



ЮЖНЫЙ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

ECONOMIC
HERALD
of ROSTOV
STATE
UNIVERSITY

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА**

6
ТОМ

2
НОМЕР

2008

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 биологических наук, профессор *Ермаков П.Н.*,
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 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. После нищеты и бедность кажется богатством!	5
---	---

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Ходжсон Дж. Эволюционная и институциональная экономика как новый мейнстрим?	8
Скоробогатов А.С. Перспективы постиндустриального общества в России в свете иерархичности национальных и региональных экономик	22
Ниворожкина Л.И., Абазиева К.Г. Динамика рождаемости и уровень бедности: есть ли связь?	35
Наймушин В.Г. Феномен монополии в теории А. Маршалла	46
Вольчик В.В. Эволюция институтов постиндустриальной экономики в контексте дихотомии Веблена	53
Зотова Т.А., Богуславский В.Н. Экономическое поведение налогоплательщиков в современной России: формирование налоговой честности	66
Носова О.В. Проблемы формирования институтов рыночной системы	74

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Розанова Н.М. Сайт компании как ее «информационное» лицо	82
---	----

ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Тулепбекова А.А., Биляшева М.Х. Использование рейтингов конкурентоспособности Всемирного Экономического Форума для выработки рекомендаций в сфере экономической политики	93
---	----

ВОЗРОЖДАЯ ЦЕЛОСТНОСТЬ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ

Макаренко В.П. Политическая концептология: первые итоги разработки	98
Латов Ю.В. «Глас народа» о проблемах коррупции: закономерное и парадоксальное	123

ПИСЬМО В РЕДАКЦИЮ

Жак С.В. О темпах роста и экономических «рекордах»	139
---	-----

РЕЦЕНЗИИ

Пайда Г.В. «Terra Economicus» – страна, которую предстоит познать	141
--	-----

ОН ТАКОЙ ОДИН

Мэйнстринг Дж. «Один институт хорошо, а два – лучше!»	146
--	-----

CONTENTS	148
---------------------------	-----

Уважаемые читатели!



ECONOMIC
HERALD
of ROSTOV
STATE
UNIVERSITY

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА**

Подписной индекс
по каталогу
«Роспечати» 81958

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

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

ПОСЛЕ НИЩЕТЫ И БЕДНОСТЬ КАЖЕТСЯ БОГАТСТВОМ!

О.Ю. МАМЕДОВ,

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

Прекрасным было начало экономической науки, положенное оптимистическим сочинением Адама Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов». И как же печально, что сегодня гораздо более востребованным является исследование о природе и причинах их бедности. Поговорим же о бедности – опустылевшей и, похоже, надолго прописавшейся у нас.

Всякая переходная эпоха (какие бы проблемы она ни решала) всегда сопровождается на начальном этапе одним – резким (иногда просто невыносимым) снижением реальных доходов населения.

Переход к рынку в нашей стране не был в этом отношении оригинальным – реальные доходы населения буквально полетели вниз, но, кроме того, обнаружили еще два долгосрочных следствия:

видимое – в виде невообразимого имущественного неравенства,

и **слышимое** – в виде истошных стонов значительного числа экономистов о несчастной судьбе народа в результате коварных рыночных реформ.

Но именно поэтому следовало, хотя бы невзначай, сказать правду: *народ в нашей стране не владел ничем никогда* – **КАК ДО РЕФОРМЫ, ТАК И ПОСЛЕ.**

Поэтому душераздирающие крики об «ограблении народа проклятыми реформаторами» следует всё-таки признать излишне громкими – не владея буквально ничем, существуя в пространстве тотального огосударствления всего и вся (даже жильё было сплошь казённое!), народ был «голью перекаточной» в собственной стране в течение всех семи десятилетий до рыночных реформ (правда, после реформ разрешили хоть приватизировать жильё, – единственное вещественное богатство народа на сегодня).

Одним словом, кому-кому, а уж профессиональным (то есть не политиканствующим) экономистам хорошо известно – дореформенная бедность была несусветная. В этой ситуации рыночные реформы в начальный их период могли означать только одно – *проверку результатов социалистической экономики критериями капиталистической экономики*. И так же, как многие предприятия, процветавшие в административной системе хозяйствования, оказались на рыночную поверку банкротами, точно так же «социалистическое благополучие» в координатах рыночного общества оказалась **о-бык-новенной НИЩЕТОЙ!**



О, как же многим хотелось и хочется свалить эту нищету на рыночные реформы, и тем самым вновь и вновь опорочить последние, ибо уровень повседневной жизни – самое болезненное и самое осязаемое для каждого человека. В ход идёт всё – подтасовывание фактов, манипуляции со статистикой, даже родословная реформаторов, – словом, то, что всегда похвально отличало советскую экономическую «науку».

Но мы не будем связываться с экономическим политиканством. Лучше поступим иначе, – осознавая, что социальная стабильность действительно определяется массовым уровнем массовых доходов, постараемся разобраться в теоретических аспектах нашей бедности.



Поскольку за весь рыночный период (с 1991-го по 2008-й) власть так и не удосужилась создать инструменты долгосрочного доходного сбережения для широких масс¹, то основным источником доходов основной массы работников как в дореформенный, так и в пореформенный период продолжает оставаться заработная плата.

Следовательно, главная причина неравенства в доходах – это *неравенство в оплате труда* (межотраслевое и внутриотраслевое)².

Практика рыночно-развитых стран мира показала, что неравенство в доходах можно, хотя бы частично, преодолеть посредством *социальных трансфертов*. Поэтому, констатируя неприемлемое для нашего общества (тем более – в XXI веке) неравенство в уровне доходов, следовало бы измерить величину имеющихся в нашем распоряжении социальных трансфертов и отыскать механизм их рациональной реализации.

Измерение потенциала социальных трансфертов – дело хозяйственников, а вот адресность, определяющая эффективность их применения, зависит уже от экономистов. Действительно, хотя рыночные реформы на начальном этапе вызвали падение доходов у всех категорий населения, социологи (труды которых экономистам надо было бы почитать чаще) справедливо утверждают, что в особенно тяжелое положение попали *неполные семьи и одиноко проживающие пенсионеры старших возрастов*³. А поскольку в этих группах преобладают женщины, то это означает, что в России происходит *феминизация бедности*⁴. Другими словами, **первый адрес социальных трансфертов – женщины** (которые к тому же всегда подвергаются дискриминации на рынках труда).

Везде цивилизованность измеряется одним – реальным отношением к женщине, прежде всего – к её экономическим правам⁵. А для нас, в силу многих обстоятельств, это измерение – еще важнее.



Экономический смысл категории «бедность», извините за неуместный каламбур, весьма беден, – эта категория означает такое экономическое положение индивида (группы), при котором он не может *сам* оплатить стоимость необходимых ему для поддержания жизни материальных и духовных благ. Другими словами, – существует определенный, приемлемый для общества уровень (стандарт) жизни, и бедность – это неспособность его поддержания собственными честными трудовыми усилиями. Скажем афористично: бедность – это непреодолимый разрыв между доходами и расходами, когда даже максимальными доходами индивид не в состоянии удовлетворить свои даже минимальные потребности.



Экономисты еще двести лет назад придумали, как вычислить *«порог бедности»* – на основе семейных бюджетов. Тогда-то и появился критерий *абсолютной бедности* – индивид не в состоянии обеспечить собственными ресурсами сохранение своей трудоспособности и своего здоровья.

Значительным достижением экономической теории явилось признание **закономерного (объективного) существования бедности в обществе**. В переводе на нормальный язык это означает, что **бедность присуща любому обществу**, – различия могут касаться только *уровня и масштаба* бедности (так, американский бедняк отличается от российского, а российский – от индийского). Мы говорим о признании «закономерности бедности» как о значительном теоретическом достижении потому, что только при таком признании бедность приобретает статус *объекта научного познания*.



¹ А как мы опасались появления многочисленного класса рантье... Слава богу, не появились. И все по-прежнему ходят на работу. Вот и чудненько, что не пришлось нарушать традицию.

² В заметке мы игнорируем выходящее за рамки здравого смысла неравенство массы населения и олигархов (с примкнувшими к ним хозяйствующими чиновниками), поскольку оно имеет внеэкономическое происхождение.

³ Вниманию немногочисленных молодых экономистов – прожиточный потенциал суммы двух пенсий больше, чем потенциал тех же двух пенсий, но расходующих порознь.

⁴ Те же, кто стесняется термина «бедность», может прибегнуть к эвфемизму, используя слово «малообеспеченность», – потребовалась рыночная революция 1991 года, чтобы экономисты и социологи стали, наконец, употреблять эту честную категорию – «бедность».

⁵ Цеплялась бы брошенная с ребёнком женщина за своего непутёвого и нетрезвого мужа, если бы была экономически равноправна с ним? Да зачем бы он тогда ей был нужен...

Сойдясь в этом пункте, экономисты дальше немедленно разошлись. Догадайтесь с одного раза – в каком вопросе?

Да всё в том же, центральном, который всегда разъединяет экономистов, чего бы они не касались. В данном случае это «типичное» расхождение выглядит так – надо или не надо вмешиваться государству в решение проблемы бедности, а если надо, то – как и в каких масштабах?



Несмотря на эти споры, к теориям бедности не следует относиться свысока, как к чему-то далёкому от жизни, поскольку выбор теоретического объяснения бедности непосредственно влияет на выбор экономических инструментов в борьбе с нею.

Бедными в России официально считаются все, чьи доходы ниже *прожиточного минимума* (ниже так называемой «черты бедности»), который соответствует стоимости минимальной «потребительской корзины». В чиновном мозгу это спровоцировало подмену борьбы с бедностью – на борьбу с «корзиной» (точнее, с её стоимостью). И то, правда – чем дешевле стоимость минимальной «потребительской корзины», тем больше людей могут (хотя бы теоретически) принести её к себе домой.

Кстати, это сыграло с (не ко времени честными) реформаторами злую шутку – в пришедших с ними рыночных условиях прожиточный минимум стал исчисляться по новой, рыночной методике, поэтому его величина оказалась на 15% больше, чем при расчётах по старой методике. А это, понятное дело, повлекло за собой и дополнительный *статистический* (но не фактический) рост удельного веса бедного населения (например, как отмечалось в литературе, в 1999 году по старой методике бедных семей должно было быть 22,5%, тогда как по новому расчёту бедные семьи составили уже 41% населения)⁶. Разумеется, и это тоже было инкриминировано реформаторам, которые – вот дурачки – сами подставились, вместо того, чтобы искусственно уменьшить индикатор бедности, как это без зазрения совести проделали бы многие на их месте.



Переход к рынку имел еще одно важное следствие, – впервые реальная величина реального дохода стала, наконец, непосредственно определять реальный уровень потребления (правда, это искажалось неформальными теневыми доходами, а также сохранением «родимых пятен» советского распределения). Ведь в советской экономике уровень потребления отражал что угодно («блат», связи, близость к распреффондам в виде пайков), но только не уровень зарплаты.

Следовательно, борьба с бедностью на практике означает «подтягивание» тех, кто находится ниже уровня прожиточного минимума, хотя бы к этому уровню. Вот именно для этого государству и необходима развитая система *адресных* денежных и натуральных пособий.

Самое неприятное состоит в том, что у нас деформирована основная детерминационная цепочка развитого общества: «образование – квалификация – доходы – долгосрочные сбережения – уровень потребления», которая обеспечивает формирование и развитие среднего класса. Провалы идут буквально по каждому пункту этой цепочки. Но если образование не гарантирует получение работы с перспективами роста, а работа не гарантирует высокий доход, а если зарплата у представителей одной и той же профессии в частном и государственном секторах различается на порядок, если доход не гарантирует статус, если многие источники высоких доходов незаконны, – значит, мы ещё на отдалённых подступах борьбы с бедностью.

Экономические мудрости могут быть представлены системой афоризмов. Среди них достойное место должен занять основной лозунг рыночной экономики: «ВСЕ НЕ МОГУТ БЫТЬ БОГАТЫМИ, НО НИКТО НЕ ДОЛЖЕН БЫТЬ БЕДНЫМ». Применительно к переходной экономике последнее слово должно быть на порядок ниже. И тогда станет ясным не только качественное различие между рыночным и недорыночным обществами, но и основной вектор экономической политики в рыночно-переходный период.

⁶ См.: Овчарова Л.Н. Бедность в России (источник – <http://www.socio.ru/wr/1-01/Ovcharova.htm>); см. также – «Мир России», 2000, № 4.

ЭВОЛЮЦИОННАЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА КАК НОВЫЙ МЕЙНСТРИМ?¹

ДЖ. ХОДЖСОН,

Бизнес-школа, Университет Хертфордшира,
Великобритания.

Перевод И.В. Розмаинского

Резюме

Экономическая теория мейнстрима радикально изменилась с 1980-х годов, предложив весьма расширенные возможности для «вторжения» эволюционной и институциональной экономики. В данной статье делается обзор размаха этой трансформации, а также степени, с которой экономическая теория мейнстрима двинулась в эволюционном и институциональном направлениях. Существуют также признаки возможной трансформации *гештальта*² общественных наук, в которых правила рассматриваются как формирующие социальные отношения и социальную реальность. Это контрастирует с прежним акцентом экономической теории мейнстрима на инкрементальных изменениях и равновесиях. С другой стороны, экономическая теория мейнстрима чрезмерно много занимается техническими приемами в ущерб содержательной стороне дела, и барьеры между дисциплинами плохо влияют на адекватное концептуальное развитие.

