги по быстрому сокращению (или приостановке) расходов, восстановлению контроля и управляемости, продаже второстепенных и избыточных активов, повышению качества прогнозирования и управления остатками денежных средств, привлечению краткосрочного финансирования (когда требуется) и т.п.
2. Изменения в системе управления. Каковы бы ни были причины кризисной ситуации, плохое управление – одна из них. Соответственно, для преодоления возникших сложностей компаниям зачастую требуются коренные изменения в системе управления, такие как привлечение новых руководителей и менеджеров среднего звена, наём новых сотрудников с недостающими компании специализированными

знаниями в той или иной области, перераспределение полномочий и сфер ответственности, изменение схемы взаимодействия подразделений и т.п. Опыт показывает, что компании при проведении реструктуризации чаще предпочитают сменить высшее руководство, чем заменять менеджеров среднего звена [1]. Это, по всей видимости, связано с тем, что в условиях кризиса роль лидеров компании ещё более высока, чем в годы спокойного существования бизнеса. Кроме того, быстрая замена среднего управленческого звена в кризисной ситуации может быть достаточно затруднительна, поскольку его участники более многочисленны и в совокупности обладают большим объёмом неформализованных сведений о принципах деятельности компании, передача которых приемникам в короткий срок невозможна.

3. Пересмотр стратегии. Реализация срочных стабилизационных мер не обеспечивает достижения прибыльности и финансовой устойчивости в долгосрочной перспективе – для этого компании требуется критически пересмотреть свои стратегические ориентиры. Важными шагами в данном направлении в зависимости от ситуации могут стать выход из непрофильных или низкоприбыльных рынков, концентрация усилий на небольшом количестве товаров и направлений деятельности (либо, реже, наоборот увеличение степени диверсификации бизнеса), сокращение одних активов и инвестирование в другие, передача ряда функций на аутсорсинг и т.п.
4. Улучшение бизнес-процессов. Неэффективная организация отдельных бизнес-процессов зачастую является одной из первопричин кризиса, поэтому антикризисная программа должна предусматривать радикальные изменения в соответствующих областях. Сюда можно отнести укрепление систем внутреннего планирования и контроля, преобразование системы маркетинга и продаж, новые инициативы по управлению расходами и сокращению затрат и др.
5. Финансовая реструктуризация и взаимоотношения с заинтересованными сторонами. Кредиторы проблемной компании и другие заинтересованные стороны зачастую имеют решающий голос в вопросе о сохранении её как единого целого. Для успешной реализации антикризисной программы необходимо, чтобы содержание этой программы было понятно изложено всем заинтересованным лицам и согласовано с ними. В этом случае компания не будет сталкиваться с противодействием, сумеет перенести сроки платежей при временной нехватке денежных средств, а также с большей вероятностью сможет получить новое финансирование для реализации своих планов по реструктуризации, когда таковое необходимо.

Важным аспектом антикризисной программы является её стоимость – меры по реструктуризации и борьбе с кризисом должны быть эффективны и не требовать финансовых вливаний в проблемную компанию больших, чем финансовые выгоды, которые такая реструктуризация может дать. Данное требование обусловлено как простым здравым смыслом, так и тем фактом, что возможности проблемной компании привлекать новое финансирование, как правило, существенно ограничены. Большинство кредиторов крайне неохотно предоставляют дополнительные финансовые ресурсы и/или рассрочку платежей по старым кредитам, когда компания столкнулась с трудностями, и для того чтобы получить время и средства на проведение реструктуризации у менеджмента должны быть весомые, рациональные и понятные аргументы. В идеале эффективность каждой из предусмотренных антикризисных мер должна быть отдельно оценена по критерию «выгоды/затраты на осуществление». Также следует помнить о правиле «20 на 80»: обычно двадцать процентов возможных действий по спасению компании дают восемьдесят процентов эффекта, и хорошая антикризисная программа, учитывающая ограниченность финансовых и временных ресурсов, должна концентрироваться именно на этих основных направлениях, не распыляясь на менее существенные области.

Инвестор, умеющий анализировать антикризисные программы и оценивать их потенциальную эффективность, получает важное преимущество перед прочими игроками на рынке, поскольку может купить ценные бумаги проблемной, но жизнеспособной компании в нижней точке, пока намеченные шаги по преодолению кризиса ещё не оказали своего позитивного влияния на фактические показатели деятельности и рынок не успел отреагировать на это повышением котировок. В тех ситуациях, когда инвестор имеет возможность непосредственно влиять на процесс формирования программы по восста-

новлению бизнеса, знания в области антикризисного менеджмента становятся ещё более ценными и могут принести большой доход.

Оценка проблемных ценных бумаг при покупке. Очевидно, что компания, столкнувшаяся с финансовыми и операционными проблемами, даже после успешной реструктуризации вряд ли сможет сразу показывать результаты, сопоставимые с показателями более успешных участников отрасли. Ряд эмпирических исследований говорят о том, что деятельность компаний сразу вслед за реорганизацией обычно не очень успешна – см. например работы Гилсона [6], Ло Пуки и Витфорда [8], Хотчкисс [7]. Инвестор в ценные бумаги проблемной компании должен ожидать не самые блестящие результаты этой компании и договориться о соответствующем дисконте при покупке, аргументировано обосновав свою позицию перед продавцом. Заметим, что в настоящее время в России добиться разумной цены при вложении денег в кризисную компанию бывает непросто, поскольку ценовые ожидания продавцов проблемных активов часто бывают завышены. Так, например, по данным коллекторских агентств, некоторые российские банки не готовы продавать неработающий долг менее чем за 80% от его суммы, даже когда шансы на погашение такого долга крайне низки [2]. Разница в ценовых ожиданиях исправляется, когда ценные бумаги финансово неустойчивой компании обращаются на организованном фондовом рынке и цена на них формируется в процессе рыночных торгов, однако далеко не все проблемные компании котируются бирже.

Управление портфелем «проблемных» инвестиций и диверсификация. С точки зрения техники управление «кризисным» портфелем зачастую не сильно отличается от управления обычным портфелем инвестиций. Важным различием, однако, является то, что в первом случае в силу влияния на проблемную компанию большого количества трудно-прогнозируемых внешних обстоятельств вероятность ошибиться существенно больше, а стоимость любой ошибки неизмеримо выше. Даже очень качественный выбор объектов вложения не гарантирует того, что все из отобранных компаний сумеют восстановиться от кризиса и принести прибыль, поэтому важно так составить портфель вложений, чтобы доход от одних инвестиций компенсировал (и превосходил!) убытки по другим.

Наряду с необходимостью качественной диверсификации инвестору требуется также учитывать то, что вложения в каждую компанию «кризисного» портфеля должны быть достаточно значительны по объёму – в случае усугубления проблем компании это позволит иметь большее влияние на ситуацию. С некоторыми оговорками можно считать, что чем больше доля инвестора в общем объёме инвестиций в компанию, тем выше его возможность контролировать как содержание и реализацию антикризисной программы, так и прохождение процедуры банкротства, если разработанная программа не достигнет своей цели. Что касается акционеров, то преимущества владения большим пакетом акций вполне очевидны – и в кризисной ситуации, и при её отсутствии более крупный акционер имеет больше влияния на управление компанией. Быть крупным кредитором также более выгодно с точки зрения контроля над ситуацией – крупнейший кредитор играет ключевую роль в работе комитета кредиторов, утверждающего программу финансового оздоровления или контролирующего ход процедуры банкротства.

Заметим, что задача составить портфель инвестиций, который, с одной стороны, высоко диверсифицирован, но, с другой стороны, включает значительные по объёму вложения в каждую отдельную компанию, отсекает от инвестирования в проблемные ценные бумаги значительную часть игроков, не обладающих для этого достаточными финансовыми ресурсами. Это ещё один важный фактор, который в будущем сыграет свою роль в появлении на рынке участников, специализирующихся на данном виде инвестиционной деятельности и имеющих сравнительно большой размер.

Профессиональные участники рынка, как правило, не рекомендуют простым частным инвесторам проводить операции с ценными бумагами финансово неустойчивых компаний. Так, комментируя исследование рынка облигаций проблемных компаний, проведенное МДМ-Банком, портфельный управляющий НОМОС-банка Иван Гуминов заметил: «Эти инструменты только для квалифицированных инвесторов, и ходить в эти бумаги я бы никому из простых физиков² не советовал». Андрей Басацкий, начальник аналитического отдела компании «Русские инвесторы», также не рекомендует рядовым инвесторам по-

² Примечание автора: «физики» – инвесторы-физические лица, профессиональный сленг.

купать проблемные облигации: «Мы же покупаем эти бумаги, потому что знаем, сколько они стоят на самом деле и почему они в данный момент просели», – говорит он, давая пояснения к исследованию МДМ-Банка³.

Учитывая все вышесказанное, можно заключить, что для рядового частного инвестора оптимальной формой инвестиций в высокодоходные ценные бумаги финансово неустойчивых компаний может стать вложение средств в инвестиционные фонды, специализирующиеся на данном виде активов. В России уже сравнительно давно существуют паевые инвестиционные фонды, работающие с акциями компаний, не относящихся к высшей категории надежности. Набирают популярность также инвестиционные фонды, созданные для инвестиций в рискованные облигации – например, ОПИФ «Рискованные облигации» под управлением УК «Тройка Диалог» или ОПИФ «Высокорискованные «бросовые» облигации» под управления УК «Вика». Доходность таких фондов обычно выше, чем доходность фондов, инвестирующих в ценные бумаги надежных эмитентов, однако следует заметить, что ввиду ограниченного набора доступных инструментов в сегменте distressed debts она все же бывает недостаточна для инвесторов, стремящихся заработать существенный доход за счет принятия более высокого уровня риска. В значительной степени такая ситуация связана с ограниченным набором доступных инвестиционных инструментов и сопутствующие ему сложности с качественной диверсификацией вложений. Так, в УК «Вика» поясняют, что облигации с доходностью выше рыночной зачастую не входят в котировальные листы бирж, а доля таких облигаций в портфеле паевого инвестиционного фонда не должна превышать 50%, поэтому средства ОПИФ «Высокорискованные «бросовые» облигации» лишь на 42% вкладываются в категорию ценных бумаг, давших фонду его название. По мере развития на фондовом рынке сегмента ценных бумаг проблемных и финансово неустойчивых компаний будет как расширяться набор инструментов, доступных специализированным фондам для склонных к риску частных инвесторов, так и расти количество таких фондов.

Подводя итоги, можно сказать, что инвестирование в ценные бумаги проблемных и финансово неустойчивых компаний в скором будущем может стать одним из перспективных направлений инвестиционной деятельности в России, на что указывают как иностранный опыт, так и современные тенденции развития российского рынка инвестиций. Для достижения успеха в данном виде инвестирования потребуются специализированные знания в области анализа состояния финансово неустойчивых компаний, навыки антикризисного менеджмента, умение оценивать проблемные активы и управлять портфелем «кризисных» ценных бумаг, а также значительный объем финансовых ресурсов. Инвесторы, не обладающие всем вышеперечисленным, могут доверить свой капитал профессиональным управляющим и стать пайщиками специализированных инвестиционных фондов, число которых со временем должно возрасти.

ЛИТЕРАТУРА

1. Исследование КПМГ «Реструктуризация бизнеса: опыт и подходы российских компаний». 2006.
2. Материалы конференции «Управление кредитным портфелем». Москва, 23 марта 2007 г.
3. МДМ-Банк. «Distressed debt (Упавшие облигации)». 12.04.2007.
4. Федянин Н. Идеи для пайщиков – 4 // Ведомости. 04.08.2006. № 143.
5. Branch B. The costs of bankruptcy – a review // International Review of Financial Analysis. 2002. № 11.
6. Gilson S.C. Debt reduction, optimal capital structure, and renegotiation of claims during financial distress. Working paper. Harvard University, Cambridge, MA, 1993.
7. Hotchkiss E. The post-bankruptcy performance of firms emerging from Chapter 11 // Journal of Finance. 1995. № 50.
8. LoPucki L.M., Whitford W.C. Bargaining over equity's share in the bankruptcy reorganization of large, publicly held companies // University of Pennsylvania Law Review. 1993. № 139.
9. Slatter S. St. P., Lovett D. Corporate Turnaround. Penguin Books, 1999.
10. Whitaker R.B. The early stages of financial distress // Journal of Economics and Finance. 1999. № 23. № 2.

³ Комментарий И. Гумнова и А. Басацкого дается по статье «Провалившиеся долги», «РБК Daily» от 13 апреля 2007 г.

КОРРУПЦИЯ В ВЫСШИХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ: ЭКОНОМИКО-ЮРИДИЧЕСКИЙ ПОДХОД

А.В. ШМАКОВ,

*кандидат экономических наук, доцент,
Новосибирский государственный технический университет*

Понятие и отрицательное воздействие коррупции. Под коррупцией будем понимать предоставление услуг служащими в обмен на взятку [9]. В данной работе внимание акцентируется на получении взяток преподавателями в процессе выполнения своих служебных обязанностей.

На первый взгляд, получение взятки (при отсутствии вымогательства) Парето-эффективно, поскольку и взяткодатель и взяткополучатель улучшают свое благосостояние. Но в данном случае критерий Парето не может быть использован, поскольку взятка создает отрицательные внешние эффекты для общества. Общественные издержки перекрывают выгоды частных лиц и, с точки зрения общества в целом, коррупция оказывается негативным явлением. Даже если ограничиться анализом экономических интересов участников образовательного процесса (табл. 1), видно, что коррупция в долгосрочной перспективе имеет для них значительные отрицательные последствия. Однако ориентация на максимизацию выгод в краткосрочном периоде, внешний характер части издержек и выгод от действий учебного заведения приводят к росту уровня коррупции в учебных заведениях. Процент преподавателей, ориентированных на взятки, колеблется в зависимости от региона и учебного заведения, но в среднем является значительным. Для примера: в Ставрополе такой процент составляет 27,6%, в Туле – 29,6%, в Тюмени – 34,8% [2].

Таблица 1

Экономические интересы участников образовательного процесса

Участник образовательного процесса	Аргумент в пользу коррупции в краткосрочном плане	Контраргумент, исходя из анализа долгосрочной перспективы
Студент	получение положительного решения в тех случаях, когда в некорруптированной системе это невозможно	намеренное затягивание принятия положительных решений с целью получения наибольшего количества взяток [10]; некачественное образование; снижение уровня доверия к диплому и проблемы с трудоустройством
Преподаватель	получение дополнительной оплаты труда, дающей возможность работы в образовательной сфере	снижение качества студентов и уровня комфортности на рабочем месте; снижение легального заработка (что связано с оттоком специалистов, не берущих взятки); снижение суммарного заработка в случае падения престижа учебного заведения
Администрация и собственники учебных заведений	увеличение выручки (снижается количество отчисленных студентов); снижение издержек (использование теневой формы оплаты труда позволяет экономить на легальной заработной плате)	снижение качества специалистов; присвоение учебному заведению статуса высококорруптированного; падение рейтинга учебного заведения и снижение уровня доходов
Государственные чиновники	снисходительное отношение ко взятке является следствием распространенности данного явления в госсекторе	проблемы невозможности реализации политики в области образования; недостаток квалифицированных специалистов; усиливается проблема асимметрии информации

Факторы, определяющие уровень коррупции. Используем универсальный аппарат для анализа преступной деятельности, предложенный М. Сейсновицем [11] и усовершенствованный Г. Беккером [5]. Принимая решение о получении взятки, преподаватель делает субъективную оценку величин:

S – субъективная оценка выгод от взятки;

p – субъективная оценка вероятности наказания;

D – субъективная оценка потерь от наказания.

Ожидаемый чистый доход от взятки (ER) будет равен:

$$ER = (1 - p)S + p(S - D) = S - pD$$

Если данная величина положительна, выбирается вариант получения взятки, если отрицательна, – законная деятельность. К. Элиот выразил такой подход в словесной формуле: коррупция = монополия + произвол – ответственность [6]. Это значит, что уровень коррупции находится в прямой зависимости от возможности получения и безнаказанности взятки, а также в обратной зависимости от уровня наказания за взятку.

Мы получаем возможность снижения уровня коррупции, через регулирование факторов, влияющих на увеличение потерь от наказания; увеличение вероятности наказания; снижение возможных выгод от взятки (табл. 2).

Таблица 2

Факторы, определяющие уровень коррупции

Основные факторы, определяющие уровень активности получателей взяток, через влияние на:		
потери от наказания	вероятность наказания	выгоды от взятки
жесткие последствия раскрытия факта взяточничества увеличение жесткости наказания (в том числе уголовного) приводит к росту потерь	методы борьбы со взятками использование эффективных методов борьбы приводит к увеличению вероятности наказания	морально-этические качества получение взятки для принципиальных противников взяточничества равносильно снижению выгоды от взятки
уровень заработков в организации более высокие заработки означают большие потери в случае увольнения	опыт получателя взятки большой опыт приводит к снижению субъективной оценки вероятности наказания	значимость принимаемого решения снижение важности получения положительного решения приведет к снижению возможного размера взятки
наличие неформальных связей в результате раскрытия факта взяточничества такие связи могут быть разрушены	уровень тревожности личности для лиц, ориентированных на безопасность, вероятность наказания – наиболее важный параметр	возможность увеличения масштабов деятельности увеличение масштабов деятельности увеличивает суммарную выгоду
карьерный рост раскрытие факта взяточничества может препятствовать наработке авторитета и карьерному росту	мушкетирование информации о взятках люди увеличивают субъективную оценку вероятности событий, освещаемых в СМИ	элитарность организации напрямую связана с уровнем дохода и субъективной оценкой денежных сумм стороной, дающей взятку
наличие преимуществ работы в данной организации предоставление жилья, различных льгот, высокий статус работников данной организации и т.д. увеличивают потери	отношение к взяткам в организации при более лояльном отношении вероятность наказания снижается даже при высокой вероятности раскрытия факта взяточничества	взаимозаменяемость сотрудников возможность получения положительного решения от другого лица приводит к снижению возможной выгоды
психологические потери наиболее сильные при выраженном негативном отношении к взяткам	личный статус у лица с достаточно высоким статусом вероятность наказания снижается	мотивация и способности студентов при высоком уровне активности и способностей студентов взятки становятся не нужны

Методы борьбы с коррупцией. Борьба с коррупцией может проводиться на макро- и микро- уровнях. Наиболее простым инструментом борьбы с коррупцией на макроуровне является реформирование законодательства, направленное на ужесточение наказания за коррупцию, повышение расходов на обеспечение деятельности правоохранительных органов, специализирующихся на борьбе с коррупцией [7]. Намного сложнее проводить институциональные изменения, направленные на формировании стимулов к «честному» поведению [8].

На микроуровне могут использоваться методы борьбы с коррупцией [4], с учетом предложенных факторов воздействия на уровень коррупции (табл. 2) и специфики оказания образовательных услуг (табл. 3). В ряде случаев для сокращения расходов на борьбу с коррупцией можно было бы использовать услуги правоохранительных органов. Однако в этом случае велики издержки «вынесения скандала за стены учебного заведения». Эффективнее предложение об увольнении взяточполучателя «по собственному желанию».

Таблица 3

Практические методы борьбы с коррупцией на микроуровне

Метод	Особенности применения
А. Психологические методы	
Проверка рекомендаций и биографии кандидата при приеме на работу	В ряде случаев информация бывает недостоверна или носит субъективный характер. Следует ориентироваться не только на рекомендации, указанные соискателем, но и на контакты с его бывшими руководителями, сослуживцами.
Создание корпоративного кодекса, включающего правила корпоративной этики	Само по себе наличие корпоративного кодекса не влияет на коррупцию, действует только в условиях сильной корпоративной культуры, накладывающей табу на взятки (может также включать обязанность сообщать о предложении взятки). Для того чтобы кодекс не оставался формальностью, необходимо контролировать выполнение этих правил.
Провокации взяток	Специально подготовленный сотрудник (под видом, например, студента заочной формы обучения) предлагает взятку. В случае согласия взяточника увольняют, уведомляя остальных, что подобные проверки будут проводиться постоянно.
Осведомительство	Использование услуг добровольных осведомителей. Создает негативный психологический климат.
Создание телефона доверия	Вывешивается объявление с предложением сообщить о случаях вымогательства взяток. Информация нуждается в дополнительной проверке, поскольку высок процент ложной информации.
Сбор сведений в интернет	Студенты часто обмениваются данными о взятках на различных сайтах и форумах. Такие данные являются лишь поводом для дополнительной проверки, поскольку высока вероятность их ложности.
Прослушка, видеозапись, контроль переписки	Сложность в том, что данные меры незаконны. Однако, например, видеонаблюдение может быть обосновано соображениями безопасности. Создает негативный психологический климат.
«Образцовое» наказание	Увольнение одного провинившегося сотрудника, с целью напугать остальных. Действует недолго. Создает слишком много шума.
Повышение уровня заработной платы	При достаточно высоком уровне заработной платы риск ее потери перевешивает выгоды от взяток.
Анализ уровня жизни	Явное несоответствие уровня потребления получаемому заработку является сигналом. Однако он во многих случаях недостоверен.
Б. Регламентные методы	
Прием экзаменов в присутствии контролера	В качестве контролера может выступать специалист, разбирающийся в предмете, с хорошей репутацией, возможно, заведующий кафедрой. Неэффективно в качестве третьего лица назначать человека, с которым экзаменатор находится в неформальных отношениях.
Разделение функций проведения занятий и приема экзаменов	В условиях, когда одно лицо проводит занятия, а другое принимает экзамен, снижается время для изучения ситуации и предложения взятки. Однако требуется полная регламентация учебных курсов, проведение экзамена становится затруднительным по причине ссылок на «непрочитанные разделы».

Окончание табл. 3

Возможность доступа к экзаменационным работам	При обязательной письменной форме проведения экзамена возможна проверка результатов заведующим кафедрой. Однако могут иметь место всевозможные обоснования отсутствия или несоответствия письменной работы.
Перемещение сотрудника между факультетами	На распространение информации о том, что сотрудник берет взятки, требуется время. Эта мера снижает предложение взяток и не позволяет создать отлаженную структуру «подношений».
Использование системы централизованного тестирования	С данным случае механизм приема экзамена полностью автоматизирован. Требуется большая и грамотно составленная база тестов и наличие достаточного количества оборудованных терминальных классов.
Дистанционное образование	В данном случае отсутствует возможность установления неформальных отношений и передача взятки затруднена.

Неэффективность методов борьбы с коррупцией. Как уже отмечено, борьба с коррупцией может проводиться на макро- и микро- уровнях. Однако до тех пор, пока ни на одном из данных уровней не сформирован интерес к борьбе с коррупцией, реальных мер приниматься не будет. Максимум чего можно добиться путем привлечения общественно-го мнения через средства массовой информации – разовых показательных чисток.

На макроуровне законодательные действия государства принципиально не могут внести решающего перелома в борьбу с коррупцией. И первой из причин является то, что данную борьбу возглавят коррумпированные чиновники, снисходительно относящиеся к факту коррупции (табл. 1). Кроме того, борьба с коррупцией невозможна без помощи добровольных осведомителей [1]. Основной группой потенциальных осведомителей являются студенты, которые, как мы уже показали, не заинтересованы в юридическом преследовании коррупционеров (табл. 1). За исключением разве что случаев, когда зарвавшиеся преподаватели явно вымогают взятки. Кроме того, осведомительская деятельность непопулярна в рамках российского менталитета. Но, даже если указанные противоречия будут сняты, существующие в рамках современного законодательства методы борьбы с коррупцией настолько несовершенны, что не дают реальной возможности противостоять коррупции без поддержки на микроуровне.

Наказание за получение взятки регламентируется статьями 290 «Получение взятки» (для государственных и муниципальных учреждений) и 204 «Коммерческий подкуп» (в остальных случаях) Уголовного кодекса РФ и предусматривает довольно серьезные санкции (в форме штрафа или тюремного заключения). Субъектом уголовного преступления в статье 204 является лицо, выполняющее управленческие функции в коммерческой или иной организации [3], но преподаватели не выполняют управленческих функций. Субъектом уголовного преступления в статье 290 является лицо, постоянно, временно или по специальному полномочию выполняющее в организации организационно-распорядительные или административно-хозяйственные функции, возложенные на него законом, нормативным актом, приказом или распоряжением вышестоящего должностного лица либо правомочным на то органом или должностным лицом [3]. Такие функции преподаватель выполняет в исключительно редких случаях, например, при проведении вступительных или государственных экзаменов.

Но даже в этих редких случаях большинство дел по факту получения взятки разваливается в суде, поскольку состав преступления трудно доказать. Это связано с тем, что крайне проблематично доказать в суде наличие связи между получением денег и принятием решений в интересах дающего. Для доказательства такой причинно-следственной связи необходима видеозапись факта передачи денег, в ходе которой взяткополучатель проговаривает, за что он получает данную сумму денег [4]. Для того чтобы избежать уголовного преследования, достаточно выполнять минимальный перечень мер предосторожности, составленный на основе анализа действий правоохранительных органов:

1. Не брать взятки в местах, удобных для установки видео- и аудио- записывающей аппаратуры. Аккуратно относиться к вещам, в которых может находиться портативная аппаратура.
2. При получении денег не обсуждать, за что они получены. В случае, если выводят на данный разговор, прекращать взаимодействие.

3. Поскольку использование электронных переводов затруднено (в случае возможности электронных переводов борьба с взятками фактически невозможна), не прикасаться к купюрам и их вместилищу. Они могут быть помечены специальной невидимой при обычном освещении краской. Данная краска остается на руках и светится в ультрафиолете. Не спешить прятать деньги в карман. Купюры могут быть помечены словами «взятка», светящимися в ультрафиолете, номера купюр могут быть переписаны в протоколе. Если вы не притронулись к купюрам, в случае появления работников правоохранительных органов легко сослаться на то, что купюры забыты посетителем.

Кроме того, имеются либо вполне легальные, либо относительно безопасные способы получения взятки. Например, получение «подарка» на сумму, не превышающую 5 МРОТ (то есть 500 рублей) взяткой не считается. Относительно безопасными стратегиями получения взяток являются [4]:

1. Маскировка под легальную деятельность. Например, чтение дополнительных лекций или репетиторство. В первом случае аналог взятки предлагается администрацией, во втором – студентом.
2. Использование посредников. Передача взятки через надежное доверенное лицо, на которое взяткодатели выходят, используя неформальные связи. Могут существовать ложные посредники, берущие взятки от лица преподавателя, но не вступающие с ним в переговоры. В случае провала, денежная сумма может быть возвращена.
3. Исполнение роли честного преподавателя. Происходит маскировка под честного преподавателя до тех пор, пока не появляется полной уверенности в безопасности получения денег. Стратегия требует достаточных навыков коммуникатора.

Следовательно, проведение борьбы с взятками только на макроуровне неэффективно.

На микроуровне действия взяткополучателей достаточно прозрачны, и могут быть использованы действенные меры борьбы с коррупцией (табл. 3). Однако, как уже было отмечено, администрации вузов не заинтересованы в активной борьбе с коррупцией (табл. 1.) На уровне организации оптимальным будет уровень борьбы с взятками, при котором связанные с этим расходы не будут превышать ущерб от взяток для данной организации (рис. 1 (а)). Однако в краткосрочном периоде ущерб от взяток для организации минимальный, а расходы на борьбу с взятками, включающие в себя помимо явных издержек и неявную составляющую (снижение выручки в результате отчисления студентов и необходимость повышать заработную плату сотрудников), значительны (рис. 1 (б)). Следовательно, для организации, ориентированной на максимизацию доходов в краткосрочном периоде, оптимальным является нулевой или близкий к нулю уровень борьбы с взятками.

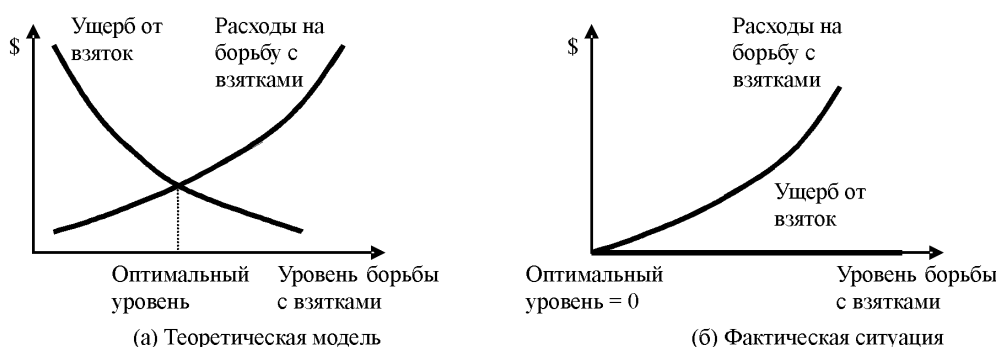


Рис. 1. Оптимальный уровень борьбы с взятками для организации.

Выводы и рекомендации.

1. Коррупция в образовательных учреждениях имеет ярко выраженные отрицательные последствия. Следовательно, борьба с коррупцией является значимым направлением государственной политики. Задача государства состоит не в устранении коррупции как таковой, а в установлении ее «оптимального», с точки зрения повышения общественного благосостояния, уровня [1].

2. Основной причиной неэффективности мер по борьбе с коррупцией является ориентация участников образовательного процесса на максимизацию выгод в краткосрочном периоде. Принятие эффективных мер возможно только в случае преодоления данного «подхода временщика».

3. Возможности антикоррупционных мер государства в рамках действующего законодательства ограничены. Однако возбуждение уголовного дела может привести к увольнению взяточполучателя на микроуровне, и это является наиболее значимым фактором. Возможно, ситуацию могут исправить долгосрочные институциональные реформы, такие как, например, создание альтернативных или даже независимых от государства институтов, уполномоченных расследовать обвинения в коррупции [1].

4. Образовательное учреждение имеет в своем распоряжении широкий набор действенных мер по борьбе с коррупцией. Из предложенного перечня (табл. 3) могут быть выбраны меры, наиболее подходящие для конкретной организации. Выбор мер должен основываться на анализе факторов, наиболее значимо влияющих на уровень коррупции в данной организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Латов Ю.В. Эта многоликая коррупция // Экономика преступлений и наказаний. 2005. № 7/1.
2. Латов Ю.В., Латова Н.В., Николаева С.И. Повседневная российская коррупция и хозяйственная культура // Экономика преступлений и наказаний. 2005. № 7/2.
3. О судебной практике по делам о взяточничестве и коммерческом подкупе. Постановление пленума верховного суда от 10.02.2000. № 6.
4. Каченко Д., Горбачев М. Откат. М.: Вершина, 2007.
5. Becker G.S. Crime and punishment: An economic approach. 1974.
6. Elliott K.A. Corruption: Les lecons de la crise asiatique // Politique intern. 1999. V. 85.
7. Klitgaard R. Controlling corruption. Berkley: University of California Press, 1988.
8. Kofman F., Lawarree J. Collusion in hierarchical agency // Econometrica, 1993. V. 61.
9. Lambsdorff J. How corruption in government affects public welfare. A review of theories. Gottingen: Center for Globalization and Europeanization of the Economy, 2001. V. 7.
10. Myrdal G. Asian drama: An inquiry into the poverty of nations. N.Y.: Pantheon, 1968.
11. Sesnowitz M. Return to Burglary // Western Economic Journal. 1972. № 10.

СЕМЕЙНАЯ ФИРМА В ДОРЕВОЛЮЦИОННОЙ РОССИИ

М.Н. БАРЫШНИКОВ,

*Заслуженный деятель науки РФ, доктор исторических наук, профессор,
заведующий кафедрой истории
Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена*

В статье с позиции институциональной экономической истории рассматриваются особенности складывания семейных фирм в России в XIX – начале XX в. Особое внимание уделяется анализу изменений, происходивших в организационном и правовом облике подобных компаний, в том числе в рамках определения баланса интересов в структуре собственности и управления.



Используя теоретические положения Джона Коммонса, отметим, что формировавшийся в XVIII в. Российской империи экономический строй сопровождался поиском наиболее эффективного сочетания «активов и пассивов интересов» [14], иначе говоря – процессом нахождения баланса последних¹. На смену слабо формализованным, в том числе и в словесном отношении, частным интересам, господствовавшим в российской деловой практике до 70-х гг. XVIII века, приходило осознанное стремление предпринимателей определять и фиксировать (и, тем самым, ограничивать) свои предпочтения с точки зрения заключаемых соглашений². На этом фоне постепенно происходил переход к фирме как организации, призванной поддерживать и продвигать коллективные интересы своих членов. По мнению М.Олсона, назначение подобных организаций связано с появлением прежде всего групповых интересов, и хотя организации нередко служат чисто персональным интересам, их характеризующей и наиболее важной функцией являлось утверждение именно общих интересов «больших» или «малых» групп индивидов [9]. Речь здесь шла не столько о преодолении «конфликта интересов», сколько о поиске наиболее приемлемого варианта взаимоотношений на фоне меняющейся социально-экономической и общественно-политической ситуации в стране, роста масштабов деловых операций и, соответственно, увеличения транзакционных издержек. В этом смысле движение от индивидуального предпринимательства к фирме являлось исторически закономерным, свидетельствуя о появлении новых требований к хозяйственной деятельности в условиях имеющихся ресурсных, временных и информационных ограничений. Эти требования предполагали ограничение частных интересов посредством надстраивания неформальных отношений юридическими соглашениями и четким организационным взаимодействием в сфере обмена правами собственности, управления и контроля³.

С другой стороны, учреждение и функционирование фирмы подразумевало учет и использование различных факторов, обеспечивающих успешное сочетание индивидуальных и групповых интересов. В числе подобных факторов выделялись семейные, дружеские, земляческие, этнические и религиозные отношения, непосредственно влиявшие на процесс организационного строительства компании, принятие в ней той или иной модели управления, контроля и распределения прибыли. Отбор российскими предпринимателями наиболее оптимальных организационных структур (в рамках собственности и управления фирм) традиционно определялся способностью последних эффективно выявлять и фиксировать индивидуальные и групповые предпочтения, структурировавшие взаимоотношения членов семьи и их родственников в виде базовой группы интересов. В этом смысле институт семьи по своей природе выступал не столько консервирующей (хотя и это качество по-своему игра-

¹ Под балансом интересов понимается такое соотношение последних, которое обеспечивает результативное функционирование компании в соответствии с согласованными и применяемыми на практике институциональными ограничениями индивидуального и группового поведения.

² См. подробнее [2].

³ О правовых условиях предпринимательства в дореволюционный период см. [12, с. 15–76].

© Барышников М.Н., 2007

ло положительную роль), сколько консолидирующей силой, обеспечивающей устойчивость первоначального организационного каркаса партнерских отношений в среде собственников. В рамках данной группы осуществлялась не только координация хозяйственных операций, но также обмен информацией и профессиональная оценка заключаемых контрактов. Большую роль при этом играла неформальная подготовка решений. Обсуждение наиболее важных вопросов развития фирмы часто осуществляется в ходе частных внутрисемейных встреч и неформальных совещаний крупнейших собственников группы.

К началу XIX в. семейное дело оставалось основной формой не только торговой, но и промышленной деятельности в России. Создаваемые в этот период фирмы являлись чаще всего семейным бизнесом, осуществляемым на средства семьи, управленческие и технические знания для которого также предоставлялись через семейный опыт и родственные связи. Более того, семья являлась эффективной моделью частного предприятия (в том числе для складывания и закрепления предпринимательских навыков) в условиях запоздалого развития капитализма в России. Вместе с тем в этих условиях возникла проблема, связанная с необходимостью освоения новых институциональных механизмов, которые позволили бы формализовать отношения между собственниками, являвшимися родственниками или близкими по своим коммерческим интересам компаньонами. Первым шагом на этом пути стал Манифест от 1 января 1807 года «О даровании купечеству новых выгод, отличиях, преимуществах и новых способах к распространению и усилению торговых предприятий». Этим документом в стране вводились два рода фирм (торговых домов), которые должны были действовать на основе особых договоров между товарищами, а именно: товарищество полное и товарищество на вере. Первое представляло собой объединение собственников, действовавших совместно с солидарной ответственностью по делам предприятия всем своим имуществом. Отсюда следовало, что участник одного торгового дома не мог одновременно участвовать в другом. Для товарищей на вере было характерно участие в деле с привлечением одного или нескольких вкладчиков со стороны. Последнее в отличие от первых должны были отвечать за действия торгового дома лишь суммой своих взносов. В целом обе формы торгового дома благоприятствовали развитию деловых начинаний, созданных ранее в виде семейных коммерческих предприятий. В этом случае за собственником (в лице одного или нескольких полных товарищей, связанных родственными узами) сохранялась возможность принимать решения, основываясь прежде всего на личном «разумении» и интересах. Партнерские же решения, характерные для более высокой, акционерной формы предпринимательства, требовали обязательного согласования интересов внешних собственников (акционеров, пайщиков). Для последнего случая императорский манифест предусматривал возможность создания акционерных компаний как таковых (в форме «товариществ по участкам»), правда, лишь как исключение, с разрешения верховной власти.

Создание торгового дома позволяло снизить уровень неопределенности институциональной среды (в ее неформальном и юридическом содержании), в которой предстояло действовать купцу. Ограничив возможные предпочтения и способы действий, фирма тем самым координировала его поведение в соответствии с ситуацией, которая описывалась условиями использования соответствующих положений Манифеста. По существу, обе формы торгового дома юридически закрепляли организационное строение фирм как семейных предприятий, с ранее сложившимся в них балансом интересов⁴. При этом интересы дела (фирмы) впервые формально выделялись из сферы интересов членов купеческой семьи как собственников этого дела. Заметим, что создание торговых домов в рамках существовавших ранее семейных предприятий вряд ли свидетельствовало о стремлении родственников максимизировать таким образом прибыль. Последнее скорее являлось производным от желания найти оптимальную организационную форму, позволявшую более эффективно поддерживать доверие (определенное «равновесие интересов») в среде собственников в условиях либо роста прибыльности дела, либо, наоборот, усложнения целей и задач экономической деятельности, появления непредвиденных ранее проблем, трудностей.

Важным этапом в складывании формальных основ, способствовавших достижению баланса интересов в среде собственников, стало принятие в 1836 году «Положение о то-

⁴ О семейных фирмах в банкирском деле, создаваемых в форме торговых домов, см. [1].

вариществах по участкам или компаниях на акциях». Этот закон предусматривал концессионный (разрешительный) принцип образования компаний (в виде товариществ на паях или акционерных обществ) – с утверждением устава каждой из них в качестве сепаратного законодательного акта⁵. При этом дозволялись лишь именные акции, что формально подтверждало значимость действовавшей в России индивидуально ориентированной системы определения и защиты интересов собственников. Только с 1870-х гг., на фоне масштабных экономических изменений в стране и, соответственно, быстро увеличивающихся расходов, связанных с подготовкой, заключением и контролем осуществляемых сделок («транзакций»), правительство отказалось от запрещения выпуска безымянных (предъявительских) акций [10, с. 50], что позволило перейти к определению баланса интересов с учетом внешних институциональных и организационных факторов. В частности, появилась возможность значительно расширить социальную базу акционерного дела, обеспечить более тесное взаимодействие с зарубежными инвесторами, отечественными банковскими, биржевыми и страховыми структурами и т.д. Иначе говоря, возрастающая величина транзакционных издержек обуславливала растущий спрос на институциональное и организационное регулирование, одним из системообразующих элементов которого являлось достижение оптимального баланса интересов.

Преимущества акционерно-паевой формы организации заключалась прежде всего в ограниченной ответственности акционеров (пайщиков), что являлось важным стимулом для мобилизации крупных сумм ассоциированного капитала в условиях роста цены, которую платил индивид за право реализовывать свои интересы. В этом смысле переход от торгового дома к акционерной компании Ф.Х.Найт объяснял необходимостью консолидации интересов: «у товарищества, когда оно достигает значительного размера, организация перестает быть эффективной, уже не удается обеспечить действительное единство интересов, и в результате резко возрастает субъективный риск, что в свою очередь препятствует дальнейшему расширению предприятия и приводит к замене товарищества акционерной формой организации». Корпорации удавалось добиться намного большего в «эффективной консолидации интересов» [7, с. 243]. Говоря о значимости «общности интересов» в организационной эволюции фирмы, Найт подтверждал тем самым значимость их юридической (формальной) фиксации, то есть ограничения на индивидуальном и групповом уровне.

Вместе с тем следует отметить широкую распространенность в Российской империи торговых домов, что отчасти было вызвано несоответствием формальных (правовых) институтов неформальным нормам индивидуального и группового поведения. Дело в том, что в условиях сохраняющегося в российском обществе негативного отношения к быстро (а потому несправедливо) нажитым богатствам, торговый дом, со свойственным ему сокрытием информации о доходах, становился наиболее удобной организационной формой ведения коммерческих дел. Существовавшее общественное мнение, с характерным для него неприятием буржуазных ценностей, не просто препятствовало раскрытию информации о прибылях, но и увеличивало склонность купечества к неформальным деловым отношениям. Таким образом, прозрачность и адекватные механизмы вознаграждения за инициативу и способности потенциально вступали в противоречие с неформальными институтами, регулировавшими индивидуальное и групповое взаимодействие вплоть до 1917 года.

На протяжении первой половины XIX в., в условиях масштабных изменений в экономической жизни России, транзакционные издержки претерпевали значительные изменения, обуславливая различия в соотношении формальных и неформальных усилий в деле обретения и защиты прав собственности. Насколько успешно институты решали задачу координации поведения собственника зависело от масштабов предпринимательства (индивидуального и ассоциированного), сложности социально-экономической ситуации в стране, а также способности и желания «игроков» соблюдать условия соглашений⁶. В свою очередь сами институты устойчиво поддерживали память индивида, формируя его

⁵ Поскольку до 1905 г. «высочайшая воля» признавалась единственным источником законодательства, и все исходившее от этой воли признавалось имеющим силу закона, устав акционерной компании, утверждаемый императором, также приобретал характер специального закона.

⁶ В.В.Морозан, рассматривая процесс формирования банковского дела в крепостной России, отмечает в частности, что сложившаяся в этот период кредитная система обеспечивала «баланс интересов» как государства, так и населения [6, с. 373].

восприятие действительности соответственно тем отношениям, которые они регламентировали. Г. Беккер по этому поводу пояснял: «Дело в том, что привычки, традиции и другие предпочтения, которые непосредственно обуславливаются прошлым выбором, частично регулируют наше будущее поведение и, следовательно, вводят его в предсказуемое русло. Действительно, привычки и т.п. могут быть отличными субститутами долгосрочных контрактов и других механизмов, связанных с принятием явных обязательств» [3, с. 573].

В дореформенной России господствовал тип деловых операций, отличавшийся ярко выраженными персонифицированными отношениями сторон. Подобные операции характеризовались крепкими родственными и клановыми (купеческими) связями, этнокультурной и религиозной гомогенностью (наличием общего набора ценностей), господством семейного типа фирм, переплетением в них функций собственника и управленца. В этих условиях транзакционные издержки были сравнительно невысоки, а такие черты поведения, как честность, неподкупность и поддержание высокой репутации давали реальный выигрыш в строгих рамках модели максимизации личной выгоды [8, с. 63]. Родственные связи, преданность семье, принадлежность к клану (купеческой гильдии, земляческой или этнической общности), – все это создавало такие условия, которые делали выгодным соблюдение соглашений. Кроме того, в целом ряде случаев важную роль играли давние дружеские и партнерские отношения, требовавшие от предпринимателей элементарной честности по отношению друг к другу. На практике именно адаптивные свойства институциональной системы (как формальные – правовые, так и неформальные правила, в том числе семейно-родственные) поддерживали в России ту экономическую среду, которая способствовала эффективной деятельности предпринимателей, стимулировала поиск ими новых сфер приложения своих талантов и капиталов, совершенствование способов и механизма ведения деловых операций.

Проблема приспособления к непредвиденным изменениям, а также обеспечения надежности исполнения принятых обязательств особенно остро встала перед российскими предпринимателями с середины XIX века. Чтобы успешно решать ее, промышленники и торговцы вынуждены были идти на значительные издержки, сопровождавшие заключение договоров (контрактов). В частности росла потребность в гарантиях, которые бы, во-первых, облегчали адаптацию к непредвиденным событиям в течение срока действия этого договора и, во-вторых, обеспечивали его защиту от оппортунистического поведения (следования эгоистическому интересу) партнера. Используемые с этой целью механизмы, побуждавшие к исполнению договорных обязательств, непосредственно покоились на достигнутом ранее балансе интересов.

На практике институционализация семейных интересов сопровождалась как внутрифирменным, так и межфирменным характером их согласования. Главным здесь являлся уровень индивидуализации этих интересов, готовность и желание родственников действовать самостоятельно. Потребность в таких действиях объяснялась также существующей институциональной средой, поощряющей или, наоборот, сдерживающей процессы делового самоопределения.

Характер экономической жизни России во второй половине XIX века свидетельствовал о росте затрат, сопровождавших взаимодействие заинтересованных сторон по условиям заключаемых и реализуемых договоров. Эта деятельность требовала не только большего времени, но и во многих случаях квалифицированной, а потому и дорогостоящей деловой и юридической экспертизы. При имеющейся же информационной ограниченности (когда стороны, участвовавшие в коммерческом предприятии, владели частичной информацией) возникала реальная опасность получения неэффективного результата. Следовало также учитывать тот факт, что любую собранную информацию требовалось охранять от конкурентов, сделав вместе с тем доступной для близких лиц и компаньонов. В целом, высокая затратность договорных отношений оказалась прямо связана с ростом конкуренции и дифференциацией интересов в экономической жизни пореформенной России.

Не меньшее значение имело и то обстоятельство, что дополнительные издержки возникали из-за необходимости усиления контроля над соблюдением установленного срока поставок, измерения качества и объемов произведенной продукции и т.д. Возрастало внимание к оценке качественных характеристик продукта, защите прав, а также обеспечения исполнения условий соглашений. В связи с этим обращение к важнейшей проблеме индивидуального/группового выбора применительно ко второй половине XIX века – осуществ-

влялись ли те или иные виды экономической деятельности главным образом при посредничестве рынка, или же с активным использованием потенциала фирм, – предполагает использование сферы институционального анализа при анализе индивидуального поведения, семейно-родственных связей и других проявлений неформальных отношений. Выявляя роль институтов в построении сложных долгосрочных связей, транзакционный подход к контрактным соглашениям проливает свет на распределение ресурсов внутри семьи и вокруг нее [11, с. 54–55]. Важнейшей в этом смысле является способность членов семьи обеспечить в условиях неопределенности институциональной среды единство и преемственность дела, минимизируя возможные издержки, связанные с субъективными предпочтениями жизненных целей, интересов, настроений и т.д.

Следует также учитывать то обстоятельство, что к началу XX в. наиболее распространенной в России оставалась инсайдерская модель компаний (с преобладанием внутренней собственности и контроля), предполагавшая прямое представительство различных групп интересов в ее управлении. В этом случае сравнительная легкость согласования интересов, объема полномочий и меры ответственности собственников повышала эффективность применяемых методов управления семейным делом. В сочетании с высокой концентрацией паевой/акционерной собственности и закрытостью информации о совладельцах, данная модель позволяла поддерживать необходимый для успешного функционирования компании баланс индивидуальных и групповых интересов. С другой стороны, подобный тип фирмы слабо зависел от ситуации на фондовом рынке (еще только формировавшегося в России⁷), а потому не опасался прямого понижения своей рыночной стоимости под влиянием негативных новостей. В связи с этим к особенностям отечественных компаний относилось то, что в них наблюдалась тенденция стремиться не столько к максимальной цене акции, сколько к более высоким темпам экономического роста. Отметим также, что в процессе принятия решений в подобных фирмах рыночные способы представительства общественных интересов практически отсутствовали.

Наличие семейной, концентрированной собственности (в рамках торговых домов и товариществ на паях) во многом определяло общественно-политические настроения владельцев таких фирм. Они, как правило, избегали активных, самостоятельных выступлений против властей. Во многом это объяснялось тем, что купцов как мажоритарных собственников легче было «ставить на место» под угрозой лишения семейных дел, используя для этого правовые или неформальные средства давления. Иным выглядело положение многочисленных собственников (в том числе «сиятельных» лиц) открытых акционерных обществ, попытка преследования которых могла получить большой и крайне неблагоприятный для властных структур общественный резонанс.

Доминирование в пореформенный период семейных форм организации и ведения промышленного или торгового дела во многом объяснялась благоприятной экономической ситуацией, с характерной для нее низкой потребностью фирм во внешнем финансировании. Следствием этого становилась и низкая вероятность размыwania семейной, мажоритарной по своей сути структуры собственности. Иная ситуация складывалась в начале XX века, когда в России происходили масштабные социально-экономические и общественно-политические потрясения. На этом фоне наблюдался рост долгового финансирования, что в значительной мере повысило влияние банков в хозяйственной жизни страны. При высокой неопределенности внешней среды российские компании менее активно обращались к фондовому рынку как источнику инвестиций, предпочитая банковское кредитование, поскольку в этом случае транзакционные издержки на привлечение долгового финансирования оказывались ниже (в том числе на уровне доверительных, нередко дружеских, родственных или земляческих связей), а условия привлечения – привлекательнее⁸.

Важный аспект транзакционных издержек заключается в том, что их величина непосредственно зависит от структуры собственности. Например, издержки защиты прав собственности в семейной фирме, имевшей концентрированную собственность, объективно

⁷ В середине XIX в. на самой крупной в стране Петербургской бирже количество ценных бумаг не превышало 350 наименований, в то время как на Лондонской бирже их число достигало 2500. К 1 января 1897 г. не более 10% отечественных торговых и промышленных компаний отмечались в курсовых бюллетенях российских бирж [5, с. 272–273].

⁸ На этом фоне происходило складывание информационных каналов, обеспечивавших доверительность взаимоотношений между банком и его клиентом [13, с. 340–341].

и субъективно снижались (в последнем случае в связи с традиционно поддерживаемой в среде родственников приоритет интересов главы семьи или рода). В этом случае права собственности не подвергались сомнению, а в самой семье царил единообразное представление о том, каким образом должно происходить разрешение конфликтов. Тем самым поддерживалась взаимосвязь между интересами индивида, доверием на уровне группы, деловой моралью и институциональной средой. Этот же результат позволял минимизировать транзакционные издержки, обеспечивая, помимо прочего, большую привлекательность компании – с точки зрения стабильности и предсказуемости ее поведения. Речь идет о снижении издержек, связанных с поиском информации о фирме, ведением переговоров, защитой прав собственности или так называемым «оппортунистическим» поведением персонала. Как полагал московский купец П.А.Бурыйшкин, «хорошей» в России считали фирму «лишь тогда, когда служащие знали, что их положение лучше, чем в других предприятиях, и стремились остаться на службе, покидая ее только при желании начать свое собственное дело». «Фирмы, – отмечал далее Бурыйшкин, – где служащие из-за плохого к ним обращения часто сменялись и состав их был текучий, уважением не пользовались. Их презрительно называли «проходной двор» [4, с. 115]. Крепкие профессиональные, дружеские и семейно-родственные связи, следование принципу личной преданности, признание приоритета деловых интересов над личными, — все это создавало в конечном итоге такие условия, которые должны были обеспечить оптимальный баланс интересов на внутрифирменном уровне, а также во взаимоотношениях с внешними партнерами по промышленному или торговому делу.

Наличие в составе собственников мужского потомства способствовало, при имеющихся необходимых знаниях и опыте, укреплению семейной фирмы, но не определяло с закономерностью успех и продолжительность деловых начинаний. Участие в торговом, промышленном или банкирском предприятии наследников (братьев, племянников и т.д.) обеспечивало прежде всего стабильность дела и сохранение капиталов в семье. Вместе с тем, на практике те же функции могли быть свойственны деятельности женщин (жен, дочерей, невесток и т.д.). Включение их в число владельцев торговых домов, чаще всего в роли вкладчиц (порой с символическими суммами) обеспечивало в случае непредвиденных ситуаций, например смерти мужа, возможность сохранить предприятие и передать его в дальнейшем детям. При наличии других наследников (со стороны мужа), жена/мать выступала своеобразным «центром притяжения» семейных интересов, а также гарантом соблюдения внутрисемейных отношений в их межличностном проявлении. На этом фоне наблюдалось снижение внутрифирменных транзакционных издержек, повышалось доверие и взаимопонимание среди совладельцев («товарищей»), их способность действовать открыто и напористо, без опасений встретить оппозицию (или зависть, равнодушие, бездействие) со стороны компаньонов. Особое значение семейный фактор приобретал при организации фирм на основе единоличного торгового или промышленного дела.

Следует также подчеркнуть наличие в крупных российских компаниях такой их важной особенности как совмещение в одном лице собственника и управленца высшего звена (директора, директора-распорядителя, председателя правления). Возможная напряженность во взаимоотношениях собственника с управляющими в этом отношении не являлась главной, снимаясь семейным характером ведения дела. Вместе с тем возникала проблема отношений между мажоритарными собственниками-инсайдерами в лице членов семьи, обладающих существенными преимуществами, обусловленными как их имущественными правами, так и в особенности положением в системе управления, и внешними собственниками (например, банками). В данном случае возможности бесконтрольного поведения для собственников-управленцев повышались в той же степени, с которой возрастали издержки внешних собственников, связанные с контролем за директорами-родственниками. Что касается взаимоотношений внутренних мажоритарных собственников и приглашенных управленцев, то в российских условиях она нередко решалась путем превращения последних в миноритарных собственников, лишенных, как правило, возможности влияния на принятие стратегических решений (контрольные функции оставались в руках членов «семьи»). В этом случае внутренние собственники располагали гораздо большими возможностями, по сравнению с внешними пайщиками/акционерами, контролировать деятельность таких управленцев и устанавливая с ними «особые» отношения, не редко наносившие ущерб остальным собственникам.

Семейный характер фирмы мог определяться не только наличием близких родственников, владевших торговым или промышленным предприятием на протяжении нескольких поколений. Такой же характер носили компании, находившиеся в собственности и управлении нескольких семей (представители их не обязательно являлись мажоритарными акционерами), объединенных не родственными, а деловыми интересами. В данном случае пакеты акций/паев и директорские посты передавались по наследству и служили своего рода результатом достигнутого баланса индивидуальных и групповых предпочтений.

Институциональная роль семьи в развитии фамильного предприятия проявлялась уже при заключении брака и рождении ребенка. Выбор супруги (супруга), а также приглашения того или иного лица в качестве «восприемника» (крестного отца или матери) позволяли расширить и закрепить коммерческие, родственные и дружеские отношения в торгово-промышленной и банкирской среде, получить необходимую помощь и совет в ходе будущих деловых операций. При сохраняющейся значимости персонифицированных отношений родственные связи позволяли отчасти сглаживать затруднения, связанные с контрактной формой отношений (проблемами ведения переговоров, составления договоров, слежения за тем, как они претворяются в жизнь, принуждения партнеров к их выполнению и т.д.). Проблема доверительных отношений снималась семейной, этнической и религиозной близостью, гарантировавшей выполнение тех или иных соглашений под страхом быть заподозренным в ненадежности (нечестности). В связи с этим нередко выстраивались крепкие семейно-родственные цепочки, связывавшие собственников на протяжении нескольких поколений.

Примеры успешного функционирования крупных промышленных фирм, основанных на семейной форме собственности и управления, подтверждали тот факт, что эффективная реализация прав собственности должна была сопровождаться максимизацией уровня полезности индивида при имеющихся институциональных ограничениях его интересов. Соответственно деятельность компании оценивается на основе сравнительного анализа того, насколько она позволяла достичь желаемых результатов, с точки зрения собственников, при минимальных расходах по защите их интересов. В свою очередь институциональные ограничения интересов выступали в качестве инструмента эффективного распределения риска между индивидами, при этом прибыль рассматривалась в качестве вознаграждения за готовность принять общие для группы правила игры.

Для деловой жизни России в XIX – начале XX в. более типичным стало создание компаний с доминированием нескольких крупных акционеров/пайщиков. При такой ситуации не фондовый рынок, а банки обеспечивали для крупных фирм внешнее финансирование. В связи с этим наличие четко определенных прав частной собственности являлось одним из важнейших предварительных условий, делающих возможным эффективную реализацию баланса интересов в среде внешних и внутренних инвесторов. На этом фоне семейно-родственные отношения не только не теряли своей значимости в сфере предпринимательства, но, напротив, имели тенденцию к распространению на новые организационные структуры (не только в малом и среднем, но и в крупном бизнесе). Семейное начало вплеталось во внутрифирменные и межфирменные связи, определяло статус собственника (в его формальном и неформальном проявлении), плавно эволюционировало от индивидуального предприятия к торговому дому (партнерству, отличающемуся множественностью владельцев) и акционерной компании (закрытого – паевого, или открытого типа, находившихся в собственности инвесторов). Данное обстоятельство подтверждало тот факт, что изменения структуры собственности отнюдь не влечет за собой повсеместного утверждения обязательств, внушающих доверие. В целом российская историческая практика XIX века не подтверждает тезис (имеющий хождение до настоящего времени) о том, что по мере распространения ассоциированных форм капитала значимость индивидуально-семейных норм ведения бизнеса снижается. Здесь скорее следует говорить о видоизменении подобных норм в связи с появлением и развитием новых организационных основ, требовавших перераспределения прав и полномочий, прежде всего в сфере собственности и контроля.

Вряд ли в этом смысле можно оценивать экономическое поведение родственников как результат главным образом устойчивых фамильных обычаев и привычек. Само создание семейных предприятий и их последующая организационная трансформация объяснялись тем,

что существующий в России набор институциональных ограничений стимулировал, при соответствующей рыночной ситуации, продуктивную деятельность подобного рода фирм.

В целом, поиск разумного соотношения формальных и неформальных ограничений (освещавшихся, в том числе, семейными традициями) оказывал самое непосредственное влияние на эффективность коммерческой деятельности, создавал такую структуру стимулов, которая обеспечила в перспективе привлекательность и рентабельность ведения деловых операций при существующих социально-экономических и политических порядках в стране. В этом отношении организационная эволюция российского предпринимательства в XIX – начале XX в. может рассматриваться как процесс оформления прав собственности, которые обменивались и закреплялись долгосрочными соглашениями при активном использовании институтов семейно-родственных характера. При таком анализе появляется возможность определить, какая форма собственности (единоличное дело, торговый дом или акционерная компания) и в каких условиях (в том числе внутрисемейных, семейно-родственных, корпоративных, земляческих, этнических и конфессиональных) позволяла в большей степени обеспечивать снижение транзакционных издержек⁹. Ограничение (фиксация) и снижение последних, в том числе за счет расширения хозяйственного и социокультурного взаимодействия в среде собственников и управленцев акционерных обществ и товариществ на паях, позволяли решать вопросы не только о форме и размере организации, а также способах управления ею, но и внутренней структуре капитала, направленности и результативности его использования в конкретных условиях экономической и политической жизни России в XIX – начале XX в.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ананьич Б.В.* Банкирские дома в России. 1860–1914 гг. Очерки истории частного предпринимательства. Л.: Наука, 1991.
2. *Барышников М.Н.* Деловой мир дореволюционной России: индивиды, организации, институты. СПб.: Книжный дом, 2006.
3. *Беккер Г.С.* Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: Изд. дом ГУ – ВШЭ, 2003.
4. *Бурышкин П.А.* Москва купеческая. М.: Высшая школа, 1991.
5. *Лизунов П.В.* Санкт-Петербургская биржа и российский рынок ценных бумаг (1703–1917 гг.). СПб.: БЛИЦ, 2004.
6. *Морозан В.В.* История банковского дела в России (вторая половина XVIII – первая половина XIX в.). СПб.: Изд-во С.-Петербургского университета, 2001.
7. *Найт Ф.Х.* Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело, 2003.
8. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
9. *Олсон М.* Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп. М.: Фонд Экономической Инициативы, 1995.
10. Отечественная история с древнейших времен до 1917 года. Энциклопедия. Т.1. М.: Большая Российская энциклопедия, 1994.
11. *Поллак Р.* Транзакционный подход к изучению семьи и домашнего хозяйства // THESIS. 1994. Вып. 6.
12. *Поткина И.В.* Законодательное регулирование предпринимательской деятельности в России // История предпринимательства в России. Книга вторая. Вторая половина XIX – начало XX века. М.: РОССПЭН, 2000.
13. *Саломатина С.А.* Модели коммерческих банков в Петербурге и Москве // Кредит и банки в России до начала XX века: Санкт-Петербург и Москва. СПб.: Изд-во С.-Петербургского университета, 2005.
14. *Commons J.* Institutional Economics // American Economic Review. 1931. V. 21.

⁹ Важно подчеркнуть, что общим направлением в развитии семейных фирм в России в начале XX века являлось обретение ими большей открытости, прежде всего путем перехода от именных к предъявительским акциям (паям), уменьшения их номинальной стоимости, увеличения числа мелких, а также внешних собственников, приглашение «независимых» директоров.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА¹

ДЖ. КОММОНС

Перевод Курышевой А.А.

В данной работе я попытаюсь охарактеризовать исключительно теорию институциональной экономики, как продукта решений, выносимых Верховным судом Соединённых Штатов. Это рискованное вторжение в область теоретической экономики, отличающейся от прикладных аспектов, которые относятся к частным случаям. Прежде я осуществлял попытки прикладной деятельности, составляя законопроекты или проводя в жизнь государственные законы с целью приведения их в соответствие с институциональным пониманием судом справедливой стоимости. Подобная практическая деятельность по утверждению закона или проведению его в жизнь должна осуществляться законодательным собранием штата, конгрессом или органом исполнительной власти, а также бизнес-корпорацией, фермерским кооперативом или профсоюзом, путём проведения политики, которую Верховный суд не смог бы объявить противоречащей конституции. Потому как я полагаю, что всё, что суд признаёт целесообразным, – он также признаёт соответствующим конституции.

Насколько мне известно, экономическая наука не включает в себя теорию справедливой стоимости. Она трактует этику, теорию общественного благосостояния или национальные общественные интересы как своё приложение, обособленное от самой экономической теории. Но теория справедливой стоимости, которая должна включать в себя все эти приложения, стала бы обязательной, по крайней мере, в Америке, если бы практическое применение экономической науки было направлено на то, чтобы соответствовать Конституции. В данной работе я не буду рассматривать варианты такой прикладной деятельности, кроме тех данных, на основе которых строится теория.

Экономические теории последних 160 лет берут начало с отрицания идей Блэкстоуна Иеремией Бентамом. Впоследствии экономисты внезапно ударились в теории счастья, а судьи и юристы по-прежнему были сосредоточены на теории общего права Англии и Америки.

Существенная разница между ними заключается в том, что общее право основано на конфликте интересов между истцом и ответчиком, но при наличии независимой стороны, в лице судьи, который по каждому спору вопросу выносит решение о том, что для обеих сторон является справедливым – как в отношении их противоречивых личных интересов, так и общественных интересов, за которые суверенная сторона несёт ответственность.

Но теория счастья исходила из предполагаемой гармонии интересов. Она не может быть никакой другой, кроме как индивидуалистической и космополитической, исключающей любые проявления националистических общественных интересов. Лишь индивид способен переживать ощущения боли и удовольствия. Бентам последовательно рассматривал всех индивидов как скопление населения в мировом масштабе, а не как организованные по национальному признаку сообщества, где удовольствие одного – часто страдание для других. Используя технико-экономические формулировки, Бентам начал, как можно догадаться, вспомнив то, что Митчелл назвал его «исчислениями счастья» [19, р. 161], с упрощённого допущения, что индивид стремится максимизировать свой личный чистый доход в виде счастья посредством стремления к максимизации совокупного дохода в виде удовольствия и минимизации совокупных издержек, то есть страданий. Разница между ними представлена чистым удовольствием в виде счастья индивида, но, очевидно, независимо от страданий, удовольствий или счастья других индивидов.

¹ Впервые опубликовано: Commons John R. Institutional Economics // American Economic Review, Vol. 26, No. 1, Supplement, Papers and Proceedings of the Forty-eighth Annual Meeting of the American Economic Association. (Mar., 1936), pp. 237-249.

Такую экономику счастья легко было преобразовать, что и сделал Бентам, в экономику денег. Индивид стремится максимизировать свой чистый денежный доход, максимизируя свой совокупный денежный доход и минимизируя совокупные денежные расходы, независимо, аналогично чистому удовольствию, от эффекта, оказываемого на других, обусловленного тем фактом, что его максимальный совокупный доход от продаж – это то максимальное количество денег, которое он может получить от других индивидов, выступающих в роли покупателей, а его минимальные денежные расходы – это та наименьшая денежная сумма, которую он вынужден заплатить продавцам. Разница между ними представляет собой максимальную прибыль, или величину минимальных убытков², безотносительно последствий для других индивидов.

В конечном счёте, когда у Бентама индивид становится коллективным собственником корпорации, действующей как единое целое, предполагается, что тот же самый максимальный чистый денежный доход стремятся получить все собственники в целом, независимо от влияния, оказываемого на покупателей максимальными ценами, которые они платят за товары и услуги, или влияния, оказываемого на продавцов минимальными ценами, которые платят им за материалы и труд.

Поскольку корпорации ошибочно рассматриваются как индивиды, я называю эти теории экономикой максимизации чистого дохода, альтернативной индивидуалистической экономике. Техническая формулировка аксиомы экономики чистого дохода – «покупай на самом дешёвом рынке – продавай на самом дорогом» – к которой, в качестве простейшей предпосылки, следует добавить: «без учёта способов или влияния на других».

Я говорю о рабочей гипотезе чистого эгоистического интереса, начиная от Бентама и заканчивая теорией предельной полезности. Это – экономика максимизации чистого дохода. В последние годы эта теория объединила определённые институциональные факторы, такие как патенты, фирменные наименования, торговые марки, деловая репутация, под термином «несовершенная конкуренция», «монопольстическая конкуренция», «конкурентная монополия» (см.: [4, 23], а также цитируемые авторами источники). Однако даже если их усложнить эволюционными моментами, теория эта по-прежнему останется экономикой максимизации чистого дохода безотносительно других индивидов. Характерная для неё проблема – это проблема определения оптимального количества индивидуальных усилий, направляемых на достижение максимальной величины чистого денежного дохода.

Но эти новые факторы выдвинули на передний план две дополнительные точки зрения, а именно, влияние, оказываемое на других людей, и затрагиваемая при этом общественная цель. Эти два аспекта объединяются судом в понятии справедливой стоимости.

² Я знаю, что от этой предпосылки о пренебрежении интересами других индивидов в стремлении к максимизации чистого дохода экономисты будут открешиваться, утверждая, что это учитывается в их теориях, и что они устанавливают естественное ограничение величины чистого дохода исходя из закона спроса и предложения. Однако я полагаю, что они достаточно точно следуют идеям Адама Смита, который писал: «Я ни разу не слышал о пользе, приносимой теми, кто заражён стремлением торговать общественными благами. В действительности, это стремление не очень распространено в купеческой среде, и совсем немного слов требуется, чтобы отговорить их от этого». Смит и его последователи связывали общественный интерес в области роста благосостояния с проявлением индивидуальной инициативы. Но экономическая история доказала, что на протяжении одних периодов посредством частной инициативы производилось слишком большая часть богатства, а на протяжении других периодов – совсем незначительная. Это объясняется тем, что закон спроса и предложения имеет двойной смысл: один связан с традиционным пониманием производимых и потребляемых материальных вещей, а другой подразумевает институциональную трактовку сквозь призму прав собственности продавца и покупателя. Таким образом, следует говорить о двух законах спроса и предложения: потребительском законе и предпринимательском законе. Предприниматели осуществляют покупку с целью продажи; они покупают и продают определённые права собственности снова и снова, гораздо чаще, или гораздо реже, чем осуществляется производство и перемещение благ. Потребитель же покупает только однажды, и при этом он единожды приобретает лишь столько, сколько он предполагает потратить. Разница заключается в природе закона, и в его частоте. Первый из них является спекулятивным законом спроса и предложения и основывается на законной традиции принадлежности прибыли тому, кто её получает: раз это его собственная прибыль – то почему он не может делать с ней всё, что захочет, независимо от влияния, оказываемого на других индивидов этими циклами чрезмерной торговой активности и затишья. Второй закон – это закон спроса и предложения производителя и потребителя, соответствующий докапиталистическому периоду или экономике домашнего хозяйства.

Хотя патентное право может обусловить прирост чистого дохода его обладателя посредством представляемых им монопольных привилегий, однако в течение трёхсот лет в Англии и Америке этот прирост на протяжении ограниченного временного отрезка признавался правомерным, в отличие от других государственных монополий, поскольку это право выдавалось лишь за изобретения или открытия, и таким образом соответствовало общественной цели включения индивидов в процесс приращения национального богатства посредством их стремления повысить свои частные доходы.

И в то время как деловая репутация конкурентного предприятия, возможно, является сегодня его наиболее ценным активом, способствующим росту его чистого дохода, поскольку повышает уровень его собственника выше уровня, соответствующего условиям совершенной конкуренции в традиционной экономической теории, однако она отличается от других исключительных прав, поскольку время её существования определяется тем, как долго действия его собственника соответствуют общественной цели предоставления другим индивидам того, на что они охотно согласны – соответствующих услуг по разумным ценам. Верховный суд чётко постановил, что монопольная корпорация, например, газовая компания, не может быть допущена к тому, чтобы использовать оценку своей деловой репутации как оправдание для установления монопольных цен [25]³.

Положительная репутация предприятия или профессии – это в самом деле наиболее совершенная форма конкуренции, известная закону. Она основывается, однако, на трёх экономических условиях: не на удовольствии, страдании и максимальном чистом доходе, а на равных возможностях, равномерности рыночной власти и общественной цели. Понимаемая таким образом, деловая репутация – это высшая точка честной конкуренции и справедливой стоимости, соответствующих интересам общества, в противоположность экономике свободной конкуренции и максимального чистого дохода, соответствующих частным интересам, безотносительно интересов общественных.

Деловая репутация, таким образом, – это общий пункт для чистой институциональной экономики и экономической теории максимизации чистого дохода. У неё две стороны. Со стороны чистого дохода она обуславливает увеличение частного чистого дохода, превышающее доход конкурентов. С институциональной стороны – это разумное этическое отношение к другим покупателям и продавцам, также являющимся членами той же национальной экономики.

Когда суды снижают свои требования к деловой репутации и справедливой стоимости, сводя их к самой простейшей формулировке, которую они выводят из общего права, они сводятся к аксиоме о наличии обладающих свободной волей покупателей и продавцов. В техническом смысле это основано на том факте, что валовой денежный доход, полученный продавцом, идентичен совокупным денежным расходам, понесённым покупателем в ходе единичной сделки, поскольку она является лишь передачей права собственности; тогда как в экономике чистого дохода чистый доход представляет собой разницу между максимальной величиной валового денежного дохода и минимальным размером совокупных денежных расходов одной из сторон, выступающей покупателем в ходе одной сделки и покупателем – в другой. При этом можно не поднимать вопроса о целесообразности экономики максимизации чистого дохода. Возникает лишь вопрос об экономической власти⁴. Но институциональная экономика свободной воли принимает в расчёт этическую сторону применения экономической власти в ходе единичной сделки, при которой валовой доход, получаемый одной из сторон, представляет собой передачу права собственности на идентичную величину совокупных расходов, отчуждаемых другой стороной. Тогда как первый случай можно обозначить как экономику максимизации чистого дохода одним

³ Комментарии см. в работе [6]. Необходимо отметить, разумеется, что деловая репутация в экономическом смысле не является категорией из области чувств или впечатлений; это объективная экономическая характеристика, которую можно продать и купить, и стоимость которой является обоснованной. Часто деловая репутация используется для прикрытия, и даже Верховный суд путал её с долговыми обязательствами [11; 5, p. 668].

⁴ В современной экономической теории максимальный чистый доход – это максимальная чистая прибыль. Соответствующую статистическую информацию можно найти в отчётах о подоходном налоге Внутренней службы по налогам и сборам. О коэффициентах прибыльности см.: [5, p. 526ff].

участником в двух трансакциях, второй представляет собой экономику валовых доходов и расходов двух участников в одной трансакции.

Если истоки экономики максимизации чистого дохода, согласно моим исследованиям, восходят к трудам Иеремии Бентама 1776 года, то корни экономики доброй воли уходят в 1620-й год, когда судьи высших судов Англии провели различие между свободной торговлей и ограничениями торговли между покупателем и продавцом [14; 6, р. 263]⁵. Концепция доброй воли дословно представляет собой концепцию «добровольный-покупатель-добровольный-продавец». Она была сформулирована и в негативной, и в позитивной форме. Негативная формулировка предполагала, что свободная торговля – это соглашение между продавцом и покупателем, ни один из которых, с точки зрения общественного благосостояния, не был ограничен ни со стороны другого участника, ни со стороны государства. В результате устранения всякого экономического принуждения, всякой угрозы насилия и всякого психологического воздействия по отношению к каждому участнику сделки посредством решений, выносимых судами общего права, и признания лишь честных методов убеждения, конечная сделка между двумя сторонами характеризовалась свободой и равенством, а также готовностью к взаимному отчуждению и приобретению прав собственности в двояком смысле: права собственности на деньги с одной стороны и права собственности на материалы или услуги, оценённые посредством этих денег, с другой стороны. А позитивная формулировка касалась существования обладающих свободной волей покупателя и продавца. На протяжении трёх столетий эта формулировка выражала простейшую экономическую предпосылку в английском и американском общем праве⁶.

⁵ Дело о том, как продавец столярного магазина договорился воздержаться от конкуренции с покупателем. Определённая решением величина того, что впоследствии стало называться стоимостью действующего предприятия, значительно превышала стоимость физического производственного оборудования. О слиянии общего закона и права справедливости см.: [17].

⁶ Формула «валовые доходы – валовые расходы» применима и к сделке купли, и к сделке продажи. В сделке продажи валовой денежный доход продавца от реализации его продукции или услуг тождественен совокупным денежным расходам покупателя, так как он просто-напросто осуществляет передачу права собственности на эту самую денежную сумму продавцу. И, обратно, в той же самой сделке выраженная в деньгах стоимость произведённых продавцом продуктов или услуг, право собственности на которые передаётся продавцом, тождественна величине валового денежного дохода от продуктов и услуг, право собственности на которые приобретает покупатель.

Однако в предыдущей сделке продавец, в свою очередь, выступал в качестве покупателя материалов и труда, которые затем превратил в собственную продукцию или услуги, предназначенные для продажи. Следовательно, та же самая формула «валовые доходы – валовые расходы» распространяется, уже в обратном порядке, и на его предыдущую сделку купли.

Эта непреложную двойную формулу, по идее, нужно считать дальнейшим развитием банального, поверхностного, обыденного представления о деньгах как о посреднике обмена и мере стоимости. Но с позиций институциональной экономической теории можно выделить некоторые моменты, которые вытекают из этого очевидного факта.

Так называемый «обмен» деньгами, материалами и услугами – это не обмен физической продукцией и материальными услугами, как предполагали экономисты-классики и гедонисты. На самом деле это два акта передачи двух прав собственности. Физическое обладание наступает после того, как произойдёт передача прав собственности. Таким образом, более подходящим является термин «трансакция», а не «обмен». Трансакция означает ведение переговоров, завершающееся двумя актами передачи прав собственности. Но право собственности и его отчуждение создаются исключительно институтом суверенной власти.

Подобным образом и деньги, используемые в качестве средства, опосредующего обмен, а также меры стоимости, представляют собой законное платёжное средство, порождаемое институтом верховной власти. Недавно это было разъяснено в решениях по поводу «золотой оговорки». Если деньги заменяет кредитный договор, это также является законным способом образования долговых обязательств. Так, цена, или денежная стоимость, уплачиваемая покупателем, является не ценой материалов, услуг или труда, как предполагается в традиционной экономической теории, а ценой прав собственности на материалы, услуги или труд. Цена является законной лишь постольку, поскольку государство защищает нового собственника точно так же, как оно защищало собственника предыдущего. Критерием достоверности прав является освидетельствование судом наличия доброй воли у каждого из участников трансакции на момент её совершения.

Опять же, для определения величины стоимости имеет значение точное время совершения передачи прав собственности, поскольку в определённый момент в ходе трансакции образуются два вида обязательств: обязательство оплаты и обязательство выполнения условий контракта. Размер этих обязательств эквивалентен величине стоимости, которая в добровольном порядке определяется участниками сделки. Исполнение платёжных обязательств предполагает совершение оплаты законным платёжным средством; обязательства по исполнению условий контракта – физическую передачу материалов, услуг, труда, измеренных в единицах других узаконенных величин. Именно эта физическая передача материалов находилась в центре внимания традиционной экономической теории в контексте определения меновой стоимости. В центре же предметной области институциональной экономической теории – передача прав собственности. Такое разграничение имеет место

Следовательно, единственная норма, которая может быть использована судом для пресечения таких проявлений недобросовестного поведения, а также способная предотвратить дублирование передачи прав собственности, – это наличие свободной воли покупателя и свободной воли продавца, которых, по определению, не затрагивают все эти проявления неравенства и несправедливости. Наиболее уместным в этом смысле является экономический показатель, известный как деловая репутация действующего коммерческого предприятия. Деловая репутация – это реализация конкретных принципов институциональной экономики, предполагающих наличие обладающих свободной волей покупателя и продавца.

Однако высоко оцениваемая деловая репутация предприятия до сегодняшнего времени не находила отражения в рамках традиционной экономики чистого дохода. Я полагаю, что причина кроется в том, что экономическая теория основывалась на отношении человека к природе, а не на отношении человека к человеку. Такое овеществлённое отношение обусловило материалистический подход к определению стоимости трудовых затрат в производстве и убывающей полезности потребляемых материальных благ. Но деловая репутация – чисто институциональная ценность, то есть так называемая «неосязаемая стоимость» равноправных отношений между людьми. Её ценность может намного превосходить величину производственных издержек или падать значительно ниже уровня издержек производства материальных вещей; она не имеет непосредственной связи с удовлетворением потребностей. Она выводится исключительно из готовности собственников в отсутствие принуждения, давления или искажения информации отчуждать свои права собственности друг другу. Это и есть упрощённая гипотеза институциональной экономики.

Но я не провожу обзора существенного вклада в экономическую теорию прошлого, ортодоксальную ли, или неортодоксальную. Я сопоставляю его с институциональной экономикой. Экономисты-классики и марксисты в качестве мерила стоимости использовали трудозатраты рабочего времени в человеко-часах, что с приходом научной организации управления, очевидно, стало относиться к сфере инженерной экономики эффективности. Австрийские экономисты и гедонисты – последователи Бентама – в качестве меры ценности использовали убывающую предельную полезность потребительских благ. Очевидно, это относится к области экономики домохозяйства, которую недавно включили в учебные планы колледжей.

Институциональная же экономика – это сфера общественных интересов в пределах частной собственности, которые проявляются в поведении людей в процессах покупки и продажи, заимствования и кредитования, найма и увольнения, сдачи в аренду и арендования. Частные интересы становятся арендой взаимодействия неосязаемых, однако поддающихся количественному определению и измерению прав, обязанностей, свобод и влияний, оказываемых на свободы других людей. Таковы различные аспекты прав собственности. То, что мы покупаем и продаём, это не какие-то материальные предметы или

вследствие двоякой природы товара, который представляет собой материальную вещь, находящуюся в чьей-либо собственности.

В период, следующий за днём заключения сделки, когда произошёл законный обмен двумя правами собственности – на деньги и на товары – со стоимостью, находящейся в руках новых собственников, могут происходить более или менее значительные изменения, преимущественно связанные с риском и процентными ставками. Но на точную дату совершения сделки стоимость совокупных расходов, или совокупных доходов от продажи материалов, услуг или труда, в соответствии с соглашением, контрактом или долговым обязательством, идентична сумме денег, уплачиваемой или получаемой.

Это справедливо независимо от того, насколько высока или низка, жестка или обременительна, устрашающая или принудительна денежная цена, насколько она справедливая или дискриминирующая, а также от того, велико или мало количество денег, материалов, услуг или рабочей силы, право собственности на которые подлежит отчуждению, с одной стороны, и приобретению, с другой.

В силу этих причин я не считаю, что институциональная экономика, исследующая коллективное действие по контролю индивидуального действия, противоположна так называемой чистой экономической теории прошлого, занимавшейся индивидуальным действием вне коллективного контроля. Посредством включения разумной стоимости, определяемой добровольно, в уже расширившуюся экономику максимизации чистого дохода является дальнейшим развитием чистой экономической теории и знаменует её переход на более высокую ступень развития. Разумная стоимость характеризует верхнюю и нижнюю границы рыночной стоимости, устанавливаемые Верховным судом Америки. В действительности, экономическая теория чистого дохода устанавливает верхнюю и нижнюю границы чистого дохода с помощью так называемого закона спроса и предложения. Институциональная же экономика устанавливает посредством закона устанавливает верхнюю и нижнюю границы разумной стоимости.

услуги, а собственность на эти предметы и услуги. Взаимосвязь инженерной экономики, экономики домохозяйства и институциональной экономики составляет целостную науку политической экономии.

Насколько мне известно, единственным представителем экономики чистого дохода, который взял на себя труд исследовать эти институциональные факторы, а затем сознательно исключил их из своей экономической теории отношения человека к материальной природе, был Бём-Баверк, в 1883 году. Другие, принимая их за нечто само собой разумеющееся, исключали их безо всякого исследования. Он же исключил их совершенно однозначно, обозначив терминами «права» и «отношения» [1]. Пытаясь понять, что он имел в виду, употребляя эти термины, я выяснил, что он подразумевал все виды собственности, и свёл свою чистую экономику к физическому и психологическому процессу производства и потребления материальных благ. Но если его экономический человек будет идти по улице, собирая продукты, одежду и обувь, согласно их предельной полезности для него, то он непременно угодит в тюрьму. Сперва он должен договориться с собственником, которому полицейские, судьи и Конституция дали право отказывать этому человеку в том, что он хочет получить, но чего не имеет, до тех пор, пока собственник по доброй воле не даст согласие продать свою собственность. В этом проявится его осознание свободы собственника, а избегание тюрьмы – часть того, что я подразумеваю под институциональной экономикой.

Законное право удержания является, таким образом, исходным базисом всякого рода несовершенной или монополистической конкуренции, которая начала проникать в экономику чистого дохода и предельной полезности. Его можно обозначить как институциональное ограничение, которое накладывается на психологическое ограничение в виде убывающей полезности.

Упрощающая предпосылка о наличии свободной воли покупателя и продавца вполне может быть использована в качестве отправной точки для всей экономической теории, вместо предпосылки об эгоистичном поведении. Это этический элемент экономической теории. Поскольку добрая воля – это не только добрая воля потребителей, но и добрая воля банкиров и инвесторов, рабочих и продавцов материалов, землевладельцев и арендаторов, и даже конкурирующих между собой сторон, то её проявления в известной степени могут расцениваться судом как противоречащие общественным интересам. Короче говоря, со стороны чистого дохода такое разнообразие проявлений доброй воли представляют собой ценностные ожидания того, что другие экономические группы с готовностью, по своему желанию, а следовательно, в отсутствие принуждения, давления или искажения информации будут воспроизводить в будущем взаимовыгодные сделки.

Право удержания также является экономическим основанием разумной стоимости. Оно возродилось в своей современной форме экономического принуждения, с ростом крупной промышленности и увеличением переговорной силы тысяч акционеров, действующих коллективно как один человек в условиях легальности корпоративных финансов. Это коллективное действие фактически не является монополией, в историческом понимании монополии; оно просто соответствует историческому пониманию частной собственности самой по себе, но функционирующей в огромных масштабах на уровне ассоциированных коллективных собственников, отказывающих другим в получении того, что они хотят, до тех пор, пока они не согласятся произвести оплату или поработать для этого. Когда развитие промышленности достигло стадии разработки законодательства в отрасли коммунальных услуг, что произошло пятьдесят лет назад, значительная часть этого законодательства была направлена на лишение собственников части их прав отказывать в предоставлении услуг, и принуждение их предоставлять услуги на условиях, установленных Верховным судом в качестве справедливых для обеих сторон сделки.

В других случаях, когда существование монополии признано не было, и, соответственно, Верховный суд не допустил принудительное предоставление услуг или искусственную фиксацию цены, принцип обладающих доброй волей покупателя и продавца

привёл к формированию закона честной конкуренции в противоположность свободной конкуренции в рамках традиционной экономики. Добрая воля в экономической сфере – закон честной конкуренции.

Но в случае с так называемыми компаниями коммунального обслуживания произошло так, что современное понимание разумной стоимости начало сближаться с понятием рыночной стоимости. основополагающий принцип обладающих свободной волей покупателя и продавца разрушался в результате возникновения крупных корпораций. Законодатели, учитывая ограничения, которые Верховный суд признавал разумными, пытались установить верхние границы цен и нижние границы услуг в пределах, которые суд не счёл бы несоответствующими идеалу свободной воли покупателя и продавца.

Этот принцип можно назвать идеалом общего права, таким же идеалом, каким является максимизация чистого дохода в рамках индивидуалистической экономики. В обоих случаях каждый из них представляет собой простейшую предпосылку соответствующей теории экономики и, следовательно, может быть назван ведущим научным принципом. Но практическая реализация научных принципов в частных случаях неизбежно оборачивается видоизменением этих простейших предпосылок исходя из соображений прагматичности, учитывая всю совокупность обстоятельств конкретного дела в определённое время. В таком частном случае цель, или ведущий принцип, который стремится достичь практичный человек, будь то максимизация чистого дохода со стороны индивида или установление свободной воли покупателя или продавца судом, оборачивается практическим или реальным применением абстрактной науки к великому множеству благоприятных и неблагоприятных обстоятельств в каждом конкретном случае. В этом, по решению суда, и состоит значение разумной стоимости. Она разумна, поскольку представляет собой наиболее приближенный к реальной практике подход, который суд, в ходе конкретного спора относительно принимаемого решения, по его мнению, может принять в отношении идеалистической предпосылки обладающих свободной волей покупателя и продавца.

Разумная стоимость, как я определяю её вслед за Верховным судом, не сводится к мнению любого индивида о том, что является разумным. В этом обычно заключается обвинение, высказываемое в адрес теории разумной стоимости. Существует такое множество индивидуальных представлений о разумности, сколько существует самих индивидов, точно так же, как и количество мнений об удовольствии или страдании тождественно количеству людей. Разумная ценность – это решение суда о том, что является разумным в отношениях между истцом и ответчиком. Она объективна, измеряема посредством денег и является обязательной величиной.

Точно так же и не допускается, чтобы индивид заявил, что он не обладает свободной волей. В спорном случае лишь суд, чтобы предотвратить анархию, может постановить, обладает ли индивид свободной волей или нет. Если у него есть возможность, он должен привести свою волю в соответствие с волей суда⁷.

Таким образом, и индивидуальные суждения, касающиеся самих решений суда в отношении разумной ценности, и даже большинство и меньшинство мнений в пределах самого суда имеют множество различий, поскольку принадлежат индивидам. Но решению суда необходимо подчиниться, пусть даже посредством применения физической силы, если это потребуется.

Таким образом, следовать нужно не мнениям и не теориям; следовать нужно решениям, которые принимают форму обязательных к исполнению приказов. Индивиды, являющиеся членами суда, могут выписать свои собственные различные мнения. Но они будут рассматриваться как оправдания или обвинения. Это чувства, а не действия. Они даже не

⁷ Устанавливая правила определения разумной стоимости в частном случае, суд фактически признаёт, что все противоречащие друг другу теории стоимости заслуживают рассмотрения, и что каждой такой теории должна быть присвоена «надлежащая ценность», то есть разумная ценность самой теории по отношению к ценности всех прочих теорий стоимости, сообразно фактам и общественной цели, соответствующей конкретному делу [24]. Объясняется это тем, что эти противоречащие друг другу теории стоимости – предвзятые теории, сформированные на основе конфликтующих экономических интересов, каждый из которых выражает стремление к максимизации собственного чистого дохода за счёт интересов других и за счёт интересов общества в целом.

являются обязательными, кроме как в случаях уступки стороннему мнению. Это именно то решение, которое имеет значение, и это решение является постановлением суверенной власти. В нашей стране распоряжение суда является результатом конституционного процесса, протекающего согласно правилу большинства в рамках суда. В условиях другой Конституции оно может быть достигнуто путём постановления диктатора, осуществляющего юридические функции, назначающего и смещающего судей по своему усмотрению. Соответственно, в отсутствие свободы слова оно не может быть одобрено или осуждено. В таких случаях постановление является не разумным, а деспотическим.