Ключевые слова: эволюционная экономика, институциональная экономика, эндогенные предпочтения, ограниченная рациональность, экономическая теория мейнстрима.

Основные характеристики экономической теории мейнстрима значительно изменились после 1980-х годов³. С тех пор, как в 1970-е годы в конструкции анализа общего равновесия появились «трещины», экономическая теория мейнстрима «имела дело» с множеством подходов, включая теорию игр, эволюционную теорию игр, экспериментальную экономику и бихевиоризм. Одно из последствий этого состоит в том, что теперь эволюционные идеи и изучение институтов являются общим местом. Будучи прежде в течение длительного времени прерогативой инакомыслящих и диссидентов, такие идеи сейчас являются модными. Означает ли это, что эволюционная и институциональная экономика стала или станет новым мейнстримом? Данный очерк посвящен этому вопросу.

В 1935 году Сидни и Беатрис Веббы опубликовали хорошо продававшуюся книгу, озаглавленную: «*Советский коммунизм: новая цивилизация?*» Однако к 1937 году данный вопрос стал рассматриваться как решенный. Знак вопроса был убран из этого и более поздних изданий, чтобы сформулировать то, что оказалось, если оглядываться на прошлое, весьма сомнительным утверждением. В отношении будущего экономической теории и ее текущей способности к трансформации, я весьма не уверен в том, что следует говорить о сохранении знака вопроса в моем названии, по меньшей мере, сейчас.

Институциональные и эволюционные идеи имеют в экономической теории долгую историю. Адам Смит выдвинул одну из центральных идей в эволюционной экономике. В соответствии с этой идеей, экономические результаты не всегда являются следствием сознательного всеохватывающего замысла, а социальный порядок может возникнуть без цен-

¹ Статья была представлена на конференции JAFEE в Киото (Япония) 24–25 марта 2007 года. Опубликовано в журнале *Evol. Inst. Econ. Rev.* 4(1) 7–25 (2007).

² Гештальт [Gestalt] (нем.) – целостная структура, форма. – Прим. пер.

³ Эта статья развивает часть материала, содержащегося в работе [43]. Автор выражает большую благодарность Джону Дэвису, Алану Кирману, Уго Пагано, Янису Варуфакису и нескольким другим коллегам за дискуссии.

© Hodgson G.M., 2008

© Розмаинский И.В., перевод, 2008

трализованного управления. Альфред Маршалл вдохновлялся эволюционными идеями Герберта Спенсера, а Торстейн Веблен [83, р. 373–397; 84] был одним из первых, кто «ввел» в общественные науки эволюционные принципы Чарльза Дарвина [39, 41]. Различные эволюционные идеи позднее разрабатывались Йозефом Шумпетером [72, 73], Фридрихом Хайеком [35, 36], Ричардом Нельсоном и Сидни Уинтером [59], а также некоторыми другими. Корни же институциональных идей в экономической науке можно обнаружить в нескольких источниках, включая немецкую историческую школу, традиционный американский институционализм [85, 17, 41] и новую институциональную экономику [88, р. 595–613].

Недавние изменения в экономической науке создают беспрецедентные возможности для экономистов, являющихся эволюционистами и институционалистами. Ниже я рассматриваю некоторые ключевые разработки в новой институциональной экономике и экономической теории. К ним относятся пересмотр идей относительно человеческой деятельности и рациональности, повторное появление концепции эндогенных предпочтений и запоздалое признание в рамках мейнстрима выдвинутой Гербертом Саймоном [75] идеи ограниченной рациональности. В результате на «ландшафте» экономической теории появилась новая область экономических исследований, область, охватывающая как эволюционные, так и институциональные аспекты.

Ближайший раздел посвящен важным теоретическим разработкам в мейнстриме, разработкам, которые «двигают» его в институциональном и эволюционном направлениях. В следующем разделе рассматриваются изменения в рамках новой институциональной экономики. Вслед за ним еще один раздел помещает институциональную и эволюционную экономику в центр повторно исследуемого «ландшафта» экономической теории. В предпоследнем разделе рассматриваются доктринальные и институциональные барьеры на пути общей трансформации экономической теории в эволюционном и институциональном направлениях.

Меняющийся облик экономической теории мейнстрима

К 1980 году анализ общего равновесия столкнулся с непреодолимыми теоретическими проблемами. Исследования проблем единственности и стабильности общих равновесий показали, что они могут быть недетерминированными или нестабильными, если не приняты очень сильные допущения, такие, как предположение о том, что общество в целом ведет себя так, как если бы оно было единственным индивидом. Эти результаты привели к полному краху проект формирования экономической теории на микроосновах общего равновесия [48, р. 126–139; 69, р. 357–377].

В результате теория игр оказалась на переднем плане экономической теории мейнстрима. Это означало устранение общей теории экономических взаимодействий. Напротив, результаты теории игр зависят от конкретных правил и способа, посредством которого ведется та или иная игра. Вместо взаимодействия каждого со всеми остальными в непрерывном, универсальном поле бесконечных связей, теория игр допускает структурированный мир связывающих правил и ограниченной взаимосвязанности [67]. Таким образом, теория игр больше подходит для «восприятия» идей институтов, конвенций и правил [71, 79]. Далее, теория игр обнаружила, что стандартные неоклассические определения рациональности сомнительны, и в некоторых контекстах рациональность порождает неясные результаты [79; 33; 27].

Однако полностью сформулированные модели индивидуальных взаимодействий в теории игр, где рассматриваются каждое возможное человеческое взаимодействие и определенная реакция, и каждый агент предполагает, что другой агент полностью рационален, подвержены широко признанным проблемам применимости и релевантности. В ответ на это, некоторые указали на измененное направление исследований, предполагавших мир, в котором рациональные способности ограничены, а специфические институты структурируют взаимодействия агентов [49]. Вместо того, чтобы трактовать хозяйство в целом как «гиперболизированного» репрезентативного индивида, социальная структура

должна быть введена в популяцию разнородных индивидов. Это еще одна открытая дверь для институционального анализа.

Теория игр – это памятник ограничениям на дедуктивное общее теоретизирование в экономической науке. Будучи пионером теории общего равновесия, Фрэнк Хан [30, р. 47–50] одним из первых предсказал вероятные результаты ее развития в 1970-е и 1980-е годы: «Я вполне уверен, что следующее предсказание окажется правильным: теоретизирование «чистого» типа будет становиться как менее приятным, так и все менее и менее возможным...; требуются весьма радикальные изменения в вопросах и методах...; существуют признаки того, что предмет возвращается к маршаллианским аналогиям с биологией. ... Наши преемники не только должны меньше заниматься общими аспектами..., они будут исследовать конкретные истории и методы, способные совладать со сложностью частных вопросов... Величественная унифицированная теория физики частиц, которая, по-видимому, привлекает физиков, – не для них, ... но и менее часто они будут получать удовлетворение от теорем и доказательств. Вместо этого, – неопределенные объятия истории, социологии и биологии».

Аналогично, его коллега-теоретик и лауреат Нобелевской премии Кеннет Эрроу [4, р. 1618] отмечал: «Должно быть изменено представление о том, что формирует экономическую теорию. В течение века некоторые экономисты утверждали, что биологическое – это более подходящая парадигма для экономической науки, чем равновесные модели, аналогичные механике...; экономическая теория может вполне идти аналогичным курсом».

С тех пор возрастающее использование имитационных и агентских моделей⁴ в экономической науке дало важные уроки [45], хотя их обоснованность принята только частично. Наиболее важен тот аспект, что, при спецификации правил решений искусственных агентов, универсальные каноны рациональности используются мало. Вместо этого должны специфицироваться входные параметры конкретных данных и алгоритмы решений. Более того, агентская модель, является системой с непредсказуемыми, эмерджентными свойствами, которые не могут быть сведены к свойствам отдельных агентов [51, 49].

Экспериментальная экономика также помогла продемонстрировать институциональную ткань социальной реальности. В рамках экспериментов рынки должны трактоваться не как абстрактный и универсальный «эфир» человеческих взаимодействий, но как сознательно сконструированные системы правил. В ходе имитации рынков в лаборатории ученым, занимающимся экспериментальной экономикой, также приходится сталкиваться с неизбежной проблемой установления специфической институциональной структуры с процедурными правилами. Как объясняет Вернон Смит [76, р. 923]: «невозможно сконструировать лабораторный эксперимент по размещению ресурсов, не проектируя институт во всех его деталях». Данный аспект бросает вызов идее, согласно которой абстрактный рынок является универсальным форумом человеческих взаимодействий, свободным от каких-либо специфических правил [57].

Экспериментальная экономика также ориентирована на концепцию рациональности, которая обусловлена ситуацией, а не является независимой от контекста. На основе обширных экспериментальных исследований, Смит [77, р. 881, 894] дошел до этого «предела», чтобы рассматривать, как «институты служат социальными инструментами, которые усиливают, даже порождают индивидуальную рациональность» и «как принятие решение опосредуется институтами». Смит пришел к выводу о том, что рациональность не возникает на основе только лишь одного познания, но через «продолжающиеся социальные взаимодействия с другими агентами». Делая обзор результатов экспериментальной экономики, Грэхем Лумз [53, р. 486] утверждает, что обобщенные рациональные предпочтения должны быть заменены на «прикладные правила, специфичные для конкретной структуры задачи, которую нужно решить в настоящий момент». На основе экспериментальных свидетельств, Лумз [54, р. F37] отвергает идею, согласно которой «люди подходят к решению проблем, вооружившись четким и довольно полным набором предпочтений,

⁴ На русском языке также используется термин «агент-ориентированная модель» (АОМ). – Прим. переводчика.

и принимают все решения в соответствии с этой заданной структурой предпочтений». Как современная экспериментальная экономика, так и теория игр выявили ограничения всеохватывающей, независимой от контекста, рациональности и указали на институциональные влияния, оказываемые на саму рациональность.

«Рациональный экономический человек» недавно попал в трудные времена, после того, как был изгнан из некоторых передовых кругов в рамках самой профессии ученого-экономиста. В этом плане экспериментальная экономика оказала большое воздействие [47, р. 18–36; 46]. Данное обстоятельство даже сформировало доверие среди представителей экономического мейнстрима к идее «социальных предпочтений» с учетом мотивов отсутствия эгоизма, «заботы о других» и кооперации [23, р. С1–С33]. В целом, ученые, занимающиеся экспериментальной экономикой, убедили многих своих коллег в том, что эмпирические свидетельства не поддерживают идею «мгновенного калькулятора удовольствий и боли», идею, давно высмеянную Вебленом [85, р. 73].

Примечательно то, что теперь некоторые ведущие экономисты допускают эндогенное и зависимое от ситуации формирование предпочтений в экономической науке [2, р. 9–32; 7, р. 75–111; 8]. Напротив, в период с 1940-х по 1990-е годы, понятие эндогенных предпочтений подвергалось критике как теоретически ненужное в рамках экономической науки, и несовместимое с ее базовым теоретическим подходом [78, р. 76–90]⁵. Частичная реабилитация эндогенных предпочтений является значительным результатом и подводит нас ближе к основной идее старого институционализма [41].

Хотя экономическая теория подразделилась на большое количество обусловленных использованием тех или иных технических приемов областей специализации, и до сих пор не возникло ничего такого, что могло бы заменить консенсус, преобладавший с 1950-х по 1970-е годы, экономическая теория мейнстрима изменилась радикально. Ряд авторов недавно утверждали, что неоклассическая парадигма, – включая ее «ядровые» концепции рациональности и равновесия, – уже не доминирует в рамках экономической теории мейнстрима, и заменена многообразием различных подходов⁶. Этот тезис был подтвержден интервью с аспирантами самых престижных экономических вузов и факультетов, особенно в США. Как утверждает Дэвид Коландер [13, р. 930–931], экономическая теория мейнстрима отказалась от своей «святой троицы» – предпосылок «рациональности, жадности и равновесия». Вместо этого, видение экономической науки изменяется следующим образом: от *«изучения бесконечно прозрачных агентов в информационно богатых средах к трактовке экономической науки как исследующей прозрачных в разумных пределах индивидов в информационно бедных средах»*.

Как я утверждаю ниже, этот сдвиг создает огромные возможности для институциональной и эволюционной экономики, которая в целом делала акцент на динамике, неопределенности и ограниченной рациональности⁷.

Изменяющаяся новая институциональная экономика

Наряду с изменениями в рамках экономической теории мейнстрима, произошли важные изменения в рамках «новой институциональной экономики», что создало новые возможности для диалога и развития. В 1970-е и 1980-е годы основной теоретический проект «новой институциональной экономики» состоял в объяснении существования политических, юридических или социальных институтов посредством обращения к модели заданного, индивидуального поведения, с описанием их последствий для человеческих взаимодействий. Это неудавшаяся попытка объяснения была движением от индивидов к

⁵ Однако обсуждения или модели сдвигов в функциях предпочтений время от времени появлялись в литературе мейнстрима. Например, [31, р. 159–173].