Но в Соединённых Штатах разумная стоимость представляет собой то, что признает разумным Конституционный суд посредством простого постановления, а не тем, что сочтут разумным индивиды. Есть такие решения суда, которые, как лично я полагаю, были неразумными, и даже диктаторскими и капризными [10, р. 1046, 1052; 8]. Такие решения я списываю на особенности воспитания членов суда в условиях максимизации чистого дохода в экономике корпоративных финансов. Но тем не менее, я и американский народ обязаны подчиняться решению в течение периода его действия⁸. Это не является вопросом субъективного или индивидуального мнения; это подразумевается конституционной структурой американской судебной системы, которая принимает решения.

Разделение верховной власти в Соединённых Штатах на два направления (законодательная, исполнительная и судебная образуют одно направление, а федеральная власть и власть штатов – другое) обусловлено тем, что США отличаются от других наций. Однако в 1890 году [3] Верховный суд постановил, что, сохраняя суверенитет штатов по многим вопросам, в отношении единственной проблемы – осуществления оценки экономической конъюнктуры и стоимости приоритет принадлежит Верховному суду США – как в области федеральной исполнительной и законодательной власти, так и в сфере политики штатов. В области железнодорожных тарифов, к примеру, суд лишил штатов суверенитета. Но даже там, где суд утверждает суверенитет штатов, как в решении NIRA⁹, экономические акты

⁸ В рамках англо-американской концепции общего права о добровольном взаимодействии существует принцип эволюции, согласующийся с эволюцией института суверенности со времён Вильгельма Завоевателя. Истоки данной концепции – в эпохе феодализма и частых войн, когда лишь воля героев-воинов считалась истинной ценностью; затем она распространилась и на не настроенных воинственно купцов в форме законов открытого рынка; затем – на слуг и крестьян; затем – на основную массу людей, для которых не только действительное применение насилия или судебный поединок, но даже и просто личные опасения более низкого положения создавали ощущение страха, лишавшего их свободы воли [9]. Вслед за этим, ближе к концу девятнадцатого века, это простейшее выражение свободы воли распространилось на взаимоотношения между работодателями и наёмными работниками, исходя из того, что работодатели, будучи владельцами собственности, находились в более сильной в экономическом смысле позиции, нежели рабочие, не имевшие собственности, так что рабочие под страхом безработицы лишались свободы воли при проведении переговоров [12]. Последующие изменения частично проявлялись там, где женщины и дети считались экономически неравноправными по сравнению с занимавшими более высокое положение управляющими, купцами, юристами или работодателями; так, заключаемые ими соглашения, касающиеся оплаты труда, нельзя было называть договорами между обладающими свободной волей покупателем и продавцом. С развитием серийного производства, коллективного действия и циклических фаз процветания и депрессии возникло множество других сложностей; также сложности проявились при определении переменных признаков, которые необходимо учитывать в процессе применения эволюционных разработок основополагающего принципа обладающих свободной волей покупателя и потребителя.

Один современный автор [16] придерживается позиции, что экономическая теория не включает в себя эволюционного принципа и должна следовать теории исторического материализма Карла Маркса с целью разработки эволюционной экономической теории. Но я свою учение Маркса к теории эффективности, измеряемой посредством человеко-часов, которая представляет собой существенный раздел экономической теории, пусть и применяющей, как правило, в качестве единицы измерения доллары. Под экономической же эволюцией я понимаю изменения традиций, гражданственности, суверенности, а также технологические изменения. В своё понимание технологии Ланге включает «организационные» изменения, которые, согласно моему мнению, представляют собой институциональные изменения. В сфере общего права эволюционный принцип подразумевает, по Дарвину, не естественный отбор, а искусственный отбор – отбор, осуществляемый судьями.

Этот эволюционный принцип может иметь место, поскольку связанная с правовыми аспектами экономическая теория сама по себе очень разнообразна и изменчива, хотя и основывается на предпосылке о добровольно взаимодействующих покупателе и продавце. Её проявления охватывают не только экономику собственности, выраженной в вещах, в правах и неосознанной собственности, но и справедливой и несправедливой стоимости, а также такие революционные разновидности, как коммунизм, фашизм, нацизм и решения по поводу «золотой оговорки».

⁹ National Industrial Recovery Act – закон о восстановлении национальной промышленности (1933–1935 гг.). – Прим. переводчика.

суверенитета штатов подчинены национальной суверенной власти, с сохранением господства Верховного суда США. Любое официальное лицо федеральной или исполнительной власти могут предстать перед Верховным судом в качестве ответчика, по прошению частного лица или корпорации, выступающих истцом в споре по поводу экономических оценок или сделок. Следовательно, исполнительная и законодательная суверенная власть, будь то федеральная власть или власть штата, в сфере экономики являются субъектами национального суверенитета судебной системы. Таким образом, суд становится в экономической сфере ведущей ветвью федерального законодательства и законодательства штата, которые различаются главным образом в процедурной части.

Это следует назвать националистической теорией экономики, в противоположность индивидуалистической, космополитической или коммунистической. Она перекликается с тенденцией к национализму на протяжении последних пятидесяти лет, особенно со времён Мировой войны. Эта националистическая теория стоимости, в условиях суверенитета Верховного суда в Америке, я называю институциональной теорией экономики. Для того, чтобы связать её с экономикой максимизации чистого дохода последних ста шестидесяти лет, я должен упомянуть о коллективном институциональном действии по контролю индивидуального действия. Это коллективное действие может быть неорганизованным, принимающим форму обычая, или организованным, как, например, корпорация, кооператив, торговый союз или само государство. Организованное коллективное действие всегда функционирует посредством исполнительных, законодательных и судебных органов, объединённых или разделённых. Насколько мне известно, существуют и другие понятия институтов, но я обнаружил, что такое понимание – посредством категории коллективного действия – соответствует фактам, полученным мною в ходе исследований.

Высшим образом организованное коллективное действие есть монополия физической силы, при устранении возможности применения насилия на частном уровне. Это верховная власть. Существуют подчинённые формы организованного коллективного действия, санкционированного физической силой суверенной власти, но уполномоченной, в случае с бизнес-корпорациями, использовать экономические санкции за злоупотребление редкими ресурсами, или, в случае церквей или клубов, использовать лишь моральные санкции в виде коллективного мнения. Эти подчинённые формы являются делегированными формами, поскольку они создаются, разрешаются, регулируются, аннулируются или запрещаются высшим институтом, суверенной властью.

Я веду отсчёт признания современным государством этих делегированных форм экономического коллективного действия со времени появления общекорпоративного законодательства, начиная с 1850-х годов, и считаю этот период началом современного капитализма. Это корпоративное законодательство наделяло индивидов новым универсальным правом – правом коллективного действия, прежде считавшегося незаконным в качестве тайного сговора и не признававшегося в качестве универсального, а только в качестве специальной монополистической привилегии, предоставлявшейся специальным законодательным актом. Это новое универсальное право коллективного действия было, очевидно, обусловлено прибыльностью получивших широкое распространение современных рынков и финансовых корпораций. Сегодня, согласно оценкам, около 90% промышленной продукции в США производится корпорациями [22]. В сфере сельского хозяйства наблюдается санкционированное государством удивительное распространение кооперативных союзов, контролируемых с большей или меньшей регулярностью показатели экономической деятельности частных фермеров. Степень судебного санкционирования в отношении торговых союзов по их контролю частных лиц хорошо известна. Даже частный банковский бизнес в большей или меньшей степени контролируется коллективными действиями членов банков Федеральной резервной системы, подчинённой Верховному суду.

С появлением этой системы коллективного контроля индивидуалистическая экономика прошлого становится устаревшей или, скорее, занимает подчинённое положение по отношению к институциональной экономике. Осуществляющий свободную торговлю индивид

Адама Смита и Иеремии Бентама исчезает в точности по причинам, которые они осуждали, а именно: протекционистские тарифы, государственные субсидии, корпорации, союзы, кооперативы – всего того, что ограничивает индивидуальную свободную торговлю¹⁰.

Если свести организованное коллективное действие к его простейшей формуле, то мы получим три стороны сделки: а именно, истец, ответчик и судья. На самом деле, это – простейшая формула настоящего суверенитета [15]. Похожая формула применима ко всем подчинённым организациям. Три стороны чётко разделены на коммерческий арбитраж, трудовой арбитраж и, дисциплинарную комиссию фондовой биржи или продуктовой биржи. Но в корпорации или при диктатуре судебная функция в той или иной мере сливается с исполнительной и законодательной функциями.

В США этот судебный суверенитет в сфере экономических отношений имеет своим источником статью федеральной Конституции о “надлежащей правовой процедуре”. Ни один человек не может быть лишён жизни, свободы или собственности ни органом исполнительной или законодательной власти, ни судом низшей инстанции, ни правительством штата или федеральным правительством без надлежащей правовой процедуры, по определению Верховного суда. Понятие надлежащей правовой процедуры, однако, изменялось судом на протяжении последних пятидесяти лет. Первоначально этот термин, по формулировке Корвина, «означал просто виды процедур, обязательных для общего права... Сегодня», – продолжает Корвин, «надлежащая правовая процедура означает разумный закон и разумные процедуры, то есть те, которые Верховный суд признаёт разумными, в том или ином значении этой крайне гибкой категории» [7; 6, р. 333ff; 13].

Именно исходя из этого последнего понимания надлежащей правовой процедуры экономический термин “разумная стоимость” находит своё место в американской эконо-

10 В результате персонификации корпораций, то есть отождествления их с индивидами и наделения их не только экономическими правами, свободами и ответственностью, прежде приписываемых лишь частным лицам, но ещё и дополнительными суверенными правами и свободами – коллективного действия, ограниченной ответственности и так называемого вечного существования – была порождена фикция. В действительности они не являются индивидами: они представляют собой организованное коллективное действие по контролю индивидов. Результатом такой персонификации коллективного действия является ошибочная трактовка тысяч или сотен тысяч акционеров и банкиров, действующих согласованно подобно отдельному человеку, вступая в сделки с наёмными работниками, или фермерами, или другими покупателями и продавцами, деятельность которых обособлена в силу их крайнего индивидуализма в духе Смита, Бентама, Рикардо, австрийских экономистов, Декларации о независимости [8].

Все экономические теории проводят различие между деятельностью и объектами, создаваемыми посредством этой деятельности. Распространённым примером является разграничение «производства» и «продукта». Так же и с институциональной экономикой. Аналогичное различие можно провести между терминами «институт» («institution» – прим. пер.) и «институция» («institute» – прим. пер.). Институт – это коллективное действие по контролю индивидуального действия. Институции – это продукты этого контроля. То, что мы обычно называем институтами, более точно было бы называть институциями. Институции – это права, обязанности, свободы, даже влияние, оказываемое на свободу других людей, а также длинный список экономических явлений, таких как кредиты, долги, собственность, деловая репутация, законные платёжные средства, корпорации и так далее. Даже сам индивид в экономической теории не тождествен «природному» человеку биологии или психологии, а представляет собой тот самый «искусственный» набор институций, которые обозначаются термином «юридическое лицо» или «гражданин». Он сделался таким под влиянием суверенной власти, которая даровала ему права и свободы, чтобы покупать и продавать, замещать и одалживать, нанимать и увольнять, работать и не работать, согласно его собственной свободной воле. В качестве объекта изучения классической и гедонистической теории индивид рассматривается лишь как фактор производства и потребления, так же, как корова или раб. Экономическая теория должна сделать из него гражданина, или участника института, правилами которого он руководствуется в своей деятельности.

Это различие между институтами и институциями, возможно, поможет внести ясность в критические отзывы о моей «Институциональной экономике» [5], опубликованных П.Ф. Бриссенденом в [2]. По выражению Бриссендена, книга «насыщена теориями стоимости, сделок и «интересами организации», но в ней практически ничего не говорится об институтах». Объяснение, я полагаю, состоит в том, что он не обратил внимания на моё определение института как «коллективного действия по контролю индивидуального действия», которое я и назвал следованием интересам организации. А стоимость, сделки, права, обязанности, долги, корпоративные активы и обязательства, действующие правила и прочие феномены, имеющие количественное выражение благодаря законным платёжным средствам, представляют собой то, что я бы назвал разнообразными институциями, создаваемыми институтами и поддерживаемыми с их помощью. Институции Юстиниана были разработаны избранными им юристами, но во главе института суверенности, провозгласившего и закрепившего его, стоял сам Юстиниан. Экономисты, отвергающие институциональную экономику, в действительности всегда использовали институции в своём анализе. Также становится понятно, что смысл употребляемого мною термина «институт» не равнозначен его социологической трактовке. Я рассматриваю именно правовые и узаконненные институты.

мической науке. Категория разумной стоимости относится к сфере компетенции экономики благосостояния.

По этим причинам в сфере американской экономики существует писаная Конституция и неписаная Конституция. Писаная Конституция была написана в 1787 году, впоследствии дополняясь поправками. Неписаная Конституция создавалась Верховным судом постепенно, в процессе разрешения конфликтов интересов между истцом и ответчиком. Мы живём согласно этой неписаной Конституции; мы даже не знаем, что подразумевает писаная Конституция, вплоть до принятия решения по конкретному делу Верховным судом.

Когда мы исследуем разумную стоимость, – мы исследуем неписаную Конституцию. Когда мы исследуем эволюцию разумной стоимости, – мы исследуем изменения в понимании судом таких фундаментальных экономических категорий, как собственность, свобода, личность, деньги, надлежащая правовая процедура. Каждое такое изменение представляется законной поправкой к Конституции¹¹.

Таким образом, в то время как ранние экономисты, начиная с Фомы Аквинского, Джона Локка, Адама Смита и Давида Рикардо и заканчивая Карлом Марксом, игнорировали деньги и цены, сконцентрировавшись на трудовых издержках в качестве меры стоимости, институциональная экономика общего права и Верховного суда сделали законные платёжные средства и свободную волю покупателей и продавцов основой и мерилем справедливой стоимости.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Bohm-Bawerk E., von. Rechte und Verhältnisse.* 1883.
2. *Brissenden P.F. // The Nation.* 1935. June, 26.
3. *C. M. & St. P. Ry. Co. v. Minnesota.* 1890. 134 U. S. 418.
4. *Chamberlin E. The theory of monopolistic competition.* 1933.
5. *Commons J. Institutional economics.* 1934.
6. *Commons J. Legal foundations of capitalism.* 1924. p. 191.
7. *Corwin E.S. The Constitution and what it means today.* 1930. P. 105.

¹¹ В процессе преподавания основ Конституции детям в государственных школах и при столкновении с неоднократными призывами «вернуться к Конституции» возникают трудности. Мы не можем вернуться к писаной Конституции. Мы возвращаемся именно к неписаной Конституции. В случае институциональной экономики разумной стоимости мы возвращаемся к предпосылке общего права об обладающих свободной волей покупателе и продавце и её более поздней версии. Это упрощённая экономическая предпосылка неписаной Конституции. Существуют и другие источники неписаной Конституции, но в данной работе я говорю об экономических оценках, определяемых органами государственной власти, что, по мнению Верховного суда, подлежит компетенции судебной власти (см.: [21, 18, 20, 7]).

Решения по поводу «золотой оговорки» ознаменовали революционные изменения в неписаной Конституции, которая по-прежнему формировалась в ходе споров по поводу законных платёжных средств. Они изменили значение понятий «обязательства по контракту» и «ценность», посредством перемещения от кредиторов к дебиторам миллионов долларов, добровольные соглашения по поводу которых существовали со времени получения кредита. Но имели место и другие похожие революции в судебной сфере, изменившие смысл других терминов неписаной Конституции. Об изменениях в понимании Судом конституционного смысла собственности, свободы, личности и надлежащей правовой процедуры см.: [6, 5].

Именно на основе первичной предпосылки обладающих свободной волей покупателя и продавца в неписаной Конституции я поддерживаю указ Конгресса относительно разумной стабилизации цен, настолько, насколько это вообще является целесообразным, Федеральной резервной системой. Решения по поводу «золотой оговорки» представляют собой эволюцию в области решений о законных платёжных средствах. Они отменили всякий фиксированный вес золота в качестве меры стоимости. Они утвердили юридическую силу законных бумажных платёжных средств на всей территории страны в качестве средства исполнения конституционных контрактных обязательств. Стабилизация стоимости законных платёжных средств означает стабилизацию отношений между кредитором и заёмщиком. Если бы такой закон был принят Конгрессом, то его конституционность, в том толковании, как понимает её Суд, явилась бы шагом в развитии неписаной Конституции.

Сказанное имеет отношение к обсуждавшемуся вопросу о прецедентном праве. Судьи фактически не устанавливают правовые нормы. Они разрешают конкретные споры. Соответственно, похожие споры они, по идее, должны разрешать похожим же образом; в таком случае, какова же польза от многократного рассмотрения идентичных дел? Это, скорее, не столько способ установления правовых норм, сколько путь формирования обычаев. Описание эволюции обычаев в англо-американском праве – это изменение привычек, происходящее под влиянием меняющихся ожиданий возможных действий судов при принятии решений по поводу конфликтов интересов. Корректнее было бы говорить не о формировании правовых норм в ходе судебной практики, а об установлении обычаев. В Америке такое развитие формируемых судом обычаев в сфере экономических отношений отражает расширение неписаной экономической Конституции.

8. *Corwin E.S.* The twilight of the Supreme Court. 1934.
9. *Galusha v. Sherman.* 1900. 105 Wis. 263.
10. *Hale R.L.* What is a confiscatory rate? // Colonial law review. 1935. № XXXV.
11. *Hitchman Coal Co. v. Mitchell.* 1917. 225 U.S. 229.
12. *Holden v. Hardy.* 1898. 169 U.S. 366.
13. *Hurtado v. California.* 1884. 110 U.S. 516.
14. *Jolyffe v. Brode.* 1620. Cro. Jac. 596.
15. *Kelsen H.* Allgemeine staatslehre. 1925.
16. *Lange O.* On the economic theory of socialism // The Review of Economic Studies. 1935. June.
17. *Levy-Ullman H.* The English legal tradition. 1935.
18. *Merriam C.E.* The written Constitution and the unwritten attitude. 1931.
19. *Mitchell W.C.* Bentham's Felicific Calculus // Political science quarterly. 1918. № XXXIII.
20. *Mott R.L.* Due process of law. 1926.
21. *Munro W.B.* The makers of the unwritten Constitution. 1930.
22. Report on Federal corporation income tax / National Industrial Conference Board. 1928. Vol. 1. P. 23, 126.
23. *Robinson J.* The economics of imperfect competition. 1933.
24. *Smythe v. Ames.* 1898. 169 U.S. 466.
25. *Wilcox v. Cons. Gas Co.* 1909. 212 U.S. 19. P. 42.

НАЦИОНАЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: ФРИДРИХ ЛИСТ VS КЛАССИЧЕСКАЯ ШКОЛА

Г.Г. ПОПОВ,

*кандидат экономических наук,
Российский государственный гуманитарный университет*

О проблемах экономической глобализации только в России написаны тысячи статей и десятки монографий. Однако мало кто знает, что одним из первых об опасности глобализации для национальной экономики начал говорить немецкий экономист более чем полуторавековой давности Фридрих Лист. Правда, в его время термина «глобализации» еще не было. Но проблема глобалистской угрозы национальному экономическому развитию уже была.

Сейчас, когда идет дискуссия о вступлении России в ВТО, о Листе вспоминают, прежде всего, как о стороннике протекционизма (который, между прочим, он считал лишь временной мерой). На самом деле Лист более интересен как основоположник теории экономической эксплуатации слабо развитых наций более сильными. Во второй половине XX в. подобные идеи получили развитие в трудах леворадикальных экономистов – таких как Рауль Пребиш или Иммануил Валлерстайн. Однако первым был именно Ф. Лист, взгляды которого являлись антитезой либеральным концепциям свободной торговли.

Как первооткрыватель “глобалистской” эксплуатации, Ф. Лист объективно является основоположником анализа проблем национальной экономической безопасности.

1. Полемика Ф. Листа с экономистами-классиками

Фридрих Лист – “Эрхард без Аденауэра”¹. Напомним читателю основные вехи жизни Ф. Листа – первого выдающегося немецкого экономиста².

Жизнь Фридриха Листа (1789-1846 гг.) была достаточно сложной – насколько сложной всегда бывает жизнь человека, пошедшего против устоев и порядков консервативного общества. Трагедия его жизни в том, что он жил в эпоху, когда слово “Германия” воспринималось как чисто географическое понятие. Патриот единой и великой Германии не находил места в мелких немецких государствах, на которые раскололась в новое время Великая Римская империя германской нации.

Начальный этап жизни Листа связан с одним из таких мини-государств, королевством Вюртенберг (современная Швабия). Он родился в Рейнтлингене, образование получил в Тюбингене, а затем начал делать быструю карьеру на государственной службе. Однако рано проявившиеся склонности к реформаторству помешали ему продолжить заурядную карьеру чиновника одного из почти четырех десятков немецких государств. Одновременно с государственной службой работой Лист занимался образовательной деятельностью, основал журнал «Друг швабского народа», который, правда, просуществовал недолго. Несколько лет он занимал кафедру при факультете политических наук в Тюбингене, но затем от нее отказался, чтобы посвятить себя политической борьбе.

¹ В данном разделе использованы некоторые материалы Ю.В. Латова.

² С жизнью и творчеством Ф. Листа можно ознакомиться по многим источникам. См., например: [1].

Фридрих Лист принадлежал к пангерманистам, сторонникам объединения Германии. Как и многие его современники, он склонялся к идее объединения немецких стран под началом Австрийской империи – одного из самых сильных немецких государств. Однако политическая карьера Листа оказалась недолгой. Сразу после своего избрания в Вюртенбергскую палату депутатов от Рейнтлингена он выступил с предложениями о проведении серьезных реформ, которые шли вразрез с мнением правительства. В результате Лист оказался изгнанным из парламента и заключенным под стражу. Ему пришлось отправиться в изгнание – вначале в Швейцарию, а затем, в 1825 г., в Соединенные Штаты.

В Америке Лист на первых порах очень хорошо преуспел в бизнесе. Он успешно строил шахты и железные дороги, добившись высокого положения в обществе. Это положение дало ему возможность вернуться в 1832 г. в родную Германию в качестве американского консула в Лейпциге. В 1837 г. экономический кризис в США разорил Листа; путь назад, в Америку, оказался для него практически закрыт. Он с головой уходит в научно-просветительскую деятельность, разрабатывает проекты постройки железных дорог в Германии. Но самым главным для него стало отстаивание интересов Германии в международной торговле.

Главным конкурентом Германии Лист считал Англию, которая, по его мнению, стремилась превратить его страну в поставщика сельскохозяйственной продукции и выгодный рынок сбыта промышленных товаров. Именно проблема английской гегемонии в экономике и политике больше всего занимала Листа в начале 1840-х гг. Именно в эти годы он издает главное свое произведение – “Национальную систему политической экономии” (1841 г.). Тогда же Лист снова обращается к идеям пангерманизма. Но, как и раньше, призывы к общенемецкому патриотизму не находили должного отклика ни у императора Австрии, у которого Лист тщетно искал расположения, ни, тем более, у мелких германских князей. В конце концов, юнкерские политические круги Пруссии обрушились на него с критикой за антианглийские выступления.

Лист с каждым днем убеждался, что политические элиты Германии категорически не принимают его идеи. Это обстоятельство сильно повлияло на здоровье Фридриха Листа. 30 ноября 1846 г. он умер в гостинице курортного города Кунстейна – вероятно, от чахотки, но, возможно, это было самоубийство.

Наследие Листа начали по достоинству оценивать в Германии только после его смерти. Правда, значение утраты понимали в основном в академических и промышленных кругах страны.

Лист не дожил примерно 15 лет до начала реализации его пангерманских призывов. Объединение Германии “железом и кровью” возглавила в 1860-е гг. не культурная Австрия, на что надеялся Лист, а милитаристская Пруссия. В отличие от творца “немецкого чуда” 1950-х гг. Людвиг Эрхарда, которому было очень удобно проводить свои экономические реформы “за спиной” сильного политика, канцлера ФРГ Конрада Аденауэра, Фридрих Лист единомышленников-политиков найти не смог. В год смерти Листа объединителю Германии, будущему канцлеру Отто фон Бисмарку (1815-1898 гг.) было только 30 лет, его политическая карьера еще и не началась. Эти два великих немца, Фридрих Лист и Отто Бисмарк, могли образовать дуэт, как Эрхард и Аденауэр, но история не дала им такой возможности.

Судьба научной теории Листа оказалась не менее драматической, чем его жизнь. Немецкие последователи этого талантливого ученого сделали его воззрения основой так называемой немецкой исторической школы. Эта школа дала ряд весьма выдающихся мыслителей (включая М. Вебера и В. Зомбарта), стала одним из источников американского институционализма. Однако после рождения неоклассики А. Маршалла ее влияние начало падать, к Первой мировой войне она приобрела признаки псевдонаучного учения, а в межвоенный период полностью исчезла. Активно вспоминать Ф. Листа начали только в конце XX в., на волне кризиса неоклассической экономической теории.

“Глобализация” и “антиглобализм” постнаполеоновского мира. Первая половина XIX в. – это период романтизма в общественных науках и культуре, когда в умах была еще распространена идея всемирной федерации наций, развивающихся по единым “правильным” законам. Однако на другом полюсе общественной мысли уже формировался национализм – идеология специфических особенностей и интересов отдельных наций. Именно из этой идеологии позже, уже в XX в., стали формироваться концепции национального экономического развития и национальной экономической безопасности. Одним из первых представителей экономического национализма и был Фридрих Лист.

После наполеоновских войн мир XIX в. столкнулся с той же проблемой, что и мир XX в. после окончания «холодной» войны, – проблемой однополярности мировой политической системы и геоэкономического пространства. Абсолютное первенство принадлежало Британской империи, континентальная Европа находилась в политическом и экономическом упадке. Разрыв в экономическом развитии между Англией и остальной Европой был достаточно ощутимым; существовали опасения, что этот разрыв окажется устойчивым. Таким образом, условия возникновения экономического национализма были очень схожи с современными условиями формирования антиглобалистских концепций.

Последователи Фридриха Листа из рядов немецкой исторической школы не совсем правильно поняли его теоретическую систему. Это стало причиной чрезмерного увлечения представителей исторической школы эмпирикой, за что их жестоко – и во многом справедливо! – критиковали оппоненты. Даже в наши дни Листа многие исследователи истории экономических учений воспринимают только как противника классической политической экономии. На самом деле это не совсем так.

Фридрих Лист хотел быть не столько противником, сколько реформатором классической политэкономии. Он желал восполнить крупный пробел, существовавший в теориях классиков. (Единственный, кого из классиков не мог принять Фридрих Лист, это – Мальтус, закон народонаселения которого Лист назвал «чудовищным».) Этим пробелом являлось отсутствие исследования проблем экономического развития отдельных наций.

Классики создали космополитическую политическую экономию, посчитав ее универсальной для всех народов и не вдаваясь в подробности развития отдельных стран. Следующее высказывание Листа говорит о его весьма толерантном отношении к классической школе: «Мы, со своей стороны, далеки от того, чтобы отвергать космополитическую теорию в том виде, в каком она выработана школой [имеются в виду классики], мы думаем только, что политическая экономия, или, как ее называл Сэй, *Osonomie publique*, также должна быть научно разработана, и что, во всяком случае, лучше называть вещи их действительными именами, нежели придавать им значение, противоречащее смыслу слов» [6, с. 115]. Таким образом, Ф. Лист утверждал, что классики назвали политической экономией (в буквальном переводе – наукой о хозяйстве государства) то, что таковой не являлось.

Лист счел необходимым сформулировать объективные законы, относящиеся к сфере развития отдельных наций и их взаимодействия в ходе этого развития друг с другом. При этом Лист настаивал, что все развитие цивилизованных наций идет по пути тесной международной интеграции. Он писал по поводу этого: «Теперь уже с уверенностью можно предвидеть, что через несколько десятилетий благодаря усовершенствованию путей сообщения цивилизованнейшие народы в своих материальных и умственных отношениях будут связаны так же тесно и даже еще теснее, чем были связаны столетие тому назад разные графства Англии» [6, с. 117].

Тогда, спрашивается, в чем заключается национализм Листа? Если воспринимать понятие “национализм” в буквальном смысле этого слова, то идеи об усилении взаимосвязи разных наций, как будто, не должно выдавать в Листе националистически настроенного автора. Все дело в том, как будет развиваться эта взаимосвязь, кто от этого выиграет и кто проигрывает.

Согласно Листу, есть разные пути развития взаимосвязи наций. Основную свою задачу при написании «Национальной системы политической экономии» Лист видел как раз в решении задачи, как народам, обладающим в результате своего исторического развития неравными экономическими возможностями, интегрироваться в мировое хозяйство на равноправных началах.

Разумеется, во времена Листа не было понятия «мировое хозяйство», но он уже представлял его. Фридриха Листа в каком-то смысле можно назвать пророком глобализации. Поставленные им вопросы станут наиболее актуальными через полтора столетия после издания «Национальной системы политической экономии» – в наши дни.

Например, чего стоит следующая мысль: «чем более развивается промышленность, тем равномернее она распространяется по земному шару, и тем сильнее будет уменьшаться возможность войны. Два одинаково развитых в промышленном отношении народа в состоянии уже в одну неделю нанести друг другу более вреда, чем в состоянии его исправить целое поколение» [6, с. 118]. Таким образом, по мнению Листа, выравнивание в промышленном развитии наций должно способствовать установлению мира между государствами. Действительно, существующая сегодня в мире система безопасности стала возможной во многом благодаря выравниванию уровней промышленного развития ведущих мировых держав, что сделало потенциальную глобальную войну всеобщим самоубийством.

Центральный вопрос, который занимал Листа, таков: к какой международной интеграции придет мир – к глобальной системе, где будет править одно государство (то есть Британия), или же к системе равноправных наций? Сегодня акценты этой проблемы немного изменились (место Британии заняли США), однако проблема осталась. По мнению Листа, если промышленные державы последуют либеральным идеям свободной торговли, не создав необходимых условий для национального экономического развития, то мир придет к первому варианту. В этой связи он вступил в полемику с классиками, в особенности с Давидом Риккардо, критикуя его концепцию сравнительных издержек, которая казалась тогда незыблемой.

Фридрих Лист vs Адам Смит. Лист вполне справедливо указал на излишнюю абстрактность концепций Адама Смита и Давида Риккардо. Она, как известно, содержит много допущений, не существующих даже в современном мире, не говоря уже о Европе позапрошлого столетия. Построенные уже в XX в. на базе теории сравнительных преимуществ теоремы Оливена-Хекшера, Самуэльсона, Рыбчинского содержат те же самые допущения. Главными из них являются – гомогенность факторов производства, их абсолютная мобильность внутри национальных экономик и полная международная иммобильность, приблизительно равные емкости рынков торгующих стран.

Лист, выступая против классических теорий международной торговли, выдвинул вполне логически обоснованные аргументы, которые могут служить основой и для критики неоклассических теорем. В первую очередь он обращается к концепции международной специализации Адама Смита, базировавшейся на теории абсолютных преимуществ в торговле.

Напомним основное содержание взглядов А. Смита на международную специализацию. А. Смит считал, что добровольно торгующие без каких-либо протекционистских ограничений страны обязательно выигрывают. Но для этого каждая из торгующих стран должна иметь абсолютное преимущество по обмениваемому товару – меньшее количество трудозатрат, которые приходятся на производство товара, по сравнению с другой страной (А. Смит рассматривал производство только с одним фактором, трудом). Проще говоря, если Португалия производит вино, затрачивая на каждый литр этого продукта один час живого труда, а в Германии литр вина обходится в два часа живого труда, то немцам выгодно покупать вино в Португалии и отказаться от производства своего вина. Но Германия должна предоставить Португалии что-либо в обмен. Допустим, выплавка одной тонны металла в Германии требует 10 часов труда, а в Португалии – 20 часов. Очевидно, что португальцам надо отказаться от выплавки металла и закупать его в Германии, предоставляя немцам в обмен вино.

Логика концепции А. Смита проста, но она слишком абстрактна, как абстрактны все последующие классические и неоклассические теории, базирующиеся на ней. Она абстрактна в силу ряда допущений. Основные из этих допущений таковы: в модели участвуют только две страны и два товара; принимается во внимание только один фактор производства – труд, причем, он является гомогенным (только одного типа и качества); торгующие страны используют одинаковые технологии, которые не меняются.

Лист утверждал, что страна, следовавшая рекомендациям Смита, достигнет кратковременной выгоды, которая, однако, в долгосрочном периоде обернется крупными экономическими потерями. Свой вывод Лист аргументирует просто: отказываясь от производств, которые не дают абсолютных преимуществ в международной торговле, страна направляет все ресурсы на производство специализированного продукта, то есть на то производства, где она обладает абсолютными преимуществами. В результате в этом производстве возникнет со временем избыток ресурсов, будет развиваться конкуренция, но в то же время начнет разрушаться внутренний обмен.

Лист приводил реальный пример современной ему Франции, где стоимость фабричных товаров была выше, чем в Англии. Лист задался вопросом: что было бы, если французы сняли бы ограничения на ввоз промышленных товаров из Англии? Он вполне логически находит ответ: «Французские потребители в течение нескольких лет будут удовлетворять свои нужды в фабрикатах гораздо дешевле, чем прежде, но французские фабрики будут разорены, и миллионы людей будут доведены до нищенства или будут принуждены эмигрировать или же приняться за земледелие. В наилучшем случае прежние потребители-земледельцы превратятся в их конкурентов, производительность земледелия снизится, а потребление уменьшится. Необходимыми следствиями этого во Франции будут: обесценение продуктов, падение ценности земли, национальное обеднение и национальная дряблость» [6, с. 132].

Конечно же, приведенный Листом пример несколько старомоден для нашего времени, когда сельское хозяйство не играет столь серьезной роли в экономике. Скорректируем рассуждения Листа применительно к современной ситуации.

Фридрих Лист vs Пол Самуэльсон. В 1949 г. будущий лауреат Нобелевской премии по экономике, американский экономист Пол Самуэльсон попытался доказать, что углубленная специализация стран, порожденная либерализацией международной торговли, должна вызвать подорожание тех факторов производства, вклад которых наиболее велик в производстве продукта специализации. Фридрих Лист более чем за сто лет до этого утверждал обратное, предвосхищая в некотором роде и теорему Рыбчинского, и открытие явления «голландской болезни».

В общих чертах, теорема Рыбчинского гласит, что, если в стране развивается, допустим, трудонасыщенные производства, то при стабильности цен на товары и факторы производства капитал будет уходить именно в них. В результате получится эффект усиления – отрасли, в которых используется наиболее дешевый фактор производства, будут развиваться в гораздо больших пропорциях, нежели другие отрасли.

Впоследствии теоремой Рыбчинского стали объяснять такое явление, как «голландская болезнь». Суть этого явления в следующем. В начале 1970-х гг. в Нидерландах были открыты богатые месторождения природного газа. Эффект был тем более колоссален, поскольку это открытие произошло в условиях «нефтяного шока», потрясшего весь мир. В голландской экономике произошло масштабное перераспределение факторов производства в пользу газовой отрасли. В итоге другие отрасли стали переживать депрессию, страна отстала в сфере промышленного развития и НТП, произошла, как пишут экономисты, «деиндустриализация» экономики. Новооткрытые богатые природные ресурсы не ускорили, а затормозили национальное экономическое развитие.

Экономисты, современники тех событий, считали, что опыт Нидерландов являет собой нечто новое и уникальное. Но более чем за 130 лет до этого Фридрих Лист приводил примеры «деиндустриализации» в США после снижения Конгрессом таможенных пошлин

на ввоз промышленных товаров, хотя, разумеется, он не знал этого термина. При этом, в отличие от Рыбчинского, Лист не делал такого допущения как неизменность цен на товары и факторы производства, что едва ли возможно в реальной экономике, особенно в условиях межотраслевого дисбаланса.

Вернемся к Полу Самуэльсону и попробуем найти, опираясь на идеи Ф. Листа, слабые места в его рассуждениях.

Допустим, страна специализируется на производстве трудоемкого товара. В таком случае, согласно логике П. Самуэльсона, уровень заработной платы в стране должен подняться, а ставка процента, то есть стоимость капитала, – упасть. Не будем отрицать, в определенном временном периоде так оно и будет. Но Самуэльсон предполагал гомогенность труда и капитала. Однако в реальной экономике факторы производства изменяют свою производительность. Если предполагать, что производительность труда изменчива, то рано или поздно наращивание этого фактора производства приведет к снижению его эффективности. В таком случае будет иметь место снижение заработной платы, то есть стоимости труда как фактора производства.

Наиболее уязвимым местом концепции Самуэльсона является то, что он не учел ограниченности численности трудоспособного населения – в его модели ресурсы вообще не ограничены. Предположим теперь, что спрос на труд в условиях увеличения производства трудоемкого продукта специализации превысил предложение. В таком случае уровень заработной платы должен превысить среднюю производительность труда, что, несомненно, приведет к потере сравнительных преимуществ в производстве продукта специализации. В условиях свободного рынка, конкуренция в отрасли (или отраслях) специализации должна усилиться, что, естественно, приведет к снижению нормы прибыли в них. Это не принималось в расчет создателями неоклассических теорий международной торговли, не учитывалась ими также и конкуренция между производителями на внутреннем рынке.

Модель П. Самуэльсона отражает часть реальности работы механизма международной экономики, но далеко не весь спектр аспектов этой реальности. Она даже больше подходит для торговли между странами с плановой экономикой, где нет рыночной конкуренции как фактора, снижающего норму прибыли.

Лист прав, что если страна избавляется от производств, в которых она не имеет абсолютных или сравнительных преимуществ, или того и другого вместе (концепция абсолютных преимуществ А. Смита является частным случаем концепции сравнительных преимуществ Давида Риккардо), то в отраслях специализации значительно возрастает внутренняя конкуренция, если нет к тому институциональных ограничений. Снижение нормы прибыли заставляет предпринимателей в условиях гомогенности факторов производства сокращать заработную плату и потребление капитала, а это – путь к депрессии.

Для маленькой страны с небольшим населением угроз от углубления специализации будет немного. Однако крупному государству с многомиллионным населением рецепты классиков и неоклассиков едва ли подходят буквально.

2. Историческая проверка идей Ф. Листа

Когда Ф. Лист разрабатывал свою концепцию национальной экономики, то многие современные страны-лидеры (родная Листу Германия, Соединенные Штаты, Япония) еще только начинали “взлет”. Зададимся вопросом – их подъем произошел “по Смигу и Риккардо” (т.е. за счет эксплуатации абсолютных и относительных преимуществ) или “по Листу” (т.е. путем комплексного развития)?

История свидетельствует, что страны, в которых переход к индустриальному развитию произошел с запозданием (по сравнению с Англией), выдвинулись в лидеры благо-

даря не специализированному, а комплексному развитию. Фридрих Лист сам указывал на это, приводя в качестве примера США первой половины XIX в. Современные историки-экономисты могут существенно расширить его аргументацию.

Case-study Германии и Японии. Уже в последней трети XIX в. старые страны-лидеры (прежде всего, Великобритания и Франция) начали активно тесниться новыми лидерами – Германией и Японией. В обеих этих странах сильное развитие получили отрасли с высокой добавленной стоимостью. Возникнув при активной государственной поддержке, они за 20–30 лет совершили колоссальный рывок, опередив по темпам роста легкую промышленность и сельское хозяйство. Ускоренное комплексное развитие в случаях с Германией и Японией привело к нарушению межотраслевого баланса в их экономиках, что, несомненно, являлось жертвой, которую платило общество за право на получение доступа к благам цивилизации.

Конфликт между либеральной торговой политикой и интересами национального социально-экономического возрождения более четко виден на примере Японии.

Крушение режима сегуната Токугавы в Японии произошло во многом из-за насильственного открытия страны в 1850-е гг. для ввоза дешевой американской и английской промышленной продукции. В условиях низких таможенных тарифов это привело к массовому разорению городских ремесленников и фабрикантов (последних в Японии к середине XIX в. было уже немало). Именно под давлением недовольной внешней конкуренцией буржуазии, блокировавшейся с патристически настроенными аристократами, в Японии произошла революция, именуемая в исторических источниках приходом к власти режима Мэйдзи. Обновленное японское государство направило значительные бюджетные ресурсы на развитие тяжелой промышленности, что в итоге обеспечило японской экономике высокую конкурентоспособность уже к началу XX в.

Нечто очень похожее происходило и в кайзеровской Германии после ее объединения в 1860-е гг. Там при покровительстве государства буквально за 20 лет выросли целые отрасли индустрии.

Обращаясь к опыту Японии и Германии, следует оговориться, что они не всегда придерживались стратегии комплексного развития. После Второй мировой войны обе страны перешли к развитию «по Смит и Риккардо», которое было основано на принципе специализации, ориентированной на внешний рынок. Но причина того кроется, скорее, не в отказе от старых методов регулирования экономики, а в том, что послевоенная Япония и ФРГ просто физически не имели многих отраслей народного хозяйства (особенно это касается Японии). Однако после выхода из послевоенного кризиса и ФРГ, и Япония все более стали склоняться в сторону политики комплексного развития. Так, Япония в 1970-е – 1980-е гг. вложила крупные средства в развитие сырьевых производств и выпуск полуфабрикатов за пределами своих границ, что, в принципе, соответствует стратегии комплексного развития. Не надо также забывать о мощной американской поддержке японской и западно-германской экономик после войны и о слабой конкуренции на мировом рынке в первые два послевоенные десятилетия (тогда еще на мировом рынке не было дешевых товаров из Южной Кореи и Китая). Экономика Японии после войны не была абсолютно свободной, в 1950-е гг. она продолжала оставаться достаточно управляемой государством, несмотря на «шоковую терапию» конца 1940-х гг. (которая отнюдь не была столь «шоковой», как в России и в странах ЦВЕ в 1990-е гг.).

Современные либералы критикуют политику японского правительства в сфере регулирования экономики во второй половине XX в., указывая на ошибки главного государственного органа регулирования МВТП (Министерство внешней торговли и промышленности) (см., например: [8]). Именно на это ведомство после 1949 г. легла большая часть ответственности за модернизацию экономики, именно оно выбрало развитие «по Листу», а не «по Смит и Риккардо». Однако либералы не учитывают, что серьезные ошибки совершались и куда более либеральными американскими компа-

ниями и государственными структурами (чего стоит только послевоенная история с моделью «Т» фирмы «Форд»).

Интересно, что политика специализации экономики на внешний рынок, согласно Смиту и Риккардо, проводилась в Германии в эпоху Веймарской республики, но неудачно. Германская экономика, державшаяся на американских инвестициях и экспорте промышленных товаров в США и другие страны, рухнула, как только в 1929 г. разразилась Великая Депрессия. После войны новая валютная система Запада, основанная на твердом долларе, низкий уровень конкуренции на мировом рынке обеспечили ФРГ успешную реализацию стратегии ориентированной на внешний рынок экономики. Однако даже в этих условиях западногерманская экономика все равно склонялась в сторону комплексного развития, если вспомнить хотя бы истории с государственной поддержкой угольных шахт и гамбургских судовладельцев.

Case-study США³. В современном мире Соединенные Штаты выступают главными противниками протекционизма в мировой торговле. Однако так было не всегда. Ни в Японии, ни в Германии не имели место столь жесткие таможенные ограничения на ввоз зарубежной промышленной продукции, как это было в США в XIX в. К тому же Бисмарк провел свою знаменитую тарифную реформу в 1879 г., как общепризнанно, с фискальной целью: новой империи не хватало средств на увеличение армии и постройку мощного флота. Правительство же США в начале XIX в. сознательно проводило политику высоких ввозных пошлин с целью поддержки национальной промышленности.

История экономики Соединенных Штатов с точки зрения проверки идей Листа наиболее интересна, поскольку до 1865 г. фактически существовало две «Америки» (подробное изложение экономического противоборства Севера и Юга см.: [5]). Северные штаты развивали комплексное хозяйство «по Листу»; южные штаты развивались «по Смиту и Риккардо», специализируясь на производстве хлопка. Поскольку страна была политически единой, между Севером и Югом постоянно шло противоборство по вопросу о таможенных тарифах: южане требовали «свободной торговли», северяне настаивали на протекционистской защите.

Долгое время политики северных штатов добивались законов о протекционистской защите, соглашаясь «в обмен» на выгодный южанам «дорогой» механизм освоения земель Запада. После наполеоновских войн Соединенные Штаты ограждали свою промышленность от Великобритании высокими протекционистскими тарифами 1816 г. (от 7,5 до 30% стоимости товаров), 1824 г. (в среднем до 37%) и 1828 г. («тариф ужасов» – до 45%). Но в 1832 г. у южан «терпение лопнуло», впервые возникла реальная угроза раскола американской нации: правительство штата Южная Каролина отменило на своей территории протекционистские тарифы 1828 и 1832 гг. (до 30-36% стоимости товаров), пригрозив, что принудительные меры центрального правительства приведут к выходу штата из Союза. Этот конфликт удалось на время приглушить, когда президент Э. Джексон согласился снизить пошлины до среднего уровня в 20%.

Фридрих Лист был современником тех событий и дебатов вокруг таможенной политики Соединенных Штатов. На опыте США он убедился в правоте своих взглядов на необходимость государственной поддержки национальной промышленности. Как писал Лист, периоды, когда Конгресс США значительно снижал ввозные пошлины, обозначались для американского общества упадком национального производства во всех отраслях, стоимость сельскохозяйственной продукции и земли тоже падали, поскольку в сельском хозяйстве усиливалась конкуренция [6, с. 98–107]. Экономисты-классики считали, что именно сельское хозяйство в силу обилия и плодородия земель в Северной Америке должно быть сферой специализации экономики США, однако сама практика, как показывает Фридрих Лист, опровергла это утверждение.

Противоборство фритредеров Юга и протекционистов Севера завершилось уже после смерти Листа. В начале 1860-х гг. для компромисса места уже не осталось. Радикальные демократы из администрации А. Линкольна в марте 1861 г., через два дня после прихода к

³ В данном разделе использованы некоторые материалы Ю.В. Латова.

власти, взвинтили средний уровень таможенного тарифа с 15% до 37,5%. Гражданская война между Севером и Югом была, таким образом, не только (и не столько!) войной за отмену рабства (чего требовали северяне), сколько войной за отмену протекционистских тарифов (чего требовали южане). К концу Гражданской войны тариф поднялся до 47%, превысив «тариф ужасов». Высокие таможенные тарифы действовали в Америке и после Гражданской войны, поскольку северяне-протекционисты победили южан-фритредеров. К политике «свободной торговли» США перешли только в XX в., когда им удалось «догнать и перегнать» Великобританию.

Итак, история показывает, что либеральный («по Смит и Рикардо») путь экономического развития был отвергнут всеми тремя «поздними» странами-лидерами в самом начале их перехода к индустриальной цивилизации. Мы видим, что экономическая история новых стран-лидеров подтверждает позицию Ф. Листа, а не его оппонентов.

А в какой степени идеи Ф. Листа можно использовать для понимания истории и перспектив экономического развития нашей страны?

3. Идеи Ф. Листа в контексте экономической безопасности России

Опыт стран с переходной экономикой тоже во многом противоречит теоремам неоклассиков.

Постсоветская Россия vs постсоветская Беларусь. Россия, имея трудонасыщенную экономику и положительный показатель чистого экспорта (120,1 млрд долл. в 2005 г.), демонстрирует сравнительно медленный рост реальной заработной платы в сравнении с другими странами СНГ и Восточной Европы. В то же время, например, Беларусь, обладая отрицательным показателем чистого экспорта (-721,5 млн долл. США в 2005 г. [3]) и тоже высокой степенью трудонасыщенности экономики, показывает самые высокие темпы прироста реальной заработной платы по СНГ (см. Табл. 1).

Таблица 1

Реальная заработная плата в странах СНГ (1991 = 100%)

Годы	Зарплата, %							
	Азербай- джан	Казахс- тан	Россия	Молда- вия	Таджи- кистан	Киргизия	Украина	Белорус- сия
1991	100	100	100	100	100	100	100	100
1992	83	67	70	60	50	90	90	90
1993	65	50	71	40	18	62	76	84
1994	22	38	70	30	15	62	38	82
1995	19	37	50	30	8	70	38	58
1996	20	39	52	31	8	71	38	58
1997	35	40	53	32	8	74	38	60
1998	40	40	49	35	8	80	37	70
1999	48	46	38	30	8	84	37	78
2000	50	50	42	30	10	79	38	86
2001	61	57	51	33	10	82	38	100
2002	66	60	61	40	11	90	45	120

Составлено по: Реальная заработная плата увеличивается во всех странах // Население и общество. Бюллетень Центра демографии и экологии человека Института народохозяйственного прогнозирования РАН. 2003, №111 – 112 (http://demoscope.ru/weekly/2003/0111/e_bar03.php).

Отметим, что доля продукции с высокой добавленной стоимостью в структуре экспорта Беларуси заметно больше, чем в структуре российского экспорта. По данным белорусских источников, к числу важнейших экспортных товаров Беларуси принадлежат грузовые автомобили, тракторы, калийные удобрения, нефтепродукты, холодильники и морозильники, телевизоры, шины, химические волокна и нити [10]. Такая структура экспорта не типична для трудонасыщенной экономики. Ведь если следовать логике неоклассиков, то Беларусь должна была бы экспортировать преимущественно трудоемкие товары – например, текстиль и древесину.

Вопреки концепциям неоклассиков, почему-то капитал в России и в других странах СНГ не дешевеет, его предложение увеличивается далеко не в соответствии с потребностью переходных экономик в капитальных вложениях. И это понятно. В трудонасыщенных экономиках, специализирующихся на производстве трудоемких товаров, капитал стоит дешевле, если его предложение ничем не ограничено, – здесь неоклассики правы. Однако они допускают, что предложение капитала ничем не сдерживается. При низкой норме прибыли, порожденной теми обстоятельствами, о которых писал Фридрих Лист, владельцы капитала не заинтересованы в росте его предложения.

Сегодня страны Третьего мира и страны с переходной экономикой имеют избыток капитала в виде валютных резервов, но он не работает на их национальных финансовых рынках. По мнению аналитиков международного информационного агентства World&News, избыточные валютные резервы развивающихся стран составляют 2 трлн. долларов США; лидерами здесь являются Китай, Россия, Саудовская Аравия и Индия [4]. Заметим, Китай и Индия не экспортируют нефть вообще, однако тоже имеют крупные избыточные валютные резервы, поэтому данную проблему нельзя связывать только с ростом цен на нефть в мире.

Все дело в том, что углубление специализации среди развивающихся стран породило процесс, когда рост нормы прибыли по экономике в целом отстает от желаемого экономическими субъектами показателя или же вообще отсутствует, а происходит это из-за колоссального перераспределения ресурсов в пользу отрасли специализации. Именно от этого предостерегал Фридрих Лист, критикуя классические концепции международной торговли.

Увлечение российских реформаторов либеральными неоклассическими теориями в 1990-е гг. привело к тому, что отечественная экономика является сегодня одной из самых трудонасыщенных среди индустриальных экономик. Однако это не дает российскому обществу тех преимуществ, которые оно должно было бы получить от углубления специализации в производстве трудоемких товаров. В экономической системе России сложилась парадоксальная ситуация: есть избыточный капитал, но он не работает.

Вернемся к сравнению России и Беларуси. Республика Беларусь, в отличие от России, не стала в 1990-е гг. разрушать свой машиностроительный комплекс, хотя в сравнении с развитыми странами он не имел конкурентных преимуществ. Тем не менее успехи белорусской экономики впечатляют – особенно, если учесть, что эта республика почти не имеет полезных ископаемых.

Белорусская экономика пошла по пути ряда постсоциалистических стран Восточной Европы, где был взят курс на развитие производств четвертого и пятого укладов. Россия и несколько других республик СНГ, напротив, взяли курс на развитие сырьевых производств, четко придерживаясь либеральной рецептуры. В результате страны, пошедшие по первому пути, заняли прочные позиции в мировом хозяйстве и добились высоких результатов в социально-экономическом развитии.

Например, маленькая Чехия, имеющая территорию чуть больше Московской области и население около 10 млн. человек, произвела в 2000 г. 435.403 автомобиля. Среди посткоммунистических государств Чехия в настоящее время занимает второе место по уровню жизни (после Словении). В структуре экспорта Чехии и ряда других постсоциалистических стран мы можем заметить сегодня тенденцию не к сокращению, а к значительному

увеличению доли продукции машиностроения. По объемам экспорта в страны ЕС Чехия, Польша и Венгрия уже в 1995-2000 гг. (это был самый переломный этап в развитии переходных экономик) заметно опередили Россию, если не учитывать экспорт топлива и продуктов питания (см. Рис. 1).

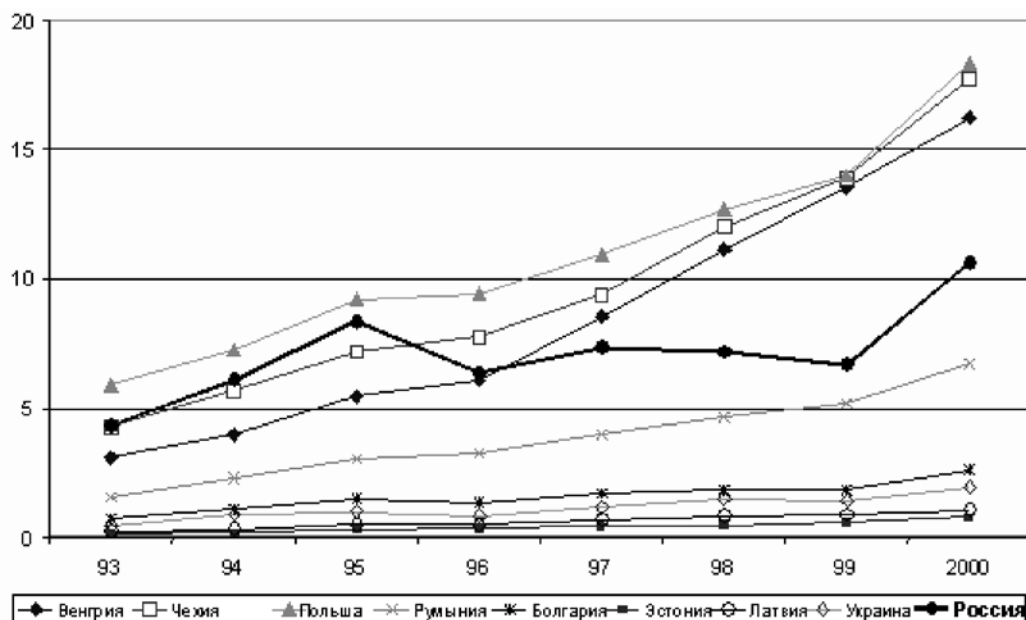


Рис. 1. Динамика экспорта в 12 стран ЕС из стран с переходной экономикой без учета продукции пищевой и топливной промышленности (по вертикальной оси – млрд долл. США)

Составлено по: <http://www.opec.ru/library>.

Чехия, Польша и Венгрия не стали в период либеральных реформ разрушать свое машиностроение в угоду быстрым конъюнктурным выигрышам, так же поступила и Беларусь, – позитивный результат налицо. Российский же экспорт деградирует даже в сфере товарообмена со странами СНГ.

Например, доля продукции машиностроения в российском экспорте на Украину заметно ниже, чем аналогичная доля украинского экспорта в Россию (см. Табл. 2). Отметим интересную черту, резко противоречащую классическим/неоклассическим моделям преимуществ в торговле: Россия, обладая намного большими, чем Украина, лесными ресурсами, импортирует из Украины продукцию целлюлозно-бумажной промышленности. Российский экспорт в другие страны Восточной Европы, увы, не сильно отличается по своей структуре от экспорта на Украину: мы им – сырье, они нам – товары высокой степени обработки.

Россия в капкане специализированного сырьевого развития: уроки исторического опыта⁴. Если ситуация не изменится, то российская экономика вполне может повторить путь, который она уже прошла в XVIII-XIX вв. Тогда Россия помогла Великобритании совершить индустриальную революцию своим дешевым сырьем (особенно металлом), превратившись “в награду” за это в одну из самых промышленно отсталых стран Европы.

Едва открыв при Петре I “окно в Европу”, Россия начала активно экспортировать сырье и полуфабрикаты в Англию и ряд других стран Западной Европы, получая в обмен их промышленные товары (см.: [7, с. 85; 2; 9, с. 177–199]). Из-за преобладания сырьевого сектора российская экономика имела низкие показатели технологического развития, за исключением металлургии, но и там к XIX в. стало заметным снижение производительности труда из-за сохранения за рабочими статуса крепостных. Британская экономика смогла, получая дешевый российский импорт сырья и полуфабрикатов (особенно металла),

⁴ В данном разделе использованы некоторые материалы Ю.В. Латова.

высвободить значительную часть своих ресурсов и бросить их на развитие высокотехнологичных производств. Это позволило английским промышленникам развить ряд технологий, экономящих сырье, а также реконструировать свою металлургию, в результате чего потребность в российском металле в Англии резко сократилась [11, с. 186].

Таблица 2

**Важнейшие элементы товарооборота между Украиной и Россией
в середине 2000-х гг.**

Товарные группы	Структура экспорта из России в Украину, %	Структура экспорта из Украины в Россию, %
Сырьевые товары		
Газ, нефть, нефтепродукты	65	-
Неблагородные металлы и изделия	5	18
Товары высокой степени обработки		
Продукция машиностроения	14	34
Продукция химической промышленности	3	9
Бумага и картон	2	6
Продукция пищевой промышленности	-	11

Составлено по: Яблонская Т. Восточный шанс для экспорта // Эксперт Украина. № 18 (69). 15 мая 2006 (http://archive.expert.ru/ukraine/06/06-18-69/data/18-vostochniy_shans.htm).

Английский историк-экономист Иен Бланшард указывает [12], что вплоть до самого конца XVIII в. Великобритания удовлетворяла спрос на железо не менее чем наполовину за счет импорта из России (главным образом с заводов Урала). Но когда начался подъем английской металлургической промышленности, Великобритания начала целенаправленно повышать тарифы на импорт русского железа – с 2,81 фунтов за тонну брускового железа в 1790 г. до 6,49 фунтов в 1815 г. В результате русское железо с низкой себестоимостью оказывалось в Великобритании неконкурентоспособным в сравнении с английским, которое стоило в 1790 г. на 1,48 фунта дешевле русского, а в 1815 г. – на 5,5 фунтов. Если бы не пошлина, английское железо оказалось бы дороже русского на 1,33 фунта в 1790 г. и на 0,99 в 1815 г. В результате за 1793-1817 гг. российский экспорт железа в Англию упал в 4 раза. Лишь в 1826 г. англичане снизили тариф до 1,1 фунта. Однако к тому времени английская промышленность уже производила железо примерно по той же себестоимости, как в России. В результате Россия так и не смогла вернуть английский рынок железа.

Заданные английской промышленностью вектор и динамика развития промышленности и промышленных технологий диктовали условия хозяйственной жизни во всем мире, включая нормы потребления, которые все время расширялись. Чтобы не отстать от высоких темпов развития Европы, Россия была вынуждена увеличивать потребление западной продукции, в основном английской. Но чтобы оплатить постоянно росший британский импорт, российская экономика была должна наращивать сырьевой сектор. Получился замкнутый круг, из которого Россия смогла вырваться только после 1917 г., когда с Советской Россией развитые страны вообще не хотели торговать. («Не было бы счастья, да несчастье помогло!»)

Снова в ловушку специализированного сырьевого развития наша страна попала уже в 1970-е гг. Именно тогда, когда мировая экономика страдала от «нефтяного шока», в СССР началась интенсивная эксплуатация сибирских месторождений нефти и газа. В результате о косыгинских реформах предпочли забыть, поскольку на гонку вооружений и на импорт потребительских товаров вполне хватало «нефтерублей». Именно тогда наша страна оказалась на «нефтяной игле», где и пребывает по сей день.

Когда, как шутят, единственными союзниками России являются нефть и газ, то врагов иметь уже не надо.

Схематически проигрыш страны, чья экономика специализируется на производстве сырьевых товаров и полуфабрикатов, и выигрыш страны, специализирующейся на производстве готовых к потреблению товаров, изображен на рис. 2.

Выводы, приводимые в схеме, подтверждаются также статистикой динамики изменения структуры мирового экспорта в конце XX – начале XXI вв. (см. табл. 3). Мы видим, как неуклонно сокращается доля сырьевых товаров. Это результат того, что индустриально развитые страны совершенствуют сырьесберегающие технологии по мере роста своего промышленного потенциала, который имеет место именно за счет углубления специализации отдельных развивающихся стран на производстве сырьевых товаров.

Таблица 3

Товарная структура мирового экспорта (в% к итогу)

Товарные группы	Фактически		Прогноз		
	1990	2000	2005	2010	2015
Готовые изделия	70,4	77,5	80,8	83,2	85,3
- машины и оборудование	35,8	41,9	44,8	47,4	49,5
- химические продукты	8,5	9,6	9,9	10,2	10,3
- промежуточные инвестиционные товары	7,8	7,6	7,3	6,5	6,5
- текстиль и одежда	6,3	6,1	5,9	5,9	5,4
- другие потребительские товары	11,9	12,3	12,9	13,4	13,6
Сырье и полупродукты	17,4	12,5	10,4	8,9	7,6
- топливо	10,5	7,3	6,1	5,3	4,4
- черные металлы	3,1	2,3	1,9	1,6	1,4
- цветные металлы	2,1	1,8	1,6	1,5	1,3
- руды и другие минералы	1,7	1,1	0,8	0,6	0,5
Аграрные продукты	12,2	10,0	8,8	7,9	7,1
- продовольствие	9,3	8,0	7,2	6,6	6,0
- сельскохозяйственное сырье	2,9	2,0	1,6	1,3	1,1

Составлено по: <http://www.exin.ru/test/doc6.html>. Приведенные данные за 2005 г. прогнозные, поскольку составлялись Экспертным институтом в 2003 г.

Итак, путь углубленной специализации для стран СНГ – это путь деиндустриализации, который уже пагубно повлиял на российскую экономику в 1990-е гг., выкинув ее из ряда ниш мирового рынка, где она могла бы занимать одно из ведущих мест. В результате отечественная экономика оказалась в мировой экономической системе в разряде поставщиков необработанного сырья – в той сфере мирового хозяйства, где имеет место наиболее жесткая конкуренция. Как показывает опыт НИС и Беларуси, только развитие производств продукции с высокой добавленной стоимостью способствует росту благосостояния общества. Развитие диверсификации, а не специализации, – вот наиболее эффективный путь для транзитивных экономик.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гильбо В. Фридрих Лист, который опять современен // [http://lsg.ru/index.php/\[16\]?page=economics&art=87](http://lsg.ru/index.php/[16]?page=economics&art=87)
2. Демкин А.В. Внешняя торговля России через Петербургский порт, 1764 г.: Ведомость об экспорте российских товаров. М.: Издательский центр ИРИ, 1996.
3. Доклад Министерства финансов Республики Беларусь о социально-экономическом положении Республики Беларусь и состоянии государственных финансов, январь-декабрь 2005 года // http://ncpi.gov.by/minfin/Budget/Y2005/M1_12/D1_12.htm
4. Избыточные валютные резервы развивающихся стран составляют 2 триллиона долларов. 14 сентября 2006 г. // <http://worldnews.org.ua/news3223.html>

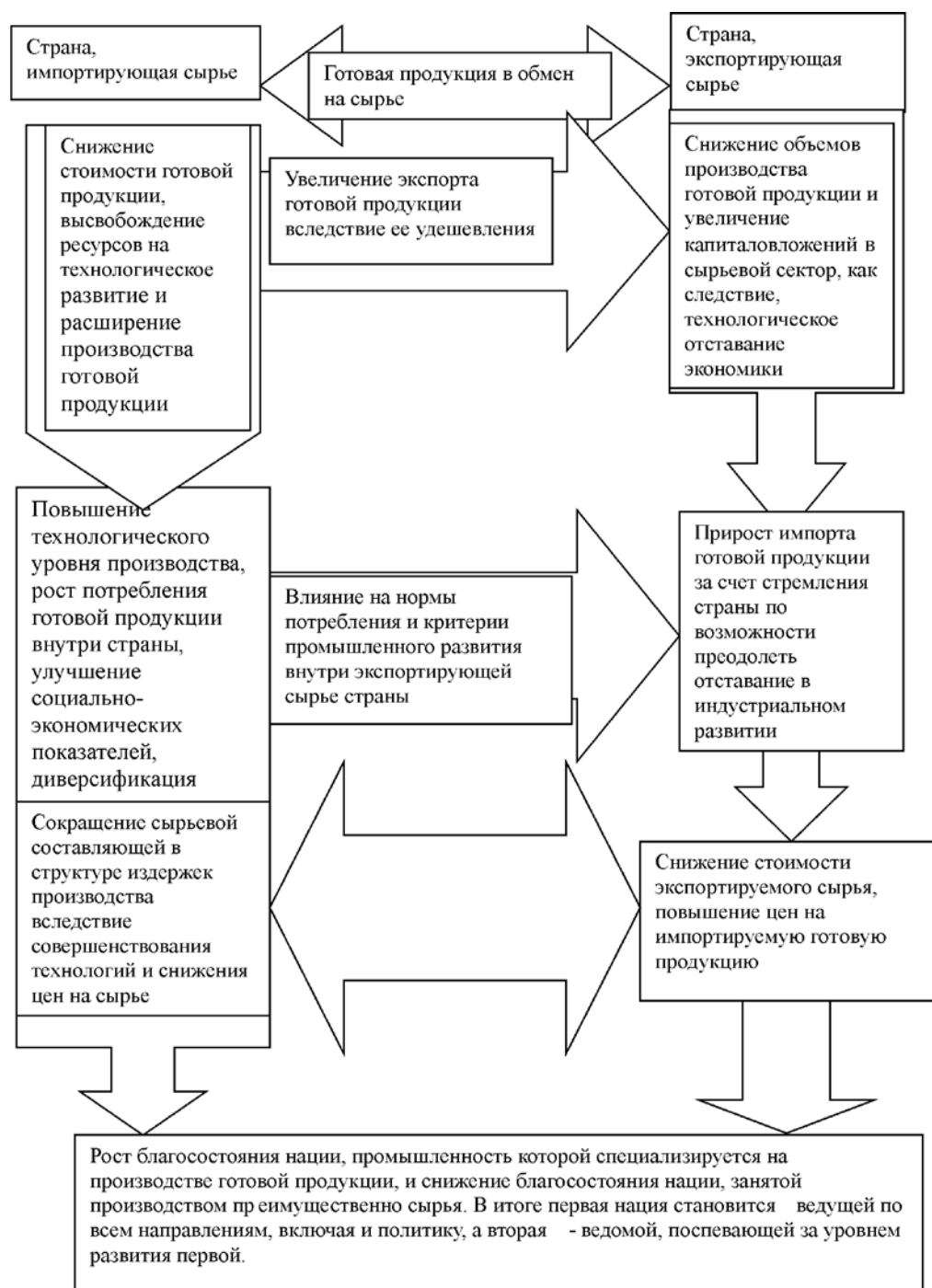


Рис. 2. Подъем и упадок наций как следствие специализации в мировой торговле

5. Латов Ю.В. Новая экономическая история Гражданской войны в Америке и ликвидации плантационного рабства // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2. № 1.
6. Лист Ф. Национальная система политической экономики. М.: Европа, 2005.
7. Мельянцев В. А. Россия за три века: экономический рост в мировом контексте // Общественные науки и современность. 2003. № 5.
8. Миф о японском Госплане в назидание авторам белорусской кремневой долины // <http://liberty-belarus.info/content/view/315/51/>

9. Репнин Н.Н. Участие купечества Европейского Севера во внешней торговле через Архангельск в первой четверти XVIII века // Материалы по истории Европейского Севера СССР: Северный археографический сборник. Вологда, 1973. Вып. 3.
10. Решетников Д. Особенности товарной структуры экспорта республики Беларусь // Белорусский журнал Международного права и международных отношений. 2002. № 3.
11. Экономическая история мира. Европа. Т. 2 / Под общ. ред. М.В. Конотопова. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2004.
12. Blanchard I. Russia and international iron markets, ca. 1740–1850 // Conference «Trade, commodity markets and the mercantile contribution to industrialization». Session «Commodity markets and industrialization». The University of Glamorgan, 20–21 April 2001.

ЭТАТИЗАЦИЯ НАУКИ: СОВЕТСКИЙ ОПЫТ

В.П. МАКАРЕНКО,

*Заслуженный деятель науки Российской Федерации,
академик Академии педагогических наук Украины,
доктор политических и философских наук, профессор,
заведующий кафедрой политической теории Южного федерального университета*

В России на протяжении XX в. не конституировалось научное сообщество, обладающее своими ценностями, механизмами самоорганизации и политической самостоятельностью. Приоритеты научной политики по-прежнему определяются закулисным взаимодействием государственной и научной бюрократии. Поэтому недоверие общества к институтам государственной власти распространяется и на науку (см.: [24]). Одновременно Россия отстает от США в 10 раз по вкладу в мировую науку (3,7% и 37%), а в сфере социальных наук почти в 15 раз (3,41% и 49,93%); по показателю цитируемости Россия занимает 35 место в мире, отставая даже от Польши и Чехии – в 2 раза, от Словакии на 0,2%. Самая низкая доля цитируемости приходится на российскую социологию, хотя она является первой по числу опубликованных работ (см.: [12]). Как объяснить это явление?

Широко бытует взгляд: перестройка поставила науку в России и в СНГ в тяжелое положение. Капитальный труд петербургских ученых позволяет иначе подойти к вопросу: современная российская наука – следствие связи науки с советским государством и противоборства различных социально-политических систем XX в. Для доказательства авторы проанализировали фундаментальные проблемы: наука между коммунизмом, национализмом и либерализмом; вторая мировая война и наука; наука и холодная война. Детально описали связь государства и науки в СССР, Германии, США, Японии, Китае на протяжении XX в. Я рассмотрю только некоторые факты и тенденции истории науки и власти в СССР, проясняющие авторскую концепцию.

Комплекс «служения государству»

Э.И. Колчинский размещает социально-политические системы XX в. на шкале «коммунизм-национализм-либерализм». Описывает социальную историю советской науки на основе сочетания хронологического и проблемно-содержательного принципа. Вначале прореферирую темы: наука и гражданская война в России; советизация науки в годы НЭПа; «культурная революция» и становление советской науки.

Наука и гражданская война. 18 ноября 1917г. состоялось экстраординарное заседание Общего собрания РАН. Президент А.П. Карпинский предложил протестовать против узурпации власти большевиками, «чтобы РАН не молчала в такое исключительное время». Гуманитарии поддержали президента. Математики и естественники Петербурга и Москвы были готовы сотрудничать. Первыми поверили обещанию большевиков опираться на науку. Провинциальные ученые тоже ждали большевиков из-за дискриминации русского населения в Закавказье, Украине и Поволжье.

Стало быть, первая реакция РАН на Октябрьскую революцию – раскол ученых на естественников и гуманитариев. До революции РАН была самым консервативным учреждением из-за связи с царским двором и правительством. По сравнению с вузами она меньше сопротивлялась власти большевиков. Позиция большинства академиков была межеумочной: идеологию большевиков не признавать; включиться в работу по экономическому и культурному развитию России.

Попробуй не включись, если большевики национализировали банки! Денежная зависимость от власти – решающий фактор ее признания учеными. Уже в начале 1918 г. РАН пошла на сотрудничество с советским режимом. Традиционное «служение народу» ученые обменяли на комплекс служения государству: «Новый комплекс одних вел к непримиримой борьбе с большевиками как узурпаторами и разрушителями Российской империи, а других, напротив, к сотрудничеству с ними как силой, призванной обеспечить ее целостность, хотя и в новых социально-политических реалиях» [17, с. 370]. Больше всех были готовы служить большевикам правые и черносотенцы, оправдывая это российской национальной идеей¹.

На деле сотрудничество с большевиками не определялось идеологическими вкусами. Перед учеными встала перспектива голодной смерти. Накануне февраля 1917 г. либералы спровоцировали продовольственные затруднения в Петрограде. В марте 1918 г. советское правительство переехало в Москву. Вначале превратило голод в средство управления старой и новой столицей, а затем всей страной. РАН оставалась в Петрограде. Имела высокий международный авторитет. Большевики хотели его использовать. В обмен на возможность не подохнуть с голода сфабриковали первый комплекс правил советской науки: разрабатывать марксистскую экономику – народнохозяйственное планирование; быть ближе к производству; исследования проводить коллективно; подчиниться государственной централизации и управлению наукой. Ученые тоже знали: никакая власть не кормит заумных чудаков. Поэтому лучшая защита от власти – демонстрация плодов просвещения и науки.

Однако ничего специфически-советского в этом комплексе не было. В.И. Ленин и его секретарь Н.П. Горбунов – типичные технократы. Хотели иметь ученых под рукой, но не в руководстве. Консультироваться с ними по прикладным проблемам. Ученые приняли советское правительство как данность. Стали писать туда челобитные (жалобы, предложения). Обивать пороги нового начальства. Некоторые осмеливались на критику. Большевики оперативно реагировали на проекты по военному и полицейскому делу. Поэтому особенно рьяно сотрудничали с ними бывшие военные и полицейские консультанты царского правительства. Таково первое и главное общее свойство царской и советской науки.

Но оно тоже не было специфически российским. Первая мировая война расколола мир на два лагеря. Наука становилась орудием международной политики. Советская власть стремилась укрепить свое положение любыми средствами. В том числе поддержкой со стороны российских ученых и левой интеллигенции Запада. И созданием научных учреждений по типу дореволюционной КЕПС: АН отделялась от вузов; ее учреждения подчинялись НТО ВСНХ или наркоматам; занимались прикладной наукой; нацеливались на новые области исследования, создание новых образцов техники и технологий. К тому же «...всякая революция открывает возможность быстрой карьеры и реализации социальных претензий тем социальным группам, представителям которых предшествующий строй препятствовал в этом» [17, с. 409].

Отождествление интересов государя и государства – общая традиция русской политической мысли и практики, в которой до сих пор проведение различия между правительством и государством представляет сложную политическую и теоретическую проблему. Наука в России всегда была государевым делом. Новая власть по старинке принудила ученых подстраиваться под ее интересы. А ученые давно привыкли жертвовать профессиональными интересами ради ассигнований. Теперь они включались в советскую работу в надежде реализовать свои замыслы: «Сотрудничество с правительством, именуемым первоначально бандой насильников, объяснялось национальными интересами и необходимостью сохранить науку» [17, с. 384].

Затем большевики начали «реформу» науки и высшего образования. Советизация науки шла под прикрытием демократизации (свобода и независимость от власти, самоуправление ученых). В марте 1919 г. объединили гуманитарные и юридические факультеты под названием «факультеты общественных наук» (ФОН). Во главе поставили просоветскую

¹ Модный ныне В. Розанов заверял новую власть в покорности взамен за пропитание, хлеб, тепло, защиту.

профессуру. Спустя два года из Петроградского университета изгнали всех гуманитариев. Ликвидировали остатки автономии высшей школы.

Во время гражданской войны на территории бывшей Российской империи образовалось несколько центров власти. Каждое местное правительство считало престижным иметь свой университет, а то и академию. Красные, белые, националисты создали более 20 новых университетов. А ученые использовали стремление враждующих сторон привлечь на свою сторону интеллигенцию, «с равным успехом добиваясь поддержки и от советской власти, и от ее противников» [17, с. 397]². Число вузов в 1922/23 уч. году достигло 248. Новая власть не торопилась их разгонять. Использовала количественный рост вузов для доказательства благих намерений обеспечить доступ трудящихся к знаниям и развивать науку. Ученые сами стремились централизовать науку для защиты от произвола местных властей.

Социальная история и действующие лица российской/советской науки оцениваются большинством авторов негативно. Для полемики с этой тенденцией Э.И. Колчинский рассматривает рост научных учреждений во время гражданской войны как способ выживания ученых. Цифры учреждений и научных работников не отражают положение дел: старые научные организации переименовывались, а учитывались как новые; планы и программы новых учреждений никогда не выполнялись; при распределении продуктовых карточек руководители вузов в 2–3 раза преувеличивали штаты; одна группа ученых обычно числилась сотрудниками и получала карточки в нескольких учреждениях; отмена научных степеней вела к тому, что многие ученые ради пайка создавали научные учреждения из родственников; для приманки новая власть подогревала амбиции и тщеславие старых ученых, а также жажду неучей стать научными работниками.

Многие ученые были расстреляны, покончили с собой, умерли. Власть принуждала к лояльности. После взятия Крыма от сотрудников и студентов Таврического университета требовали высказать отношение к красному террору. Большинство профессуры считало это печальной необходимостью. Студенты отвечали: Собаке – собачья смерть: «Так закладывались основы поведения и психологии советских ученых» [17, с. 438].

Таким образом, гражданская война научила ученых хлебать сразу из любых кормушек. Ученые дошли с голоду. РАН находилась в Петрограде. Москва из кожи вон лезла для повышения категории своих научных работников. А власть использовала борьбу ученых за выживание для выхода из международной изоляции. Первое свидетельство ее заботы – циркуляр, предписывающий представителям партгосорганов участвовать в погребении ученых. Для этого создавалось не особое погребальное бюро, а Центральная Комиссия по Улучшению Быта Ученых (ЦЕКУБУ). Она распределяла пайки. Ученые Москвы и Петрограда первыми удостоились красных похорон и начали грызть за кость. А печать затрубила о заботе власти о науке.

Советизация науки в годы НЭПа изменила дискурс власти и науки. Большевики и ученые верили в науку и технику как средство прогресса. Одновременно власть заставляла ученых формулировать научные задачи на языке марксизма. И пропагандировать достижения советской науки за рубежом. Молодежь получала ускоренное образование через рабфаки, ФОНы, Институты красной профессуры, Комуниверситеты. Поэтому научные дискуссии все более напоминали внутривластную борьбу. Старые ученые (особенно академик С.Ф. Платонов) тоже усваивали новый стиль поведения.

8 июня 1922 г. Политбюро ЦК РКП заслушало доклад зам. председателя ВЧК И.С. Уншлихта «Об антисоветских группировках среди интеллигенции». Была создана комиссия для фильтрации студентов, ограничения приема в вузы лиц непролетарского происхождения, установления политической благонадежности студентов. Это постановление на десятилетия определило надзорно-репрессивную стратегию ГПУ-ОГПУ-НКВД-КГБ: контроль всех научных сообществ, издательской деятельности, общения, переписки. Высылка

² В новых вузах обычно собиралась профессура, не приемлющая советскую власть и жаждущая ее скорого свержения. Например, отношение ученых моего родного Ростовского (бывшего Варшавского и Донского) университета к белому движению выразилось в телеграфном приветствии ректора С.И. Вехова в феврале 1919 г. Большому войсковому кругу.

интеллигенции шла без конкретных обвинений для создания чувства общей вины и запугивания. «Философские пароходы» – часть советизации вузов³.

До революции ученые доказывали необходимость создания НИИ ради свободы выбора тематики. И нашли понимание у большевиков. Теперь наука отделялась от преподавания. Власть ничего не имела и против того, что научное сообщество СССР – часть мировой науки. Требовала усвоить западный опыт в науке, технике, культуре. Это выразило политическую установку на приобретение позитивных знаний как главном условии строительства социализма. Проблема в том, что ликвидация единства науки и преподавания выражала интересы ученых и власти одновременно.

Большевистские вожди становились патронами науки: Троцкий опекал Доброхим, Горбунов – Институт прикладной ботаники Н.И. Вавилова, Луначарский и Семашко – Русское евгеническое общество под руководством Н.К.Кольцова, Бухарин – Павлова. Ученые понимали свою зависимость от государственной копейки. Стремилась укрепить личные контакты с партийными лидерами-покровителями, «...умело используя их при решении организационных и административных вопросов. Ученые прекрасно понимали, что без их поддержки трудно добиваться нужных решений в Научно-техническом управлении ВСНХ, Главнауке Наркомпроса, в соответствующих структурах Наркомзема и Наркомздрава» [17, с. 476]. Патронаж типичен для советской науки, хотя не содержал ничего нового. Зато личные связи между учеными и властью способствовали еще большему отождествлению правительства и государства.

В 1920-е гг. наиболее интенсивно обновлялись кадры в биологии, химии, точных науках, медицине, экономике и философии, а самыми стабильными были литературоведение и языкознание. Большинство математиков, естественников и гуманитарных наук находилось в Ленинграде и Москве.

Э.И.Колчинский считает, что нехватка науки при царизме стала спасением для нее после революции. Ученые и власть вступили в брак по расчету. Первые помнили судьбу французской Парижской АН и жестокий опыт всероссийской гражданской войны. Состав академиков за эти годы (по причине смерти, эмиграции, длительных командировок) обновился более чем наполовину. Новые члены АН (математики, физики, химики, биологи) сразу шли на сотрудничество с большевиками. Власть привлекала их к политическим играм. Заставляла подписывать заявления о поддержке своей политики. Демонстрировать единство науки и народа, «...доказывать зарубежным коллегам, что большевики много делают для спасения и развития науки и культуры» [17, с. 483]. Математики и естественники одобряли требование власти реформировать АН с целью стать «ближе к жизни». И без сожаления приняли ликвидацию Отделения русского языка и словесности. Так менялся моральный климат в научном сообществе.

Постановление ЦИК СССР и СНК СССР от 27 июля 1925 г. признавало АН высшим научным учреждением страны. Провозглашало курс на сотрудничество с учеными. Указывало на недопустимость их оценки лишь с точки зрения классового происхождения. Вопросы науки все чаще рассматривались на заседаниях Политбюро, создавались новые органы управления наукой. Так закреплялся союз большевиков и старых спецов.

Первая демонстрация единства науки и советского режима - 200-летний юбилей АН. Власть раскошелилась. Большинство академиков тут же начало петь ей осанну. Приглашенные на юбилей ученые из Франции, Голландии, Германии, Норвегии, Индии, Турции тоже затянули «мно-о-о-гая лета». 14 сентября 1925 г. в Большом театре состоялось торжественное заседание большевистской головки с учеными. Л.Б.Каменев назвал Москву центром земного шара и лабораторией, где куется союз революции и науки. Вещал о сходстве научного эксперимента с социальным экспериментом большевиков. Но характерно, что «простые, дружеские и искренние отношения» русских и

³ На вопрос П.А. Сорокина о причинах высылки Г.Л. Пятаков ответил: в России провалился эксперимент социалистического строительства и идут два процесса: восстановление буржуазного общества и приспособление к этому Советской власти. Первый из них идет быстрее второго и угрожает существованию большевиков: «Наша задача – замедлить развитие первого процесса, а вы и остальные, кого мы высылаем, ускоряете его». Суть происходящего точнее схватил грузчик, подвозивший вещи А.С. Изгоева на пароход: «Всех умных людей – в тюрьму, в Сибирь, за границу... А в России останется одно неученое мужичье, чтобы легче командовать» [17, с. 471].

иностранных ученых с представителями власти установились, «начиная с банкета» [17, с. 497]⁴. Большинство ученых не отказалось выпить и закусить «на халяву». Приняло новый строй как неизбежное зло. А власть потратилась на юбилей для решения своих задач: поднять значение науки как важной области жизни, привить уважение к ее творцам в народе, большинство которого не имело понятия о науке; показать миру, что русская наука выжила в революции и гражданской войне и развивается при поддержке советской власти.

Отгремели речи, закончилось хмельное братание. Сразу после юбилея власть усилила вмешательство во внутреннюю жизнь АН. На ее собрания стали ходить не «гуляки праздные, а крысы приказные». В институтах создавались парторганизации, заслушивались отчеты о деятельности, утверждались планы работ и смета, проводились ревизии. М.Н.Покровский не считал академиков «беспристрастными искателями истины», а требовал участия в социалистическом строительстве. Для ликвидации конкурентов предложил разогнать историко-филологическое отделение, тематика которого совпадала с исследованиями руководимой им Комакадемии.

Разгон потребовал больше времени. 26 мая 1927 г. принято постановление Политбюро: руководство АН выбиралось Общим собранием, но утверждалось СНК. В 1927 г. принят новый Устав АН, который включал три новых положения: приспособление науки к практике; контроль политической лояльности и формы воздействия; расширение прав управляющих органов в отношении прежних привилегий ученых. Устав закреплял положение АН до распада СССР⁵. Главные вопросы деятельности АН решались в ЦК партии.

В 1927–1928 гг. пресса развернула погром АН. Она обвинялась в засоренности аппарата грязными дельцами и бывшими людьми, которые заботятся о своем благополучии, а не о расцвете советской науки, расхищении государственных средств, отрыве науки от практики. «Использованный в политических целях учеными и правительством юбилей и последующие меры правительства по поддержке Академии наук стали теми «объятиями» власти, в которых Академия все больше теряла остатки своей автономии» [17, с. 508]⁶.

Накануне «великого перелома» руководители академических учреждений (И.П. Павлов, Н.С. Курнаков, В.И. Вернадский) уже не занимались наукой. Выбивали материально-финансовые ресурсы с помощью риторики о практическом значении науки. Вернадский считал: чем хуже положение страны, тем больше надо финансировать науку – предпосылку развития экономики. Другие отвергали прикладное значение науки. Считали его отвлечением сил и средств от разработки фундаментальных наук⁷.

Таким образом, большевики извлекли максимальную выгоду из авторитета АН. Она уже не защищала свободную мысль. Становилась послушным оружием большевиков. В таком «слиянии» власти и науки последняя ставилась в неравное положение: «Действуя в унисон с властями, академики надеялись, что все плохое позади и их отношения будут положительно развиваться. Ни академики, ни сами руководители партии большевиков и государства, игравшие главную роль в организации и проведении юбилея, еще не предполагали, какая опасность таится в требовании единомыслия и внедряемом господстве единой философской системы» [17, с. 499].

После 1917 г. началось создание коммунистической науки. Число ученых-марксистов в России исчислялось единицами, но марксизм стал государственной идеологией. Власть создавала конторы для пропаганды марксизма, подготовки марксистских кадров. В мае

⁴ Правда, некоторые проникательные академики считали юбилей потемкинской деревней, завесой из лжи, пропагандистским походом, политической демонстрацией смычки науки с революцией. Осуждали русский обычай пышных празднеств в условиях разлуки и нищеты.

⁵ Впоследствии вице-президент РАН академик В.Н.Кудрявцев описал его так: с одной стороны, АН – научное сообщество, с Уставом, членством и самоуправлением, с другой – министерство фундаментальной науки, подчиненное СМ СССР. Эта дилемма не решена до сих пор.

⁶ Даже подготовленный сборник о 200-летнем юбилее АН не был опубликован.

⁷ А.Е. Ферсман отвергал идею о том, что коллективное творчество может заменить талантливого индивида. В свою очередь А.Н.Крылов доказывал: большинство «ученых учреждений» суть болезненные чужеродные наросты на теле академии, поскольку они не занимаются творческой работой, а валовой текущей работой. Таким конторам в АН не место [17, с. 500–501].

1918 г. группа партийных лидеров организовала Социалистическую академию (после смерти Ленина переименована в Коммунистическую)⁸.

Преподаватели Соцакадемии жили неплохо. Получали хороший паек, комнату, жалование. И должны были сочинять научные тексты (40 страниц за два года...). За все это от них требовалось только материалистическое мировоззрение в философии, науке и общественных вопросах⁹. Соцакадемия стала бурно расти. В 1924 г. было 130, а в 1926 г. – уже 407 человек. В 1919 г. возник Коммунистический университет. Два года спустя – ИКП с отделениями во многих городах. Его студенты тоже имели привилегии. Здесь создавался новый быт, красные специалисты, ортодоксальные партийные науки. Вырабатывались партийные приемы критики, самокритики, чистоты, комментаторства, цитатничества, интегрированные приматом классовой борьбы и марксистской методологии. Это сообщество было однородно и вырабатывало тандем с немарксистским научным сообществом.