⁶ См., например, [12, р. 175–198; 13, р. 927–941; 14, р. 485–499; 15; 19, р. 1–20].

⁷ В действительности, истоки ограниченной рациональности лежат в работах экономистов-институционалистов начала двадцатого века, и как Найт, так и Кейнс, явившиеся пионерами в исследовании понятия неопределенности, имели сходство с традиционными институционалистами [41].

институтам, движением, при котором индивиды явно трактовались как первичные и «заданные» в первоначальном свободном от институтов «состоянии природы».

Однако данная исследовательская программа была вскоре подвергнута критике, и эта критика доказала ее нежизнеспособность. Александр Филд [24, р. 49–72; 25, р. 174–198; 26, р. 683–711] утверждал, что новая институциональная экономика всегда должна предполагать, что данные индивиды действуют в контексте господствующих правил поведения. В первоначальном, гипотетическом «состоянии природы», в котором, по-видимому, должны были возникнуть институты, уже и неизбежно существовало множество важнейших правил, институтов, культурных и социальных норм.

Уильямсон [87, р. 21] выдвинул знаменитый тезис о том, что «сначала были рынки». Затем некоторые индивиды продолжают создавать рынки и иерархии, которые выдерживают испытание временем, если они связаны с меньшими транзакционными издержками. Однако рынок сам по себе является институтом, предполагающим сложные правила. В реальности рынки включают социальные нормы и обычаи, институционализированные обменные отношения и информационные сети, которые должны быть объяснены [38; 57; 80, р. 9221–9227]. Рынки – это не начало, свободное от институтов.

Институт частной собственности также требует объяснения. Утверждали, что он, в общем, может возникнуть спонтанно через индивидуальные взаимодействия, включая репутацию и другие эффекты [60, р. 97–112]. Однако эти теоретические аргументы разрушаются при большом количестве агентов или радикальной неопределенности. Возможность возникновения прав собственности в сложном обществе при отсутствии какой-либо роли государства была оспорена даже теми авторами, которые работали в рамках традиции нового институционализма [74, 56].

Мы не можем понять мир, не имея понятий, и не можем общаться, не имея какой-либо формы языка. Как утверждали традиционные институционалисты, передача информации от института к индивиду невозможна при отсутствии обширного процесса *инкультурации*, в котором индивид усваивает значение и ценность чувственных данных, которые передаются. В общем, существуют веские причины того, почему подход, в котором начальный пункт анализа связан с «заданным» индивидом, является в целом неправильным.

Это не означает, что исследования новых институционалистов не имеют ценности, но указывает на то, что начальный пункт объяснений не может быть свободным от институтов. Теория процесса, развития и обучения, – вот что требуется, а не теория, базирующаяся на первоначальном «состоянии природы», которое является как искусственным, так и необоснованным. В своей Нобелевской лекции 1989 года эконометрист Трюгве Хаавельмо [29, р. 15] утверждал, что:

существующие экономические теории недостаточно хороши... Мы начинаем с изучения поведения индивида при различных условиях выбора. ... Затем мы пытаемся построить модель экономического общества в своей тотальности посредством так называемого процесса агрегирования. Теперь я думаю, что это фактически начало плохого конца. ... Начиная с некоего существующего общества, мы могли бы представлять его как структуру правил и регулирующих актов, в рамках которых должны функционировать члены общества. Их реакция на эти правила по мере того, как индивиды подчиняются им, порождает экономические результаты, которые будут характеризовать общество.

Хаавельмо правильно указывает, что исторически специфические институты нужно вводить в анализ с самого начала. Такой переформулированный институционалистский проект подчеркивал бы важность эволюции институтов частично от других институтов, а не от гипотетического, свободного от институтов «состояния природы».

В этом направлении работали другие исследователи. Джек Найт [50] критикует значительную часть литературы по новому институционализму за пренебрежение важностью распределительных и властных аспектов при анализе возникновения и развития институтов. Даже более явно, Масахико Аоки [3] выделяет проблему бесконечного регресса в объяснении в значительной части предшествующей литературы и разрабатывает новый подход. Он принимает в качестве заданных не только индивидов, но и даруемый историей набор институтов. Используя эти материалы, он исследует эволюцию дальнейших инсти-

тутов, применяя теорию игр. Следующий шаг, который признается, но не делается Аоки, состоит в разработке более эволюционных и открытых рамок анализа.

Известная в экономической науке идея первичного и заданного индивида, с его всеохватывающей рациональностью, оказывается подорванной. Постепенно укореняется представление о том, что мышление невозможно без своего институционального и материального контекста и неотделимо от него. Принятие зависимой от контекста, ситуационной рациональности согласуется с институциональной экономикой, в которой агентские отношения и структура являются как важными, так и взаимно конституирующими. Примечателен тот факт, что Дуглас Норт [61, р. 359–367] исследовал ограничения подхода с точки зрения рационального выбора и указывает на важности идеологий и когнитивных классификаций. Норт [61, р. 363] связывает эти «классификации» и «ментальные модели» с их институциональным и культурным контекстом.

Общее культурное наследие обеспечивает средство ослабления дивергенции ментальных моделей... и формирует средство межпоколенческого трансферта унифицирующих восприятий. ... Структура убеждений трансформируется в социальные и экономические структуры посредством институтов... Связь между ментальными моделями и институтами является очень тесной. Ментальные модели представляют собой внутренние репрезентации того, что индивидуальные когнитивные системы создают для интерпретации среды; институты представляют собой внешние... механизмы, которые создаются индивидами для структурирования и упорядочения среды.

Это признание социальных влияний на индивидов «располагает» Норта очень близко к традиции старого институционализма [28, р. 467–475; 70, р. 443–451; 65, р. 21–33]. Он принимает точку зрения, согласно которой институты или «общее культурное наследие» может как-либо ослаблять дивергенцию между ментальными моделями, которых придерживаются разные индивиды, или иначе влиять на индивидуальные убеждения или цели. Это возвращает нас к традиционному институционалистскому тезису о роль институтов в формировании предпочтений.

Идея эндогенных и зависимых от контекста предпочтений связана с более открытым и эволюционным подходом. Если, в принципе, каждый компонент в системе может эволюционировать, то аналогичное может происходить и с индивидуальными предпочтениями. Разумеется, большинство экономистов признает, что предпочтения изменчивы [malleable] в реальном мире. Но они часто рассматривают предпосылку неизменных предпочтений в качестве разумного, упрощающего допущения. Однако некоторая изменчивость предпочтений может быть необходимой для полного объяснения эволюции и стабильности институтов. Институциональная стабильность может быть усилена именно из-за реконституирующей способности институтов изменять предпочтения [44, р. 19–47].

В целом, эти разработки означают, что прежде заметные границы между традиционным и «новым» институционализмом теперь являются менее четкими [20, р. 565–572].

«Ландшафт» современной экономической теории

На рисунке 1 изображен «ландшафт» теоретических трактовок индивидуальных взаимодействий в экономической науке. По горизонтали измеряется минимальное количество акторов в рассматриваемой теории. По вертикали измеряются предполагаемая степень знаний и расчетливое (рациональное) рассмотрение (рациональной) расчетливости и знания других индивидуальных акторов в теории.

В левом нижнем углу рисунка простая монополия относится к элементарной теории монополии, – без ценовой дискриминации, – в которой монополист просто сталкивается с кривой совокупного спроса, а индивидуальные потребители вообще не учитываются в модели. В правом нижнем углу совершенная конкуренция принадлежит конкурентной фирме из учебников, фирме, «принимающей» цену в качестве заданной. В течение большей части двадцатого века экономическая теория исследовала линейный регион внизу

этого рисунка между простой монополией и совершенной конкуренцией, включая ранние теории несовершенной конкуренции без стратегических взаимодействий.



Рис. 1. Изображая область исследования экономической теории

Моделирование рациональных ожиданий стало популярным в 1970-е годы, и представлено в правом верхнем углу рисунка. Эти модели предполагают, что агенты быстро становятся осведомленными благодаря знаниям «подлинной» базовой модели экономики. Если предположить достаточное количество других конкурирующих агентов, каждый из которых одинаково информирован, то достигается хорошо известный результат, состоящий в том, что макроэкономическая политика правительства неэффективна. Каждый агент связан с ожиданиями любого другого агента. Никто не может избежать цикла рациональных межличностных решений, и при этих предпосылках правительство не может эффективным образом перемещать систему из равновесия. Однако предпосылки рациональности являются универсальными и экстремальными. Также широко признается тот факт, что этот результат не сохраняется даже при частичном ослаблении данных предпосылок, например, при введении разнородных агентов, отличающихся друг от друга по своим способностям к обработке информации [32, р. 159–173]. Поэтому чрезмерное сосредоточение на моделях, представленных справа и выше от центра на рисунке, не продолжалось очень долго.

Широкое распространение теории игр в 1980-е годы привело ведущих экономистов на новую «территорию». Стратегические взаимодействия рассматривались при ограниченном количестве акторов, часто при предпосылке «общего знания рациональности», предпосылке, согласно которой не только индивиды являются рациональными, но и каждый из них полагает, что все остальные действуют аналогичным образом. Следовательно, каждый игрок учитывает то, что любой другой игрок делает, и знает, что другие поступают точно так же. Появляется длительная цепь рассуждений типа «если я думаю, что она думает, что я думаю...»; часто такая цепь создает неподдающиеся решению логические проблемы самоотносимости и бесконечного регресса [33].

Теория игр занимает верхнюю область на рисунке. Отметим, что область теории игр простирается, в некоторой степени, вниз и затрагивает сферу, в которой предполагается, что агенты частично, не полностью, учитывают стратегические расчеты остальных. Эта нижняя область в рамках теории игр включает поведенческую теорию игр [9, р. 67–88; 10; 11].

В центральной части рисунка, между теорией игр и находящейся внизу осью «монополия – конкуренция», расположена область современной институциональной и эволюционной экономики. Подобно теории игр, она предполагает структурированный мир ограниченной взаимосвязанности, мир, подчиненный правилам. В отличие от значительной части теории игр, она придерживается более сдержанной трактовки индивидуальных способностей к рассуждениям и расчетам. Принятие решений имеет место в контексте сложности и радикальной неопределенности, что ограничивает цепочки логических рассуждений, касающихся вероятных реакций людей на различные виды поведения друг друга. Аналитический акцент на равновесии теряет свою ведущую роль, в отличие от верхней и нижней областей рисунка. Ее онтологические, фундаментальные основы включают институциональные структуры и процессы алгоритмического обучения, в том числе подобные программам привычки и правила⁸. Как отметил Курт Допфер с соавторами [22, р. 263]: «главная догадка состоит в том, что экономическая система представляет собой популяцию правил, структуру правил и процесс правил».

Вслед за Вебленом [84, 85], некоторые теоретики полагают, что обобщенные дарвинистские эволюционные принципы изменчивости, наследования (или сохранения) и отбора применимы к социальным, равно как и к биологическим, процессам, несмотря на большие различия на уровне деталей [44, р. 19–47].

Это приводит нас к фундаментальному онтологическому утверждению. Общество – это не просто набор индивидов, оно также неизбежно включает системы правил, через которые индивиды общаются и взаимодействуют. Это будет верно с точки зрения анархистской утопии, как и с точки зрения рыночного индивидуализма, который популярен в некоторых либертарианских политических кругах. Добровольная анархистская кооперация требует некоторых правил, касающихся индивидуальных прав и межличностного общения. Как признавал Фридрих Хайек [34], рынок сам по себе требует правил для того, чтобы функционировать, точно так же, как некоторые виды институтов необходимы для защиты частной собственности и обеспечения принуждения к выполнению контрактов.

В действительности, существуют некоторые свидетельства, указывающие на возможную трансформацию *гештальта* общественных наук, в которых правила рассматриваются как формирующие социальные отношения и социальную реальность. Это контрастирует с прежним акцентом экономической теории мейнстрима на инкрементальных изменениях и равновесиях в системах, в которых каждый индивид сталкивается со всеми остальными⁹.

Возникающее представление характеризуется ограниченной взаимосвязанностью внутри социальных систем, по сути состоящих из структур и алгоритмических процессов правил. Теория игр частично проясняет этот структурированный правилами мир, со своим «восстановлением» правил платежей и стратегий, но новая возникающая парадигма, несомненно, ограничена этим конкретным математическим аппаратом. Относящаяся к мейнстриму теория игр все еще наделяет агентов нереалистично могущественными рациональными способностями. Вместо таких способностей к рациональности, новая парадигма подчеркивает важность весьма сильно ограниченной рациональности и прикладных правил. В более общем плане, онтология структурированных алгоритмов и «правилоподобных» предрасположенностей, взаимодействующих и эволюционирующих на микроуровне для создания сложных и часто непредсказуемых макрорезультатов, – является тем, что учитывается.

С такой онтологической точки зрения, сама идея каких-либо индивидуальных взаимодействий без правил или институтов является необоснованной. Вместо этого повесткой

⁸ См., например, [5; 21, р. 177–195; 22, р. 263–279; 40, р. 663–684; 41; 43; 44, р. 19–47; 62; 66, р. 81–111; 67; 81, р. 7–53; 82, р. 1–29].