Затем выдвинута задача идеологизации естествознания. 11 октября 1923 г. М.Н. Покровский призвал к прямому вмешательству в преподавание математики и естественных наук, которое «прямохонько подводит к идеалистическому пониманию». И сформулировал главную задачу – борьба с буржуазной профессурой в области общественных, точных и естественных наук.

По этой схеме создавались структуры общественных наук. Их главная задача состояла в травле ученых, обвиненных в оппозиции правительству. Для работы по естественнонаучной тематике тоже требовалось «диалектико-материалистическое мировоззрение». И старые члены РАН возглавили идеологизированные естественнонаучные институты¹⁰. Комакадемия готовила перестройку науки на материалистических началах. Предлагала пересмотреть все научные теории. Выявить в них элементы идеализма и материализма. Для реализации этой задачи в Комакадемии создан Институт по изучению высшей нервной деятельности (Институт мозга). Гуманитарные факультеты в университетах закрывались. Их тематика передавалась коммунистическим структурам. От членов этих структур не требовали особые знания. Зато давали академический паек за научную работу – те же 40 страниц за два года. Но и это требование никогда не выполнялось. Поэтому советское обществоведение – следствие вливания партийцев в научное сообщество. Последствия этого следствия тоже ощутимы до сих пор.

Правда, поначалу призыв идеологов к ученым-естественникам сообщая заняться методологией естествознания был встречен кисло¹¹. Чтобы поднять авторитет Комакадемии, приглашали известных ученых (В.М. Бехтерева, Н.И. Вавилова, В.Л. Комарова и др.). На лекции и дискуссии по вопросам марксистского естествознания сгоняли красноармейцев по наряду. Вскоре сами естествоиспытатели начали использовать идеологию для доказательства важности своих исследований. Сторонников идеализма искоренили без труда. Но сразу же полыхнула сеча между материалистами – механицистами и диалектиками. Они по-разному понимали взаимодействие философии и науки. И были не прочь использовать поддержку ученых. А ученые нередко сами выдвигали инициативу диалектизации естествознания. Хотели войти в состав Комакадемии ради пайка, институционализировать свои исследования. И потому яростно спорили о марксистской чистоте естественнонаучных теорий. На совместных заседаниях Секции естественных и точных наук Комакадемии стали проводиться дискуссии по вопросам биологии. Они отличались резкими высказываниями в адрес оппонентов. Любой доклад становился поводом для взаимных обвинений в отказе от диамата.

⁸ Правда, историк А.С. Лаппо-Данилевский в июне 1918 г. предложил создать институт социальных наук в составе АН. Этот документ направлен в Соцакадемию, но ее общее собрание отвергло предложение. АН не могла бороться с официальной идеологией путем создания нового института.

⁹ Но недостаток грамотных кадров не позволял выполнять это требование. Если кандидат не соглашался с этим условием, его брали преподавателем, но записывали «нейтральным» или черносотенцем.

¹⁰ Например, цитолог С.С. Навашин в 1924 г. стал руководить Тимирязевским научно-исследовательским институтом изучения и пропаганды естественнонаучных основ диалектического материализма.

¹¹ Так, профессор И.А. Борицкий отрицал связь научного творчества с другими видами общественной деятельности и доказывал: научное познание в конечном счете определяется его внутренней семантикой; философия вообще, а философия Гегеля особенно, повредит науке; общественным дисциплинам еще предстоит войти в стадию научного развития; марксисты не должны вмешиваться в естественнонаучные споры.

Началась политизация биологических дискуссий. В них участвовали биологи и философы, получившие образование через рабфаки, ИКП и комвузы. Они имели опыт гражданской войны, студенческих и партийных чисток. Использовали политические аргументы, вносили в дискуссии дух непримиримости. Обвиняли оппонентов в витализме, мистицизме, идеализме, телеологии¹². Такое развитие событий соответствовало лозунгу Троцкого и Ленина о союзе «воинствующего материализма» и естествознания¹³.

Власть финансировала многочисленные зарубежные вояжи Вавилова. Тот искал материал для обещанного им быстрого выведения высокоурожайных сортов культурных растений. Евгений М.В. Волоцкой предлагал насильственно (вплоть до стерилизации) предотвратить размножение людей с нежелательными генами для улучшения качества популяции и быстрого построения социализма. Риторика о практическом значении своих взглядов для строительства нового мира становилась обычной.

Идеологические дискуссии завершались оргвыводами и кадровыми перестановками. Идейной формой прикрывали карьеризм. Поэтому трудно установить подлинные мотивы действий отдельных лиц. «При отсутствии ясных представлений о диалектической методологии каждый мог объявлять близкие ему теории и концепции соответствующими марксизму, а взгляды оппонентов и конкурентов антимарксистскими. В ходе дискуссий нередко менялись взгляды того или иного ученого, но каждый раз заявлялось, что они базируются на марксизме... Идеологизация и диалектизация естествознания наиболее сильно проявилась в биологии, чем в значительной степени были предопределены последующие трагические события 1930–1950-х гг.» [17, с. 525].

Точные науки тоже культивировали почву для диалектизации. Большинство российских физиков не соглашались с А.Эйнштейном. Использовали диамат для прикрытия приверженности к классическим воззрениям. Обвиняли создателей современной физики в мистицизме, идеализме, агностицизме, индетерминизме, акауализме¹⁴. Правда, не все лидеры Комакадемии расширяли ее компетенцию за пределы общественных наук¹⁵. Зато в гуманитарных науках возникали вожжи, занимавшие много постов сразу (М.Н. Покровский в истории, А.М. Деборин в философии, Н.Я. Марр в языкознании и пр.). В целом противопоставление АН и Комакадемии предвещало кризис главного научного центра СССР.

К концу НЭПа складывался симбиоз науки и власти¹⁶. Ученые научились говорить с властью на понятном для нее языке, используя любые внешние факторы в пользу науки. В том числе большевистские лозунги: «наука служит народу», «наука – главная сила общественного прогресса», «практичность науки» и пр. Э.И. Колчинский считает, что советская и нацистская политика в области науки идентичны. Российские и немецкие ученые считали науку способом служения государству. Но в Германии неарийцев выгоняли с работы. В России в годы нэпа практически все крупные математики и естествоиспытатели продолжали научную деятельность и руководили научными учреждениями. Ученые полагали, что наука сама по себе является важнейшей целью бытия человека. Верили, что научная деятельность

¹² На климат дискуссий повлияли немцы М.Л. Левин и Ю. Шаксель – биологи-марксисты, эмигрировавшие в СССР.

¹³ Правда, Ленин к тому времени помер. Троцкий поддерживал психоанализ, считая его естественнонаучной основой марксизма в деле разрушения морали прежнего общества. После высылки Троцкого психоанализ подвергли критике и запрету. Таковы следствия союза воинствующего материализма и естествознания.

¹⁴ Здесь они уподоблялись немецким физикам Ф. Ленарду и Й. Штарку, которые отвергали теорию относительности за проявление в ней «неарийского», «азиатского духа».

¹⁵ Грамотный марксист Д.Б. Рязанов считал: нет нужды искать обоснование исторического материализма в поведении собак.

¹⁶ После революции почти четверть ученого и профессорско-преподавательского корпуса покинула Россию и обосновалась за рубежом. Русских ученых встречали плохо, видели в них конкурентов, заставляли перерабатывать курсы на местных примерах, принуждали к провинциализму. Уровень американских студентов был намного ниже русских и западноевропейских. После опыта жизни на Западе русские ученые пришли к выводу: демократия не благоприятствует развитию наук и искусств, деспотия лучше. Отмечали незавидное положение американской профессуры, вынужденной жить на жалованье и тратить все время на шаблонное преподавание. В эмиграции создан союз академических организаций для поддержки русского научного зарубежья и подготовки научных кадров для постбольшевистской России. Лидеры зарубежного академического движения называли ученых СССР «соглашателями». Оставшиеся в России ученые называли русскую эмиграцию «смесью чванства, мстительности и безумия». Но вклад русской эмиграции в мировую науку (особенно в развитие технических и естественных наук) детально не изучен. Его ограничивают гуманитарными науками, социологией и экономикой. Такая оценка субъективна, поскольку не подкреплена наукометрическими данными [17, с. 544].

неизбежно преобразит коммунистический режим: «Со временем многие из них усматривали уже в большевиках некую внутреннюю связь с русским народом» [17, с. 546].

В эти годы сложились академическая, вузовская, отраслевая и коммунистическая наука. АН состояла из 42 научных учреждений, включая 8 институтов. Все гуманитарные общества были упразднены, а научные и научно-технические общества оставались негосударственными. Поддержка АН, поездки ученых за границу, приглашение иностранных ученых считались важными для престижа СССР. Ученые сотрудничали с властью по причине зависимости от финансирования с опорой на накопленный опыт взаимодействия. Использовали социально-политическую и идеологическую обстановку для исследований, обеспечивающих лидерство во многих отраслях науки.

Однако в годы нэпа ученые оставались в подвешенном состоянии. По сравнению с остальным населением они жили неплохо¹⁷. Но были вынуждены терпеть уплотнение квартир, подозрительное отношение правительственных контор, критику студентов – выходцев из пролетариев.

«Культурная революция» институционализовала советскую науку. Складывавшаяся ранее система взаимного своекорыстия власти и науки рухнула. Борьба альтернативных представлений о месте науки в социалистическом обществе закончилась победой идеологии над наукой. Власть стремилась добиться безоговорочного подчинения. Э.И. Колчинский трактует этот процесс как воплощение вечных антиавторитарных и иконоборческих инстинктов (которым был придан характер борьбы с классовым врагом) младших по рангу против старших: «Этим естественная борьба поколений приобрела жестко-агрессивный, дезорганизуемый характер, стимулировала примитивные нападки под флагом классовой ненависти, что для многих ученых стало причиной многих личных и профессиональных трагедий» [17, с. 577].

Жесткий контроль власти над наукой – следствие субъективных и объективных причин: в начале культурной революции ключевые посты в Комакадемии заняли сторонники Деборина; они считали гегелевскую диалектику, труды Маркса-Энгельса мировоззренческой основой естествознания; стремились подчинить науку идеологическому диктату; эта тенденция развивалась на фоне соперничества новых научно-правительственных контор Москвы с традиционными школами и институтами Ленинграда; партаппарат стремился лишить АН статуса высшего научного учреждения; воздействовать на выборы новых бессмертных, поскольку раньше путь в академики был закрыт ученым-коммунистам и представителям технических наук.

Большевики начали мушкетировать клише об «отставании науки от развития промышленности». Ученые объясняли это мнимое отставание спецификой научного творчества, независимостью от влияния внешних факторов, внеклассовым характером науки. В ответ Комакадемия усилила контроль. По инициативе группы ученых-москвичей в 1928 г. созданы Всесоюзная ассоциация работников науки и техники для содействия социалистическому строительству (ВАРНИТСО) и Общество воинствующих материалистов-диалектиков (ОВМД). В учредителях состояли Деборин, Гессен, Левит¹⁸ и пр. Для членства не требовались ни диплом, ни научные труды. Общества направлялись на борьбу со старой профессурой.

Сменили также руководителей науки в разных ведомствах – назначили людей, не имевших связей с ученым сообществом. Поощрение контактов с зарубежной наукой сменилось квалификацией науки как «орудия в борьбе с капиталистическим миром». На выезжающих за границу ученых возлагалась функция шпиона: выявлять секреты капиталистической и скрывать секреты пролетарской науки. Связи с зарубежными учеными стали подозрительными. А система информации о состоянии науки за рубежом включала идеологему: возвышать свои и культивировать вражду к чужим ценностям.

¹⁷ Имели свои санатории, комиссии помощи, секции научных работников. При работе в 2–3 местах ученый получал 200–350 руб. в месяц, тогда как сельский учитель – 30 рублей, а рабочий – 55.

¹⁸ С.Г. Левит уже в 1924 г. создал в 1-м МГУ кружок врачей-материалистов, который затем был преобразован в Общество биологов-материалистов. При этом члены ОВМД читали лекции о достижениях Мичурина в клубе народов Востока, о дарвинизме – в клубе ГПУ, об условных рефлексах – в клубах трудящихся. Докладчики искали аудиторию, неспособную возразить лектору.

Ключевое место в советизации науки заняла большевизация АН. На рубеже 1920–1930-х гг. АН превратилась в империю знаний – неотъемлемую часть бюрократии. Со ссылкой на Л. Грэхема Э.И. Колчинский отмечает, что Сталин выбрал АН как модель организации советской науки по двум причинам: научного авторитета и высокого профессионализма исследований в области естествознания, качество которых было намного выше работ марксистских учреждений; АН строилась по принципу иерархии, легко контролировалась и отвечала задаче воссоздания Российской империи в советских формах.

Власть захотела провести в члены АН свои креатуры – коммунистов А.М. Деборина, Н.М. Лукина, В.М. Фриче. Некоторые ученые воспротивились. Выступали против увязки деятельности АН с народнохозяйственными планами¹⁹. Предостерегали коллег от нарушения Устава в стремлении угодить властям. Предупреждали: коммунисты идут в Академию для контроля и руководства. И все же большевики добились своего, используя свойства научной среды (разногласия, конфликты, амбиции, трусость, зависть, карьеризм, беспринципность). После выбора навязанных академиков (13 февраля 1929 г.) Сталин заявил: теперь с Академией можно делать все, что угодно: «Выборы деморализовали академическое сообщество. Естественники не горели желанием страдать из-за своих коллег-гуманитариев, по отделению которых и шли проваленные кандидатуры» [17, с. 592–593].

После прихода членов партии в руководство АН начались чистки, увольнения, аресты. Совершена расправа над Отделением гуманитарных наук, 80% которого пошли по этапу. В 1931 г. впервые в истории АН общее собрание прошло в Москве, а не Ленинграде. Тогда же сложилась традиция избирать почетными членами АН старых революционеров и партийно-государственных деятелей.

Реорганизация науки и внедрение коллективистских форм работы становилось важным государственным делом. Теперь маститые ученые направляли работу целых коллективов. А рядовые сотрудники были вынуждены выполнять чужие замыслы. За годы культурной революции общее число сотрудников АН удвоилось и достигло 2236 чел. в 1932 г. Однако рост численности научных учреждений не подкреплялся кадрами. В науку пошли бездарь. Кадры подбирались по благонадежности, а не по таланту и знаниям.

Академическая, отраслевая и вузовская наука отражали одну и ту же тенденцию монополизации науки, концентрации всех властных структур в одних руках. Пример подавало новое коммунистическое начальство с опорой на ученых-естественников²⁰. Параллельно облегчался прием в аспирантуру выходцам из трудящихся. Их знания оценивались по заниженной шкале требований. Такие аспиранты становились социальной опорой режима: «Иницилируемая ими «культурная революция» как «классовая борьба» была прежде всего борьбой маргиналов в науке за повышение своего статуса, против совершаемой якобы в отношении их «дискриминации»... Им импонировала идея коллективных научных исследований, где можно было собственную бесплодность спрятать под флагом коллективного труда... За участие в борьбе с буржуазными специалистами им обещали быструю карьеру и освобождаемые места» (с.604). Они не получали теоретических знаний, т.к. самой важной считалась партработа на предприятиях, участие в бригадах по обследованию научных и учебных заведений. Партийцы занимали места учителей, третировали профессоров и студентов. Тогда же сложилась практика: научные руководители начали писать дипломные работы партийцам-начальникам. В красную профессию пошли партийные функционеры. Московские физики отвергали новые отрасли физики и способствовали расцвету в столице небывалого провинциального обскурантизма.

Усиление коммунистического сектора науки выразилось в том, что Комакадемия провозглашалась центральным учреждением культурной революции в науке, а марксистская

¹⁹ А.Н. Крылов писал: Академия роет себе могилу «...благодаря всем этим расплодившимся как клопы и присосавшимся к телу Академии наук как клещи КЕПСам» [17, с. 588]. Сходной была позиция И.П. Павлова, И.П. Бородинна, Б.Я. Владимирцева и др.

²⁰ М.Н. Покровский одновременно был замнаркомпросом, руководил Комакадемией, ИКП, Обществом историков-марксистов, Централхивом, редакциями нескольких журналов, Экспертной комиссией по присуждению премий имени В.И. Ленина и т.п. Н.Я. Марр занимал ряд постов. Открывали новые учреждения и создавали научные империи И.П. Павлова, В.И. Вернадского, А.Ф. Иоффе, С.И. Вавилова, Д.С. Рождественского и пр. Их ученики прилагали большие усилия для пропаганды своего гур и воспитания пиетета перед ним.

философия – верховным судьей в области естествознания. Но принципом построения «диалектического естествознания» Деборин считал свои философские взгляды. Другие ученые доказывали: только разделяемые ими естественнонаучные концепции полезны диалекту. Так идеология начала проникать в естествознание.

Были проведены Всесоюзные съезды по генетике, зоологии, ботанике, физиологии, охране окружающей среды. Они показали: большинство ученых уже готово шагнуть «в авангарде мировой науки» по партийным директивам. Например, на 1-м Всесоюзном съезде по генетике, селекции, семеноводству и племенному животноводству генетика квалифицировалась как наука, «уже творящая чудеса в краткие сроки и способная передать свои достижения на поля». Вавилов уподоблял генетику создателю и говорил: генетик «должен действовать как инженер, он не только обязан изучать строительный материал, но он может и должен строить новые виды живых организмов»²¹. А.С.Серебровский предлагал создать социалистическую евгенику: «Суть ее заключалась в увеличении потомков с желательными признаками путем искусственного оплодотворения женщин спермой, взятой от талантливых и ценных мужчин» [17, с. 613–614]. На съезде произошел поворот советской генетики к политике, породивший множество будущих коллизий.

«На теоретическом фронте» шли ожесточенные дискуссии. С санкции Сталина М.Б. Митин и П.Ф. Юдин свергли Деборина. Прежнее философское начальство сменили еще более агрессивные диалектизаторы. Диалектизация естествознания способствовала отождествлению философии и политики и переносу политических лозунгов в область естествознания. Отныне союз философии и естествознания трактовался как идейно-методологическая гегемония диалектического материализма.

Самой восприимчивой к влиянию политики и идеологии оказалась биология. Большинство биологов жило в Ленинграде. Ведущая роль в диалектизации физики и математики принадлежала Москве. Столичные математики первыми начали писать верноподданнические «декларации», «заявления», «осуждения», «приветствия». Этот почин поддержан представителями других дисциплин в СССР²².

На основе анализа социальной истории советской биологии, физики и математики Э.И.Колчинский формулирует общие выводы об отношении науки, идеологии и власти в СССР: вместо борьбы с буржуазной наукой советские ученые конкурировали за руководящие посты, покровительство партийной элиты, финансы и влияние; генетики (будущие борцы с лысенкоизмом) первыми использовали марксизм для осуждения научных противников; сокрушение традиционных научных школ; приход к руководству на каждом этапе борьбы все более агрессивных групп; усиление идеологического давления на ученых; самая жестокая конкуренция среди тех ученых, кто сотрудничал с властью. В целом диалектизация отраслей естествознания определялась соотношением возрастных групп в науке, их авторитетом и включенностью в политическую структуру общества.

Тенденции изоляционизма и ксенофобии раньше всех началась в истории. Школа Покровского обвиняла русских историков (С.М. Соловьева, В.О.Ключевского) в рассмотрении всей русской истории с московской колокольни и великорусском шовинизме. ХУ1 съезд ВКП(б) поддержал Покровского. Началась кампания по искоренению «зоологического национализма московских лабазников», апологии «единой и неделимой России» и русской колониальной политики.

На рубеже 1920–1930-х гг. прошла вторая волна репрессий. ОГПУ фабриковало «союзы научных работников», якобы созданных для «контрреволюционной пропаганды и агитации», дискредитации вождей ВКП(б), мероприятий советской власти, подготовки терактов, шпионажа и пр. Летом 1932 г. начались новые репрессии и ликвидация марксистских учреждений и обществ, возникших в период «культурной революции». Цель всех процессов одна – запугать ученых для безоговорочной покорности властям.

Однако «культурная революция» закончилась крахом. Только в 1929–30 гг. открыто более 30 мединститутов без кадров, оборудования, студентов. И.П.Павлов писал: «В России

²¹ Он причислил Генетико-селекционный институт в Одессе (там уже работал Т.Д. Лысенко) к учреждениям, которые «идут впереди научных организаций всего мира».

²² Спустя непродолжительное время немецкие ученые с таким же энтузиазмом приветствовали нацизм.

начался парад неучей!... Без людей с чувством собственного достоинства и долга всякое государство обречено на гибель изнутри, несмотря ни на какие Днепрострои и Волховстрои» [17, с. 653]. Главный итог «культурной революции» состоял в том, что преданные большевики пускали на ветер громадные материально-финансовые вложения, сводили на нет труд многотысячных коллективов. Однако идеологизация и политизация науки продолжалась. Обострялась внутринаучная конкуренция. Борьба идей приобретала политический оттенок. Властные структуры привлекались для разрешения внутринаучных конфликтов, не имевших ничего общего с научными спорами: «То, что происходило в те годы, готовилось и воплощалось в жизнь при самом активном участии интеллектуалов, которые, испытывая отвращение к религиозной культуре, предпочитали ей светскую, даже большевистскую культуру... Неистовое желание добиться своих целей обуславливало их компромисс с властями» [17, с. 664].

Промежуточные выводы и сентенции космиста

Накопленный коллегами материал может рассматриваться с разных позиций – историографии, социологии науки, политологии, методологии гуманитарного знания и т.д. В любом случае социальная история становления советской науки дает основание для однозначного вывода: в русской революции совершенно определенно проявилась техно-якобинская тенденция взаимосвязи науки и власти. Она существует до сих пор. Приведу лишь один пример: только в 2000 г. ВЦИОМ зарегистрировал феноменальный факт общественного сознания – интересы отдельных граждан самими этими гражданами были признаны более важными, чем интересы государства (в соотношении 46% против 40% по репрезентативной национальной выборке) (см.: [5, с. 630]). Все параметры существования российского общества до и после 1917 г. перетягивали социологические весы в противоположную сторону. И наука (прежде всего естествознание) здесь остается куда больше пудовой гири.

Кратко напомним ее франко-российские (техно-якобинские) константы: правые и черносотенные элементы всегда охотно сотрудничают с любой властью, лишь бы она воспроизводила тождество правительств и государства, а также приоритет государства над обществом; правые и черносотенцы обычно сосредоточены в военно-полицейских структурах, сотрудничество с которыми характерно прежде всего для математиков и естественников; в периоды социальных потрясений ученые пренебрегают профессиональными интересами ради выживания и создают учебные и научные учреждения, не брезгуя зачислять в них родственников. Между тем науковедческие исследования распределения доли талантливых людей среди разных групп населения показали: эта доля примерно одинакова и не зависит от социального и профессионального статуса предков. А поскольку научное сообщество воспроизводит кровно-родственные связи в своей среде, оно само способствует собственной деградации. Феномены политической благонадежности, патронажа и политической риторики косвенно обслуживают эти связи.

В чем же тогда российская специфика указанных процессов? Э.И. Колчинский описал цепь социально-психологических феноменов в отношениях между наукой и советской властью в период ее становления: «грызня за кость – общая вера ученых и власти в науку как средство прогресса – эта вера связывает науку и власть – брак по расчёту – комменсализм (совместное поглощение еды и питья за банкетными столами)²³ – симбиоз науки и власти». Но Э.И. Колчинский трактует этот процесс как обмен одного комплекса (служения народу) на другой (служения государству) при господстве комплекса Эдипа (извечные антиавторитарные и иконоборческие установки молодого поколения). В этом случае социально-исторические процессы более-менее подгоняются под фрейдистскую концепцию. Между тем возможно другое объяснение комплекса служения государству. Р. Хелли

²³ Между прочим, М.Вебер и множество этнографов показали, что комменсализм – признак традиционного общества. А мой личный опыт участия в кавказских и научных застольях позволяет согласиться с Вебером.

показал, что сложившиеся в России XV–XVII вв. отношения холопства – частный случай универсального феномена рабства, который был воспроизведен в социальной истории СССР среди слоя государственных служащих (см.: [22]). Научная среда в целом воспроизводит типичные свойства холопов (разногласия, конфликты, карьеризм, трусость, личные амбиции, зависть, беспринципность и пр.). Но в период установления новой власти эти свойства переплетаются с борьбой за лидерство в научных дисциплинах. И вполне могут показаться «объективными» характеристиками науки.

Короче говоря, ученые-естественники – первые и главные государственные холопы. Они готовы принять любую власть и идеологию ради пайка, приверженности к старым теориям, институционализации своих исследований. Поэтому моя жена называет большинство нынешнего российского научного сообщества «зловными побирушками». А зафиксированный симбиоз науки и советской власти можно рассматривать как светское издание традиционной для России симфонии церкви и власти, поскольку то и другое (симфония и симбиоз) обосновывают холопство в сфере мировоззрения.

Стало быть, причины воспроизводства комплекса «служения государству» сложнее фрейдовского толкования. Ученый (особенно русский) всегда стоит перед выбором: быть или не быть холопом? Показательным примером ситуации выбора может служить поведение В.И.Вернадского. Оно детально описано в книге. Я расставляю акценты.

Так, сразу после революции он считал причиной революции тысячелетнее разобщение русского народа и власти. Одновременно полагая, что наука всегда «служила народу». В этом случае сциентистские установки переплетались с традиционным народничеством и идеологией «Вех».

При организации Украинской АН В.И. Вернадский полагал, что на Украине зарождается ячейка научной организации всей Восточной Европы, включая славянские территории в Германии и Австро-Венгрии. Тем самым он повторял зады русского, польского и украинского славянофильства (см.: [19]).

При переходе к НЭПу Вернадский заговорил об укреплении власти ради создания условий для развития науки. Надеялся, что большевики обеспечат территориальную целостность страны: «Я думаю, интересы и спасение России сейчас в победе большевиков на Западе и в Азии» [17, с. 442]. Теперь он называл народ пьяными свиньями, невежественными, дикими, пьяными каннибалами, ленивыми, невежественными животными, которых обуздать можно только жесточайшим насилием. В этих суждениях нетрудно обнаружить влияние Л.Д. Троцкого, З. Гиппиус, Д. Мережковского и евразийцев.

В.И. Вернадский характеризовал послереволюционное общество как «смесь всех отрицательных сторон капитализма (спекуляция, хищничество, шакализм, контрасты голода и роскоши и т.п.) без его положительных организационно-производственных функций и всех отрицательных сторон деспотического коммунизма (тирания, опека, несправность, подавление стимулов к труду и т.д.) без его положительных сторон (уничтожение неравенства, эксплуатации и т.д.)» [17, с. 443]. Достаточно перечитать труды В.И. Ленина в период перехода к НЭПу, чтобы убедиться в тождестве позиций великого естествоиспытателя и пролетарского вождя.

При проведении юбилея Вернадский сразу изменил позицию. Раньше он ругал народ. Теперь считал юбилей национально-народной оценкой научной работы и отражением связи ученых с народом. Но ведь на всем протяжении гражданской войны как раз народ крошил «интеллигузию»! Угодничество ученого перед властью бьет в глаза.

В период сталинского перелома (начало 1930-х гг.) Вернадский уверовал: «Будущее и власть в нем ... будет принадлежать людям науки... Впереди время науки – царство диктаторов-ученых» (с.601). Соединение науки с диктатурой – признак радикального политического мышления и практики (см.: [3]).

Вернадский поддерживал лозунг о преобразовании СССР в мировой научный центр. По мере превращения СССР в преемника идеологии Российской империи Сталин выступает в его дневниках как «настоящий государственный деятель». Вернадский одобрял сталинских палачей. Усматривал в их действиях не садизм, а моральную чистоту главы инквизиции Т.Торквемады. Теперь он боялся того, что внешние силы попытаются разрушить

коммунистическое русское по существу государство. В годы террора расцвела «научная империя» Вернадского: он числился в трех отделениях одновременно. В разгар репрессий (1938 г.) Вернадский пишет о созвучии идеи ноосферы научному социализму Маркса и Энгельса. И оценивает Октябрьскую революцию как геологическое событие, ознаменовавшее «начало перехода к государственному строю сознательного воплощения ноосферы» [17, с. 739–740].

В конце жизни Вернадский рассматривал советский режим как решающий этап в переходе от стихийной эволюции биосферы к ноосфере – рациональному устройству общества и его взаимоотношений с окружающей средой на базе научных представлений. Его взгляды, пишет Э.И. Колчинский, «...не слишком отличались от взглядов его западных коллег, усматривающих в науке основной источник социально-экономического прогресса» [17, с. 778].

Наконец, характерно мнение Вернадского о причинах перерождения власти: «Власть развратила верхушку коммунистов, которым теперь нет дела ни до каких идей» [17, с. 443]. Социолог П.А. Сорокин объяснял пренебрежение к идеям иначе: «Усиленная семитизация государственно-партийного аппарата резко изменила расово-этнографический состав «командующего класса» [17, с. 450]. Кто же больше деформирует идеи – власть или расы-этноты? На этот вопрос нет окончательного ответа. Но оба способа рассуждения держатся на молчаливой посылке: в период прихода к власти все ее представители отличаются высокой идейностью. Эта посылка ложная²⁴. Служебное отношение к идеям и теориям не ограничивается марксизмом и этносами. Оно характерно для всех групп претендентов на власть (в период борьбы за нее) и для властно-управленческого аппарата (после прихода к власти). Степень взаимосвязи в деятельности данных групп материальных, уголовных и властно-политических мотивов до сих пор представляет острую проблему, которая всегда стоит за спиной любого (государственного, институционального, группового) терроризма. Степень идейного истощения любого движения, партии, государства под влиянием внутренней борьбы за власть пока не изучена²⁵, зато с ее следствиями можно встретиться на каждом шагу.

Итак, позиция выдающегося ученого всегда зависела от изменения конъюнктуры, чтения модной публицистики и газет. Лучше бы он их не читал. Сциентистские (наука все наладит) и прочие иллюзии и тривиальные истины прикрывали политический оппортунизм и завершились апологетикой самого кровавого режима XX века. Примерно такой же была позиция И.П. Павлова, дискуссия вокруг наследия которого продолжается (см.: [2]). В.И. Вернадский остается «священной коровой». А русский космизм в 1990-е гг. приобрел ранг интеллектуальной моды. Между тем рецензируемый труд позволяет сформулировать гипотезу: русский космизм XIX–XX вв. (включая концепцию Вернадского) – это разновидность европейской натурфилософии XVII в. со всеми вытекающими из нее социально-политическими коннотациями, прекрасно описанными в первом разделе труда. Подобно европейской натурфилософии, русский космизм готовил мировоззренческую почву для перехода советской науки к английской колониально-имперской модели. Но одновременно выводил российское холопство перед властью из космоса. Думаю, объяснение космизма в контексте «служения государству» и истощения идей представляет интерес. Петербургские ученые заложили фундамент для поиска в этом направлении.

²⁴ Для доказательства ее ложности вначале приведу мнение представителя русской охранки: ««Мучеников» за марксистскую, как и за «эсеровскую», веру было, конечно, достаточно в истории русского революционного движения. Было, однако, и немалое количество бедняг, которым мученичество не улыбалось. Все эти последние и заполнили ряды секретных сотрудников охранных отделений». При этом большинство бандитских групп прикрывались «для революционного фасона» максималистскими требованиями разных политических партий. Для всех было характерно крайне поверхностное знакомство с разными «теориями» революционного учения. Оно их интересовало только как мотив очередного «экса» [11, с. 153–155]. Теперь послушаем английского историка: противник (он может быть как внутри, так и вне страны) обычно разжигает внутреннюю борьбу за власть ради истощения любого движения (см.: [10, с. 77]).

²⁵ Между прочим, современный институционализм (Д.Норт), методология социогуманитарного знания (И.Берлин), историческая социология (А.Хиршман) полагает идеи (убеждения) не менее конституирующими для социального бытия, чем материальные и властные интересы. Не власть и не этноты способствуют коррозии идей, а институты. В свою очередь, выведение идеологии из определенных этносов (как это делал Л.Гумилев и его эпигоны) затушевывает проблему.

Канун и следствия Второй Мировой войны

Накануне второй мировой войны советская система консолидировалась, а пролетарская наука стала советской. Научно-техническая элита дореволюционной России понесла громадные потери в годы гражданской войны, культурной революции, террора. Но осталась самым твердым сторонником ускоренной модернизации всех сфер общества. А большевики заменили идеи пролетарского интернационализма и классовой борьбы риторикой государственности, национализма, патриотизма. Эта риторика вписывалась в концепт осажденной крепости и одобрялась большинством интеллигенции.

Интеллектуальные нувориши были уже натасканы на марксизме. Следовали за мировосприятием государственных мужиков (по терминологии героев Ф.Абрамова). Те и другие отождествляли русскую национальную идею с превращением СССР в лидера «прогрессивного» человечества. Оправдывали необходимость единой централизованной партии, вождя и террора для мобилизации населения. Пропагандировали идею сакральности границы как барьера от враждебного влияния. Это означало разрыв международных контактов, запрет публикаций за рубежом, ограждение от тлетворного влияния Запада ради защиты своей культуры.

Элита старых ученых тоже заимствовала отношение партаппарата к иностранцам и не выступала против ксенофобии. Любой интерес к зарубежным публикациям вызывал подозрение. Оценивался как шпионаж или отсутствие советского патриотизма. В 1740-е гг. М.В. Ломоносов и другие борцы за «обрусение» науки выдвинули требование – печатать научные труды на русском языке. 200 лет спустя политическая конъюнктура позволила насильственно реализовать это требование.

В середине 1930-х гг. советская наука стала самодостаточной. Ее лидеры встроились в систему. Получали правительственную поддержку, и не нуждались в международном признании. Во всех отраслях знаний снижалась доля публикаций на иностранных языках: «Изолированность СССР и ее населения от западных стран стала способом консервации отсталости России, а власть использовала с максимальной эффективностью ненависть низших классов к дифференцированным формам социально-культурного и политико-экономического бытия» [17, с. 746–747].

Но среди партгосэлиты катастрофически снижалось число образованных людей. Она не могла отличить науку от ненауки. До 1934 г. Москва была захолустьем – здесь почти не было научных учреждений. Однако на выборах в АН 1932 г. вожди большевиков добились преобладания москвичей. Для контроля каждого шага АН власть перевела ее в Москву. Это перемещение соответствовало централизации всех сфер экономики и культуры, которая дополняла политическую и государственную централизацию. И попутно насильственно решала древний конфликт Москвы и Петербурга. Только после переезда АН провозглашается штабом советской, а Москва – центром мировой науки. АН превратилась в правительственное ведомство, имеющее власть и влияющее на государственную научную политику. «Переезд Академии наук означал окончательное торжество модели науки в рамках сталинской культуры. Маргинальная московская культура становится доминирующей, прежняя столичная культура – провинциальной» [17, с. 750].

Переезд АН в Москву – поворотный этап милитаризации советской науки. АН стала заниматься проблемами военной техники и ее внедрения в производство. Военная тематика укоренилась в академических планах. За финансирование АН платила потерей академических свобод, введением планирования и усилением бюрократического управления. Воспроизводство научной элиты шло под контролем партийных структур.

В 1936 г. в АН влили общественные дисциплины – от политэкономики до философии. Это окончательно перевело ее в статус конторы, обязанной разрабатывать научные принципы планирования всей социальной сферы. Научное сообщество стало номенклатурным сословием. Партийные органы контролировали все стадии вхождения в него – от поступления в аспирантуру до занятия высших должностей.

Отныне руководители АН стали главными посредниками между политическими вожжами и научным сообществом. Власть следила за идеологической и политической верноподданностью ведущих ученых (их связи с мировым сообществом, публикации в зарубежных журналах, связь с производством и пр.). И ради контроля начала ослаблять позиции научных авторитетов. Для этого в 1936–1937 гг. ЦК ВКП(б) и СНК СССР обязало вузы развернуть НИР, а каждого преподавателя - заниматься наукой. Почасовая оплата отменялась, вводились оклады профессорско-преподавательскому корпусу. Преподавателям предписывалось: состоять в штате только одного вуза; отдавать все силы и время лекциям и научным исследованиям. Иначе говоря, разрыв науки с преподаванием и возврат науки в вузы был принудительным и обслуживал интересы власти.

В 1935 г. на страницах первого номера журнала «Социалистическая реконструкция» физик М.П.Бронштейн «вскрыл буржуазную сущность» закона сохранения энергии и подчеркнул: при коммунизме можно построить вечный двигатель. Но не все были такими шроцами (в терминологии литовских евреев – пресмыкающимися). Лидеры физики осознали государственную значимость своих исследований и отличались независимостью мышления. Для укрощения строптивых проведены научные сессии и совещания. Первая сессия (март 1936 г.) посвящалась физике. Она представлялась властям особенно важной как основа техники, индустриализации страны и милитаризации промышленности. На сессии развернулась критика директора ФТИ А.Ф.Иоффе за увлечение фундаментальной наукой, практическая отдача которой оставалась неясной²⁶.

Началась грызня среди физиков. Они натравливали власть на конкурентов. Впоследствии некоторых осудили за вредительство в изучении солнечного затмения. «Трагические события в советской науке инициировались членами самого научного сообщества и были вызваны конфликтами за лидерство в той или иной отрасли знания... Для начала борьбы с тем или иным конкурентом часто использовались жалобы студентов в партийные и комсомольские комитеты на непонятность лекций, высокомерие преподавателей. Далее в ход шли обвинения в шовинизме, национализме, антисоветской деятельности, а кончалось все признанием обвиняемых троцкистами, фашистами, шпионами, арестом и расстрелом» [17, с. 760].

Самые острые формы конфликты приняли в биологии. Здесь сложился советский стиль «научной полемики»: научные аспекты генетики и агробологии практически не затрагивались; главное внимание сосредоточивалось на надуманных политико-идеологических и практических аспектах проблемы; это давало повод обвинить противников в разного рода «преступлениях». Параллельно шел большой террор. За деньги и другие ресурсы ученые продавали свои знания правительству. Теряли право на свободу творчества и жизнь, расплачивались поломанными судьбами и жизнями родственников²⁷. Террор разрушил сложившуюся ранее систему личных связей петербургских биологов с партийной бюрократией. Открылась вакансия для московских физиков-математиков. И они воспользовались этим шансом.

Накануне Второй мировой войны сталинская наука воспроизвела главные свойства государственной российской науки XVIII – первой половины XIX вв. (казенная дисциплина лояльности, чинопочитания, распекаания, попреков, произнесения и выслушивания подобоострастных речей, од и кантат). На смену «распекааниям и попрекам» пришли политико-идеологические проработки, завершавшиеся арестом и гибелью «провинившихся». Но верноподданность глубоко укоренилась среди ученых, позволила советскому научному сообществу преобразоваться из интернационального в «национальное»: «Наука стала неотъемлемой частью государственной машины, разделяла ее цели и ценности. Это сказалось на языке и ритуале научных мероприятий (съездов, конференций, дискуссий), замаскированных...из партийной практики» [17, с. 775].

Итак, организационная структура советской науки базируется на идеях государствен-

²⁶ Характерно, что Иоффе потом выступал в защиту Бронштейна [17, с. 756, 774], хотя Э.И. Колчинский никак не комментирует этот факт.

²⁷ Неполный список репрессированных с октября 1917 г. по 1953 г. включает 45 академиков, 60 член-корреспондентов. Более половины из них расстреляны, убиты на допросах, умерли в лагерях, тюрьмах, ссылках: «Каждый шестой член Академии стал жертвой прямых репрессий со стороны карательных органов» [17, с. 771].

ности и государственного патриотизма, национальной исключительности, ксенофобии, иерархии, приоритета идеологии и политики. Наиболее убедительный пример реализации этих идей – развертывание работ по освоению атомной энергии в военных целях и становление атомной промышленности. Научное сообщество считало, что развитие науки в XX в. посилено только государству. Государство стало всевластным, всеобъемлющим и стремилось организовать науку по фабричному образцу²⁸.

Э.И. Колчинский указывает следующие причины лояльности ученых к советскому режиму: научные нувориши верили в социализм, который может исправлять собственные ошибки; старые ученые верили в возможность реализации творческого потенциала с сохранением чувства собственного достоинства, хотели отгородиться от реалий жизни и всеобщего морального разложения; те и другие одобряли возврат к имперской политике.

Накануне войны ученые отказались от самостоятельной роли в общественно-политической жизни и участия в определении государственной политики. Сложившаяся структура науки (академическая, вузовская, отраслевая) поддерживала высокий уровень исследований в отдельных областях. Но была неэффективна в разработке и внедрении новых технологий. Научное сообщество было разобщено, раздираемо ведомственными конфликтами. Усилились антагонизм и конкуренция: «Борьба за покровительство правящей элиты и финансово-материальные ресурсы нередко становилась причиной многих последующих партийно-правительственных постановлений, приводивших к разгрому целых отраслей науки и «укоротивших онтогенез» громадного количества советских ученых. Однако ущерб, нанесенный тоталитарной системой научному сообществу в те годы, стал сказываться значительно позднее» [17, с. 780].

Отставание в генетике, молекулярной биологии, биохимии, экологии – следствие вмешательства советской власти в решение научных проблем. Но вмешательство осуществлялось по инициативе самих ученых. Созданная структура максимально реализовала тенденцию, зародившуюся еще во время Первой мировой войны во всех промышленно развитых странах, – взять под жесткий контроль национальную экономику и обеспечить государственную поддержку науки, которая должна была обеспечить рациональное планирование. Поэтому «...ученые старались занять ведущую роль в обществе, что с неизбежностью порождало конфликты с правящей партийно-государственной элитой и лично с т. Сталиным, стремящимся к единоличной диктатуре. В условиях тоталитарного режима была невозможна реализация профессиональных интересов научного сообщества в полном объеме. Ученый должен был работать так, как ему приказывали, а не как ему хотелось... Жесточайшие репрессии заставляли ученых скрывать свои взгляды на происходящее, отделяясь публично ритуальными формами выражения солидарности и пытаясь воздействовать на научную политику письмами-обращениями в партийные органы» [17, с. 782]. Преуспел в этом П.А.Капица, выдвинувший идею: в СССР наука должна занять место патриарха.

Советская наука и война. Н.Л. Кременцов детально описал главный итог войны: ослабление власти партийных чиновников и повышение авторитета профессионалов. В 1930-е гг. партийные чиновники занимали должности в науке, во время войны ученые заняли должности в госаппарате. Большая часть новых партийных кадров не имела «идеологического» опыта предыдущего десятилетия. Считала автономию профессионалов нормой. Во время войны ученые заменили партийных идеологов и чиновников, стали экспертами, советниками правительства, получали военные звания. Почти все наркоматы и главки создали научные советы. Ряд ученых (И.П. Бардин, А.И. Берг, Б.Е. Веденеев, В.И. Парин, П.А. Капица и др.) стали замнаркомками.

Указанные изменения послужили основанием институциональной, кадровой и исследовательской политики СССР, породившей комплекс современных социально-политических проблем российской науки.

²⁸ По словам Л.А. Арцимовича (здесь он эпигонски повторил слова Н. Бора, сказанные совершенно в другом контексте), по мере роста объема научных исследований развивается стремление ученых удовлетворять свое любопытство за счет общества, жить на ладони государства и согреваться его дыханием. Но почему-то ни Бор, ни Арцимович, ни их эпигоны не учли констатацию Э. Гуссерля: ученый – это «чиновник человечества», которого государство обязано обеспечивать, поскольку никаких других средств трансляции светской интеллектуальной культуры не существует.

Институциональная политика сводилась к созданию множества НИИ во всех ведомствах. Это отражало совпадение интересов академической, партийной и государственной бюрократии. В 1930-е гг. ученые-администраторы усвоили «преимущества» централизованных академий – огромное финансирование и быстрое институциональное развитие. Авторитет ученых в правительственных кругах повысился. Президиумы академий стали фактически высшими государственными органами в сфере науки. Военное значение науки стало очевидным. Под эгидой министерств обороны, внутренних дел, госбезопасности созданы многочисленные «шарашки» и номерные институты. Они занимались разными видами вооружений, используя труд заключенных как основную рабочую силу. Наиболее яркий пример – советский ядерный проект. Возможно, аналогичные исследовательские институты были созданы для работ над другими стратегически важными проблемами (ракеты, микробиологическое и химическое оружие)²⁹. «К сожалению, – пишет коллега, – точной информацией о числе, профиле и расположении подобных научных институтов мы до сих пор не располагаем» [17, с. 790].

Кадровая политика во время войны и первые послевоенные годы отражала рост авторитета науки. Система номенклатуры действовала по-прежнему: отделы кадров обкомов и ЦК влияли на принятие кадровых решений в научных институтах; но назначения на ответственные должности в науке следовали рекомендациям президиумов академий. На эти должности назначались представители дореволюционного поколения в возрасте 50-60 лет. Они накопили опыт взаимодействия с партбюрократией. Умело использовали советскую риторику, подчеркивая научное значение исследований. Во время войны ученые-администраторы этого поколения поднялись на вершины власти в науке. Сохранили контакты с высшими чиновниками и влияли на научную политику в последующие годы.

Исследовательская политика состояла в том, что верхушка АН определяла главные направления научной политики. Все ее просьбы (увеличение объема и тиража научных изданий, организация новых институтов и журналов, постройка дач и увеличение пенсий для академиков) удовлетворялись. Развитие науки приобретало стратегическое значение в советской политике.

Во время войны произошло также кратковременное разрушение изоляции советской науки. Правительство использовало международные контакты ученых для просоветской пропаганды на Западе. Возрождена концепция «единой мировой науки» взамен концепции «двух наук» (советской и западной, буржуазной и пролетарской), которая господствовала в 1930-е гг.

Однако материальные плоды победы состояли в том, что наука окончательно отделялась от народа. Полстраны лежало в руинах, население голодало. А зарплата доктора наук (зав. лабораторией в АН) превышала вдвое зарплату чиновника аппарата ЦК. Продолжала действовать пайковая система. Академики и член-корреспонденты пользовались спецстоловыми обкомов и горкомов партии, больницами и санаториями ЦК и Совмина. Верхушка научной бюрократии стала частью государственной элиты. Поэтому партийные чиновники начали «мигрировать» в науку и делать «научную» карьеру.

Ситуация начала меняться под воздействием довоенной дискуссии между генетиками и агробиологами. Обе группы использовали прежние аргументы. Но советские генетики искусно сыграли на изменении внешней политики, чтобы сдвинуть «баланс сил» в свою пользу: «Добиваясь поддержки партаппарата в восстановлении своих позиций, они с успехом использовали модные лозунги того времени: «за международный престиж советской науки», «догнать и перегнать западную науку», «равняться на достижения науки за границей» и тому подобные. С 1945 по середину 1947 г. «второй фронт» в советской генетике оказался весьма действенным. Используя поддержку западных коллег, генетики сумели укрепить свой авторитет в партаппарате и свои институциональные позиции» [17, с. 816–817].

Общий итог сотрудничества ученых и власти во время войны состоял в следующем: научная деятельность становилась престижной и высокооплачиваемой; это привлекало в

²⁹ Подобно японским, советские ученые разрабатывали биологическое оружие. В Германии не велись работы над биологическим оружием. Не только генералы, но и Гитлер был против этого.

науку бездарей и карьеристов³⁰; наука становилась предметом повседневного внимания партийно-государственной бюрократии; научно-организационные проблемы решались на вершине иерархии; бюрократия все чаще придавала научным проблемам геополитическое значение. Вскоре выяснилось: «... столь пристальное внимание властей было чревато новыми бедами для науки» [17, с. 823].

Наука и холодная война. После войны все страны столкнулись с проблемой: как наладить сотрудничество науки, власти и промышленности в условиях противостояния двух военно-политических блоков? В период холодной войны партаппарат пытался установить жесткий идеологический и административный контроль над научным сообществом. Однако институциональные изменения науки в период войны и стратегическое значение научных исследований позволяли академической бюрократии противодействовать намерениям партаппарата.

При реализации военных проектов сложилась связь ученых с военными, политиками, чекистами и инженерами. Появление закрытых городов создали базис для установления новых типов взаимодействия науки, власти, политики и идеологии. Часть научного сообщества питалась иллюзией независимости от властных структур. Но в целом советское научное сообщество представляло симбиоз чистой науки и ВПК. Безразличие ученых к народу сказалось в том, что АН так и не смогла выполнить свое обещание – накормить народ путем синтеза искусственного белка [17, с. 826].

В контексте этой связи на пороге холодной войны сложился феномен «ждановщины» – травли неугодных режиму деятелей культуры. Вначале кампания адресовалась «мастерам культуры» и не влияла на научное сообщество. Затем кампания затронула медицину³¹. Научные деятели добровольно усвоили риторику кампании и стали ее использовать в речах и публикациях. Началась кампания борьбы «за советский патриотизм», возрождена концепция пролетарской и капиталистической наук. Кампания создала новый вид риторики как инструмента институциональной борьбы: «Различные группы, конкурировавшие за благосклонность государственных и партийных органов, немедленно начали эксплуатировать эту риторику в целях дискредитации их оппонентов и укрепления собственных позиций в глазах бюрократии» [17, с. 846]. Конкурирующие группы во всех дисциплинах начали писать в инстанции о своем приоритете и патриотизме.

В книге детально описаны хронологические, содержательные, властно-бюрократические, риторические, символические перипетии групповой борьбы между генетиками и агробиологами. На этой основе возродилась конфронтация советской и западной науки. Был проведен ряд научных сессий и собраний, оказавших влияние на ситуацию в разных научных дисциплинах. Физики МГУ и тут преуспели – выдумали мичуринскую физику.

Н.Л. Кременцов констатирует: «Судьба отдельных дисциплин в большой степени определялась общими структурными и функциональными характеристиками советской системы организации науки, принципами ее функционирования и ее «физиологическими» механизмами. Характерные признаки этой системы – слияние верхушки научного сообщества с аппаратом контроля над наукой; подчинение научной политики приоритетам госпартаппарата; централизованная иерархическая структура научных учреждений; конкуренция между отдельными группами внутри дисциплины; жесткий административный контроль над планами научных исследований, институциональной структурой, назначением на должности и международными связями; высокий общественный престиж науки и многочисленные привилегии для ученых; жизненно важное значение партийной риторики для «перевода» интересов научного сообщества на язык, понятный партбюрократии» [17, с. 906].

В советской системе научные дисциплины отличались друг от друга по следующим критериям: значение для партаппарата; представительство в академиях; число учреж-

³⁰ Именно тогда родилась знаменитая фраза: «Ученым можешь ты не быть, но кандидатом быть обязан».

³¹ В период войны складывалось международное сотрудничество в онкологии. Советские ученые Н.Г. Ключева и Г.И. Роскин изобрели средство против рака. Им заинтересовались американцы, но Политбюро хотело сохранить монополию на «волшебное лекарство». Над изобретателями состоялся суд чести. В закрытом письме ЦК говорилось: некоторая часть советской интеллигенции раболепствует перед западной наукой; Ключева и Роскин лишили советскую науку приоритета в открытии; нанесли ущерб государственным интересам СССР.

дений; степень централизации, фрагментации, интенсивности групповой конкуренции; широта международных контактов; способность выдвигать из своих рядов людей, представляющих их интересы в партаппарате; степень перевода научных интересов на партийный «новояз».

Все эти различия отразились в развитии отдельных научных дисциплин вплоть до настоящего времени. Холодная война придала советской организации науки ее окончательную форму. «Если бы не атомное, а биологическое оружие стало объектом гонки вооружений, биология, а не физика скорее всего стала бы доминирующей наукой послевоенного десятилетия со всеми вытекающими отсюда институциональными последствиями» [17, с. 907]. Без конкуренции сверхдержав американская и советская большая наука не достигли бы гигантских размеров. Обе системы развивались синхронно и взаимозависимо.

Возврат к началу

В целом Россия – лакмусовая бумага для показа прямой зависимости науки от власти. Это проявилось в истории Петербургской АН, созданной Петром 1 в стране, где не было науки, гимназий и университетов. Поэтому развитие науки было невозможно без постоянной поддержки государства. Дореволюционная Россия – пример одновременной плодотворности и пагубности сотрудничества науки и власти в условиях абсолютизма. Тогда как идеология личности советской науки обусловила вмешательство партгосаппарата в организацию и функционирование научного сообщества. Более 60 лет АН не конфликтовала с властью. Но она «...представляла собой удивительную амальгаму, где соотношение дореволюционных структур и уровень партийности, внешне контролируемых властями, фактически были результатом негласной договоренности между выдающимися учеными и ставленниками властей» [17, с. 664].

Таким образом, российско-советская модель этатизации науки угрожает науке и государству: «Иерархическая, централизованная и монополизированная система советской науки вообще и Академии наук в частности порождала бешеную конкуренцию и беспощадное столкновение научных групп в борьбе за ключевые позиции в системе. Лысенковщина, как и все последовавшие политические кампании 1940-х гг., была результатом борьбы за власть в науке, в которой почти с неизбежностью терпела поражение сама наука. Последствия оказывались тяжелыми потому, что в системе практически не было «резерваций» для выживания идей и ученых, не согласных с признанными теориями, – система была в существенной степени иерархична, однородна и прозрачна для политического контроля. Выходом из этого организационного тупика становилось экстенсивное развитие науки: умножение числа научных институтов и беспрецедентный рост научных кадров. Расширение географии научных учреждений, создание баз и филиалов создавали условия для миграции «научных диссидентов» и их выживания вдали от сотрясающих столицы политических кампаний. Но подобный выход, как правило, был временным, так как карательные органы были вовлечены в конкуренцию в научном сообществе и помогали выискивать и наказывать носителей научной ереси» [17, с. 767–768].

В Послесловии Э.И. Колчинский отмечает: наука страдает без помощи государства, но гибнет в его объятиях. В периоды революции новая власть реформирует науку следующими способами: избавляется от неудобных и привлекает на свою сторону ученых, которые нужны по политическим и практическим соображениям; воспитывает социально близких ученых; сокращает (разгоняет) неудобные и создает новые институты; формирует «идеологически корректную» науку, отличающуюся от мировой. При таких условиях многие ученые стараются перебежать из одной страны в другую.

Власть особенно податлива на обещания ученых создать новые технологии и оружие, обеспечить захват и освоение новых территорий, рост военного могущества, международного влияния, финансово-экономическое процветание, разрешение социально-политических конфликтов, успокоение общества. Поскольку ученые выполняют эти задачи, они становятся государственными холопами. Поэтому в настоящее время крайне обострилась

проблема: почему даже первоклассные ученые охотно сотрудничали с тоталитарными режимами и поддерживали псевдонаучные процессы?

Универсального ответа на вопрос нет. Вместо ответа Э.И. Колчинский предлагает заменить понятие тоталитаризма концептом модернизации: ученые сотрудничают с любыми режимами ради модернизации. В демократических странах ученые тоже подвергаются идеологическому и политическому давлению³². Во всех странах наука стала частью ВПК.

В конечном счете научная политика государства и поведение научного сообщества определяются технократией и утилитарными соображениями. Институциональные инновации – ответ на профессиональное, экономическое и политическое давление. Но социальные факторы никогда не играли ведущей роли в определении содержания научных исследований. Даже крайне идеологизированная эволюционная теория развивалась одинаково при социализме, фашизме и либерализме. Фактически ученые при любых режимах служат власти. Поэтому нет различия в поведении ученых при коммунизме, фашизме, либерализме – таков вердикт невыходящих ученых [17, с. 998–1000].

Как донской коллега предлагаю иные предметы раздумья. Если использовать Д. Лоуэн-тала, советское прошлое еще не стало реликтом и не превратилось в «чужую страну» (см.: [6]). Капитальный труд содержит громадный материал для вывода: советская организация науки – это практическое воплощение революционно-бюрократической (Франция) и колониально-имперской (Англия) модели в процессе воспроизводства самодержавно-бюрократической (Россия) модели отношения между наукой и властью в условиях советской власти. Все элементы этих моделей являются фоном сегодняшних дискуссий, актуальными политическими и теоретическими проблемами для модификации научной политики.

Бегло укажу некоторые: политизация научных дискуссий; пересмотр всех научных теорий на предмет их соответствия идеологии; культивирование предательства среди научной молодежи и шпионажа среди всего научного сообщества; выполнение чужих замыслов и появление научных вождей; культивирование изоляционизма и ксенофобии с помощью историографии; концепт осажденной крепости (идеи государственности, государственного патриотизма, национализма, самодостаточности, милитаризации науки); потеря права на свободу творчества; окончательное отделение науки от народа и превращение ее в часть государственной машины. Можно ли изменить сложившиеся поведенческие и психологические стереотипы ученых?

Авторы обозначили пункты возможных теоретических и политических дебатов. Например, в литературе господствует пиетет перед генетикой и обвинение власти за её разгром (см.: [1])³³. Э.И. Колчинский формулирует противоположный вывод: научное сообщество генетиков и биологов первым способствовало политизации биологических дискуссий и использовало изменение конъюнктуры в период войны ради усиления своих позиций в государственной машине. Еще неизвестно, какое бы оружие изобрели генетики, если бы их выпустили из клетки. Тот факт, что военные помогли уцелеть кибернетике – двусмысленный комплимент «кибениматикам» (так мой друг соединяет кибернетиков с математиками). Отсюда не следует, что я призываю реабилитировать Трофима Денисовича Лысенко. Как говорила моя первая учительница (а она закончила дореволюционную гимназию) – «обоим рябое». С точки зрения социальной истории науки генетики стоят мичуринцев и наоборот. Этот вывод противоречит целой тенденции издательской политики, книжного рынка и научных исследований. Я имею в виду романы Д. Гранина, воспоминания Тимофеева-Ресовского, книжки В. Сойфера, трактаты академиков Дубинина и Кудрявцева и пр. Есть повод подискутировать.

Давно известно также неокантианское различие на науки о природе и науки о культуре. Значительно важнее его социально-политическая коннотация: раскол научного

³² С этой точки зрения нет различия между СССР, Германией и США. Биологическое сообщество Германии приняло основные элементы идеологии нацизма: народность, расизм, антисемитизм, милитаризм, пангерманизм, вождизм. Люди интеллектуальных профессий в НСДАП превосходили все остальные социальные группы. Среди биологов в НСДАП состояло 57,6, в СА – 22,5, в СС – 5,6%. Накануне краха СССР более 70% членов АН состояло в компартии. «Дело Оппенгеймера» не удержало ученых США от обслуживания военных ведомств.

³³ Привожу эту книгу из-за ее симптоматичности: академик обвиняет власть за репрессии генетики, кибернетики и пр.; но одновременно стремится снять с себя вину за участие в атомном проекте.

сообщества на естественников и гуманитариев объясняется конкуренцией указанных групп за покровительство власти и господствующее положение в системе организации науки. При этом надо учитывать: после переезда АН в Москву провинциальная московская культура стала доминирующей; раскол между академией наук и вузами, центром и провинцией, Петроградом и Москвой способствовал воспроизводству указанной конкуренции. Сюда же примыкает проблема зарубежного научного провинциализма. Если оценивать политический строй с точки зрения интересов ученых и в контексте социальной истории науки – различие между научной эмиграцией и оставшимися в СССР учеными относительно.

Зато практика написания научными руководителями дипломов и диссертаций студентам и прочим клиентам из властных структур, похоже, становится универсальной. В последние годы она стала теневым заработком. Но ее корни вполне советские и даже чекистские, поскольку формировались на вершине власти³⁴. Сколько блатных кандидатов, докторов и академиков бродит сегодня по отечественным и закордонным научным и административно-политическим учреждениям? – такой статистики я еще не встречал. Значит, вслед за социальной историей не мешает написать уголовную историю советской науки. Кто бы за это взялся, с учетом того, что у многих представителей юридического сословия тоже «рыло в пуху»?

Заслуживает обсуждения феномен негласного договора между властью и руководителями научного сообщества, становление социальной фигуры научного администратора как посредника между наукой и властью и проблема создания научных резерваций. Здесь тоже открывается поле для анализа указанных феноменов и их влияния на современную российскую науку.

Террор вначале разрушил систему личных связей между биологами и властью, а вторая мировая война установила систему личных связей между физиками-математиками и различными элементами ВПК. Разрушается ли эта система после 1985 г.? В книге показано, что геополитика – продукт альянса советской и германской науки и власти. А в последнее десятилетие геополитика стала интеллектуально-политической модой. Здесь подвизаются все, кому не лень – от историков и географов до математиков типа академика Фоменко и его соавтора (фамилии не помню). Не является ли это свидетельством переплетения всех описанных моделей взаимодействия науки с властью в современной России? Видимо, надо изучать эти трансформации.

Тезис о тождестве советской и нацистской политики в области науки требует переосмысления, поскольку произведен от популярного штампа английской журналистики рубежа 1920–1930-х гг. о сходстве коммунизма и нацизма (см.: [7, с. 257–266]). Например, Гитлер считал, что наука (как естествознание, так и философско-гуманитарные исследования) должна быть свободна от государства³⁵. Ничего подобного в текстах Ленина,

³⁴ Приведу лишь одно свидетельство. Сын Л.П. Берия Серго Берия работал в КБ «Алмаз» (структура ВПК), которое находилось в Москве недалеко от станции метро «Сокол». Защитил кандидатскую и докторскую диссертации, получил звание полковника и орден Ленина в возрасте 28 лет. Отец его поддерживал. А на следствии выяснилось: «Вопрос: Расскажите, кто составлял для вас диссертации, за защиту которых вам были присвоены кандидатская, а затем докторская ученые степени? Ответ: О том, что диссертации мне составляются теоретическим отделом СБ-1, знали зам.министра вооружения Рябиков Василий Михайлович, впоследствии начальник 3 главного управления, и Щукин Александр Николаевич – зам.председателя радиолокационного комитета, впоследствии зам. начальника 3 Главного управления. Академик Минц – оппонент по докторской диссертации – знал, что диссертация готовилась в теоретическом отделе СБ-1. Оппонентом также был и Щукин А.Н. – академик. Вопрос: Следовательно, вы защитили кандидатскую, а затем докторскую диссертации, используя труд коллектива работников теоретического отдела СБ-1, присвоили труд последних. Были ли ранее использованы вами при составлении дипломного проекта, который вы защитили в 1947 году, материалы, составленные Корневым Г.В., в то время заключенным при 4 спецотделе МВД СССР? Ответ: Я не могу вспомнить, передавал ли мне Кравченко материалы, над которыми работал Корнев. Однако эти материалы не были полностью использованы в моем дипломном проекте. Допускаю возможность, что к дипломному проекту был приложен рисунок из материалов Корнева... По вопросу подготовки диссертации я поступил неправильно» [20, с. 53, 57–58].

³⁵ Приведу лишь один пассаж: «Исследовательская работа должна оставаться свободной и освобожденной от каких-либо ограничений со стороны государства. Факты, которые она устанавливает, представляют истину, а истина никогда не бывает злом. Долг государства – оказывать поддержку и содействовать во всех отношениях усилиям в исследованиях, даже если эти работы не обещают немедленных или даже ранних выгод с материальной или экономической точки зрения. Вполне может случиться так, что эти результаты будут ценны или дадут гигантский прогресс только в будущем поколении... Человек-исследователь по природе должен быть крайне осторожен; он

Сталина, Хрущева, Брежнева, Андропова, Черненко, Горбачева и их постсоветских наследников обнаружить нельзя. Отсюда не вытекает оправдание Гитлера. А только слабая эвристичность шаблона о тождестве коммунизма и нацизма.

То же самое относится к концептам тоталитаризма и модернизации при объяснении социальной истории советской науки. Авторы считают, что введение единой идеологии и философии в СССР – главная причина всех последующих коллизий в отношениях между наукой и властью. В ранее опубликованных исследованиях я показал непродуктивность данных концептов при анализе истории советского общества. И обосновал другой тезис: не идеология (поскольку в этом случае воспроизводится неявная посылка о служебном характере любых идей), а связь власти и собственности – конституирующий фактор социальной истории досоветской, советской и постсоветской России, объясняющий все ее драмы и трагедии (см.: [9]). Вся идейно-политическая палитра современной России и зарубежных стран уклоняется от обсуждения этой проблемы. Вот о чем стоит поразмыслить. Между тем авторы приходят к выводу: наука развивается одинаково при разных политических режимах. Этот вывод противоречит посылке о существовании науки между коммунизмом, национализмом и либерализмом. С данной посылкой связан ряд следствий (соотношение профессиональной и политической свободы ученых, синхронность и взаимозависимость развития американской и советской науки, специфика ученых наемников и перебежчиков). Они дискуссионны. Я их обсуждать не буду. Но от ремарки не удержусь.

Э.И. Колчинский пишет: «Если самый боевой и талантливый генерал, не поддержанный своим правительством, не нужен никому, то выдающийся ученый чаще всего находит поддержку в других странах» [17, с. 992]. Это сентенция не подтверждается историческим опытом. Боевые генералы нужны всем правительствам. Как мамлюки и казаки. Им все равно, кому служить – Москве, туркам или персам. В гражданской войне А.И. Деникин заметил: казаки всегда готовы воспользоваться подачками как белых, так и красных. Н. Махно констатировал: «Донцы – большое дубье в смысле общественности» [13, с. 137] (т.е. отличаются абсолютным безразличием к политике с одновременным боевым профессионализмом). Примерно так же вело себя в гражданской войне большинство ученых. Не вытекает ли отсюда, что социальная история русских ученых может быть сопоставлена с социальной историей казачества? Такая гипотеза позволяет дополнить прежний вывод: ученый всегда стоит перед выбором – быть холопом или казаком. Что лучше или хуже? И как быть с одним из заключительных положений книги: политическая свобода ученым не нужна? Зачислять в станичники ученых французов, англичан и американцев? Или поинтересоваться их мнением на этот счет?

Вернусь к проблеме: почему ученые поддерживали деспотические режимы? В книге содержится материал для ответа: по причине этатизации науки, которая (этатизация) базируется на взаимосвязи науки с военно-промышленным комплексом. Эта взаимосвязь распадается на коллаборационизм (т.е. сотрудничество с властью) и сопротивление³⁶. М.И. Семиряга подсчитал: число коллаборационистов в странах Европы в период второй мировой войны было примерно таким же, как и число участников Сопротивления. По численности коллаборационистов СССР – чемпион Европы. Особенно податливы на коллаборационизм интеллигенция, промышленные круги, криминальные элементы, авантюристы и карьеристы любой страны. Все они обычно выступают в защиту «профессионализма», который маскирует бытовой, административный, экономический и военно-политический коллаборационизм. Только последний вид коллаборационизма можно квалифицировать как измену родине. При этом важно учитывать различие намерений конкретных граждан

никогда не прекращает работать, размышлять, взвешивать и сомневаться, и его подозрительная натура порождает в нем склонность к одиночеству и самой решительной самокритике... Я не согласен с идеей необходимости ограничить свободу исследований только областями естествознания. Изыскания должны также охватывать сферу мышления и философии, которые, по сути, сами по себе всего лишь логическое продолжение научных исследований. Принимая данные, предоставленные наукой, и помещая их под микроскоп разума, философия дает нам логическую концепцию вселенной, каковой она является. Граница между исследованиями и философией расплывчата и постоянно перемещается» [21, с. 650–651].

³⁶ Современный смысл ему был придан на встрече Гитлера и Ф. Петена в 1940 г., когда стороны провозгласили коллаборационизм в качестве политического принципа своих взаимоотношений.

(неприятие существующего в стране политического строя) и следствий измены родине. Главное основание коллаборационизма – степень справедливости данного общественного строя: «Ликвидировать коллаборационизм или, по крайней мере, свести его к минимуму можно лишь при условии, если воин будет считать общественный строй в своей стране справедливым, а его защиту рассматривать как свой первостепенный долг. Это первое условие для устранения коллаборационизма целиком зависит от господствующих политических сил в данной стране» [18, с. 10]. Предпосылки коллаборационизма складываются внутри, а не вне страны.

Одновременно К.Шлегель показал, как главные партийные и государственные структуры СССР и Германии (Коминтерн, дипломатия, разведка, армия) и политико-идеологические ориентации (подпольная деятельность, публицистика, журналистика, геополитика, историческая наука) в период между первой и второй мировыми войнами накапливали потенциал и формировали «ландшафт предательства» (см.: [23]). История советской науки показывает: изменить родине можно, не выходя за пределы Садового кольца...

На протяжении XX в. опасность войны и связанная с ней структура экономических, социальных, политических и идеологических отношений и институтов пронизала все страны Европы. В этой ситуации большинство российских/советских ученых пошли на сотрудничество с властью, уничтожавшей свое население не меньше, чем в войнах с внешним врагом³⁷. Поэтому правительства СССР и других социалистических стран были чужими по отношению к своему населению. Наука усиливала эти правительства. Значит, ее судьба сопоставима с судьбой Русской православной церкви, для которой коллаборационизм – самый привычный способ поведения (см.: [15]). Проблема смещается к классификации видов коллаборационизма и сопротивления в научном сообществе. В рецензируемой книге собран материал, который может быть использован при построении такой классификации. Например, если вслед за Э. Нольте считать войну 1939–1945 гг. не второй мировой, а европейской гражданской войной, то весь материал о поведении ученых в период гражданской войны в России и до завершения холодной войны приобретает совершенно новое и актуальное звучание, которое выходит за рамки избитого противопоставления тоталитаризма и модернизации³⁸.

Комплекс «служения государству» непосредственно связан с настоящим моментом. Главным в предшествующей истории было разрушение: «Фактически, на протяжении человеческой истории случилась колоссальная потеря приобретенного опыта и знаний» [16, с. 19]. Наука участвовала в разрушении. Значит, все модели организации науки (колониально-имперская, революционно-бюрократическая, самодержавно-бюрократическая) порождают одну и ту же проблему. В России ситуация обостряется: ни дореволюционный, ни советский опыт, ни заимствование закордонных моделей не помогут в ее решении.

Может быть, вернуться к публичному (а не цеховому) обсуждению концепции П. Фейерабенда: науку (вслед за религией) надо отделить от государства? Даже классическое требование отделить религию от государства встречает жесткое сопротивление современных православных иерархов. Что же тогда говорить о научных архиереях? Однако социальная история науки позволяет уточнить П. Фейерабенда. Сами политические цели науки (обещания ученых создать новые технологии и оружие, обеспечить захват и освоение территорий, рост военного могущества, международного влияния, финансово-экономическое процветание, разрешение социально-политических конфликтов) относятся к научно-политической риторике. Она устарела (могу привести множество примеров), не подтверждается эмпирически (многочисленные институты мира и разрешения конфликтов несколько не уменьшили число конфликтов во второй половине XX века) и требует пересмотра.

По принципу контраста с советской наукой и использованием идей М.К. Петрова (который отстаивал принципиальную противоположность науки и политики, познания и управления) нетрудно построить идеальный тип научной политики: разорвать связь верхушки

³⁷ В СССР было уничтожено 20 млн., в Китае 65 млн., в Северной Корее 2 млн., во Вьетнаме 1 млн., в Камбодже 2 млн., в Восточной Европе 1 млн., в Латинской Америке 150 тыс., в Африке 1,7 млн., в Афганистане 1,5 млн., в мировом коммунистическом движении 10 тыс. человек (см.: [4, с. 37]).

³⁸ Кстати сказать, авторы почему-то обошли острую дискуссию среди германских историков на эту тему.

научного сообщества с аппаратом контроля над наукой; исключить подчинение научной политики приоритетам государственного аппарата; исключить централизм и иерархию в научных учреждениях; конкуренцию групп внутри научных дисциплин заменить сотрудничеством; исключить административный контроль над планами научных исследований, институциональной структурой, назначением на должности и международными связями; исключить все перечисленные виды риторики при взаимодействии научного сообщества и власти; общественный престиж науки и привилегии ученых могут устанавливаться только на основе многообразия видов равенства (см.: [8]). По сути дела, речь идет о восстановлении всей системы разрушенных социальных связей науки с обществом. Прежде всего – о долгом прощании с советской системой³⁹.

Как это сделать? Как разорвать связь науки с военно-промышленным комплексом? Ведь целые поколения и отряды современных российских и закордонных ученых воспитаны в другой парадигме. А вся система научных и политических институтов современной России устроена совсем не для снижения «цены убеждений» (если использовать метафору Д. Норта). Я не Ленин. Не дам ответ на вопросы. Положение петербургских коллег лучше. Они слушают призыв: «Даёшь империю!». Теперь его кидает в народную гущу Питерский губернатор – бывшая комсомольская дама из Шепетовки. Это дает дополнительный стимул для развития сформулированных в книге идей. Но тысячестраничный фолиант даже один раз прочесть трудновато. А здесь требуется многократные штудии. Значит, идеи надо экспроприировать – превратить их в Библию светской культуры и преподавать в школах вместо Основ православной культуры, предлагаемых усердными не по разуму чиновниками из Минобразования и всегда готовыми им услужить культурологами.

Возникает когнитивная задача – использование авторской концепции для анализа современной российской науки. В том числе сходства и различия социальной истории русского православия и русской науки – от математики до философии. Кстати, этот сюжет совершенно не рассматривается в капитальном двухтомнике петербургского историка (см.: [14]). Надо описать политико-административные и идеологические группировки, роль геронтократии, современные формы проявления конфликта научных школ Москвы и Петербурга, центра и провинции, научно-административные клики, кланы и команды во всем комплексе научных дисциплин, формы воспроизводства «вотчинной системы» в науке и образовании России. Это поможет уточнить тезис о соотношении профессиональной и политической свободы в современном научном сообществе.

В заключение приятно отметить, что все мои идеи о государственном аппарате, специфике дискуссий 1920-х гг. и послевоенных дискуссий, особенностях власти и государственной службы в России, бюрократизации науки и пр. (высказанные 20 и более лет назад) нашли в книге документальное и фактическое подтверждение. Теперь кто-то должен заняться поиском фальсифицирующих примеров, поскольку без них всякая теория не может претендовать на полноту.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гинзбург В.Л. О науке, о себе и о других. М.: Физматлит, 2004.
2. И.П.Павлов: pro et contra. СПб.: Изд. Русского Христианского гуманитарного института, 1999.
3. Игнатъев А.А. Ценности науки и традиционное общество: социокультурные предпосылки радикального политического дискурса // Вопросы философии. 1991. № 4.
4. Куртуа С., Верт Н., Панне Ж.-Л., Пачковский А., Бартошек К., Марголен Ж.-Л. Черная книга коммунизма: преступления, террор, репрессии. М., 1999.
5. Левинсон А. Опыт социогрaфии. Статьи. М.: Новое литературное обозрение, 2004.
6. Лоуэнталь Д. Прошлое – чужая страна. СПб.: Владимир Даль, 2004.

³⁹ Приведу один пример. В СССР доступ к «кремлевской вертушке» означал политическую силу, социальный престиж и материальное процветание. Сегодня мобильник – элемент быта. На фоне каждого телефонного болтуна маячит советский чиновник со всеми его социальными конотациями. Но институты производства и рекламы всяких «телекомов» обходят это «бревно в глазу». Значит, переплетение рынка с советским наследством обеспечивает воспроизводство технократического и утилитарного видения мира в сфере, так сказать, интимной свободы потребления и болтовни, а не только высоких сфер научной политики.

7. Макаренко В.П. Политическая концептология: обзор повестки дня. М.: Праксис, 2005.
8. Макаренко В.П. Равенство: логико-методологический анализ // Общество и экономика. 2003. № 11.
9. Макаренко В.П. Русская власть: теоретико-социологические проблемы. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 1998.
10. Маккензи У. Секретная история УСО: управление специальных операций в 1940–1945 гг. М.: Транзиткнига, 2004.
11. Мартынов А.П. Моя служба в Отдельном корпусе жандармов // «Охранка». Воспоминания руководителей политического сыска. Т. 1. М.: Новое литературное обозрение, 2004.
12. Маршакова-Шайкевич И.В. Анализ вклада России в развитие социальных и гуманитарных наук // Вопросы философии. 2000. № 8.
13. Махно Н. Азбука анархиста. М.: Вагриус, 2005.
14. Мионов Б.Н. Социальная история России периода империи (XVIII – начало XX в.). Генезис личности, демократической семьи, гражданского общества и правового государства. Т. 1–2. СПб.: Дмитрий Буланин, 1999–2000.
15. Митрохин Н. Русская православная церковь: современное состояние и актуальные проблемы. М.: Новое литературное обозрение, 2004.
16. Морен Э. Принципы познания сложного в науке XXI века // Вызов познанию: стратегии развития науки в современном мире. М.: Наука, 2004.
17. Наука и кризисы. Историко-сравнительные очерки. Редактор-составитель Э.И. Колчинский. СПб.: Дмитрий Буланин, 2003.
18. Семиряга М.И. Коллаборационизм. Природа, типология и проявления в годы второй мировой войны. М.: РОССПЭН, 2000.
19. Скоропадский П. Воспоминания: конец 1917 – декабрь 1918. Киев-Филадельфия, 1995.
20. Сухомлинов А. Кто вы, Лаврентий Берия? Неизвестные страницы уголовного дела. М.: Детектив-Пресс, 2004.
21. Февор-Ропер Х. Застольные беседы Гитлера. 1941–1944. М.: Центрполиграф, 2004.
22. Хелли Р. Холопство в России. 1450–1725. М., 1998.
23. Шлегель К. Берлин, Восточный вокзал. Русская эмиграция в германии между двумя войнами (1919–1945). М.: Новое литературное обозрение, 2004.
24. Юдин Б.Г. История советской науки как процесс вторичной институционализации // Философские исследования. 1993. № 1.

ПРАВОВОЙ СТАТУС ГОСУДАРСТВЕННОЙ КОРПОРАЦИИ

Е.В. ШИМБАРЕВА,

*кандидат юридических наук, доцент,
Южный федеральный университет*

В последнее время наблюдается бурный рост количества крупных хозяйствующих субъектов в различных отраслях экономики, обладающих большим рыночным потенциалом. Новый участник рынка, правовой статус которого вызвал активную дискуссию в литературе, представляет собой государственную корпорацию – весьма специфическую организационно-правовую форму юридического лица. Необходимо подчеркнуть, что правовой статус корпорации как субъекта корпоративного права не урегулирован в российском законодательстве, а сама корпорация представляет собой в первую очередь доктринальное понятие. Под корпорацией исследователи понимают коммерческую организацию, получившую статус юридического лица в результате государственной регистрации, основанную, прежде всего, на объединенных капиталах (добровольных взносах), для осуществления определенной социально полезной деятельности, в которой собственность отделена от управления [9, с. 147].

Противоречие заключается в том, что российский законодатель все же использует термин «корпорация» в нормативно-правовых актах, но его содержание кардинально отличается от классического традиционного понимания корпорации¹. Речь идет об активном использовании государством организационно-правовой формы государственной корпорации, в том смысле, в каком она закреплена в ст. 7.1 ФЗ «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996 г. [21, ст. 145], в связи с чем в последнее время даже стало высказываться мнение о возникновении новой формы собственности – частно-публичной или административно-коммерческой [10, с. 28].

В 1999 г. Федеральный Закон «О некоммерческих организациях» был дополнен ст. 7.1 «Государственная корпорация» [19, ст. 3473]. Согласно этой статье государственной корпорацией признается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная Российской Федерацией на основе имущественного взноса и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций. Имущество, переданное государственной корпорации Российской Федерацией, является собственностью государственной корпорации. Государственная корпорация использует имущество для целей, определенных законом, предусматривающим создание государственной корпорации, и может осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых она создана, и соответствующую этим целям.

Особенности правового положения государственной корпорации устанавливаются специальным законом, на основании которого она создается. Для создания государственной корпорации не требуется учредительных документов, предусмотренных ст. 52 ГК РФ (устав и/или учредительный договор). В специальном законе должны определяться наименование государственной корпорации, цели ее деятельности, место ее нахождения, порядок управления ее деятельностью (в том числе органы управления государственной корпорации и порядок их формирования, порядок назначения должностных лиц государс-

¹ Доктрина русского дореволюционного законодательства отличала в составе юридических лиц на соединение лиц (корпорация) и на учреждения (институты). Г.Ф. Шершеневич отмечал, что «...юридическое лицо играет роль «скобок», в которые заключаются однородные интересы известной группы лиц для более упрощенного определения отношений этой коллективной личности к другим. Соединения лиц могут быть публичными, например, дворянское общество, или же частными, например, акционерное товарищество» (см.: [25, с. 92]); Д.И.Мейер также рассматривает корпорации как объединения лиц, отличая их от учреждений (см.: [11]).

твенной корпорации и их освобождения), порядок реорганизации и ликвидации государственной корпорации и порядок использования имущества государственной корпорации в случае ее ликвидации. В науке высказана точка зрения, что нормативное регулирование в случае государственной корпорации в силу принятия специального закона для ее создания подменяется индивидуально-правовым, а порядок создания юридического лица склоняется к распорядительному².

Будучи законодательно закрепленной в 1999 г., государственная корпорация как организационно-правовая форма юридического лица не использовалась довольно долгое время³. При включении государственной собственности в гражданский оборот обходились, в зависимости от цели создания, унитарными предприятиями – ГУП «Московский Метрополитен», акционерными обществами с 100-процентным участием государства – ОАО «Российские железные дороги» (как коммерческими юридическими лицами) или, например, государственными учреждениями – федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Южный федеральный университет» (как некоммерческими юридическими лицами). На основании Федерального Закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» в 2003 г. была создана государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов» [23, ст. 5029], которая долгое время оставалась единственной реально действующей государственной корпорацией и работает по настоящее время. В науке это обстоятельство служило поводом для критики закрепления организационно-правовой формы государственной корпорации в ФЗ «О некоммерческих организациях», особенно в свете активного развития корпоративного права и корпоративной конфликтологии. Так, многие авторы отмечают нецелесообразность правовой конструкции государственной корпорации, особенно, с их точки зрения, очевидной вследствие удачной доктринальной классификации юридических лиц на корпорации и учреждения: «в действующем законодательстве это понятие применяется крайне редко и, как представляется, крайне неудачно» [8, с. 8].

Однако в 2007 г. законодатель для решения стратегических задач долгосрочного характера снова обратился к организационно-правовой форме государственной корпорации. Так, в мае 2007 г. появился ФЗ «О банке развития», регулирующий правовое положение, принципы организации, цели создания и деятельности, порядок реорганизации и ликвидации банка развития – государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». Внешэкономбанк действует в целях обеспечения повышения конкурентоспособности экономики Российской Федерации, ее диверсификации, стимулирования инвестиционной деятельности путем осуществления инвестиционной, внешнеэкономической, страховой, консультационной и иной деятельности по реализации проектов в Российской Федерации и за рубежом, в том числе с участием иностранного капитала, направленных на развитие инфраструктуры, инноваций, особых экономических зон, защиту окружающей среды, на поддержку экспорта российских товаров, работ и услуг, а также на поддержку малого и среднего предпринимательства [18].

В июле 2007 г. был принят ФЗ «О российской корпорации нанотехнологий», устанавливающий правовое положение, принципы организации, цели создания и деятельности, порядок управления деятельностью, порядок реорганизации и ликвидации Российской корпорации нанотехнологий, которая действует в целях содействия реализации государс-

² Ведь ФЗ «О некоммерческих организациях» уделяет такой, казалось бы, важной форме юридического лица всего одну статью, а все детали рассматриваются в специальном нормативном акте. При этом необходимо учитывать, что так как федеральный закон является нормативно-правовым актом, имеющим общеобязательный характер, и рассчитан на неопределенное время, место применения и неограниченный круг лиц, в каждом конкретном случае, устанавливая детали регулирования деятельности государственной корпорации, законодатель фактически каждый раз устанавливает новую организационно-правовую форму юридического лица (см.: [1, с. 208]).

³ В материалах законопроекта ФЗ «О некоммерческих организациях» говорится, что в целях создания законодательной базы для преобразования Агентства по реструктуризации кредитных организаций из ОАО, являющегося кредитной организацией, в некоммерческую организацию данным проектом предлагается создать новый вид некоммерческой организации, наилучшим образом соответствующий целям и особенностям деятельности Агентства, – государственную корпорацию. Это позволяет сделать вывод о том, что внесение изменений в закон преследовало единственную цель: подвести законодательную базу только под одну организацию, что выглядит довольно нецелесообразно (см. [12]).

твенной политики в сфере нанотехнологий, развития инновационной инфраструктуры в сфере нанотехнологий, реализации проектов создания перспективных нанотехнологий и наноиндустрии [22].

ФЗ «О фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» от 21.07.2007 г. целях создания безопасных и благоприятных условий проживания граждан, повышения качества реформирования жилищно-коммунального хозяйства, формирования эффективных механизмов управления жилищным фондом, внедрения ресурсосберегающих технологий устанавливает правовые и организационные основы предоставления финансовой поддержки субъектам Российской Федерации и муниципальным образованияам на проведение капитального ремонта многоквартирных домов, переселение граждан из аварийного жилищного фонда путем создания некоммерческой организации, осуществляющей функции по предоставлению такой финансовой поддержки, определяет компетенцию, порядок создания некоммерческой организации и ее деятельности, регулирует отношения между указанной некоммерческой организацией, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления [24].

30 октября 2007 г. был принят ФЗ «О Государственной корпорации по строительству олимпийских объектов и развитию города Сочи как горноклиматического курорта». Целью деятельности Корпорации (краткое название ГК Олимпстрой) является осуществление управленческих и иных общественно полезных функций, связанных с инженерными изысканиями при строительстве, с проектированием, со строительством и с реконструкцией, организацией эксплуатации объектов, необходимых для проведения XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в городе Сочи, а также для развития города Сочи как горноклиматического курорта [20].

На разных стадиях рассмотрения находятся законопроекты «О Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» (принят Государственной Думой 13.11.2007) [14], «О Государственной корпорации «Ростехнологии»» (запланирован для рассмотрения в Совете Федераций РФ на 16.11.2007 г.) [13]. Профильными министерствами планируется внесение на рассмотрение в Государственную Думу РФ законопроектов, касающихся создания государственных корпораций Автодор (развитие дорожной сети в РФ, в том числе и платных автомобильных дорог), Росрыбфлот (деятельность в области рыбопромышленного комплекса), Фармацевтический логистический комплекс (деятельность по закупке лекарственных препаратов для граждан).

Исходя из специальных законов мы можем, наконец, сделать выводы об основных чертах государственной корпорации как организационно-правовой формы. Являясь некоммерческим юридическим лицом, государственные корпорации вправе осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, установленных специальным законом, и соответствует этим целям. Прибыль корпорации, полученная по результатам ее деятельности, подлежит направлению исключительно на достижение целей, указанных в специальном законе. Имущество корпорации формируется за счет имущественного вноса Российской Федерации, доходов, получаемых от деятельности корпорации, добровольных имущественных взносов и пожертвований, а также за счет других законных поступлений и является собственностью Корпорации. Органы государственной власти не вправе вмешиваться в деятельность корпорации, за исключением случаев, предусмотренных федеральными законами. Органами управления государственных корпораций являются чаще всего наблюдательный совет корпорации, правление корпорации и генеральный директор корпорации. В некоторых корпорациях образуется также консультативный орган (например, научно-технический совет ГК «Роснано»)), действуют ревизионные комиссии. Корпорация реорганизуется или ликвидируется на основании федерального закона, определяющего порядок ее реорганизации или ликвидации.

Необходимо отметить, что очень важно отличать государственную корпорацию как организационно-правовую форму юридического лица и корпорацию как часть фирменного наименования хозяйствующего субъекта, имеющего иную организационно-правовую форму (например, ФГУП «Государственная корпорация по организации воздушного дви-

жения в Российской Федерации», ФГУП «Государственная инвестиционная корпорация», АО «Государственная страховая корпорация по страхованию экспортных кредитов и инвестиций»). В последнее время также создаются масштабные промышленные холдинги в виде открытых акционерных обществ, в названии которых фигурирует термин «корпорация». Так, например, согласно Указа Президента РФ 21.02.2006 г. Российской Федерацией и акционерами российских авиастроительных организаций было учреждено открытое акционерное общество «Объединенная авиастроительная корпорация» с внесением в качестве вклада Российской Федерации в его уставный капитал находящихся в федеральной собственности акций открытых акционерных обществ. Доля Российской Федерации в уставном капитале учреждаемого акционерного общества составила не менее 75% акций [17]. Также действуют в соответствующих отраслях промышленности ОАО «Объединенная судостроительная корпорация», ОАО «Объединенная авиадвигателестроительная корпорация».