⁹ Аналогичные ограничения применимы к некоторым неортодоксальным подходам. Например, хотя марксизм правильно делает акцент на социальных отношениях, их «правилообразный» характер недооценивается. Онтологический образ выступает в виде структур и потоков, а не институтов и когнитивно укорененных правил. Поэтому экономист институционального направления Коммонс [16, р. 686–687] критиковал марксизм за его «неспособность увидеть важность обычая».

дня становится вопрос об улучшении одних существующих институтов и замене других институтов там, где это возможно и желательно.

В некоторых аспектах институциональная и эволюционная экономика могут быть более общими, чем ось «монополия – конкуренция» неоклассической экономической теории. В центре неоклассической теории – идея рационального выбора в контексте редкости. Редкость нечасто определяют, но *относительность* и *локальность* редкости, касающейся *непосредственной* доступности способностей и ресурсов для агента, – вот что важно и универсально. Теперь широко признан тот факт, что способности людей к расчетам и рассуждениям являются редкими (в относительном смысле). Для тех, кто хочет их использовать, навыки и компетентность людей также имеют ограниченную непосредственную доступность. Более того, особенно после возникновения новой институциональной экономики, теперь стало ясно, что фундаментальный институциональный контекст человеческой деятельности невозможно установить без издержек: институты не являются ни непосредственно доступными, ни свободным благом. Институциональное конструирование связано с издержками в виде времени, ресурсов и человеческих усилий. В этом плане, как отмечает Уго Пагано [64, р. 95 – 113], *как сознательная рациональность, так и социальные институты, являются редкими*. Вслед за знаменитой работой Веблена [84] о Праздном классе, мы можем добавить еще одно измерение, а именно, социальную редкость. Чистые вебленианские товары являются позиционными товарами типа власти и статуса, которые включают результаты с нулевой суммой и порождают социальные ограничения их потребления [37; 63, р. 63 – 85]. В целом, институциональная и эволюционная экономика содержит расширение и более глубокое понимание принципа относительной редкости и, таким образом, в этом плане, по меньшей мере, является более общей, чем неоклассическая точка зрения.

Некоторые барьеры на пути прогресса

Однако вышеописанные достижения не означают, что трансформация экономической науки будет легкой или неизбежной. Существуют несколько причин для проявления осторожности. Марк Блауг [6, р. 3] заявил, что, когда технические приемы преобладают над содержательной стороной дела, дисциплина оказывается в нездоровом состоянии:

Современная экономическая наука больна. Она все больше становится интеллектуальной игрушкой, в которую играют ради нее самой, а не ради практических следствий, необходимых для понимания экономического мира. Экономисты превратили предмет в разновидность социальной математики, в которой аналитическая строгость – это все, а практическая обоснованность – ничего.

Препятствуют ли такие факторы экономистам, являющимся эволюционистами и институционалистами, воспользоваться возможностями, описанными выше? Ответ на этот вопрос частично должен зависеть от рассмотрения роли математического моделирования или технических приемов в более жизнеспособной и здоровой дисциплине.

Тони Лоусон [52] выдвинул известный тезис, согласно которому, до тех пор, пока экономическая наука занимается открытыми системами в реальном мире, закрытые модели математики или эконометрики неадекватны. Разумеется, строго открытые математические модели невозможны. Тем не менее, я полагаю, что в этой аргументации имеется серьезный изъян [42, ch. 7]. Факт использования кем-либо закрытой математической модели не означает утверждения с его стороны о том, что реальный мир – это закрытая система. Принятие идеи о закрытии модели не означает предпосылки о закрытии реальности. Модели и реальность имеют разный онтологический статус. Модели не являются и не могут быть адекватным или буквальным представлением реальности. Вместо этого, они являются частичной и условной эвристикой, помогающей нам понять явления реального мира и работать с ними. Поэтому современная одержимость формализмом среди экономистов не обязательно означает, что закрытые системы предполагаются в реальности.

Любое теоретизирование предполагает изолированный акцент на одних проблемах при пренебрежении другими проблемами [55, р. 317–351]. Любые науки ориентированы на открытые системы, но порождают закрытые теоретические модели. Формализм не означает онтологию закрытости, и здесь нет проблемы. Тезис, согласно которому формализм неизбежно означает утверждение о закрытости реально существующей системы, является необоснованным. Проблема, связанная с формализмом в экономической науке, состоит в другом аспекте.

В чем же сегодня заключается проблема, связанная с формализмом в экономической науке? В основном, как предполагает Блауг, смелое заигрывание с формальными техническими приемами заменило более широкий интуитивный, методологический и исторический интеллектуальный «фундамент», требующийся от великого экономиста. Такие качества подчеркивались и персонифицировались как Альфредом Маршаллом, так и Джоном Мейнардом Кейнсом. Сегодня у экономистов уже нет систематического образования в области экономической истории, философии науки или истории своей собственной дисциплины. К сожалению, эти области становятся периферийной сферой занятий для экономистов, а ценность публикаций, посвященных подобным темам, часто занижается в институционализированной борьбе за признание и продвижение. Наем на работу и профессиональное продвижение, как правило, базируются на владении техническими навыками, а не на знании реального хозяйства или эволюции экономической науки как дисциплины. Этот перекокс в сторону формализма стал глубоко укорененным и институционализированным в научном сообществе. Он усложняется дроблением профессии на технические специализации, которым часто не хватает общего фундамента, который способствовал бы общению и движению вперед на основе синтеза. Эти институциональные факторы будет очень трудно преодолеть и повернуть вспять.

Кроме формализма как такового, существуют и другие барьеры на пути прогресса в современной экономической науке. Препятствуют развитию некоторые старые привычки мышления. Хотя многие экономисты отказались от стандартных предпосылок рациональности, и некоторые увлеклись эндогенными предпочтениями, атомистические индивиды все еще находятся в центре теории мейнстрима [18]. Иногда отклонения от рациональности трактуются как просто случайные ошибки. «Доктрина Харшаньи», согласно которой все индивиды интерпретируют информацию похожим образом, остается преобладающей в теоретических моделях. «Расходящиеся траектории» познания данной информации рассматриваются лишь изредка, даже после знаменитой работы Джорджа Акерлофа и Уильяма Диккенса [1, р. 307–319]. Радикальная (в духе Найта или Кейнса) неопределенность редко признается, частично потому, что она жестко ограничивает возможности для конструирования атомистических моделей индивидуального принятия решений. Очевидно, что экономическая наука остается очарованной Робинзоном Крузо, и данная ситуация сохранится до тех пор, пока экономисты не откажутся от давнишней идеи индивида как независимого социального атома.

Хотя экономической науке не следует отказываться от рассмотрения индивидуального выбора и индивидуальных стимулов, индивид должен быть помещен более глубоко в социальный контекст. Индивидуальность и познание невозможны без взаимодействий с другими агентами [38]. Хотя движения в этом направлении очевидны в экономической науке [8; 61, р. 359–367], многим экономистам, тем не менее, следует взять эти идеи на вооружение.

В этом плане была бы полезной более широкая осведомленность в отношении других дисциплин. Хотя прочие общественные науки, такие, как социология, имеют свои собственные внутренние проблемы, и, возможно, их общее состояние не лучше, чем у экономической науки, экономисты могут очень многому научиться здесь у социальной теории и социальной психологии. Их институционализированная одержимость узкими техническими приемами в ущерб более широкому, концептуальному, базовому фундаменту, является опять-таки серьезным препятствием на пути прогресса.

Эти аргументы указывают на то, что трансформация экономики в институциональную и эволюционную науку представляет собой не просто вопрос теоретических предпосы-

лок, но задачу институциональной реформы высшего образования. Без такой институциональной реформы в университетах и других учреждениях, реформы, предполагающей усвоение более широкого и адекватного междисциплинарного фундамента, развитие институциональной и эволюционной экономики будет неполным и искаженным. Она может торжествовать в научном сообществе, но только в плане принятия различных теоретических приемов.

Заключение

Несмотря на замечания, сделанные в предыдущем разделе, несомненно, возможности для развития институциональной и эволюционной экономики сегодня гораздо больше, чем в 1980-е или даже 1990-е годы. Эти возможности появились в то время, когда существует широко распространенная неудовлетворенность неоклассическими подходами, и имеют место значительные отступления от предшествовавших канонов ортодоксии.

Основной приоритет для экономистов, являющихся эволюционистами и институционалистами, состоит в разработке теоретической альтернативы, которая заменила бы господствовавшие прежде подходы, базирующиеся на неоклассическом равновесии. Без большого прогресса на этом фронте победа невозможна. Несмотря на свою значимость, ее не заменят эмпирические исследования и исследования в области политики. Необходимо бросить вызов старым теориям посредством новых теорий.

Эта статья также подчеркивает важность междисциплинарного диалога, в том числе с психологией, социологией, историей и философией. Технократы-специалисты, которые теперь заняли должности в экономических вузах и факультетах, мало осведомлены в более широких фундаментальных основах общественных наук. Научная мудрость и широта знаний требуются так же, как и техническая компетентность. Разбор проблем, поднятых в этой статье, предполагает также пересмотр природы общественных наук и границ между ними, а также их возможную реорганизацию в различных направлениях.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Akerlof G.A., Dickens W.T.* The Economic Consequences of Cognitive Dissonance // *American Economic Review*. 1982. 73.3: 307–319.
2. *Akerlof G.A., Kranton R.E.* Identity and the Economics of Organizations // *Journal of Economic Perspectives*. 2005. 19.1: 9–32.
3. *Aoki M.* *Toward a Comparative Institutional Analysis*. Cambridge, MA: MIT Press, 2001.
4. *Arrow K.J.* Viewpoint: The Future, *Science* 267, 1995: 1617.
5. *Arthur W.B.* Out-of-Equilibrium Economics and Agent-Based Modeling // *Judd K.L., Tesfatsion L., Intrigilator M.D. and Arrow K. J. (eds) Handbook of Computational Economics*. Amsterdam: North-Holland, 2006.
6. *Blaug M.* (1997) Ugly Currents in Modern Economics // *Options Politiques*. 18.17: 3–8. [Reprinted in *Uskali Mäki (ed) Fact and Fiction in Economics: Models, Realism and Social Construction*. Cambridge and New York: Cambridge University Press, 2002.]
7. *Bowles S.* Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and Other Economic Institutions // *Journal of Economic Literature*. 1998. 36.1: 75–111.
8. *Bowles S.* *Microeconomics: Behavior, Institutions and Evolution*. Princeton and New York: Princeton University Press and Russell Sage Foundation, 2004.
9. *Camerer C.* Progress in Behavioral Game Theory // *Journal of Economic Perspectives*. 1997. 11.4: 67–88.
10. *Camerer C.* *Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction*. Princeton: Princeton University Press, 2003.
11. *Camerer C., Loewenstein G. and Rabin M. (eds) Advances in Behavioral Economics*. New York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press, 2004.
12. *Colander D.C.* The Making of an Economist Redux // *Journal of Economic Perspectives*. 2005. 19.1: 175–198.

13. *Colander D.C.* The Future of Economics: The Appropriately Educated in Pursuit of the Knowable // *Cambridge Journal of Economics*. 2005. 29.6: 927–941.
14. *Colander D.C., Holt R.P.F., J.B. Rosser Jr.* The Changing Face of Economics // *Review of Political Economy*. 2004. 16.4: 485–499.
15. *Colander D.C., Holt R.P.F., J.B. Rosser Jr.* The Changing Face of Economics: Interviews with Cutting Edge Economists, University of Michigan Press, Ann Arbor, MI, 2004.
16. *Commons J.R.* Marx Today: Capitalism and Socialism // *Atlantic Monthly*. 1925. 136: p. 682–693.
17. *Commons J.R.* Institutional Economics – Its Place in Political Economy. New York: Macmillan, 1934.
18. *Davis J.B.* The Theory of the Individual in Economics: Identity and Value. London and New York: Routledge, 2003.
19. *Davis J.B.* The Turn in Economics: Neoclassical Dominance to Mainstream Pluralism? // *Journal of Institutional Economics*. 2006. 2.1: 1–20.
20. *Dequech D.* The Demarcation Between the «Old» and the «New» Institutional Economics: Recent Complications // *Journal of Economic Issues*. 2002. 36.2: 565–572.
21. *Dopfer K.* The Economic Agent as Rule Maker and Rule User: Homo Sapiens Oeconomicus // *Journal of Evolutionary Economics*. 2004. 14.2: 177–195.
22. *Dopfer K., Foster J., Potts J.* Micro-Meso-Macro // *Journal of Evolutionary Economics*. 2004. 14.3: 263–279.
23. *Fehr E., Fischbacher U.* Why Do Social Preferences Matter – The Impact of Non-Selfish Motives on Competition, Cooperation and Incentives // *Economic Journal*. 2002. 112: 1–33.
24. *Field A.J.* On the Explanation of Rules Using Rational Choice Models // *Journal of Economic Issues*. 1979. 13.1: 49–72.
25. *Field A.J.* The Problem of Neoclassical Institutional Economics: A Critique with Special Reference to the North/Thomas Model of Pre-1500 Europe // *Explorations in Economic History*. 1981. 18.2: 174–198.
26. *Field A.J.* Microeconomics, Norms and Rationality // *Economic Development and Cultural Change*. 1984. 32.4: 683–711.
27. *Gintis H.* Game Theory Evolving: A Problem-Centered Introduction to Modeling Strategic Interaction. Princeton: Princeton University Press, 2000.
28. *Groenewegen J., Kerstholt F., Nagelkerke A.* On Integrating the New and Old Institutionalisms: Douglas North Building Bridges // *Journal of Economic Issues*. 1995. 29.2: 467–475.
29. *Haavelmo T.* Econometrics and the Welfare State (1989 Nobel Lecture) // *American Economic Review*. 1997. 87 (supplement): 13–17.
30. *Hahn F.H.* The Next Hundred Years // *Economic Journal*. 1991. 101.1: 47–50.
31. *Hammond P.J.* Changing Tastes and Coherent Dynamic Choice // *Review of Economic Studies*. 1976. 43.1: 159–173.
32. *Haltiwanger J., Waldman M.* Rational Expectations and the Limits of Rationality: An Analysis of Heterogeneity // *American Economic Review*. 1985. 75.3: 159–173.
33. *Hargreaves H., Shaun P., Varoufakis Y.* Game Theory: A Critical Introduction. London and New York: Routledge, 1995.
34. *Hayek F.A.* The Constitution of Liberty. London and Chicago: Routledge, Kegan Paul and University of Chicago Press, 1960.
35. *Hayek F.A.* New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas. London: Routledge and Kegan Paul, 1978.
36. *Hayek F.A.* The Fatal Conceit: The Errors of Socialism. The Collected Works of Friedrich August Hayek, Vol. I. London: Routledge, 1988.
37. *Hirsch F.* Social Limits to Growth. London: Routledge, 1977.
38. *Hodgson G.M.* Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics. Cambridge and Philadelphia: Polity Press and University of Pennsylvania Press, 1988.