В науке идет активная дискуссия по поводу целесообразности использования организационно-правовой формы государственной корпорации. Очевидно, что государственные корпорации создаются в проблемных отраслях экономики. Предполагается, что речь идет об осуществлении масштабных проектов, которые, как считается, должны быть самоокупаемыми и в итоге приносить прибыль инвестирующей организации. Одна из точек зрения на существующую тенденцию такова, что эти процессы рассматриваются не как благотворительность со стороны государства, а скорее как расширение сферы государственного влияния в экономике [10, с. 28]. Есть и обратное мнение. Так, например, по мнению И.В. Ершовой, «за государственными корпорациями – большое будущее. Их создание в различных областях экономики реально позволит упростить весьма громоздкую структуру органов исполнительной власти, создать реальное связующее звено между государством и хозяйствующими субъектами. Кроме того, государственные корпорации могли бы стать консультационными центрами, решать вопросы социальной политики, санитарно-эпидемиологического, экологического благополучия населения» [3, с. 41].

Вместе с тем обоснованность использования конструкции государственной корпорации в различного рода «национальных проектах» вызывает некоторые сомнения, поскольку данная организационно-правовая форма обладает рядом очевидных противоречий. В частности, совмещение государственной корпорацией функций государственного органа (участие в выработке и содействие реализации государственной политики, разработка и согласование проектов нормативных правовых актов) и бизнес-структуры (финансирование проектов, осуществление предпринимательской деятельности, хоть и в ограниченных рамках) является источником постоянного конфликта интересов в деятельности государственной корпорации. Так, Правовое управление Государственной Думы РФ указало в своем Заключении по проекту федерального закона «О Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» на то обстоятельство, что законопроект не отвечает предназначению государственной корпорации как некоммерческой организации – субъекта частного права, созданной для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций (статья 7.1 Федерального закона «О некоммерческих организациях»), а положения законопроекта, наделяющие Корпорацию по сути функциями органа государственной власти, нуждаются в дополнительном обсуждении, поскольку Корпорация не является таким органом. Это противоречит Постановлению Конституционного Суда Российской Федерации от 27 января 1999 г. № 2-П, разъясняющего систему государственных органов, Постановлению Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 20 января 2003 г. № 2, разъясняющего понятие нормативно-правового акта [5]. Кроме того, еще в 1999 г. при внесении в Государственную Думу проекта ФЗ «О внесении дополнения в Федеральный закон «О некоммерческих организациях» в заключении Правового Управления указывалось на некорректность термина «корпорация» в данном случае [4].

С точки зрения чиновников, создание государственной корпорации – это наиболее оптимальный в сложившихся условиях вариант консолидации отрасли, восстановления государственного контроля и управляемости в наиболее критичных отраслях [2]. В доктрине же идет активная критика организационно-правовой формы государственной

корпорации в первую очередь с той позиции, что с ее введением нарушается система основных правовых институтов. Это опасный симптом размывания всей системы некоммерческих юридических лиц. Законодатель утрачивает ориентиры, последовательно отказываясь от каких-либо классификационных критериев. Статья 7.1. ФЗ «О некоммерческих организациях» отличается такими лаконичными и в то же время каучуковыми формулировками, что ее толкование практически невозможно. Термин «корпорация» в данном случае, если иметь в виду классическое понимание ее как организации, основанной на членстве, вызывает сомнение, потому как в государственной корпорации один учредитель – Российская Федерация [1, с.208].

Больше всего опасений возникает при рассмотрении правового статуса имущества, переданного государственной корпорации на праве собственности. Стала даже высказываться точка зрения о возникновении новой формы собственности – административно-коммерческой или госкорпоративной. «Государственная корпорация – не что иное, как новая форма собственности. И не государственная, и не частная. Все корпорации выведены из-под прямого контроля правительства, их руководство назначает лично президент, прибыль не подлежит распределению, а правила раскрытия информации менее жесткие, чем для акционерных обществ...» [10, с. 28]. В соответствии с действующим законодательством имущество, переданное государственной корпорации, является его собственностью. Означает ли это, что государственные корпорации, становясь собственниками переданного имущества, могут быть признаны субъектами частной собственности? Имущество государственной корпорации передается государством безвозмездно, что исключает возможность квалификации такой передачи приватизацией. Некоторые авторы считают, что интересы граждан и юридических лиц призвана обслуживать только частная собственность, детализируя, что “имущество, принадлежащее на праве собственности любому юридическому лицу, за исключением унитарного предприятия, или государственного, или муниципального учреждения, является объектом частной собственности” [7, с. 258, 260]. Отличие между содержанием права собственности большинства некоммерческих организаций и публично-правовых образований будет заключаться главным образом в том, что у первых реализация осуществляется в целях удовлетворения пусть социального, но коллективного интереса (интересов строго определенного коллектива), а публично-правового образования – в целях удовлетворения социального, но публичного интереса (интереса всех) [16]. Такое размывание форм собственности и расплывчатое понятие государственной собственности может иметь негативные последствия как для частных структур, так и для государства.

Представляется, что в отечественном законодательстве организационно-правовая форма государственной корпорации установлена как раз для того, чтобы заложить презумпцию тождественного функционирования этого субъекта в экономическом обороте наряду с другими субъектами гражданского права, хотя, бесспорно, с точки зрения внутренних отношений государственная корпорация не может быть отнесена к “классическим” корпорациям. Действительно, законодатель использует конструкцию юридического лица частного права для осуществления функций публичного характера. Законодательные противоречия позволяют некоторым исследователям делать вывод о том, что государственная (или публичная, как ее иногда называют) корпорация представляет собой новый субъект публичных правоотношений [15, с. 53]. При этом статус государственной корпорации напоминает правовой статус публичных корпораций в англосаксонской системе права (public corporation и public benefit company)⁴.

Закрепление в российском законодательстве организационно-правовых форм государственной корпорации и учреждения усложняет использование классической доктринальной классификации юридических лиц на корпорации и учреждения, столь удачной для целей корпоративного права. Если до 2007 года в науке высказывалась точка зрения об элементарной неточности и терминологической ошибке, то после принятия множес-

⁴ В англосаксонской правовой системе под публичными корпорациями могут пониматься как целые муниципальные образования (город, деревня), так и отдельные государственные органы, а также юридические лица, создаваемые государством и осуществляющие деятельность, направленную на общественно-полезные цели.

тва специальных федеральных законов, закрепляющих правовой статус создаваемых государственных корпораций, законодатель подтвердил свое намерение активно использовать государственные корпорации как средство улучшения экономических условий в отдельных отраслях хозяйства, требующих государственного дотирования. Даже предполагая, что законодатель отличает государственную корпорацию от частной, мы не можем назвать государственную корпорацию корпорацией в классическом смысле исходя из ее принципа организации и правового статуса. Это неоднозначность в терминологии может привести к правовым коллизиям.

Кроме того, вызывает вопросы целесообразность использования организационно-правовой формы государственной корпорации в принципе. Возникновение на рынке такого крупного хозяйствующего субъекта, получающего финансирование непосредственно из бюджета, не обязанного открыто публиковать информацию, касающуюся своей деятельности, может привести к ограничению конкуренции и появлению монополистических тенденций. Неизвестно, какие перспективы у созданных государственных корпораций, ведь хозяйствующий субъект, обладающий таким мощным административным ресурсом», вряд ли вызовет доверие со стороны частных контрагентов. Положительный результат, с нашей точки зрения, может быть достигнут только в том случае, если государственная корпорация, аккумулировав в отрасли материальные ресурсы, передаст свое имущество частным участникам рынка и впоследствии ликвидируется⁵.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданское право: Учеб. В 3-х т. Т. 1. / Н.Д. Егоров, И.В. Елисеев и др.; отв. ред. А.П. Сергеев, Ю.К. Толстой. М.: ТК Велби, Проспект, 2004.
2. Емельяненко А. «Росатом» во втором прочтении // Российская газета. 9.11.2007. № 251(4514).
3. Ершова И.В. Проблемы правового статуса государственных корпораций // Государство и право. 2001. № 6.
4. Заключение к проекту Федерального закона № 99062966-2 «О внесении дополнения в Федеральный закон «О некоммерческих организациях» // Официальный сайт Государственной Думы РФ (<http://www.duma.gov.ru>)
5. Заключение по проекту Федерального закона № 475370-4 «О Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом», внесённому Президентом Российской Федерации (первое чтение) по поручению Совета Государственной Думы от 4 октября 2007 года (протокол № 266) // Официальный сайт Государственной Думы РФ (<http://www.duma.gov.ru>)
6. Калашникова Н. Выход есть // Итоги. 2007. № 46.
7. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Ч. 1 / Отв. ред. О.Н. Садиков. М., 1995.
8. Корпоративное право / Отв. ред. И.С. Шиткина. М.: Волтерс Клувер, 2007.
9. Корпоративное право: Учеб. для юридических вузов / В.В. Гуцин, Ю.О. Порошкина, Е.Б. Сердюк. М.: Эксмо, 2006.
10. Красавин А. Госмонопользование // Итоги. 08.10.2007. № 41(591).
11. Мейер Д.И. Русское гражданское право // Юридический форум для юристов «ЮрКлуб» (<http://forum.yurclub.ru/index.php?download=55>)
12. Пояснительная записка к проекту Федерального закона № 99062966-2 «О внесении дополнения в Федеральный закон «О некоммерческих организациях» // Официальный сайт Государственной Думы РФ (<http://www.duma.gov.ru>)
13. Проект Федерального закона «О Государственной корпорации «Ростехнологии» № 472469-4 // Официальный сайт Государственной Думы РФ (<http://www.duma.gov.ru>)

⁵ О такой стратегии говорит большинство специалистов в этой сфере. Так, Президент РСПП А. Шохин, отмечая, что любой предприниматель, заходя в какой-то бизнес, должен заранее формировать стратегию выхода, считает, что наиболее удачным планом была бы сначала консолидация активов, затем акционирование со стопроцентным участием, потом IPO и абсолютно прозрачная приватизация, которую не удалось осуществить в 90-е годы (см.: [6, с. 30]).

14. Проект Федерального закона «О Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» № 475370-4 // Официальный сайт Государственной Думы РФ (<http://www.duma.gov.ru>)
15. Романовская О.В. О понятии публичной корпорации // Правоведение. 2006. № 5.
16. Блярян А. Государственные корпорации как юридическая фикция «путинга» // Аналитический портал-блог «Гражданский иск» (<http://civilaction.ru/?p=94>)
17. Указ Президента РФ «Об открытом акционерном обществе «Объединенная авиастроительная корпорация» № 2005/02/21-1 от 21.02.2006 // Официальный сайт Президента РФ (<http://www.kremlin.ru>)
18. Федеральный закон «О банке развития» от 17.05.2007 г. № 82-ФЗ // Российская газета. 24.05.2007. № 4371.
19. Федеральный Закон «О внесении дополнений в Федеральный Закон «О некоммерческих организациях» от 08.07.1999 № 140-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 12.07.1999. № 28.
20. Федеральный закон «О Государственной корпорации по строительству олимпийских объектов и развитию города Сочи как горноклиматического курорта» от 30.10.2007 г. № 238-ФЗ // Российская газета. 03.11.2007. № 4510.
21. Федеральный закон «О некоммерческих организациях» № 7-ФЗ от 12.01.1996 // Собрание законодательства РФ. 15.01.1996. № 3.
22. Федеральный закон «О российской корпорации нанотехнологий» от 19.07.2007 № 139-ФЗ // Российская газета. 25.07.2007. № 4422.
23. Федеральный закон «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» от 23.12.2003 № 177-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 29.12.2003. № 52.
24. Федеральный закон «О фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» от 21.07.2007 № 185-ФЗ // Российская газета. 27.07.2007. № 4425.
25. Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права (по изданию 1914 г.). М., 1994.

ПЕРСПЕКТИВЫ «НАНОТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОРЫВОВ» В ТРАНСГРАНИЧНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ

В.И. ЛЯШЕНКО,

*кандидат экономических наук,
руководитель филиала Института экономики промышленности НАН Украины
при Луганском национальном педагогическом университете им. Т. Шевченко,*

Т.Ф. БЕРЕЖНАЯ

*научный сотрудник филиала Института экономики промышленности
НАН Украины при Луганском национальном
педагогическом университете им. Т. Шевченко*

Повышение инновационности и конкурентоспособности экономики часто провозглашается на государственном уровне в качестве стратегического направления развития страны. Однако пока не удается выстроить целостный экономический механизм, связывающий науку, промышленность и образование. В течение последних лет осуществляются попытки создания отдельных элементов инновационной системы (государственных фондов поддержки научных исследований и инноваций, технопарков, венчурных фондов, особых экономических зон), но вне связи с основными участниками инновационной деятельности. Более того, формирование инновационной системы происходит в рамках институциональной среды, не адекватной рыночной экономике, и при отсутствии других условий, необходимых для инновационного развития [3, 2, 9]. В итоге инновационная деятельность носит фрагментарный и несистематический характер, а формирование инновационной системы идет стихийно и локализовано.

Развитию нанотехнологии – научно-технологического направления, сформировавшегося на стыке физики, химии, биологии медицины и материаловедения, придается огромное значение во всех развитых в техническом отношении странах. Ожидаемое к 2015 г. широкое промышленное применение нанотехнологий внесет серьезные экономические и социальные изменения в жизнь всего человечества. За рубежом работы в этой области стремительно развиваются в течение последних лет в рамках ряда приоритетных программ правительств Японии, США, ФРГ, Франции, Китая и других стран. За последние годы десятки стран приняли национальные программы развития нанотехнологий как высший, национальный приоритет. По данным консалтинговой компании «Lux research», в 2004 г. правительства, корпорации и частные предприниматели по всему миру потратили около 9 млрд долл. на научно-исследовательские работы в области нанотехнологии, число зарегистрированных патентов приближается к 90 тыс.

Ежегодное государственное финансирование исследований и разработок в этой области, по оценкам некоторых экспертов, составляет в Европейском союзе около 800 млн. евро, в США – около 800 млн. долл., в Японии – до 500 млн. долл., в Китае – более 100 млн. долл. По прогнозу Национального фонда науки США (National science foundation), к 2015 г. годовой оборот рынка нанотехнологии достигнет 1 трлн. долл. [16]. Термины «нанозкономика» и «нейроэкономика» были введены в научный оборот на постсоветском пространстве соответственно Г. Клейнером [5] и Г.Ю. Трофимовым [15].

О ведущей роли нанотехнологий в стратегической перспективе развития человечества позволяет судить и использование идей Н. Кондратьева. Главный элемент творческого наследия Кондратьева – это, по общему мнению, его теория длинных волн. В том или ином контексте она находится в центре внимания многих ведущих экономистов современности [10]. Первые высказывания о длинных волнах появились в конце XIX века, когда целый

© Ляшенко В.И., 2007

© Бережная Т.Ф., 2007

ряд известных экономистов (в том числе М. Туган-Барановский) обратили внимание на наличие длительных, с периодом примерно 50 лет, колебаний отдельных экономических показателей. С тех пор публикации на эту тему продолжают непрерывно, но наибольший вклад в создание концепции и теории длинных волн внес Кондратьев, который связал длинные волны не только с динамикой цен, но и с общим контекстом экономического роста [6, с. 28–79; 7, с. 5–72, 178–219, 243–269]. Длинные волны имеют наибольший период колебаний (до полувека) (табл. 1).

Таблица 1

Циклы Кондратьева – таблица Менделеева для экономики [1, с. 123].

	1–2	2–3	3–4	4–5	5–6*
Процветание	1785–1815	1860–1873	1905–1920	1948–970	2015–2030
Спад	1815–1825	1873–1886	1920–1929	1970–1990	2030–2045
Депрессия	1825–1840	1886–1896	1929–1937	1990–2000	2045–2060
Восстановление	1840–1860	1895–1905	1937–1948	2000–2010–15	2060–2075
Длительность цикла	65 лет	56 лет	41 год	65–67 лет	Около 60 лет
Доминирующие технологии и отрасли производства	Энергия пара, текстильная промышленность	Уголь, сталь, железные дороги	Нефть, электроэнергия, химическая и автомобильная промышленность	Компьютеры, ракеты, авиационная электронная промышленность	Биотехнологии, информационные и нанотехнологии

* – оценки авторов

В отличие от колебаний делового цикла, которые могут быть обнаружены непосредственно, эффект длинных волн становится заметным только после определенной обработки статистических данных. Это обстоятельство поднимает волнующий многих экономистов вопрос о дополнительной проверке реальности длинных волн.

Однако это не самый интересный вопрос. Куда важнее, нежели определить, существуют ли длинные волны в экономике «на самом деле», установить возможность эффективно встраивания модели Кондратьева в более общую модель долговременного, в масштабе ряда десятилетий, экономического роста (долгосрочную экономическую динамику). Так понимал значение своей теории сам Кондратьев: «Если большие циклы существуют, то они являются весьма важным и существенным фактом экономической динамики, фактом, отражения которого встречаются во всех основных отраслях социально-экономической жизни» [7, с. 57].

Под этим углом зрения и следует рассматривать вклад Кондратьева в мировую экономическую науку. В определенном смысле теория длинных волн Кондратьева способна занять в социально-экономических науках такое же место, какое в естественных занимает периодическая таблица Д. Менделеева. Для этого надо вернуться к анализу текстов самого Кондратьева, несколько подзабытых на фоне многочисленных рассуждений о его величии.

Используя доступный ему статистический материал, Кондратьев выделил длинные волны в экономическом развитии Европы с конца XVIII века до периода 1914–1920 годов. При этом он обнаружил, что повышательная и понижательная фазы каждой длинной волны (большого цикла) обладают определенными свойствами, названными им эмпирическими правильностями. Им были сформулированы четыре таких закономерности.

1. «Перед началом повышательной волны каждого большого цикла, а иногда в самом начале ее, наблюдаются значительные изменения в основных условиях хозяйственной жизни общества. Эти изменения обычно выражаются (в той или иной комбинации) в глубоких изменениях техники производства и обмена (которым в свою очередь предшествуют значительные технические изобретения и открытия), а также в изменении условий денежного обращения, в усилении роли новых стран в мировой хозяйственной жизни» [7, с. 38]. Такие изменения происходят непрерывно, но они наиболее интенсивны в указанный период.

Кондратьев ссылается здесь не только на технические изобретения и открытия (это типично для его времени), но и на изменение «условий денежного обращения». В качестве главного денежного фактора он анализирует изменение объемов добываемого золота, поскольку до конца доведенной им периодизации длинных волн (20-е годы прошлого века) в мировой экономике господствовал золотой стандарт. «К концу понижительной волны большого цикла товарные цены достигают наиболее низкого уровня. Это значит, что к этому времени золото получает наиболее высокую покупательную силу и добыча его становится наиболее доходной. Наоборот, к концу повышательной волны большого цикла товарные цены достигают максимума, следовательно, золото имеет наиболее низкую покупательную силу, и добыча золота становится наименее доходной... Чем дальше развивается понижительная волна большого цикла, тем более настоятельными должны становиться стимулы к увеличению добычи золота» [7, с. 54]. Заменяя в этом утверждении «золото» на «деньги» и «покупательную силу золота» на процентные ставки, получим утверждение, весьма сходное с тем, какое использовал классик монетаризма М. Фридман для характеристики связи между изменениями денежной массы (процентной ставки) и протеканием деловых циклов (средних волн, по терминологии Кондратьева).

2. «Периоды повышательных волн больших циклов, как правило, значительно богаче крупными социальными потрясениями и переворотами в жизни общества, чем периоды понижительных волн» [7, с. 42]. К крупным социальным потрясениям и переворотам Кондратьев относил революции и войны. Войны (в том числе мировые) он считал скорее следствием длинных волн, чем их причиной. При этом он не отрицал обратного влияния войн на конкретные проявления соответствующей длинной волны.

3. «Понижительные волны больших циклов сопровождаются длительной депрессией сельского хозяйства» [7, с. 45]. Эта «эмпирическая правильность» выглядит в наше время (особенно при распространении циклов Кондратьева на неопределенное будущее) несколько странно и потому нуждается в пояснении. Сам Кондратьев объяснял ее следующим образом: «Промышленность обладает меньшей косностью и меньшей инертностью, чем сельское хозяйство... Промышленность быстрее приспосабливается к новым условиям после перелома конъюнктуры» [7, с. 65]. Но если это так, то третья «эмпирическая правильность» Кондратьева должна относиться к любой инерционной отрасли экономики, на протяжении длительного времени плохо приспосабливающейся к изменениям в условиях хозяйствования (примером может быть сталелитейная промышленность в нынешних США).

4. «Средние циклы, приходящиеся на понижительный период большого цикла, должны характеризоваться особой длительностью и глубиной депрессий, краткостью и слабостью подъемов. Средние циклы, приходящиеся на повышательный период большого цикла, должны характеризоваться обратными чертами... В период понижительных волн большого цикла закономерно преобладают годы депрессий, а в период повышательных волн большого цикла – годы подъемов» [7, с. 48]. При этом каждая понижительная фаза большого цикла подготавливает повышательную фазу следующей длинной волны. Дело в том, что повышательная фаза большого цикла требует использования огромного по размерам свободного капитала, который накапливается в понижительной фазе. Поэтому «в движении вкладов большие циклы существуют, но имеют обратный характер по сравнению с циклами в ценах, проценте на капитал и т.д. Периоды повышательных волн... соответствуют периодам понижающейся волны в движении вкладов, и наоборот» [7, с. 66].

Осталось выяснить, что представляет собой механизм порождения длинных волн. По мнению Кондратьева, в основе этого механизма лежат отклонения текущего состояния экономики от определенного вида равновесия. Следуя А. Маршаллу, Кондратьев различает краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные равновесия в экономике.

Рассмотрим короткий период времени, в котором предложение товаров неизменно (не успевает измениться). Тогда на рынке возникает равновесный уровень цен, уравнивающий спрос на товары и их предложение (равновесие первого порядка). Такие равновесные цены могут отклоняться от уровня цен производства (благоприятны для одних отраслей и неблагоприятны для других). В первых производство растет, в остальных па-

дает. И если взять средний период времени, когда уже может меняться выпуск, но ещё не успевает измениться запас основных капитальных благ, то рано или поздно возникнет равновесие второго порядка – «равновесие рыночных цен с ценами производства, и равновесие в размерах производства».

В длинные периоды времени, когда могут существенно изменяться не только размеры выпуска, но и запасы капитальных благ, в итоге также устанавливается равновесие. Однако «это будет равновесие не только спроса-предложения, не только размеров производства на основе данного уровня производительных сил, но и равновесие в распределении изменившегося запаса основных капитальных благ» – равновесие третьего уровня [7, с. 59].

С учетом этих различий, полагает Кондратьев, можно понять длинную волну как колебания относительно траектории подвижного равновесия третьего уровня. Во многом это аналогично теории деловых циклов по К. Марксу, представляющих собой колебания относительно траектории подвижного равновесия второго уровня. «Если Маркс утверждал, что материальной основой периодически повторяющихся в каждое десятилетие кризисов или средних циклов являются материальное изнашивание, смена и расширение массы орудий производства в виде машин, служащих в среднем в течение 10 лет, то можно полагать, что материальной основой больших циклов является изнашивание, смена и расширение основных капитальных благ, требующих длительного времени и огромных затрат для своего производства... Период усиленного строительства этих основных капитальных благ является периодом подъема, периодом отклонения реального уровня экономических элементов вверх от существующего уровня равновесия третьего порядка, является периодом длительного повышения конъюнктуры, хотя бы и прерываемого колебаниями более кратковременными. Период затишья в их строительстве является, наоборот, периодом движения реального уровня экономических элементов к уровню равновесия и ниже его» [7, с. 60–61].

Таким образом, деловые циклы (средние волны) отличаются от длинных волн в той самой степени, в какой обычные капитальные блага (здания, машины и пр.) отличаются от основных капитальных благ (в качестве примера таких благ Кондратьев рассматривает железные дороги). Иначе говоря, основные капитальные блага – это инфраструктура экономики. Помимо путей сообщения, в современном понимании к ней относятся система телекоммуникаций, Интернет, банки и фондовые биржи. Создание и существенное изменение таких капитальных благ требует длительного времени и огромных затрат (инвестиций).

Однако эта точка зрения, высказанная Кондратьевым в 1926 году, слишком сближает по своему содержанию длинные волны и колебания деловых циклов. Выходит, что отличий длинных волн от средних всего два: вместо изменений капитальных благ рассматриваются изменения основных капитальных благ, а вместо десятилетнего периода колебаний используются полувековые интервалы.

Концепция техно-экономической парадигмы К. Фримэна тесно связана с длинными циклами Кондратьева – Шумпетера и поддерживает идею Шумпетера о «созидательном разрушении». Выше в табл. 1 отмечалось, что мирохозяйственные циклы экономической конъюнктуры (длинные волны Кондратьева), зародились с момента первой промышленной революции в Англии и Европе в конце XVIII в. и продолжаются в среднем 50–65 лет [8]. Согласно концепции Фримэна в каждом цикле развития мирового хозяйства существует одна техно-экономическая парадигма, определяющая приоритетное положение одной из отраслей промышленности в мировой экономике [13, с. 112–113]. Эта парадигма включает в себя систему самых лучших практических знаний, которыми владеют страны-лидеры мирового хозяйства (самая нижняя строка в табл. 1). Каждая парадигма переживает фазу становления, расцвета и заката, когда она исчерпывает все технологические знания, необходимые для дальнейшего развития мирового хозяйства.

В период смены техно-экономической парадигмы, согласно К. Фримэну, в мировом хозяйстве страны, находящиеся на более низком уровне развития, получают «окно возможностей» (window of opportunity) догнать более развитые страны в технологическом оснащении и сразу перейти на более высокий уровень развития.

Смена техно-экономической парадигмы предполагает: 1) появление и быстрый рост новых отраслей промышленности и сферы услуг, использующих новые технологии; 2) доступ к новым факторам производства с более низкими издержками производства; 3) способность адекватного восприятия перемен бизнес - сообществом, правительственными структурами и обществом в целом; 4) удовлетворение самым строгим экологическим стандартам, обеспечивающее в будущем их возможное ужесточение; 5) быстрое распространение нововведений в мировом хозяйстве; потенциал для перестройки и улучшения процессов производства во многих отсталых отраслях промышленности.

По оценкам авторов роль такой движущей силы с целью использования Россией, Украиной и Беларусью в открывающемся в очередной раз «окне возможностей» на очередной повышательной волне Кондратьевского цикла и должны сыграть нанотехнологии (рис. 1).

В настоящее время организация мировой науки такова, что совершенно непропорциональные силы и ресурсы оказались сосредоточены именно в США. Это, конечно, одно из последствий голодных лет недофинансирования науки и образования, поразивших подавляющее большинство стран мира. В американские университеты в последние десятилетия переселялись целые научные школы, притом не только из бывшего СССР, но даже из Великобритании и Франции. Возможно — и пока лишь в теории, — что в ближайшие годы этот тренд будет разворачиваться в противоположном направлении. Отчасти это вопрос финансирования. По крайней мере индийские и китайские специалисты уже начали возвращаться к себе на родину.

И все же не из-за одних долларов утекали мозги. Ученые хорошо чувствуют себя там, где есть эмоциональная энергия, азартное чувство открытия, где можно взаимодействовать с самой передовой и, значит, интересной наукой. В Америке, конечно, собралась подлинная сборная мира — там совершенно куда больше открытий, чем американская среда оказалась в состоянии усвоить. Здесь и появляются дополнительные возможности для «преследователей» и «аутсайдеров».

Известный русский экономист из Гарварда Александр Гершенкрон еще в 1950-х годах сформулировал теорию «преимущества отставания» [4]. Представьте себе, что вы сзади приблизились к автомобильной пробке. Люди, которые встряли в нее первыми, не могут видеть обходных путей, а если бы их и увидели, то слишком зажаты в пробке, чтобы совершить маневр. Отставшие герои, как учил Гершенкрон, всегда идут в обход. Ну а те, кто имитирует моду первых, обречены, как служанка, донашивать за своей госпожой шляпки прошлогоднего фасона.

У России, Украины и Беларуси пока еще сохраняется преимущество накопленного интеллектуального потенциала и развитая база, даже несмотря на бедствия и унижения последних лет. В советском периоде было два мощнейших творческих подъема – в начале 1920-х и в 1956–1968-х годах (стадия «процветания» соответствующего цикла Кондратьева), – когда мы выходили на уровень мирового интеллектуального центра.

Научные революции могут занимать два-три поколения и происходят попеременно в различных странах. Некогда поляк Николай Коперник предположил, что изменение во взгляде на центр мироздания снимет множество накопившихся в тогдашней науке проблем и откроет новые перспективы. Но потребовались еще и эмпирические наблюдения итальянца Галилео Галилея, датчанина Тихо Браге и его ученика немца Иоганна Кеплера, чьи материалы затем предстояло математически формализовать англичанину Ньютону... В общем, прошло более столетия, прежде чем новая теория мироздания стала азбучной истиной для школьников.

Сегодня научная революция во взглядах на устройство человеческих обществ вступает во второе поколение, и при этом не определено, где и кем будут сделаны необходимые усилия по консолидации и синтезу теоретических прорывов. Тут и открывается очень большая возможность.

Факторный анализ источников происхождения разработок и сил, задействованных в их осуществлении, позволяет выделить следующие группы факторов, которые характеризуют различные виды и степень сопричастности наукоемких компаний к проведению НИОКР, в том числе и в сфере нанотехнологий: 1) конкурентные преимущества, связанные с условиями производства продукции и ее послепродажным обслуживанием (произ-

Объемы ежегодного государственного финансирования исследований и разработок в области нанотехнологий

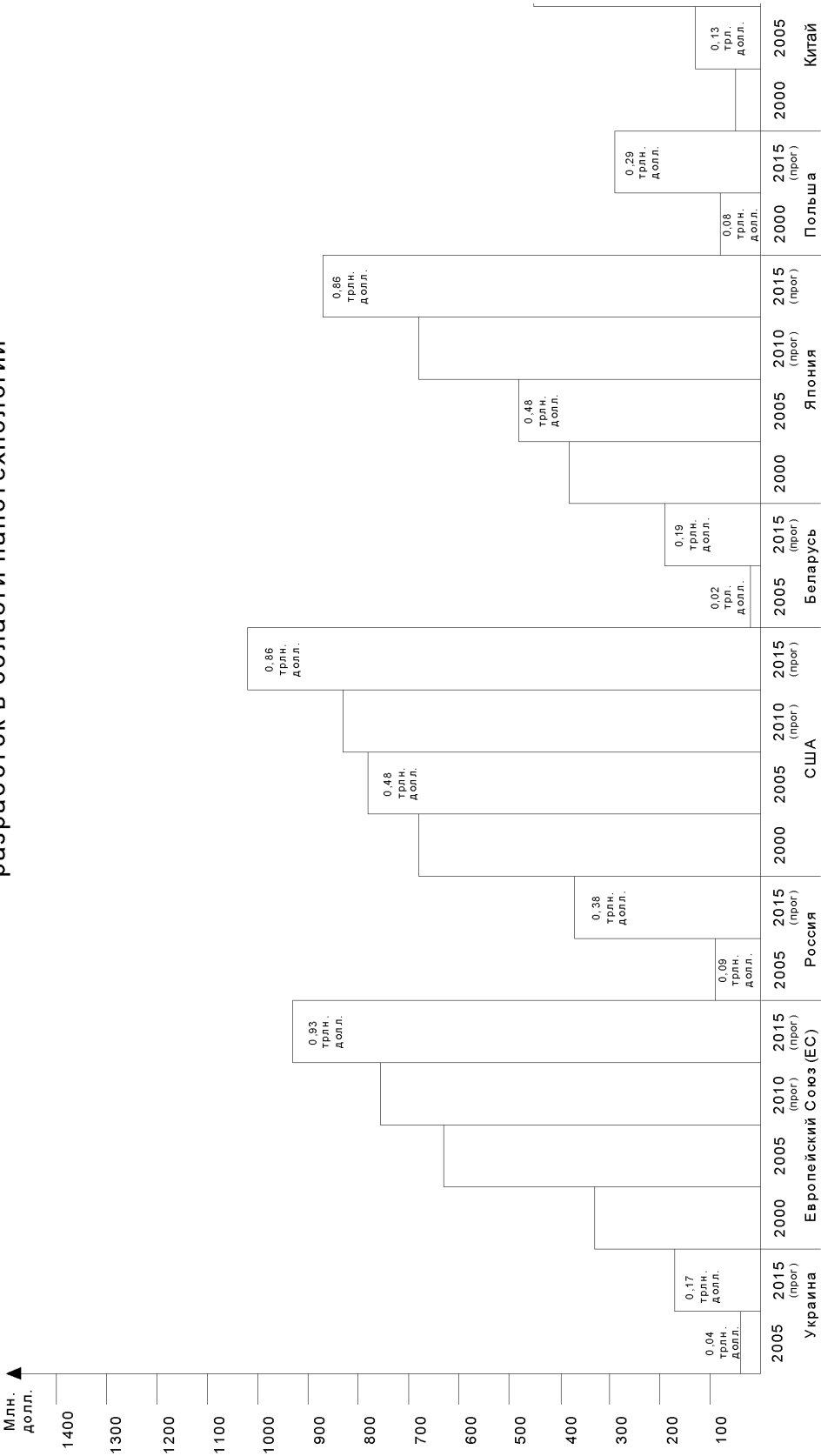


Рис. 1. Объемы ежегодного государственного финансирования исследований и разработок в области нанотехнологий

водственный процесс и сопутствующие услуги); 2) деловые связи и эксклюзивность продукции. При этом в отсутствие одного из преимуществ используется другое; 3) система продвижения товаров на рынок (ценовая и маркетинговая стратегия, используемые как альтернативы друг другу); 4) развитая система анализа и планирования.

Россия пошла по своему традиционному пути – создания крупных национальных корпораций и создала Корпорацию нанотехнологий, в которой предприняла попытку объединить усилия различных федеральных ведомств (табл. 2). Проведенные рядом авторов [3] исследования выявили следующие узкие места постсоветских региональных инновационных систем: 1) недостаточный уровень подготовки управленческого звена наукоемких предприятий в области инновационного менеджмента; 2) недостаточную обеспеченность компаний профессиональными группами сотрудников высокой квалификации (менеджерами и ИТР), наблюдаемую на фоне острой конкурентной борьбы за трудовые ресурсы; 3) недостаточное качество производственных процессов на высокотехнологичных предприятиях; 4) слабость кооперационных взаимодействий между субъектами РИС, особенно в области продвижения товаров на рынок; 5) невысокую напряженность конкурентной борьбы на локальном рынке, зависимость местного рынка от глобальных траекторий развития.

Таблица 2

Основные направления работ в сфере нанотехнологий в России

Ведомство	Направление работ			
Российская академия наук	нанoeлектроника и приборная база для нанотехнологий	наноматериалы	микро- и наносистемная техника	нанохимические, нанобиологические исследования и разработки
Министерство образования и науки России	подпрограмма «Электроника»	подпрограмма «Новые материалы»	Подпрограмма «Производственные технологии»	подпрограмма «Химические технологии»
	научно-техническая программа «Научные исследования высшей школы по приоритетным направлениям науки и техники»			
	федеральная целевая научно-техническая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям науки и техники»			
Министерство промышленности и энергетики	федеральная целевая программа «Национальная технологическая база»; инновационный проект «Разработка и освоение производства приборов и оборудования для нанотехнологий»			
Российский фонд фундаментальных исследований	работы в области нанокластеров и наноструктур, металлических наноструктур, органических (углеводородных) материалов, полупроводниковых структур			

Однако, такой подход, в силу монополизации разработок, таит в себе опасность повторить судьбу печально известного космического комплекса «Буран – Энергия» (табл. 3).

Таблица 3

Опасность монополизма крупных корпораций

Страна	США	СССР
Проект	ШАТТЛ	БУРАН
Головной заказчик-подрядчик	БОИНГ	РКК «ЭНЕРГИЯ»
Предприятия-субподрядчики	2 млн. малых и средних	Сотни крупных и средних
Результаты	Массовое внедрение (от зубных протезов до теплорегулирующих покрытий)	2 ржавых «Бурана» и 1 уже не летающий самолет-гигант «Мрия»

Как видим, максимальное задействование малых предприятий, на финансирование разработок которых в рамках проекта НАСА в обязательном порядке выделя 15% стоимости работ по проекту дало синергетический народнохозяйственный результат.

Ситуация, характеризующая состояние этой проблемы в Украине приведена в табл. 4.

Таблица 4

Структура Программы «Наноструктурные системы, наноматериалы и нанотехнологии» НАН Украины

	Основные задачи	Головная организация
1.	Нанозфизика и нанозлектроника	Институт физики НАНУ
2.	Технология многофункциональных наноматериалов	Институт проблем материаловедения НАНУ
3.	Электронное, атомное строение и свойства наноструктурных материалов	Институт металлофизики им. Г.В. Курдюмова НАНУ
4.	Бионаноматериалы: синтез и свойства	Институт металлофизики им. Г.В. Курдюмова НАНУ
5.	Диагностика наносистем	Технический центр НАНУ
6.	Атомно-молекулярная архитектура наноструктур	Институт физической химии им. Л.В. Писаржевского НАНУ
7.	Физика полупроводниковых наноструктур	Институт физики полупроводников НАНУ
8.	Физико-химия поверхностных явлений	Институт химии поверхности НАНУ
9.	Синтез и формирование наноструктур	Институт общей и неорганической химии им. В.И. Вернадского НАНУ
10.	Коллоидные наноразмерные системы	Институт биокolloидной химии НАНУ
11.	Тонкопленочные нанотехнологии соединения неорганических материалов	Институт электросварки им. Е. О. Патона НАНУ
12.	Физика и технология наноматериалов в экстремальных условиях	Донецкий физико-технический институт им. А.А. Галкина
13.	Информационное обеспечение работ по проблеме «Наносистемы, наноматериалы и нанотехнологии»	Технический центр НАНУ

Она показывает, что у Украины, да и у Беларуси нет ни материальных ни финансовых возможностей пойти по симметричному пути с Россией и создавать общенациональные корпорации нанотехнологий. Нужен асимметричный ответ.

Поэтому в качестве асимметричного ответа для использования «нанотехнологического окна возможностей», применительно к особенностям Украины и Беларуси предлагается формирование условий для создания тысяч малых предприятий, путем формирования нанокластеров, в том числе и трансграничных.

Несмотря на быстро увеличивающееся количество литературы по проблеме кластеров, наблюдается явный недостаток работ, посвященных оценке их функционирования, в особенности работ, направленных на измерение взаимодействий между различными агентами и между различными характеристиками кластеров. Большинство существующих исследований на эту тему ограничивается констатацией данных официальной статистики (если дело касается традиционных показателей деятельности предприятий и комплексов) или сведений, полученных альтернативными путями (если необходимы оценки некоторых закрытых параметров или качественных характеристик), на основании которых делаются выводы о доминирующем положении кластеров в определенной отрасли или на конкретной территории. Однако при этом практически не уделяется внимание факторам, обуславливающим эти лидирующие позиции и потенциал роста. Поэтому одной из основных задач исследования кластеров является разработка методики, позволяющей измерять направление и силу взаимосвязей факторных и результирующих признаков в локальных кластерах.

Оценка деятельности экономических кластеров особенно важна, так как служит отправной точкой для диагностики состояния кластера, постановки целей его развития и выбора методов реализации намеченных целей. Между тем, как показывает анализ накопленного опыта в данной сфере, так же как не существует единого определения кластера и единой модели реализации кластерной политики, нет и общепринятого подхода к оценке кластеров. Отсутствие базовых знаний о процессах кластеризации, нехватка официальной статистики, неумение определять кластеры, особенно на стадии их зарождения, дела-

ют процесс оценки еще более сложным. Кроме того, различные исследования, связанные с оценкой кластеров, имеют различную направленность.

Анализ работ, посвященных данному вопросу [12], позволяет утверждать, что оценка кластеров - не одномоментный акт, а процесс решения комплексной проблемы, который можно разбить на пять основных этапов-направлений, представляющих собой определенную последовательность (рис. 4). В основании этой своеобразной иерархии лежит процесс идентификации, который по своей сути является первоначальной оценкой кластера.

Существует множество инструментов, пригодных для практического решения задач идентификации и оценки деятельности кластеров - от простых измерений специализации (например, посредством коэффициентов локализации) до процедур, базирующихся на анализе матриц межотраслевого баланса. Например, Э. Бергман и Э. Фезер указывают две основные группы методов исследования кластеров: микроориентированные (микроуровневые) методы и методы межотраслевого кластерного анализа [18].

Первую группу методов они считают пригодной для ситуации, когда в регионах выделяются ведущие отрасли, но неизвестны механизмы, позволяющие отдельным фирмам усилить свои конкурентные преимущества в рамках взаимодействия с другими предприятиями внутри данных отраслей. Вторая группа методов применима в менее определенной ситуации, например когда регионы хотят выявить пока еще отчетливо не сформировавшиеся механизмы взаимодействия и потенциальные альянсы между хорошо известными основными отраслями и отраслями, пока еще недостаточно развитыми. Эти методы могут быть полезны и в ситуации практически полной неопределенности.

В ходе исследования в качестве перспективных объектов формирования трансграничных высокотехнологичных кластеров могут быть предложены - информационных технологий (IT-кластер), биотехнологий (BT-кластер), нанотехнологий (NT-кластер) и инновационно-производственный (PR-кластер). Участники IT-кластера в основном задействованы в сфере производства программного обеспечения, средств автоматизации, телекоммуникаций и защиты информации. Фирмы PR-кластера действуют преимущественно в сферах научного приборостроения, промышленных технологий, создания новых материалов, биотехнологий и медицины. В пользу предположения о кластерной сути выделенных объектов свидетельствует большое число географически сконцентрированных фирм приграничных украинско-российских областях фирм малого и среднего размера, на которые приходится значительная часть производства отрасли, связанность этих компаний с исследовательскими и образовательными учреждениями приграничных регионов, общественное признание этих групп в качестве уникальных особенностей и сильных сторон региона.

Как уже отмечалось выше, одним из наиболее приемлемых способов получения необходимых для анализа сведений является метод экспертных оценок, который целесообразно осуществлять путем анкетного опроса. На этом этапе особое внимание следует уделять формированию адекватной анкеты, которая, с одной стороны, должна отражать общие особенности, свойственные кластерам, а с другой - учитывать специфические черты конкретного кластера.

Так, например, с учетом инновационного характера выбранных в качестве объектов исследования кластеров особое внимание должно быть уделено различным характеристикам осуществления НИОКР. Остальные факторные признаки должны отбираться таким образом, чтобы получили отражение следующие наиболее часто встречающиеся элементы, сопутствующие успешной работе кластера: сети и партнерство между предприятиями, доступность и качество производственных ресурсов, конкуренция в отрасли и др. В качестве индикаторов, наиболее полно отражающих результаты деятельности кластеров, могут быть использованы показатели рентабельности компаний, численности персонала и их динамика.

Пример такого формирующегося трансграничного нанокластера на базе подразделений Белгородского государственного университета (Россия) и Луганского национального педагогического университета им. Т. Шевченко, Донецкого физико-технического института им. А.А. Галкина и Института экономики промышленности НАН Украины приведен в табл. 5.

При этом нельзя не отметить, что уже в настоящее время Белгородский государственный университет с российской стороны и Институт экономики промышленности НАН

Украины и Луганский национальный педагогический университет им. Т. Шевченко юридически оформили свои отношения договором о научно-техническом сотрудничестве. Институт экономики промышленности НАН Украины и Донецкий физико-технический институт им. А.А. Галкина создали свои филиалы при соответствующих кафедрах Луганского национального педагогического университета им. Т. Шевченко.

Таблица 5

Структура трансграничного нанокластера

Организация-участник	Белгородский ГУ (Россия)	Луганский НПУ им. Т.Шевченко	Донецкий ФТИ НАН Украины	ИЭП НАН Украины
Подразделения	1. Физический факультет 2. Центр наноструктурных материалов и покрытий 3. Бизнес-инкубатор	1. Кафедра физики. 2. Филиал ДонФТИ 3. Филиал ИЭП 4. Бизнес-инкубатор (проект)	Отделы: физики высоких давлений и перспективных технологий; Физического материаловедения; теории магнетизма и фазовых переходов; Низкотемпературного магнетизма и радиоспектроскопии при высоких давлениях	Отдел проблем регуляторной политики и развития предпринимательства
Взаимодополняющее оборудование	Электронно-сканирующие и атомно-силовые микроскопы и др.	1. Дифрактометр рентгеновский ДРОН – 3.0 2. Эллипсомер	1. Установка РРМС-9 2. Электронный микроскоп – АМ-200 3. Пилотная линия по производству наноматериалов и др.	Оргпроектирование
Результаты взаимодействия в рамках кластера	Получение и внедрение в промышленность нанопорошков, нанопленок и нанодатчиков различных модификаций.			Научно-методическое сопровождение

На основании проведенного исследования могут быть в первом приближении сформулированы основные этапы формирования трансграничного нанокластера:

1. Создание Филиала головного по проблеме института НАН Украины при соответствующей кафедре украинского университета – партнера.
2. Договор о сотрудничестве с иностранным партнером.
3. Обеспечение структурных подразделений, занимающихся нанотехнологическими исследованиями, взаимодополняющим оборудованием.
4. Обеспечение кадрами, стажировки, научные обмены.
5. Обеспечение финансирования путем привлечения средств региональных и национальных программ, местных олигархов.
6. Выработка национальной и региональной стратегии диверсификации традиционных отраслей специализации регионов и городов.
7. Обеспечение бизнес-инкубирования МП и тиражирования наноразработок.

В последующие годы нанотехнологии будут находиться в центре научных исследований, технологических разработок и коммерческих предприятий, так что знать о них должны все. Поэтому в перспективе они могут стать основой формирования структур в рамках Донецко-Слобожанско-Северокавказского евроврегиона в составе со стороны Украины – Харьковской, Донецкой и Луганской областей, а со стороны России – Белгородской, Ростовской, Воронежской областей и Краснодарского края. Включение в состав евровреги-

она Воронежской области и Краснодарского края обусловлены наличием региональных центров нанотехнологий и наноиндустрии.

В структуре трансграничной еврорегиональной наноинновационной системы (ТЕРНИС) могут быть выделены два основных блока: создания и распространения знаний; внедрения и использования знаний.

Подсистема внедрения знаний в значительной мере состоит из частных организаций, в том числе малых предприятий, для которых основным мотивом инновационной деятельности являются повышение конкурентоспособности и получение дополнительной прибыли. Фирмы взаимодействуют с другими агентами посредством вертикальных и горизонтальных связей. Вертикальные связи охватывают взаимодействие между фирмой, контрагентами и потребителями. Горизонтальные связи охватывают взаимодействие фирм с конкурентами и партнерами по хозяйственной деятельности.

Подсистема создания знаний в основном представлена некоммерческими организациями, такими как университеты, образовательные учреждения, государственные НИИ и исследовательские лаборатории, в том числе системы академий наук, агентства и организации, ориентированные на распространение технологий.

Обе подсистемы ТЕРНИС взаимодействуют со структурными элементами национальной инновационной системы, инновационными системами других регионов и различными международными организациями и институтами. Следовательно, уровень развитости ТЕРНИС определяется степенью развитости ее подсистем, эффективностью формального и неформального взаимодействия участников ТЕРНИС как внутри подсистем, так и между ними и, наконец, степенью интеграции ТЕРНИС в национальную и международную инновационные системы.

Дальнейшему развитию и повышению конкурентоспособности трансграничных РИС будут содействовать: 1) разработка ясной стратегии преодоления противоречий между интересами бизнеса, исследовательских и образовательных учреждений, органов власти и местного населения, возможно в рамках создаваемого специального международного режима еврорегиона; 2) более тесное сотрудничество между коммерческими и образовательными структурами приграничных регионов в сфере подготовки персонала должной квалификации; приближение существующих образовательных программ к реальным потребностям наукоемких компаний, что может осуществляться как посредством корректирования курсов обучения, так и прямым вовлечением студентов в инновационный производственный процесс; 3) расширение и углубление взаимодействий между субъектами трансграничной РИС, в особенности в области научно-исследовательского сотрудничества и продвижения товаров на рынок, что будет способствовать экспансии местных наукоемких товаров на внешние трансграничные рынки и привлекать в регион более искушенных конкурентов, поставщиков и потребителей; 4) использование наукоемкими компаниями конкурентных преимуществ в результате более грамотной организации производственного процесса с опорой на стратегию дифференциации или минимизации издержек, а также на более эффективное планирование; 5) использование адекватных методов мотивации персонала на внутрифирменном уровне, что будет служить залогом повышения качества производственных процессов и выпускаемой высокотехнологичной продукции.

В качестве приоритетных направлений повышения конкурентоспособности высокотехнологичных трансграничных кластеров могут быть выделены следующие:

- исследование возможностей использования специальных режимов сотрудничества путем формирования еврорегионов;
- развитие сотрудничества между коммерческими и образовательными структурами в области подготовки персонала требуемой квалификации;
- расширение и углубление взаимодействий между субъектами трансграничного кластера (в том числе между бизнесом и наукой), в особенности в области научно-исследовательского сотрудничества и продвижения товаров на рынок, что будет способствовать экспансии местных товаров на внешние рынки и привлекать в регион более искушенных конкурентов, поставщиков и потребителей;
- использование на внутрифирменном уровне адекватных методов мотивации различных профессиональных групп, что служит залогом повышения качества произ-

- водственных процессов и выпускаемой высокотехнологичной продукции;
- создание производственной инфраструктуры, необходимой для функционирования малого и среднего наукоемкого бизнеса (производственные площади, доступ к финансовым ресурсам и др.);
- развитие сопутствующих секторов экономики приграничных регионов, особенно в сферах производства комплектующих и оказания услуг для нужд высокотехнологичной промышленности;
- создание совместных инновационно-технологических и маркетингово – логистических центров;
- совершенствование институциональной среды (законодательные, сертификационные и другие условия, совершенствование системы стандартов) при обязательном одновременном исследовании выявленного неоднозначного влияния органов власти на эффективность функционирования наукоемкого бизнеса.

Таким образом, для создания и применения конкретных механизмов развития трансграничных высокотехнологичных кластеров и отдельных кластерообразующих предприятий требуется их дальнейшее изучение с учетом изменяющихся условий с привлечением к обсуждению представителей всех задействованных в кластере сторон: бизнес-сообщества, органов власти, научных и образовательных учреждений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Безручко Б.П. и др. Путь в синергетику. М.: УРСС, 2005.
2. Валентей С. Контринновационная среда российской экономики // Вопросы экономики. 2005. № 10.
3. Гвоздева Е.С., Марков Л.С., Штерцер Т.А. Инновационная система Новосибирска: характеристика и направления развития // Регион: экономика и социология. 2007. № 2.
4. Дерлугьян Г. Тупик как историческая развилка // Эксперт. 2007. № 40.
5. Клейнер Г. Нанозкономика // Вопросы экономики. 2004. № 12.
6. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры // Вопросы конъюнктуры. 1925. Т. 1. Вып. 1.
7. Кондратьев Н.Д. Большие циклы экономической конъюнктуры // Кондратьев Н.Д., Опарин Д.И. Большие циклы конъюнктуры. М., 1928.
8. Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической статистики и динамики. М.: Экономика, 1991.
9. Корепанов Е. Основные слагаемые регионального сегмента национальной инновационной системы // Движение регионов России к инновационной экономике / Под ред. Л.И. Абалкина, Д.Е. Сорокина, Л.В. Зеленоборской и др. М.: Наука, 2006.
10. Костюк В.Н. Длинные волны Кондратьева и теория долговременного экономического роста // ОНС. 2002. № 2.
11. Марков Л.С. Управление эффективностью функционирования региональных высокотехнологичных кластеров // Регион: экономика и социология. 2007. № 2.
12. Марков Л.С., Ягольницер М.А. Кластеры: формализация взаимосвязей в неформализованных производственных структурах. Новосибирск: Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2006.
13. Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. Смоленск: Ойкумена, 2005.
14. Рубан О. Взрывайте в правильном направлении // Эксперт – Украина. 2007. № 44.
15. Фофимов Г.Ю. Экономика и нейронаука – на пути синтеза // Экономика и математические методы. 2006. № 4.
16. Флерова А. О государственном регулировании инновационного развития в области наноматериалов и нанотехнологий в России // Инвестиции в России. 2006. № 8.
17. A practical guide to cluster development / A Report to the Department of Trade and Industry and the English RDAs by Ecotec Research & Consulting. 2001.
18. Bergman E.M., Feser E.J. Industrial and regional clusters: concepts and comparative applications. Regional Research Institute, WVU. 1999 // <http://www.rri.wvu.edu/WebBook>.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ФИРМ

Ю.В. ФИЛАТОВА,

*ассистент кафедры экономической теории и экономической политики,
Волгоградский государственный университет*

Не смотря на то, что по многим критериям и факторам, обуславливающим экономическое поведение субъектов, российскую экономику признают страной с рыночными принципами хозяйствования, остается не решенной задача образования относительно устойчивой институциональной структуры с обязательными для всех формальными институтами и унифицировано осуществляемыми по отношению ко всем действенными санкциями за их игнорирование. С этой точки зрения, неразвитость институциональной структуры общества определяемая, во-первых, слабостью механизмов инфорсmenta (механизмы, процедуры и инстанции, которые обеспечивают соблюдение норм и правил [3, с. 139]), ориентирующих фирмы на соблюдение неформальных норм и правил; и, во-вторых, несоответствием формальных и неформальных институтов, нестабильностью «правил игры», не позволяет говорить о «рыночности» российской экономики в полной мере.

В процессе наращивания результатов законотворческой деятельности, в экономике возрастают трудности в обеспечении автоматического и систематического применения все увеличивающегося количества новых формальных правил, и, как результат, замена их на неформальные нормы в деятельности фирм. Не легитимированные обществом правовые нормы обречены на бездействие, их нельзя рассматривать как действующие институты рыночной экономики. Важно отметить, что российскому обществу традиционно присущи неразвитость правосознания, нравственное, а не правовое отношение к закону и праву. В этих условиях экономика становится «царством личных отношений», на микроуровне, как правило, руководителей предприятий.

Безусловно, неформальные институты обеспечивают адаптивность экономической системы в целом, и фирм в частности, ведь именно они закрепляют новые, «прогрессивные» явления в экономической жизни общества задолго до того, как они будут легализованы формально. Однако непропорциональное преобладание неформальных «правил игры» приводит, особенно в долгосрочной перспективе, к стремительному росту транзакционных издержек и «погружению» фирм в неправомерное поле деятельности.

В российской экономике «институциональный рынок» еще достаточно велик, поэтому фирмы, в зависимости от соотношения выгод от следования правилам и потерь, санкций за неследование им, выбирают наиболее рациональные, в том числе неправомерные и «старые» неформальные, варианты поведения. При прочих равных условиях, чем большее значение и место имеют в экономике формальные институты, тем более она формализована, с институциональной точки зрения стабильна, тем менее подвержена изменениям.

Стабильность экономики предполагает существование институционального равновесия, ситуации, при которой ни один из хозяйственных субъектов, в том числе фирма, не заинтересован в изменении сложившейся системы ограничений деятельности и существующих предпочтений ее осуществления [5, с. 177]. В настоящее время мы наблюдаем переход из одного институционального равновесия в другое (институциональное неравновесие, переходность), что подтверждают социологические опросы. Так, руководители российских предприятий отмечают ухудшения по следующим категориям «правил игры»: стабильность (38%), прозрачность отношений (19–22%), отношения с органами власти (36–38%), защита со стороны правоохранительных органов (35–49%), условия привлече-

ния иностранных инвестиций (18–25%) [9, с. 218–219]. Данные исследования показывают, что политика государства не позволяет конструктивно адаптироваться к новым условиям, опираясь лишь на собственные силы, что серьезно сдерживает институциональные преобразования и активизирует деятельность фирм, обусловленную неформальными нормами и правилами. В тоже время, несмотря на противоречивость и нестабильность «правил игры», 42% респондентов указали на то, что сегодня они свободно ориентируются в действующих «правилах игры» и им удастся находить выход из достаточно сложных ситуаций. В целом, это говорит о высоком уровне адаптации к сложившейся экономической ситуации.

Для эффективного функционирования национальной экономики необходимо найти оптимальную (или близкую к ней) пропорцию между двумя типами институтов, которая позволит ей быть как, в разумных границах, устойчивой, так и умеренно адаптивной. Д. Норт отмечает, что «несовместимость формальных правил и неформальных ограничений порождает трения, которые могут быть ослаблены путем перестройки всех ограничений в обоих направлениях, и тогда будет достигнуто новое равновесие, значительно менее революционное, чем риторика перемен» [7, с. 10].

Постепенная адаптация институциональных форм и инструментов к меняющимся мотивациям фирм и достижение ими очередного равновесного состояния происходит в рамках инкрементного, медленного накопления изменений, характеризующих эволюционный путь развития. В свою очередь накопление и осмысление опыта хозяйственных субъектов в процессе рыночных взаимодействий приводит к тому, что постепенно изменяются их предпочтения, корректируются целевые установки, отбрасываются старые и появляются новые ограничения и мотивы деятельности. Так, согласно опросам, улучшения наблюдаются в оценке системы налогов на бизнес, борьбы с коррупцией и экономической преступностью, условий внешней торговли, развития фондового рынка и выхода бизнеса «из тени», стимулирования инвестиций и поддержки высоких технологий [9, с. 218].

Наряду с указанными внешними институциональными факторами, определяющими экономическое поведение фирм, можно выделить и другие: внешнее давление рынка, включая субрынки продукции и факторов производства; внешнее давление культурной среды; внешнее давление образцов поведения других предприятий.

Среди институциональных факторов, отражающих внутренние детерминанты экономического поведения фирм, обращают на себя внимание две группы. Первая – факторы, которые относительно медленно и трудно изменяются: институциональные особенности предприятия, выраженные в существовании институциональной структуры предприятия, то есть совокупности институтов (формальных и неформальных норм, правил, традиций); и вторая группа – составляющие, изменение которых может происходить «рукотворным образом» в результате реализации конкретных решений [4, с. 59]:

- организационно-управленческие и технологические особенности (специфичность активов, производственных и организационных технологий, в том числе особенности контрактов по реализации продукции и т.п.);
- образцы поведения предприятия, отражающие предыдущий опыт функционирования, влияющие на принятие последующих решений;
- опыт рыночного функционирования предприятия, который входит в личную и групповую производственную «память» работников.

Многообразие внешних и внутренних по отношению к фирме факторов, включая всю совокупность экономических, социальных, политических, психологических факторов, не дает полной картины о поведении фирмы в современных условиях. Рыночные законы претерпевают определенные модификации, связанные с неразвитостью рынка как такового, с наличием в экономике элементов, представляющих собой следствие прежнего типа экономической системы. С этой точки зрения важен анализ таких взаимосвязанных факторов как зависимость от предшествующего периода развития (path dependence) и асимметрия информации.

Концепция «path dependence» характеризует зависимость институтов, понимаемых как «правила игры общества, ограничительные рамки, которые организуют отношения

между людьми» [6, с. 17], от пути (траектории) развития экономической системы в прошлом. На функционирование фирм большое влияние оказывают те институты, которые остаются от старого порядка и первыми создаются для нового, то есть существуют в начальный момент развития новой экономической системы.

В работах, посвященных институциональным проблемам, внимание исследователей акцентируется на связи нового выбора институтов с национальной идентичностью, взаимозависимостью институтов. Выбор институтов понимается, скорее, как процесс с длительной памятью – предшествующая история институциональных изменений не только определяет положение в данный момент, но также она оказывает и существенное влияние на каждый следующий выбор. Институциональные изменения могут рассматриваться как адаптация институтов к окружающей среде и как разрушение прежних институтов и возникновение на их месте новых институциональных форм и инструментов [5, с. 179].

В условиях неопределенности выбор институтов определяется рыночным отбором неэффективных норм и правил, когда фирме доступны и другие более выгодные альтернативы. Этот подход назван QWERTY-эффекты как опровержение об обязательном отборе самого эффективного варианта в ходе конкуренции [8, с. 19]. Одной из причин данного подхода и зависимости от предшествующего развития является меняющаяся предельная отдача института. Речь идет о том, что когда сравниваются конкурирующие институты, трудно предвидеть, как будет меняться приносимая ими польза. Первоначально более быстрый рост предельной полезности может демонстрировать один вариант (например, неэффективный институт), а потом – другой. Этот эффект (то, что лучше сегодня, завтра оказывается худшим) возможен и при снижающейся отдаче, когда падение отдачи от первоначально лучшей технологии обгоняет снижение отдачи от первоначально худшей. Однако победа на начальных этапах конкуренции делает невозможным демонстрацию преимуществ альтернативного варианта.

На примере постсоветской экономики такую разновидность «path dependence» как «институциональная ловушка» рассмотрел В.М. Полтерович. Среди путей развития возможны варианты, которые более выгодны в краткосрочном периоде, однако в долгосрочном они не просто менее эффективны, чем альтернативные, но делают дальнейшее развитие просто невозможным. Именно таков был, в частности, эффект от развития в постсоветской России «бартеризации» товарообмена: она позволяла временно решать проблемы малоэффективных предприятий, однако делала невозможной сколько-нибудь решительную реструктуризацию производства. В России наряду с бартером сохранялись денежные формы торговли (в национальной и американской валюте), а сам бартер мало располагал к формированию устойчивых и разнообразных институтов товарообмена.

Трудности, связанные с несовершенством законодательства, предприятия преодолевают, пользуясь силой существующих норм поведения, в том числе теми из них, которые сохранились от прежней экономической системы. В отличие от нового и «молодого» рыночного законодательства, неписанные законы советской экономики имеют солидные традиции. Поэтому с позиций самих предприятий ориентация на сохранение старых хозяйственных связей и необходимость следовать принятым в кругу традиционного директората нормам, можно рассматривать как вполне разумное поведение.

Наряду с уже отмеченной причиной, выделяют и другие причины QWERTY-эффектов и path dependence:

1. Долговечность функционирования норм – причина, которая может использоваться и для объяснения институциональных изменений. Ведь социальные нормы (например, этические ценности) могут морально устаревать. Однако стереотипы мышления и рутины поведения фирм поменять гораздо труднее, чем формальные институты. Кроме того, любая институциональная реформа требует крупных затрат, причем не только денежных, но и психологических.
2. Взаимосвязанность элементов системы (сетевые эффекты). В мире институтов существует проблема конгруэнтности институтов – приживаются лишь те новые нормы, которые соответствуют старым. По этой причине постсоветский «бюрократический капитализм» прижился как элемент, хорошо сопрягающийся со старыми

традициями власти и собственности, а демократические выборы трансформировались в квазиинститут, поскольку слабо согласуются со старыми нормами.

3. Эффект экономии на масштабе: легче развивать старое (сравнительно) плохое, чем новое хорошее.

Особого внимания заслуживает информационная открытость в процессе выбора институтов, прежде всего неэффективных, определяющих экономическое поведение фирм. С негативными последствиями QWERTY-эффектов можно бороться, прогнозируя не только ближайшие, но и отдаленные последствия внедрения тех или иных институтов. Все упирается в то, что полного знания не существует в реальной жизни, а процесс выбора происходит в условиях неопределенности. Еще П. Дэвид отмечал, что для улучшения ситуации необходима максимальная информационная открытость.

К. Эрроу определяет неопределенность как «неполное знание о чем-либо», и далее отмечает, что неотъемлемой чертой принятия решений (как экономических, так и любых других) служит недостаточно полное знание о всех имеющихся возможностях и факторах, способных повлиять на результаты решений. Однако, «где существует неопределенность, имеется и возможность ее уменьшить, называемая информацией» [10, с. 98].

Сложность и неопределенность рыночной среды, а также ограниченность возможностей по приему информации в фирме создают проблемы в понимании предприятиями своего окружения. Ей необходима разнообразная информация, в частности, о поведении других экономических агентов, а также о настоящих и будущих ценах, спросе и предложении на рынке. Последние являются типичными примерами информации, которая всегда необходима и легко доступна. Кроме того, рынок предоставляет фирмам информацию не только через ценовые сигналы, но и через другие источники, через всю отрасль «производства и распространения знаний».

Несмотря на то, что совокупные возможности внешней среды по приему и накоплению информации практически не ограничены, координация и концентрация этой информации затруднены. Кроме того, передача информации о фирме вовне, кроме некоторых процедур, не регламентирована. Внутренняя среда, атмосфера предприятия остаются недоступными за его пределами для заинтересованных лиц, в том числе и миноритарных акционеров. Информационно-когнитивные механизмы фирм и соответствующие аспекты организации внешней среды тесно связаны и должны развиваться параллельно.

Неполнота информации и ее возможные последствия для фирмы вызваны следующими причинами:

- получение информации связано с затратами ресурсов. Рациональный экономический агент (фирма) не будет платить за информацию больше того уровня, на котором предельные издержки на ее получение превышают предельный доход от ее использования;
- не всегда информация надежна. Даже если информация, получаемая фирмой сегодня, была точной, завтра она может устареть в силу изменения экономической среды и, следовательно, на нее нельзя будет более полагаться при принятии экономических решений, в том числе при выборе институтов;
- когнитивные способности фирмы, в лице сотрудников, непосредственно занимающихся анализом предоставленной информации, ограничены. Они вынуждены отбирать для хранения и непосредственного использования только наиболее важную информацию, поскольку не в состоянии запомнить и переработать весь ее объем. Часть совокупной информации неизбежно теряется;
- не во всех фирмах имеются квалифицированные сотрудники, обладающие достаточными знаниями и навыками, которые позволили бы им адекватно переработать поступающую информацию.

Неполнота информации является неременным условием экономической жизни. Большая или меньшая неполнота информации может влиять на условия и особенности функционирования рынков, создавая дополнительные транзакционные издержки для экономических агентов. Наибольшее воздействие на экономическое поведение фирм оказывает особый тип неполной информации – асимметричная информация. Под асимметри-

ей информации понимают неравномерное распределение информации в экономическом пространстве, то есть ситуация, когда некоторые экономические субъекты обладают большей долей рыночной информации, чем остальные [1, с. 110].

Информационная асимметрия приводит к неблагоприятному изменению вектора развития экономической системы в целом, и фирмы в частности. В условиях асимметрии распределения стимулов и отсутствия традиций и навыков сбора и анализа информации фирма будет мультипликативно воспроизводить неэффективные ситуации.

Таким образом, неразвитость институциональных факторов, влияющих на экономическое поведение фирм, обуславливает особую роль государства. Последняя видится, во-первых, в улучшении информационных условий, поддержании атмосферы доверия, содействующей получению достоверной информации и снижению транзакционных издержек фирмы; во-вторых, в совершенствовании методов государственного регулирования, и, прежде всего, в усилении реализации функций государства в законотворческой и судебно-правовой системах; во внедрении института, обуславливающего поведение фирм, на основе анализа определяющих его характеристик, что позволит упрочить процедуры соблюдения формальных норм и правил.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антипина О.Н. Асимметрия информации // Вестник МГУ. Сер. 6. Экономика. 2003. № 2.
2. Вольчик В.В. Провалы экономической теории и зависимость от предшествующего пути развития // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 3.
3. Капелюшников Р.И. Где начало того конца ... (к вопросу об окончании переходного периода в России) // Вопросы экономики. 2001. № 1.
4. Клейнер Г.Б. Системная парадигма и теория предприятия // Вопросы экономики. 2002. № 10.
5. Лебедева Н.Н. Новая институциональная экономическая теория: лекции, тесты, задания: Учебное пособие. Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2005.
6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
7. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. 1997. № 3.
8. Цирель С. «QWERTY-эффекты», «Path Dependence» и закон иерархических компенсаций // Вопросы экономики. 2005. № 8.
9. Шабанова М. Новое качество адаптации перспективной группы предпринимателей к современным условиям ведения бизнеса // Общество и экономика. 2005. № 5.
10. Эрроу К. Информация и экономическое поведение // Вопросы экономики. 1995. № 5.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКАЯ МОДА (КОНЪЮНКТУРНАЯ ИЛИ АКТУАЛЬНАЯ ПЕРЕОЦЕНКА ЦЕННОСТЕЙ?)

О.Ю. МАМЕДОВ,

*Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет*

В Южном федеральном университете 6–7 декабря 2007 года состоялся Международный симпозиум «Интеллектуально-политические моды: концептологический подход». В работе симпозиума приняли участие преподаватели, научные работники, государственные и муниципальные служащие, общественные деятели из России, стран ближнего и дальнего зарубежья.



В центре внимания находились такие вопросы, как:

- проблема дистанции при описании социально-политической динамики России;
- временно-официальная идеология, интеллектуально-политическая мода и политический жаргон: когнитивные и институциональные параметры;
- тематизация интеллектуально-политических мод (теория модернизации, культурно-цивилизационный подход, историография, синдром ментальности, имперские штудии, геополитика и пр.).

Ведущий симпозиума – заведующий кафедрой политической теории ЮФУ, заслуженный деятель науки Российской Федерации, академик Академии педагогических наук Украины **МАКАРЕНКО Виктор Павлович**. Ученый секретарь симпозиума – кандидат политических наук **КОНСТАНТИНОВ Михаил Сергеевич**.

Нижеследующие заметки навеяны участием экономистов в политологическом симпозиуме.



В последнее время политологи, культурологи и социологи активно обсуждают феномен «интеллектуально-политической моды». Это, сравнительно новое направление, не затронуло, кажется, только экономистов. Но это объяснимо.

Экономическая наука принципиально отличается от всех других наук – это единственная наука, имеющая двойственную природу. Технологической стороной производства она соприкасается с естествознанием, социальной стороной производства – с обществознанием. И вот в той мере, в какой экономическая наука является разделом обществознания, только в той мере она и подвержена воздействию интеллектуально-политической моды.



Гносеологическая аксиома рассуждений на заявленную тему состоит в априорном признании того, что предмет каждой науки определяет содержание и границы её «внутринаучной моды». Этим я хочу сказать, что предмет данной науки задаёт направления и пределы «модничанья». И потому она принимает, в рамках каждой науки, неожиданные и оригинальные «предметные» формы. И увлечёшься порой заумью, и отдашь ей бесценное время, глядь, а это всего лишь лукавая мода...

В экономической науке уже сложился устоявшийся набор традиционно-обсуждаемых поколениями экономистов тем: производство, труд, стоимость, собственность, товар, ры-

нок и прочее. Для такого устоявшегося набора перемена моды выражается или в изменении приоритета той или иной темы, или в изменении её трактовки. Это объясняется тем, что разные области экономической науки «заселены» экономистами неодинаково – вокруг, например, «собственности» или «институтов» топчется толпа экономистов, которые отличаются друг от друга только трактовками этих феноменов. А вот такая же толпа экономистов, два столетия подряд обступавшая «стоимость» и певшая ей гимны, ныне фактически разбежалась, оставив лишь несколько упорствующих фанатов.



Исследование моды в науке будет сродни «искусству для искусства» (то есть забавой для пресыщенных «культурало-интеллектуалов») до тех пор, пока мода не будет рассмотрена в контексте актуальных проблем данной науки и привязана к этим актуальным проблемам, а сами актуальные проблемы должны быть, в свою очередь, выведены из реальных противоречий конкретной исторической эпохи. Этот «матрёшечный» принцип (научная мода помещается в контекст социальной актуальности, а социальная актуальность – в контекст социальных противоречий) означает, что иного познавательного алгоритма феномена научной моды не существует. Будете вы восходить от моды к социальным противоречиям, или, наоборот, от социальных противоречий выходить на моду, значения не имеет. Но эти два крайних пункта должны находиться в одной связке. Если же попытаться отвлечься от социальных противоречий, то исследование моды в социальной науке утрачивает всякий смысл¹.

«Мода» и «актуальность» в науке соотносятся по-разному – иногда они противостоят друг другу, иногда – сливаются.

Не всегда то, что модно, – актуально, и не всегда то, что актуально, – модно.

Мода меняется быстрее, чем актуальность.

Мода проходит, – актуальность остаётся.

Соотношение моды и актуальности – важный индикатор состояния науки, степени её научности или лженаучности.

Если мода совпадает с актуальностью, наука развивается интенсивнее, если противостоит – эффективность науки снижается.



¹ Между тем, за границей этой проблемой занимаются всерьёз и давно, ей посвящена обширная специальная литература – см., напр.: Anspach, Karlyne Alice, *The why of fashion*, Ames, Iowa State University Press, 1967; Barnard, Malcolm, *Fashion as communication*, London, New York, Routledge, 1996; Barthes, Roland, *Système de la mode*, Paris, Seuil, 1967; Baudrillard, Jean, *Le système des objets*, Paris, Gallimard, 1968; Baudrillard, Jean, *La société de consommation*, Paris, Gallimard, 1970; Benjamin, Walter, "The Work of Art in the Age of Mechanical Reproductions" in *Illuminations*, New York, Brace and World, 1968; Bergler, Edmund, *Fashion and the unconscious*, Madison, Conn.: International Universities Press, 1987; Blumer, Herbert, "Fashion: From Class Differentiation to Collective Selection", *Sociological Quarterly* 10(1969); Bourdieu, Pierre et Delsaut, Yvette, «Le couturier et sa griffe: Contribution à une théorie de la magie», *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, n°1 (Janvier 1975); Bourdieu, Pierre, *La distinction*, Paris, Minuit, 1969; Davis, Fred, *Fashion, culture, and identity*, Chicago, University of Chicago Press, 1992; Descamps, Marc-Alain, *Psychosociologie de la mode*, Paris, Presses Universitaires de France, 1979; Edwards, Tim, *Men in the mirror: men's fashion, masculinity and consumer society*, London Herndon, Cassell, 1997; Elias, Norbert, *La civilisation des mœurs*, Paris, Calmann-Lévy, 1975; Erhenberg, Daniel, *L'individu incertain*, Paris, Calmann-Lévy, 1995; Finkelstein, Joanne, *Fashion: an introduction*, New York, New York University Press, 1998; Flügel, John Carl, *The Psychology of Clothes*, New York, AMS Press, 1976; Foucault, Michel, *Histoire de la folie à l'âge classique: folie et déraison*, Paris, Plon, 1961; Foucault, Michel, *Histoire de la sexualité, Tome I: La volonté de savoir*, Paris, Gallimard, 1994; Foucault, Michel, *Les anormaux, Cours au Collège de France. 1974-1975*, Paris, Hautes Etudes, Gallimard, Seuil, 1999; Harold Riggins, Stephen, *The socialness of things. Essays on the socio-semiotics of objects*, Berlin, De Gruyter, 1994; Kefgen, Mary, *Individuality in clothing selection & personal appearance: a guide for the consumer*, New York, Macmillan, 1976; Klein, Naomi, *No Logo*, Arles, Actes Sud, 2001; Lipovetsky, Gilles, *L'empire de l'éphémère*, Paris, Gallimard, 1987; Meiklejohn, Helen, *Dresses. The impact of Fashion on a business in Price and Price Policies*, Walton Hamilton (dir.), New York, Mac Graw-Hill, 1938; Perrot, Philippe, *Les Dessus et les dessous de la bourgeoisie: une histoire du vêtement au XIXe siècle*, Paris, Fayard, 1981; Poirier, Jean (dir.), *Histoire des mœurs, les coordonnées de l'homme et la culture matérielle*, Paris, Gallimard, 1990; Simmel, Georg, *Philosophie de l'argent*, Paris, Presses universitaires de France, 1987; Steele, Valerie, *Fashion and eroticism: ideals of feminine beauty from the Victorian era to the Jazz Age*, New York, Oxford University Press, 1985; Steele, Valerie, *Fetish: fashion, sex, and power*, New York, Oxford University Press, 1996; Veblen, Thorstein, *Théorie de la classe de loisir*, Paris, Gallimard, 1970(1899); Weber, Max, *La ville*, Paris, Aubier Montaigne, 1982; Weber, Max, *Le savant et le politique*, Paris, Plon, 1959; Weiner, Annette B. and Schneider, Jane, *Cloth and human experience*, London: Smithsonian Institution Press, 1989; Young Agnes, *Recurring Cycles of Fashion, 1760-1937*, New York, Harper and Bros, 1937.

Что же такое «мода» в экономической науке?

Поскольку экономическая наука не сводится (к явному огорчению многих её представителей) к технологии производства, то она разделяет все достоинства и недостатки социального знания, включая в их число – и влияние модных веяний.

Конечно, интеллектуально-политическая мода деформирует систему и иерархию экономических ценностей. Например, актуальными для экономической теории были и остаются ценности либерализма, демократии, приватности, стимулирования производственной активности, тогда как текущая мода диктует несколько иную иерархию – державность, государственничество, тотальный протекционизм, централизованное управление и планирование.

Противоречие между актуальностью и модой великолепно иллюстрирует пример исследования двух тенденций: «глобализации» и «регионализации». Само наличие таких тенденций признавать можно, а вот приветствовать их – большинство экономистов считает «дурным тоном».

Другой пример: глубокое изучение теории рынка в учебных аудиториях каким-то непостижимым образом умудряется ужиться с одновременным поношением тех ценностей, без которых реальный рынок просто невозможен.

Пример третий: формализация и математизация экономического знания. Тут уж совсем легко запутаться – мода это или актуальность?

Иногда мода «связывает» руки молодых исследователей, которым легче следовать ей, чем противостоять, особенно при защите диссертаций (тут уж на страже «модных идеалов» бдительно стоят диссертационные советы).



Сначала новое возникает в науке как модное увлечение, затем оно доказывает свою актуальность, и только потом входит в круг фундаментальных проблем данной науки. По этому поводу Денис ДАВЫДОВ написал великолепные, по-своему «методологические», вирши:

*«Может быть, умней они,
Но что слышу от любого?
«Жомини» да «Жомини»,
А об водке – ни полслова!»*

Фундаментальная актуальность – вот непреходящая мода в любой науке, это её, простите за народность, – «водка». И то сказать, – многие проблемы модной актуальности без неё и, правда, не разберёшь.

ДЛИННЫЙ-ЯЗЫК ПРОТИВ КОРОТКОГО-РАЗУМА

Дж. У. Мэйнстринг

Это письмо было найдено в архиве одного из родоначальников американского институционализма – Дж. Мэйнстринга, известного своим либерализмом и вниманием к излишним концептуальным подробностям. Письмо интересно тем, что поднимаемые в нём вопросы актуальны и в настоящее время.

ОКЛАХОМА, 1912

Адрес отправителя – Буйное Ранчо

Дорогой Митчелл!¹

Только вернулся вчера на своё ранчо, как пожаловали два ирокезских экономиста – Длинный-Язык и Короткий-Разум. Первый, как ты помнишь, председательствует в племенном магистерском совете, второй – его ученый (господи, прости) секретарь. Они явились за разъяснением, узнав, что теперь заключение допускающего рода, положения в автолегенде и заключение магсовета должны излагать одно и то же, но разными словами. Якобы таково требование КАКи (Коллегиального апробационного комитета).

Бедные ирокезы, – Короткий-Разум в отчаянии бил томогавком в мой паркет, а Длинный-Язык порывался снять с меня скальп.

Причина буйной реакции племенных ученых оказалась уважительной – у них только формируется речь, поэтому число слов очень ограничено – не более двадцати (но, скажу с гордостью, среди них уже прописался «институционализм» и идиома «денег нет!»).

Я посоветовал им прибегнуть к помощи «узелкового письма»².

Вдруг Короткий-Разум стал дико хохотать, катаясь по моему изуродованному его тупым томогавком паркету. Мы решили, что он сошёл с ума.

Наконец, закашлявшись, – он произнёс одно слово: «Гуроны...»

Теперь от смеха закатился Длинный-Язык.

Затем вдвоём они объяснили причину своего смеха.

Гуроны, их старинные неприятели, так и не овладели узелковой письменностью. Они до сих пор высекают письма на камне. И когда ирокезские ученые представили себе муки гуронских коллег по высекновению одного и того же, но на трёх разных камнях, похвала решения КАКи не имела границ.

Я же с ними согласен.

Привет знакомым «каковцам».

Твой
Дж. Мэйнстринг,
эсквайр

¹ Письмо адресовано Митчеллу Розенблюму, малоизвестному адепту Дж. Мэйнстринга.

² Дж. Мэйнстринг был знатоком староиндейского шнуркового общения.

СОДЕРЖАНИЕ ЖУРНАЛА ЗА 2007 ГОД. ТОМ 5

СЛОВО РЕДАКТОРА

Мамедов О.Ю. Самые сложные проблемы – внутринаучные!	1
Мамедов О.Ю. Экономика гражданского мира	2
Мамедов О.Ю. Миры, антимир и миражи экономической науки	3
Мамедов О.Ю. Три «квадриги» российской экономики	4

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Андрефф В. Экспансия «национального капитализма» и экономический рост в России	1
Латов Ю.В. Российская теневая экономика в контексте национальной экономической безопасности	1
Розмаинский И.В. «Homo Post-Soveticus»: Основные характеристики экономического поведения с точки зрения институционально-посткейнсианского подхода	1
Скоробогатов А.С. Российская стабильность последних лет: предпосылка экономического развития или институциональный склероз?	1
Мочалова Л.А. Аналитическая модель новой институциональной экономической теории: вопросы полноты и достаточности	1
Мельников В.В. Моделирование институциональных изменений в сфере предоставления предпочтений при размещении государственного заказа	1
Назаренко А.С. Методы оценки европейского опциона колл в условиях развивающихся рынков	1
Крюков С.В. Байесовы сети как инструмент моделирования неопределенности при принятии инвестиционных решений	1
Иванов Н.П. Взаимоотношения центра и регионов в контексте современной экономической теории	1
Кирдина С.Г. X-эффективность и X-экономики: синтез теоретических подходов	2
Меркулова Т.В. Экстерналии налогообложения	2
Игнатова Т.В. Коммерциализация инновационной деятельности как объект государственной поддержки в России	2
Некрасова И.В. Применение факторного анализа для моделирования изменения доходности акций на российском фондовом рынке	2
Лаптев С.В. Политическая экономия как инструмент интеграции системы экономических знаний	2
Вольчик В.В., Бережной И.В. Группы интересов и качество экономических институтов	2
Липов В.В. Незавершенные модернизации России и цивилизационные особенности становления институциональных основ социально-экономических моделей стран мира	2

Херрманн Б., Коваленко В. Существенно ли наследие советского прошлого? Результаты экспериментального исследования социального поведения в России	3
Нуреев Р.М. Развитие человеческого капитала как реальная альтернатива сырьевой специализации страны	3
Воронкова О.В. Подходы к определению и измерению бедности	3
Цирель С.В. Стоит ли составлять планы построения постиндустриального общества в России?	4
Кардаш В.А. Материальная фактура и нематериальное содержание реальной картины экономического мира	4
Капогузов Е.А. Предпосылки и ключевые характеристики реформы государственного управления в зарубежных странах	4
Протасевич Р.В. Инвестиции в ценные бумаги проблемных и финансово неустойчивых компаний в России: сегодня и завтра	4
Шмаков А.В. Коррупция в образовательных учреждениях: экономико-юридический подход	4
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ	
Нуреев Р.М., Латов Ю.В. Институциональные ограничения догоняющего развития императорской России	2
Ларионов А.Н. Экономические основы существования Войска Донского	2
Барышников М.Н. Семейная фирма в дореволюционной России	4
ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ	
Гамильтон У.Х. Институциональный подход к экономической теории	2
Коммонс Дж. Институциональная экономика	4
Попов Г.Г. Национальное экономическое развитие в условиях глобализации: Фридрих Лист vs классическая школа	4
«ПРЕДМЕТНЫЕ МИРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ»	
Тамбовцев В.Л. Предметное поле новой институциональной экономической теории	3
Ефимов В.М. Спор о методах и институциональная экономика	3
Розанова Н.М. Экономическая теория сегодня: дорожная карта или открытое производство?	3
Латов Ю.В. История экономических учений как отражение конкуренции национальных экономических систем в “ядре” мир-экономики	3
Розмаинский И.В. Денежная экономика как основной «предметный мир» посткейнсианской теории	3
Скоробогатов А.С. История как предметный мир экономической теории	3
Наймушин В.Г. Постиндустриальная мифология как «заемный текст»	3
Елецкий Н.Д. Предметные миры экономической теории в мире формационных перемен	3
Вольчик В.В. «Затерянный мир» австрийской экономической теории	3

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

- Ляшенко В.И., Бережная Т.Ф.** Перспективы «нанотехнологических прорывов» в трансграничных инновационных системах 4

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

- Кузнецов Ю.В., Черкасова И.И.** Методологические основы маркетингового подхода к формированию региональной туристской политики 1
- Дуканич Л.В.** Типологизация регионов с учетом динамики классификационных признаков: некоторые методические подходы и решения 1
- Калеев Р.В.** Институты российского регионального телевизионного рекламного рынка: особенности становления и функционирования 1

ПРОБЛЕМЫ ПРЕПОДАВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН

- Фролов Д.П.** Как учат институционализму в России 3

ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ

- Розанова Н.М.** Английский язык для экономистов: методика преподавания 1
- Розанова Н.М., Зороастрова И.** Прикладной микроэкономический анализ фирмы: гармоничный союз теории и практики 2

ВОЗРОЖДАЯ ЦЕЛОСТНОСТЬ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ

- Сидорина Т.Ю.** Социальный контракт и гражданское общество в исторической перспективе и современных российских реалиях 2
- Макаренко В.П.** Этатизация науки: советский опыт 4
- Шимбарева Е.В.** Правовой статус государственной корпорации 4

РЕЦЕНЗИИ

- Корытцев М.А.** Горизонты методологии 3
- Пайда Г.В.** Уроки жизни, уроки борьбы . . . 3

ДЕБЮТ

- Филатова Ю.В.** Институциональные факторы экономического поведения фирм 4

КОНФЕРЕНЦИИ

- Мамедов О.Ю.** Интеллектуально-политическая мода (конъюнктурная или актуальная переоценка ценностей?) 4

ОН ТАКОЙ ОДИН

- Мэйстринг Дж.** Экспертиза 1
- Мэйстринг Дж.** Теневой сонет 2
- Мэйстринг Дж.** Инструментарно-аналитический потенциал сложно-структурированных лексико-семантических вокабул 3
- Мэйстринг Дж.** Длинный-Язык против Короткого-Разума 4

EDITORIAL

Mamedov O.Yu. The three «quadrigas» of the Russian economy	5
---	---

CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY

Tzyrel S.V. Is the postindustrial society developing in Russia worth planning?	8
Kardash V.A. The tangible facture and the intangible substance of the real picture of economic world	22
Kapoghuzov E.A. Implications and key characters of the public administration reform in foreign countries	31
Protasevytch R.V. Investment in securities of problem and financially labile companies in Russia: today and tomorrow	38
Shmakov A.V. Corrupt practices in educational institutions: economical and legal approach	45

ECONOMIC HISTORY

Baryshnikov M.N. Family firm in prerevolutionary Russia	51
--	----

HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Commons J. Institutional economics	59
Popov G.G. National economic development in globalization environment: Friedrich List vs classical school	71

REVIVING THE CONSISTENCY OF SOCIAL SCIENCES

Makarenko V.P. Etatization of the science: the Soviet experience	86
Shimbareva E.V. The legal status of the state corporation	111

ACTUAL PROBLEMS OF THE ECONOMIC PRACTICE

Lyashenko V.I., Berezhnaya T.F. Perspectives of the «nanotechnological break-out» transboundary innovation systems	118
--	-----

DEBUT

Phylatova Yu.V. Institutional factors of firms' economic behavior	130
--	-----

CONFERENCES

Mamedov O.Yu. Intellectual and political mode (conjuncture or actual soul-searching?);	135
--	-----

HE IS THE ONE!

Meinstring J. A Long-Tongue vs. Short-Mind.	138
--	-----

Научно-аналитическое издание

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

2007
Том 5
Номер 4

*Редакционно-издательские работы выполнены
ИП Ковтун С.А.*



АкадемЛит

г.Ростов-на-Дону, ул.Каширская 9/53а, оф. 324
тел.:(863) 200-65-93

Сдано в набор 15.10.07. Подписано в печать 25.10.07.
Формат 60х84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура OfficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. печ. листов 19,1. Уч. изд. л. 13,5.
Тираж 568 экз. Заказ № 721.

Издательство "АкадемЛит".
г.Ростов-на-Дону, ул.Каширская 9/52а, оф. 324
тел.:(863) 200-65-93

Печать "Типография "АкадемЛит".