39. *Hodgson G.M.* Economics and Evolution: Bringing Life Back Into Economics. Polity Press and University of Michigan Press, Cambridge UK and Ann Arbor MI, 1993.
40. *Hodgson G.M.* The Ubiquity of Habits and Rules // *Cambridge Journal of Economics*. 1997. 21.6: 663–684.
41. *Hodgson G.M.* The Evolution of Institutional Economics: Agency, Structure and Darwinism in American Institutionalism. London and New York: Routledge, 2004.
42. *Hodgson G.M.* Economics in the Shadows of Darwin and Marx: Essays on Institutional and Evolutionary Themes. Cheltenham: Edward Elgar, 2006.
43. *Hodgson G.M.* The Revival of Veblenian Institutional Economics // *Journal of Economic Issues*. 2007. 41.2.
44. *Hodgson G.M.* and *Knudsen T.* The Complex Evolution of a Simple Traffic Convention: The Functions and Implications of Habit // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 2004. 54.1: 19–47.
45. *Judd K.L., Tesfatsion L., Intrigilator M.D., Arrow K.J.* (eds) Handbook of Computational Economics, Vol. 2: Agent-Based Computational Economics. Amsterdam: North-Holland, 2006.
46. *Kagel J. H., Roth A. E.* (eds) The Handbook of Experimental Economics. Princeton: Princeton University Press, 1995.
47. *Kahneman D.* New Challenges to the Rationality Assumption // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 1994. 150.1: 18–36.
48. *Kirman A.P.* The Intrinsic Limits of Modern Economic Theory: The Emperor Has No Clothes // *Economic Journal (Conference Papers)*. 1989. 99: 126–139.
49. *Kirman A.P., Gérard-Varet L.A.* (eds) Economics Beyond the Millennium. Oxford: Oxford University Press.
50. *Knight J.* Institutions and Social Conflict. Cambridge: Cambridge University Press, 1992.
51. *Lane D.A.* Artificial Worlds and Economics // *Journal of Evolutionary Economics*. 1993. 3.2: 89–107 and 3.3: 177–197.
52. *Lawson T.* Economics and Reality. London and New York: Routledge, 1997.
53. *Loomes G.* Probabilities vs. Money: A Test of Some Fundamental Assumptions About Rational Decision Making // *Economic Journal*. 1998. 108.1: 477–489.
54. *Loomes G.* Some Lessons from the Past Experiments and Some Challenges for the Future // *Economic Journal*. 1999. 109.2: F 35–45.
55. *Mäki U.* On the Method of Isolation in Economics // *Dilworth C.* (ed) Idealization IV: Intelligibility in Science. Amsterdam: Rodopi, 1992. p. 317–351.
56. *Mantzavinos C.* Individuals, Institutions and Markets. Cambridge and New York: Cambridge University Press, 2001.
57. *McMillan J.* Reinventing the Bazaar: A Natural History of Markets. New York and London: Norton, 2002.
58. *Nelson R.R.* Recent Evolutionary Theorizing About Economic Change // *Journal of Economic Literature*. 1995. 33.1: 48–90.
59. *Nelson R.R., Winter S.G.* An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1982.
60. *North D.C.* Institutions // *Journal of Economic Perspectives*. 1991. 5.1: 97–112.
61. *North D.C.* Economic Performance Through Time // *American Economic Review*. 1994. 84.3: 359–367.
62. *Ostrom E.* Understanding Institutional Diversity. Princeton: Princeton University Press, 2005.
63. *Pagano U.* «Is Power an Economic Good?» Notes on Social Scarcity and the Economics of Positional Goods // *Bowles S., Franzini M., Pagano U.* (eds) The Politics and the Economics of Power. London and New York: Routledge, 1999. p. 63–85.
64. *Pagano U.* Bounded Rationality, Institutionalism and the Diversity of Economic Institutions // *Louçã F., Perlman M.* (eds) Is Economics an Evolutionary Science? The Legacy of Thorstein Veblen. Cheltenham, UK and Northampton, MA: Edward Elgar, 2000. p. 95–113.

65. *Pålsson Syll L.* Notes on Neoinstitutional Economics // *Scandinavian Economic History Review*. 1992. 40.2: 21–33.
66. *Parra C.M.* Rules and Knowledge // *Evolutionary and Institutional Economics Review*. 2005. 2.1: 81–111.
67. *Potts J.* *The New Evolutionary Microeconomics: Complexity, Competence and Adaptive Behaviour*. Cheltenham: Edward Elgar, 2000.
68. *Pylyshyn Z.W.* (ed) *The Robot's Dilemma: The Frame Problem in Artificial Intelligence*. Norwood, NJ: Ablex, 1987.
69. *Rizvi S.A.T.* The Microfoundations Project in General Equilibrium Theory // *Cambridge Journal of Economics*. 1994. 18.4: 357–377.
70. *Rutherford M.H.* The Old and the New Institutionalism: Can Bridges be Built? // *Journal of Economic Issues*. 1995. 29.2: 443–451.
71. *Schotter A.R.* *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press, 1981.
72. *Schumpeter J.A.* *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung: Eine Untersuchung über Unternehmerrgewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus* (in German). München und Leipzig: Duncker and Humblot, 1912.
73. *Schumpeter J.A.* *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Interest, and the Business Cycle*. Harvard University Press, Cambridge, MA, 1934.
74. *Sened I.* *The Political Institution of Private Property*. Cambridge University Press, Cambridge, 1997.
75. *Simon H.A.* *Models of Man: Social and Rational. Mathematical Essays on Rational Human Behaviour in a Social Setting*. New York: Wiley, 1957.
76. *Smith V.L.* Microeconomic Systems as an Experimental Science // *American Economic Review*. 1982. 72.5: 923–955.
77. *Smith V.L.* Rational Choice: The Contrast Between Economics and Psychology // *Journal of Political Economy*. 1991. 99.4: 877–896.
78. *Stigler G.J., Becker G.S.* De Gustibus Non Est Disputandum // *American Economic Review*. 1977. 76.1: 76–90.
79. *Sugden R.* *The Economics of Rights, Co-operation and Welfare*. Oxford: Basic Blackwell, 1986.
80. *Vanberg V.J.* Markets and the Law // *Smelser N.J., Baltes P.B.* (eds) *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*. Amsterdam: Elsevier, 2001. p. 9221–9227.
81. *Vanberg V.J.* «Rational Choice versus Program-Based Behavior» Alternative Theoretical Approaches and Their Relevance for the Study of Institutions // *Rationality and Society*. 2002. 14.1: 7–53.
82. *Vanberg V.J.* The Rationality Postulate in Economics: Its Ambiguity, Its Deficiency and Its Evolutionary Alternative // *The Journal of Economic Methodology*. 2004. 11.1: 1–29.
83. *Veblen T.B.* Why Is Economics Not an Evolutionary Science? // *Quarterly Journal of Economics*. 1898. 12.3: 373–397 (Reprinted in [85]).
84. *Veblen T.B.* *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study in the Evolution of Institutions*. New York: Macmillan, 1899.
85. *Veblen T.B.* *The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays*. New York: Huebsch, 1919.
86. *Webb S.J.* and *Webb B.* *Soviet Communism: A New Civilisation?* London: Longmans Green, 1935.
87. *Williamson O.E.* *Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-Trust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization*. New York: Free Press, 1975.
88. *Williamson O.E.* The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead // *Journal of Economic Literature*. 2000. 38.3: 595–613.
89. *Winter S.G.* Survival, Selection, and Inheritance in Evolutionary Theories of Organization // *Singh J.V.* (ed) *Organizational Evolution: New Directions*, Sage, London, 1990. p. 269–297.

ПЕРСПЕКТИВЫ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА В РОССИИ В СВЕТЕ ИЕРАРХИЧНОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ И РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

А.С. СКОРОБОГАТОВ,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры институциональной экономики,
Филиал Государственного университета – Высшей школы экономики,
г. Санкт-Петербург*

Понятие постиндустриального общества – это не только футуристическая концепция, но и собирательный образ стран Западного мира, уровень и качество жизни которых являются путеводной звездой для большинства стран, выбирающих для себя пути дальнейшего развития. Вполне естественно, что когда наиболее преуспевающие страны являются постиндустриальными, таковыми же желали бы стать и менее успешные страны, в том числе Россия. В связи с этим представляются уместными следующие вопросы. Что означает для той или иной страны быть постиндустриальным обществом и почему это было бы для нее благом? Насколько достижимым является этот идеал для современных третьих стран и переходных экономик, в частности для России? В основу обсуждения этих вопросов в настоящей статье положены некоторые принципы новой экономической истории и мир-системного подхода. Совместное использование принципов этих двух школ может обеспечить своеобразный инструмент анализа. Экономические успехи или неудачи в данном случае рассматриваются в том числе и как следствие работы институциональной структуры, но последняя оказывается обусловленной местом изучаемого общества в иерархии мировой и национальной экономик.

Постиндустриальное общество и его преимущества

Одним из способов идентификации постиндустриального общества является установление удельного веса сектора услуг в ВВП или в структуре занятости. Доминирование сектора услуг в той или иной стране означает, что она является постиндустриальным обществом, – таково простейшее определение¹. Таким образом, успешное экономическое развитие в наше время как будто предполагает, что, подобно тому как в прошлом страна должна была пройти индустриализацию, чтобы стать индустриальной, теперь требуется «постиндустриализация».

¹ Следует отметить, что доминирование сектора услуг – это важнейший, но недостаточный критерий постиндустриального общества. Его недостаточность связана с тем, что сектор услуг включает в себя слишком большое количество разнообразных видов деятельности, далеко не все из которых создают экономические и политические преимущества, о которых пойдет речь ниже. В частности, в некоторых странах Средиземноморья, таких как Тунис или Египет, доминируют услуги, но за этими услугами скрывается ориентация этих стран на индустрию туризма. Кроме того, ложное впечатление может создавать и статистика, поскольку в понятие услуг могут включаться виды деятельности, по существу, относящиеся к производству. Скажем, в американской статистике строительство относится к сфере услуг. Другой пример – экономика России, в которой согласно официальной статистике доминируют услуги, но это услуги производственного характера, – связанные с обслуживанием топливных и энергетических отраслей, на которые ориентирован современный российский экспорт. Поэтому это определение постиндустриального общества нуждается в оговорке: речь идет о доминировании тех услуг, которые связаны с транзакционным сектором или инновациями, т.е. услуги должны отражать тенденцию к совершенствованию институтов, технологий и производимых продуктов. Я благодарен С.Ю. Барсуковой, В.Д. Матвеевко и А.И. Рею за их замечания, позволившие мне осознать недостаточность принятого мною в статье определения постиндустриального общества, а также то, что корректировка этого определения должна идти путем отсекаемого того, что не указывает на определяемый объект.

Можно задаться вопросом: в чем преимущества экономики, в которой преобладают услуги? Так же как в случае индустриализации в прошлом, здесь, по-видимому, имеют место экономические и политические преимущества. Среди экономических преимуществ можно выделить, по меньшей мере, два преимущества. Во-первых, удельный вес сектора услуг указывает на сравнительную значимость транзакционного сектора [7, с. 254]. Это означает большой объем усилий, затрачиваемых на определение и защиту прав собственности, т.е. на улучшение институциональной структуры, что облегчает работу рынка и прочих организационных механизмов и, соответственно, способствует углублению общественного разделения труда и, через это, – интенсивному экономическому росту [7, с. 251–253; 10]. Во-вторых, сектор услуг – это отрасли, связанные с инновациями. Инновации же – продуктовые и технологические вкуче с организационными – обеспечивают их создателям открытые монополии, т.е. связанные с появлением нового продукта или удешевлением уже известного блага. Открытая монополия является временной – существует до тех пор, пока другие не освоят новый продукт или вновь внедренную технологию. Однако при систематическом характере инноваций агенты, которые их создают и внедряют, получают возможность пользоваться выгодами открытой монополии постоянно, поскольку ко времени освоения их инноваций другими они воплощают в жизнь очередные инновации. Следует отметить, что последнее экономическое преимущество постиндустриализации, по существу, эквивалентно преимуществу, которое в свое время получали страны, раньше других становившиеся индустриальными. Индустриализация позволяла производить неизвестные ранее блага, а также удешевляла производство уже известной продукции.

Основным политическим преимуществом постиндустриализации, опять-таки, как и в случае имевшей место в прошлом индустриализации, является то, что она сегодня является главным фактором, определяющим военный потенциал. Если в прошлом благодаря индустриализации страны обеспечивали себе лучшее вооружение и в большем количестве, то сегодня определяющим для военного потенциала является сектор инноваций, от которого зависит соотношение сил различных стран. В уже индустриализованном мире главная проблема – это не произвести известное оружие, поскольку его произведено достаточно для многократного уничтожения всего человечества, а придумать новое, которым не располагают потенциальные противники. Поэтому естественно, что страны, где доминируют услуги и, соответственно, инновационный сектор, будут располагать гораздо большими возможностями быть всегда впереди потенциальных противников в плане своей военной техники. Косвенным подтверждением этой мысли является тот факт, что именно те страны – страны Западного мира, – которые первыми начали индустриализацию, а ныне стали постиндустриальными, определяли в прошлом и определяют сейчас мировую политику.

Экономические и политические преимущества, имеющиеся у постиндустриальных стран сегодня, позволяют им, если выразиться словами Д. Нортона, диктовать свои условия обмена [12, с. 13, 14]. В свое время К. Маркс и его последователи обозначали обмен между индустриальными и аграрными странами как «неэквивалентный». Данное понятие, с точки зрения нынешней экономической теории, лишено смысла². Тем не менее, это понятие может иметь рациональный смысл, если его перетолковать как обмен в условиях неравной переговорной силы, когда вся выгода, или большая часть выгод, от обмена достается одной из сторон. Решающий перевес в переговорной силе, какой в прошлом имел место между индустриальными и неиндустриальными странами, ныне существует между

² Напомним, что марксистская трудовая теория стоимости предполагает, что всякий товар имеет объективную стоимость, заданную текущими условиями его производства, откуда вытекает толкование торговли как обмена стоимостями, которые могут быть либо равны, либо неравны («неэквивалентный обмен»). Едва ли в данном случае можно найти рациональные основания «эквивалентного обмена»: зачем обмениваться равнозначными предметами; в то же время стимулы к «неэквивалентному обмену» легко связать со стремлением одной из сторон получить выигрыш за счет другой стороны, так что торговля оказывается игрой с нулевой суммой. Согласно же неоклассической теории, на цену, помимо условий производства, влияют также и факторы спроса, что приводит к пониманию торговли как обмена не объективными стоимостями, а благами, предельные полезности которых различаются для обменивающихся сторон, так что обмен создает прирост общего благосостояния (излишки потребителя и производителя) – ренты, и речь может идти лишь о распределении этой ренты между сторонами.

постиндустриальными странами и остальным миром. И объясняется этот перевес как экономическими, так и политическими преимуществами, которыми располагают эти страны благодаря постиндустриализации.

Все это позволяет выдвинуть некоторые соображения относительно характера международного разделения труда. Определяющими для него со времен Д. Рикардо считаются сравнительные преимущества стран в производстве тех или иных благ. Поэтому если в прошлом западный мир был индустриальным, а теперь он стал постиндустриальным, тогда как индустриальными становятся некогда аграрные страны Юго-Восточной Азии, то это следует объяснять лишь сравнительными преимуществами этих стран в прошлом в производстве, соответственно, промышленных изделий и сельскохозяйственной продукции, а теперь услуг и промышленных изделий. Объяснение международного разделения труда, основанное на принципе сравнительных преимуществ было бы неуязвимо, если бы все страны располагали полной свободой в определении путей своего экономического и политического развития. Однако указанные выше экономические и, особенно, политические преимущества постиндустриальных стран заставляют усомниться в существовании такой свободы. Едва ли постиндустриальные страны заинтересованы в постиндустриализации остального мира, поскольку это означало бы утрату ими своих преимуществ. Если же они в этом не заинтересованы, то своими преимуществами они будут пользоваться для сохранения статус кво. Таким образом, есть основания предполагать, что на международное разделение труда, помимо сравнительных преимуществ, влияет также навязываемая передовыми странами остальному миру специализация [3, с. 41–44].

Конечно, в теории вполне можно представить себе мир, состоящий из одних лишь горизонтальных связей, в котором отсутствует какая-либо иерархия, – по этому пути и пошел Рикардо и классическая и неоклассическая теории. Можно себе представить мир, где все страны одновременно стали индустриальными, а потом постиндустриальными. Но едва ли такой мир может существовать на практике, поскольку тот, кто идет первым, пожинает плоды своего первенства, т. е. получает выгоду не только от прогресса как такового, но и от превосходства над другими.

Иерархичность экономик, институты и постиндустриальное общество

Итак, имеет смысл исходить из наличия иерархии в мире³. Можно выделить иерархию в рамках как мировой экономики, так и образующих ее национальных экономик. Такому пониманию общества соответствует мир-системный подход Ф. Броделя [3, гл. 1; 2], в котором ключевым инструментом анализа является понятие «мир-экономика». Важнейшим свойством любого мира-экономики является иерархичность образующих его зон. Возглавляет иерархию центр, затем полупериферия и обширная периферия, занимающая большую часть мира-экономики. Особенностью современного хозяйства является объединение некогда автономных миров-экономик в рамках единой мировой экономики, которая также имеет центр и примыкающую к нему (необязательно географически) полупериферию и все более отдаленные от него периферийные зоны⁴, т.е. современный мир отличается единой иерархией в рамках единственного мира-экономики. Снова следует обратить

³ Очень серьезный вопрос – что определяет сохранение и изменение иерархий. Этот вопрос здесь затрагивается лишь в сноске, поскольку его решение прямо не влияет на предмет обсуждения настоящей статьи. Укажем на два взаимодополняющих способа его решения: относительные цены [12, р. 29, 30, 32] и зависимость от пройденного пути [6, гл. 11]. В первом случае место в иерархии увязывается с текущими преимуществами стран и регионов в плане обеспеченности ресурсами и капиталом, наличия удобных торговых путей, выгоды соседних территорий и т. д. Во втором случае иерархия воспроизводится в силу самой своей инерции, когда накопленный капитал и власть, сложившиеся институты и люди как носители этих институтов приводят к закреплению сложившихся иерархических связей, так что последние могут сохраняться уже независимо от относительных цен (сравнительных преимуществ). Здесь имеет место своеобразное проявление эффекта богатства, когда богатые богаты, потому что богаты, а бедные бедны, потому что бедны [3, с. 44].

⁴ Следует обратить особое внимание на иерархическую неоднородность периферии. Речь идет о том, что периферийные страны также располагаются в иерархическом порядке, и между ними, скажем, как это отмечалось А.Ю. Ступиным, между Россией (о ее периферийности речь пойдет ниже) и Афганистаном может иметься даже больший разрыв в развитии, чем между некоторыми из центровых и периферийных стран.

внимание, что разделение труда в пределах мира-экономики – это результат не только отношений равноправных сторон, руководствующихся своими сравнительными преимуществами, но и принуждения со стороны центра, занимающего наиболее выгодное положение в системе и желающего сохранить статус кво, пользуясь своими экономическими и политическими преимуществами. Иерархия жестко определяет место каждой страны и региона в разделении труда. Таким образом, «эффект власти» – своеобразное проявление эффекта богатства – может служить в качестве одного из препятствий для распределения видов деятельности в соответствии с принципом сравнительных преимуществ.

Очевидно, что в центре современной мировой экономики, если ее рассматривать как иерархию национальных экономик, располагаются США. К ней непосредственно примыкает полупериферия стран Западной Европы и Японии. Если эти страны располагаются в центре, то естественным было бы предположить, что именно в этих странах в первую очередь должна происходить постиндустриализация, причем и здесь – в порядке иерархии, т.е. сначала центр, затем полупериферия. Именно это и наблюдается в последние десятилетия. В США опережающими темпами растет сектор услуг, на что косвенно указывает американское лидерство в области шоу бизнеса, программного обеспечения и других отраслей, связанных с инновациями и интеллектуальной продукцией. Страны Западной Европы и Япония постепенно перемещают свою обрабатывающую промышленность в третьи и переходные страны⁵. Обычно это объясняют разницей в оплате труда между западными и третьими/переходными странами. Но в долгосрочной перспективе такое перемещение может быть выгодно западным странам, только если они будут создавать у себя вместо своей обрабатывающей промышленности что-то другое, и этим другим, по-видимому, и должно быть постиндустриальное общество⁶. Следующий концентрический круг – это (прежде всего новые) индустриальные страны, куда центр перемещает свое производство. Поскольку в наше время военный потенциал зависит уже не столько от наличия производства как такового, сколько от инноваций, производство перестало быть ключом к военному превосходству и его можно без того риска, что прежде, перемещать в другие страны. Помимо успешных стран Юго-Восточной Азии к этим странам можно отнести также некоторые страны Восточной Европы и Латинской Америки. Наконец, следующие концентрические круги – это добывающие экономики, в частности, арабские страны, и следующие за ними аграрные экономики, например, африканские страны, не начинавшие индустриализацию.

Отдельного разговора заслуживает взаимосвязь между институтами и местом в иерархии. В современном неоинституциональной традиции институты обычно рассматриваются как некий экзогенный фактор [13, р. 21–22], либо же как результат пройденного пути [6, гл. 11]. Все выглядит так, как если бы отдельная страна сугубо самостоятельно выбирала себе институты – постепенно в процессе истории или же «дискретно» в процессе революционных преобразований, – вне зависимости от связей с внешним миром. В то же время отдельные страны обычно рассматриваются как институционально однородные миры.

Понимание мира как иерархии позволяет по-новому взглянуть на институты. Иерархичность мира означает, что институты определяются местом той или иной страны или того или иного региона в иерархии зон, образующих мировую или национальную экономику. Изучая

⁵ Перемещая свою обрабатывающую промышленность, центр при этом удерживает у себя основные рычаги управления и контроль над инновационными процессами в перемещаемых производствах. На это мне указал А.Б. Рунов в ходе обсуждения моего доклада, положенного в основу настоящей статьи.

⁶ Г.Г. Попов в своем докладе отмечал, что западные страны, перемещая промышленность в третий мир, сталкиваются с угрозой безработицы. Едва ли, однако, это должно вызывать какие-либо пессимистические ожидания относительно дальнейших судеб Запада. Ведь такая безработица, даже если она и возникает, имеет структурный характер – менее востребованными становятся одни профессии, зато более востребованными становятся другие. Должно пройти время, прежде чем трудоспособное население приспособится к этим изменениям в структуре спроса на труд. В долгосрочной же перспективе направление этих структурных изменений на рынке труда западных стран, явно, благоприятно для них: оно предполагает увеличение удельного веса рабочих мест, связанных с управлением и инновациями, что, должно способствовать еще большей востребованности человеческого капитала и, соответственно, повышению доходов населения и приобретению его трудом, по меньшей мере, менее рутинного характера [8, с. 425–428].

мировую историю Нового времени, Бродель предложил подразделять различные экономические пространства в зависимости от того, характеризуются ли они господством капитализма, рыночной экономики или же «материальной жизни», т. е. хозяйства, остающегося практически незатронутым историческим прогрессом [2]. Эту триаду можно рассматривать как один из способов классификации институтов, определяемых местом в иерархии экономических систем. Капитализм – это общественный строй центра, рынок – полупериферии, тогда как обширная периферия живет материальной жизнью [3, с. 28–31; 2, с. 95–98]. Капитализм, рынок и материальная жизнь – это некие типы институциональных структур, причем глубоко отличные от традиционных полярных случаев демократии и авторитаризма, также как и от марксистских формаций.

На рис. 1 представлен скелет институциональной структуры, где институты классифицируются по горизонтали и по вертикали⁷. В первом случае речь идет о разделении институтов по принципу выявления – на известные всем формальные и неформальные институты, разница между которыми определяется тем, обеспечивается ли их действительность принуждением со стороны государства. Разграничение институтов в порядке иерархии предполагает, что институты верхнего уровня определяют содержание институтов нижнего уровня. Удобство этой схемы заключается в том, что она сводит воедино различные институты, традиционно рассматриваемые в институциональной литературе, – ментальность и идеологию, государство и права собственности, организационные возможности, как например рынок и фирма, – взаимосвязь между которыми обычно не оговаривается. Кроме того, данная схема может быть полезна для сравнения институтов различных стран и регионов, поскольку в ней выделены и увязаны друг с другом основные типы институтов и указаны приблизительные критерии их оценки, с точки зрения эффективности. Эти критерии указаны напротив каждой разновидности институтов по иерархии (выделены жирным).

Возвращаясь в иерархичности национальных и региональных экономик, снова подчеркнем, что собственную институциональную структуру, каркас которой представлен на рис. 1, можно обнаружить на уровне не только стран, но и отдельных регионов. Не существует единой институциональной структуры для всей страны, как ее нет и для всего мира⁸. Например, в России каждый уровень институтов – культура, политическая жизнь, права собственности и организационные возможности – в Москве будут совсем иными, нежели в российской глубинке. Возможно, институциональная структура Москвы окажется ближе к институтам какого-либо западноевропейского города, чем многих регионов России. Именно поэтому имеет смысл выделять институты не только тех или иных стран, но и отдельных регионов. При этом осознание иерархичности любой экономической системы позволяет обнаружить определенный порядок в этих институциональных различиях между странами и регионами. Качество институтов, с точки зрения указанных выше критериев, будет убывать по мере того, как мы будем спускаться вниз по иерархии стран или регионов. Так, в Москве следует ожидать наилучших институтов из тех, что существуют в России. Далее, в регионах, образующих полупериферию, т. е. находящихся на следующих после столицы уровнях иерархии российского хозяйства, – Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге, Новосибирске и т.д. – институты будут уже несколько хуже и т.д. вплоть до самых периферийных зон с господством «материальной жизни» в самом буквальном смысле. В такой крайней периферии естественно было бы наблюдать полнейший правовой нигилизм, совершенное отсутствие реального выполнения государством своих функций, крайнюю незащищенность человеческих прав и свобод и господство самых архаичных способов хозяйствования в плане организации, например, значительное развитие натурального хозяйства.

⁷ Данный скелет институциональной структуры более подробно излагается в статье: Скоробогатов [10]. Идея иерархии институтов по-разному выражается в работах Норта [6, с. 68–69] и Уильямсона [14, р. 597].

⁸ И.В. Розмаинский, видимо, соглашаясь с этим тезисом, лишь возражал, что такая характеристика подходит не ко всем странам. Скажем, Финляндия, по его мнению, – институционально однородная страна. Соглашаясь с этим замечанием, я в то же время предпочел бы говорить о различной степени институциональной неоднородности стран, вместо того чтобы противопоставлять институционально однородные страны институционально неоднородным.



Рис. 1. Иерархия экономик и институциональная структура

Если в Москве, в противоположность российской периферии, будет относительно развит сектор услуг, рельефно будут выступать частная собственность и прочие прогрессивные институты, то в еще большей степени это касается центров национальных экономик, располагающихся ближе к центру мировой экономики – услуг и прав будет больше в Париже и еще больше в Нью-Йорке. Для определения места национальных экономик в иерархии сравнивать следует только сопоставимые по иерархии регионы. Нельзя сравнивать Нью-Йорк и даже Петербург, поскольку последний – все же не центр национальной экономики. Точно так же нельзя сравнивать бедные негритянские регионы Америки с Москвой.

Все это позволяет говорить о том, что в рамках каждого подразделения иерархии мира-экономики имеются свои иерархии. США возглавляют мир-экономику, но возглавляют прежде всего в лице Нью-Йорка. Внутри самих США, если их рассматривать как отдельный мир-экономику, также имеется своя иерархия. Вокруг (не географически) Нью-Йорка располагаются другие города, прилегающие к центру в плане их места и роли в системе, Лос-Анжелос, Чикаго и т.д. Здесь есть свои и обрабатывающие и добывающие и аграрные регионы. С точки зрения социальной, институциональной, наконец, культурной, свободы и права человека – это характеристика, относящаяся скорее к центру, чем к периферии Америки с характерным для нее разгулом хулиганства и прочих видов преступности.

Следует еще раз подчеркнуть, что иерархичность как национальных, так и региональных экономик предполагает возможность, что в странах, располагающихся ниже по иерархии в мировой экономике, регионы, находящиеся на вершине иерархии национальной экономики, будут иметь лучшие институты и более успешные экономики, чем периферийные регионы в странах, занимающих более высокое положение в мировой иерархии. Скажем, Москва – это регион, вероятно, имеющий более совершенные институты и экономику, чем периферийные регионы США, несмотря на то, что Россия как национальная экономика, безусловно, занимает несравненно более низкое положение в мировой экономической иерархии, чем США.

Данная мысль проиллюстрирована на рис. 2, на котором можно увидеть, что страны высокого ранга в мировой иерархии имеют свои периферийные зоны, которые могут быть ниже центральных зон в странах более низкого ранга.

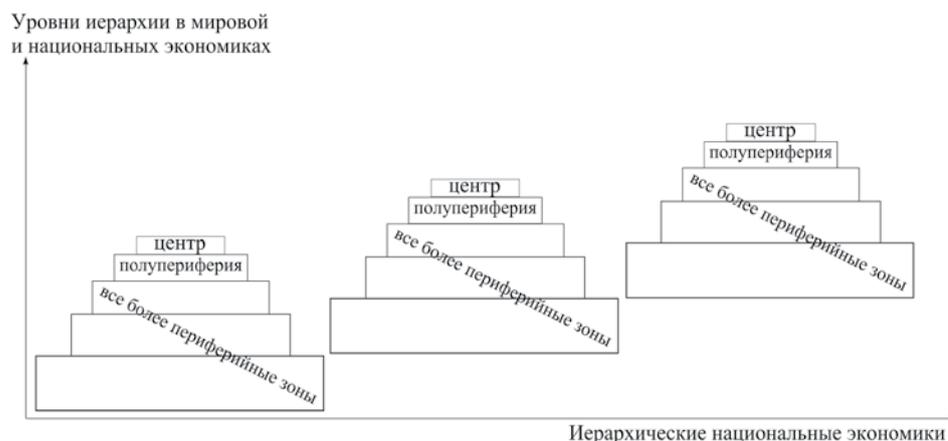


Рис. 2. Иерархии мировой и национальных экономик

Отличие современного мира от прошлого – существование мировой экономики. Раньше национальные и региональные экономики могли функционировать, не соприкасаясь друг с другом и, соответственно, не образуя никакой иерархической суперструктуры. Мир представлял собой совокупность изолированных друг от друга материков и островов экономической жизни, где материки – это иерархические совокупности местных экономик, а острова – отдельные местные экономики. В наше же время все сколько-нибудь значительные экономики вписаны в суперструктуру, что, впрочем, не мешает оставаться в стороне многочисленным архаичным экономикам. Качественная разница между прошлым и нынешним хозяйствами, наверное, в том, что сегодня нельзя быть развитой – индустриальной или, тем более, постиндустриальной – экономикой и не занимать места в суперструктуре.

Место России в мировой иерархии

Вряд ли кто-то станет оспаривать тот факт, что Россия отнюдь не возглавляет иерархию современной мировой экономики. По мнению Броделя, до реформ Петра I Россия была самостоятельным миром-экономикой [3, с. 453, 476]. Однако когда Россия отказалась от положения отдельного мира-экономики и решила включиться в европейский мир-экономику, войти в этот мир она смогла только на правах периферии. В 1990-е гг. история повторилась: Россия и прочие республики бывшего СССР вышли из своей изоляции в рамках социалистического мира-экономики и пожелали включиться в мировую экономику, каковой стал европейский мир-экономика, но вошли в нее снова только на правах периферии.

Можно задаться вопросом: в чем проявляется периферийное положение России в мировой экономике? Одним из признаков является то, что в Россию, как и в остальные переходные экономики и третьи страны, Западный мир постепенно перемещает свои отрасли обрабатывающей промышленности. Сама эта тенденция, несмотря на ее несомненно положительное значение для современной российской экономики, определенно не указывает на ее постиндустриализацию. Она означает, что Россия оказывается в числе стран, привлекающих промышленность Западного мира, который избавляется от нее в процессе создания у себя постиндустриального общества. В Россию, как и в другие периферийные страны, Запад перемещает то, что ему самому становится ненужным (на собственной территории) по мере его постиндустриализации.

Другой очевидный признак периферийности России – это доминирующее и все возрастающее значение добывающих и энергетических отраслей в структуре российской экономики [1, с. 139; 11, с. 47–49]. О влиянии – и не только отрицательном – сырьевых и энергетических отраслей на экономическое развитие говорилось много. Здесь же имеет

смысл выделить те аспекты данной проблемы, которые проливают свет на место России в мировой иерархии и перспективы ее постиндустриализации.

Ясно, что политических преимуществ добывающие отрасли не создают, поскольку прямо не связаны с изобретением нового оружия. Что касается экономических преимуществ, то и здесь добывающие страны, видимо, уступают «инновационным» экономикам, поскольку являются, скорее ведомыми, чем ведущими в плане инноваций. Наиболее значительные инновации делаются в сфере производства готовой продукции и, еще больше, в области услуг, т.е. науки и управления. Эти инновации определяют потребность в тех или иных ресурсах. Таким образом, благосостояние добывающих стран находится в некоторой экономической зависимости от «инновационных» стран. Преимущество деятельности, связанной с инновациями, состоит в том, что она, как уже отмечалось, позволяет регулярно получать выигрывать от открытой монополии. Продуктовые инновации приводят к выпуску новых товаров, на продаже которых можно получить сверхприбыли, пока их не научились производить другие, а технологические инновации позволяют получить сверхприбыли за счет продажи известных товаров по более низким ценам. Правда, монополия (не открытая, а естественная) может иметься и у добывающей страны, но выгоды от естественной монополии, видимо, контролировать гораздо труднее, чем выгоды от открытой монополии. В первом случае все зависит от мировых цен, определяемых отнюдь не странами-продавцами сырья. В последнем же случае инновационный процесс может быть систематической деятельностью, приносящей постоянные сверхприбыли от открытых монополий. Таким образом, добывающие страны не обеспечивают себе никаких политических преимуществ, а их экономические преимущества выражены слабее экономических преимуществ инновационных стран, так что доминирование добывающих отраслей – это свойство скорее периферии, чем центра.

Что касается перспектив формирования постиндустриального общества, то доминирование добывающих и энергетических отраслей также говорит не в их пользу. Дело в том, что добывающие отрасли не предъявляют больших требований к физическому и, что еще важнее, человеческому капиталу, так что продажа сырья не позволяет вполне реализовать человеческий потенциал. Поскольку именно человеческий капитал играет ключевую роль в постиндустриальном обществе, увеличение удельного веса добывающих отраслей в национальном продукте – это тенденция, явно, не в сторону постиндустриального общества⁹.

⁹ Выдвигаются и иные объяснения «проклятия ресурсов», например, что, продавая сырье, страна лишает себя возможности заработать на добавленной стоимости, создаваемой в обрабатывающей отрасли. Имеется в виду, что продажа сырья – это продажа добавленной стоимости, созданной в результате добычи и транспортировки сырья, а продажа готовой продукции – это продажа добавленной стоимости сырья плюс добавленная стоимость в процессе переработки. Это объяснение не вполне убедительно. Представим себе страну с фиксированным количеством рабочей силы, которая может быть занята только в добывающей промышленности, или же наряду с последней – также и в обрабатывающей промышленности. Но это имеет смысл делать, только если отдача от трудовых единиц в обрабатывающей промышленности превышает отдачу этих же единиц в добывающей промышленности. Но что если добыча сырья – дело настолько выгодное, что только им и будет иметь смысл заниматься. Ведь чтобы создать в обрабатывающей промышленности добавленную стоимость, нужно отвлечь часть ресурсов из добывающей промышленности. Но делать это следует, только если добавленная стоимость в последней будет меньше для перераспределенных единиц ресурсов, чем в обрабатывающей промышленности, а это-то совсем необязательно. Аргумент потерянной возможности заработать на добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности можно было бы распространить на любые экспортные товары – зачем их покупать, когда можно самим произвести и заработать на самостоятельно созданной добавленной стоимости? Далее, возьмем арабские страны в последние десятилетия. Они богаты, хотя заняты почти исключительно сырьем. Значит, добыча сырья может быть делом выгодным – более выгодным, чем его обработка, и в этой ситуации страны с доминированием добывающих отраслей не проигрывают, хоть и не сами обрабатывают сырье.

Иногда указывают на истощаемость ресурсов: они когда-то кончатся и стране будет не на что жить. Это объяснение может иметь какой-то смысл, только если имеются достоверные оценки запасов ресурсов, из которых вытекает, что их осталось мало. Однако сами эти оценки с течением времени меняются в сторону повышения [8, с. 404–405]. Кроме того, внедрение ресурсосберегающих технологий приводит к уменьшению потребления ресурсов на единицу производимой продукции. Таким образом, расширение знаний об имеющихся ресурсах и совершенствование технологий добычи и использования ресурсов отодвигают проблему их истощения на неопределенный срок. Вторых, истощаемость ресурсов – это проблема не только стран с добывающими отраслями, но и стран, производящих конечную продукцию, предполагающую потребление соответствующих ресурсов. В случае их полного истощения этим странам тоже придется многое менять, от чего-то отказываться и т.д.

Итак, Россия как национальная экономика является крайней периферией, на что указывает ее главная специализация – продажа ресурсов. Впереди нее в мировой иерархии не только американский центр и западноевропейская полупериферия, но также более или менее успешные экономики Восточной Европы, новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии и некоторые экономики Латинской Америки. Последние три указанных региона – это уже в полной мере экономическая периферия, но и среди них Россия пока не находит своего места в мировой иерархии. Ее место – среди экономик, где доминирует добывающая промышленность, – например, среди арабских стран. Таким образом, ниже России в мировой экономической иерархии, по-видимому, располагаются только те аграрные страны, которых еще не затрагивали процессы индустриализации.

Такому низкому рангу России в мировой иерархии далеко не соответствует ее политическое влияние, определяемое статусом бывшей сверхдержавы и ее военным потенциалом. Этот политический фактор и ослабляет впечатление о России как о находящейся в хвосте мировой цивилизации. В силу геоэкономических и геополитических факторов, действовавших в течение большей части истории России, ей приходилось быть «военным гигантом с хронически слабым экономическим сердцем». Такой Россия была и в московский, и в имперский, и в советский периоды, – отчасти так ее можно определить и сегодня. Этому, по-видимому, соответствуют исторические наблюдения Броделя о том, что границы империй и миров-экономик с образующими и те, и другие иерархиями могут не совпадать. Мощный политический центр не обязательно должен возглавлять иерархию мира-экономики¹⁰.

При объяснении «проклятия ресурсов» можно сослаться на исторические примеры эксплуатации колоний как источников сырья и рынков сбыта. Развивая обрабатывающую промышленность на основе сырья из колоний, метрополии богатели, а колонии оставались нищими. Это важный прецедент, но здесь, возможно, все дело не в экономике, а в разности военно-политического потенциала. Дело не в том, кто чем торгует, а в том, как распределяется рента, создаваемая в результате торговли. Она может попасть целиком в карман продавца готовой продукции, но ничто не исключает и обратного сценария. Скорее всего, в колониальную эпоху колониям силой навязывались невыгодные условия обмена, при которых рента в основном доставалась метрополиям. Но это результат не столько экономической, сколько политической зависимости колоний. Можно задать вопрос: почему метрополии предпочли развивать обрабатывающую промышленность на основе колониального сырья, а не самим стать источником сырья для колониальной обрабатывающей промышленности? Ответом на этот вопрос может служить тезис, уже выдвигавшийся в начале настоящей статьи, а именно что разные виды деятельности неравноценны в плане их влияния на военный потенциал стран. С древности жители городов – торговцы и ремесленники – имели возможность эксплуатации земледельцев, поскольку характер их деятельности, предполагающий скопление народа, облегчает их организованные действия, в том числе и военные; это очень заметно при их сравнении с рассеянными по земле земледельцами. Кроме того, торговля и ремесло обеспечивает более легкий доступ к оружию (произвести или купить). В результате с древности и до нашего времени город эксплуатировал деревню, пользуясь своим силовым потенциалом. Если мы возьмем эпоху после промышленного переворота, то здесь обрабатывающая промышленность имеет то преимущество, что именно она в наше время обеспечивает оружием. Силовое превосходство в наше время обеспечивается наличием оружия, которого нет у потенциального противника. По той же причине для политической независимости сегодня важны достижения НТР. Таким образом, если страна, продающая сырье, политически зависима, ей могут быть силой навязаны невыгодные для нее условия обмена, но при наличии у нее политической независимости, условия обмена могут быть вполне благоприятными, так что никакой эксплуатации уже не будет. Этим соображениям, видимо, вполне соответствует то, что происходило и происходит в арабских странах. Некогда все они без исключения были очень бедны, что, видимо, объясняется их колониальным положением. Но после распада колониальной системы некоторые из них стали очень даже богаты (Кувейт). Чем это объяснить? В эпоху холодной войны невыгодные условия обмена им нельзя было навязать силой, поскольку они имели прикрытие в виде соцлагеря. При этом весьма заметен нездоровый интерес к этим странам со стороны Запада и ответная ненависть со стороны арабов. Объясняется это, видимо, постоянным желанием Запада навязать арабам невыгодные условия обмена, когда те уже не могут опереться на соцлагерь.

¹⁰ В прошлом центры европейского мира-экономики – Венеция, Антверпен, Генуя, Амстердам – отнюдь не занимали ключевого положения в мировой политике, в отличие от экономически периферийных, но политически могущественных Испании, Португалии или Франции [3, с. 48–51, гл. 2; 2, гл. 3]. Можно задать вопрос: как соотносится политическое могущество периферийных стран с отсутствием у них политических преимуществ, имеющихся у стран, располагающихся в центре? Отметим, что отсутствие политических преимуществ центрального положения может компенсироваться существованием авторитарного режима, который может обеспечивать стране военный потенциал не за счет эффективной экономики, а за счет идеологии и насилия. По-видимому, так и было с Россией, о чем пойдет речь ниже.

Перспективы постиндустриального общества в России

Итак, постиндустриальное общество – общество с доминированием сектора услуг – является уделом стран, возглавляющих иерархию мировой экономики. Воспроизводству этой иерархии способствует экономическая и политическая власть ведущих стран, использующих ее для сохранения статус кво. Успехи новых индустриальных стран Западу не угрожают, поскольку цивилизационно – как индустриальные страны – они располагаются ступенькой ниже постиндустриального Запада. С еще большим основанием это может быть сказано о России, которая не только постиндустриальным, но и успешным индустриальным обществом не является.

Это значит, что превращение России в постиндустриальное общество потребовало бы коренных изменений в мировой иерархии – перемещения страны, находящейся в хвосте, в авангард цивилизации. Однако такие изменения в иерархии, по-видимому, не происходят без обуславливающих их глубоких преобразований или великих потрясений в мире или в отдельных странах. Например, в рамках европейского мира-экономики во второй половине XVIII в. лидерство окончательно перешло к Англии при наличии такого великого сопутствующего фактора как промышленная революция. Во второй половине XIX в. также наблюдалось повышение ранга некоторых стран в мировой иерархии – индустриализация в России, вторая промышленная революция (на основе электрификации и двигателей внутреннего сгорания) в Германии и США, промышленная революция в Японии. Но в каждом из этих случаев указанным изменениям предшествовали серьезные сдвиги или потрясения в этих странах – отмена крепостного права в России и Германии, а в последней также преодоление политической раздробленности и франко-прусская война, Гражданская война и отмена рабства в США, революция Мейдзи в Японии. В XX в. Россия стала индустриальной, но не иначе как только за счет сильнейших потрясений в виде коллективизации и советской индустриализации, а также Второй мировой войны.

В 1990-е гг. в России снова имели место революционные изменения в виде рыночных реформ, положивших конец плановой системе. Однако ход экономической истории России как в 1990-е, так и в 2000-е гг. указывает скорее на понижение, чем на повышение ранга российской национальной экономики в мировой иерархии. За это время в отраслевой структуре страны возрос удельный вес сырьевых и энергетических отраслей, тогда как доля обрабатывающей промышленности и, что еще важнее, наукоемких отраслей, сократилась. Таким образом, коренные преобразования недавнего прошлого, если и создают тенденцию к изменению места России в мировой иерархии, то определенно не в сторону повышения и, поэтому, на сегодняшний день едва ли у России имеются какие-либо перспективы перейти в разряд постиндустриальных обществ¹¹.

Отсутствие осязаемых тенденций к превращению России в постиндустриальное общество не исключает, однако, существования в ней неких постиндустриальных «анк-

¹¹ В ходе обсуждения моего выступления А.В. Алексеев отметил, что «мир никогда не развивается в соответствии с текущей тенденцией», приводя в качестве иллюстрации пример Китая, который, по его мнению, за последнюю четверть века значительно повысил свой ранг в мировой иерархии, опередив Россию, хотя в недавнем прошлом уступал ей. Все-таки, было бы слишком смелым утверждать, что существующие тенденции никогда не получают адекватного воплощения в будущем. Согласно одному из тезисов настоящей статьи, нарушение тенденций, в частности, перемещение в иерархии, происходит в результате возникновения выдающихся сравнительных преимуществ или революционных изменений в политической сфере. Новейшая история Китая, как и история СССР, содержит иллюстрацию того, как работает последний из указанных факторов, вызывающий нарушение тенденций. Перемещение Китая в иерархии произошло в результате драматических перемен в политической жизни как самого Китая [4, с. 130–134], так и остального мира. При этом повышение ранга Китая в иерархии – это не перемещение из периферии в центр, как это требуется для становления постиндустриального общества в «допостиндустриальной» стране. Китай по-прежнему находится на периферии, и если он как-то и повысил свой ранг, то только среди периферийных стран, наиболее успешные из которых, как было сказано, привлекают промышленность центра. Таким образом, наблюдаемые тенденции сбиваются, если их действию не мешают вновь возникающие мощные экономические или политические факторы. И даже когда такие факторы возникают, как в случае современного Китая, они далеко не всегда приводят к драматическим изменениям в иерархии – изменениям, которым соответствовало бы превращение России в постиндустриальное общество.

лаво». К таким анклавам в первую очередь следовало бы отнести Москву как центр российской национальной экономики, а также те регионы, которые образуют ее полупериферию. Здесь, действительно, можно наблюдать какие-то сдвиги в сторону постиндустриального общества. Это проявляется в востребованности профессий, связанных с управлением и организацией, правом, инновациями, производством различной «интеллектуальной продукции» и т.д. Именно в таких «центровых» зонах на долю сектора услуг приходится значительная и возрастающая часть экономической деятельности. Те задачи, которые являются главными для постиндустриального общества, – эффективные институты и инновации, – если где-то в России и решаются, то только в центре и полупериферии.

Рис. 2 содержит иллюстрацию такой возможности: страна низшего ранга в мировой иерархии, тем не менее, имеет центр, который располагается выше периферийных регионов стран с более высоким положением в иерархии. При этом, разумеется, при сравнении центров, как и прочих сопоставимых уровней иерархии национальных экономик, преимущество будет у страны с более высоким рангом – Москва, возможно, ближе к постиндустриальному обществу, чем периферийные районы США, но, несомненно, дальше от этого идеала, чем Нью-Йорк.

Таким образом, если у России как национальной экономики и отсутствуют какие-либо перспективы превращения в постиндустриальное общество, то у зон, образующих центр и полупериферию, такие перспективы определенно существуют. Постиндустриальное общество, по мировым меркам, не самой высокой пробы может сложиться в Москве, Петербурге и еще нескольких регионах, но эти анклавы будут оставаться «лучами света в темном царстве».

Заключение

Итак, обобщим вышеизложенное. Особенности и преимущества постиндустриальных обществ определяются их местом в общественном разделении труда, идет ли речь о мировой или национальной экономике. Основная специализация постиндустриальных обществ, связанная с оказанием услуг, предполагает, что именно эти общества уделяют наибольшее внимание совершенствованию институтов и инновациям. Когда мы задаемся вопросом о факторах, определяющих разделение труда, т.е. почему одни страны являются постиндустриальными, а в других, скажем, только еще начинается индустриализация, в первую очередь мы вспоминаем принцип сравнительных преимуществ – главное рациональное соображение, которым должно было бы объясняться место тех или иных стран и регионов в разделении труда. Согласно теореме Коуза, которую можно рассматривать в качестве обобщения принципа сравнительных преимуществ, распределение прав собственности – или, что по существу, то же самое, – распределение видов деятельности между обществами или индивидами должно соответствовать правилам эффективности. Однако этот принцип соблюдается не всегда, и препятствует этому, помимо всего прочего, эффект богатства, т.е. возникновение особых преимуществ у тех, кто уже занимает видное место в распределении прав собственности и, соответственно, разделении труда, – преимуществ, которые могут перекрыть разницу в эффективности [9, с. 83–84]. Иными словами, богатый может быть богат, потому что он уже богат, и заниматься какой-либо деятельностью, поскольку и раньше ей занимался, – и это может оставаться в силе независимо от того, обладает ли он соответствующим сравнительным преимуществом.

Различные виды деятельности неравноценны по создаваемой ими экономической и политической власти, и это существенно ограничивает применимость принципа сравнительных преимуществ к объяснению разделения труда и, соответственно, удельного веса сферы услуг в экономике разных стран и регионов. Эта неравноценность приводит к неравенству между странами и регионами по уровню и качеству жизни и политическому влиянию, а само это неравенство имеет упорядоченный ха-

рактически, т.е. выступает в виде их иерархии. Эффект богатства, нарушающий действие принципа эффективности, будет проявляться в том, что страны и регионы, занимающие выгодное место в разделении труда, будут пользоваться своей экономической и политической властью для фиксации сложившегося разделения труда. Таким образом, неравенство, вызванное сложившимся разделением труда, содержит в себе условия своего воспроизводства. Эффект богатства в данном случае оказывается частным случаем зависимости от пройденного пути.

Все это означает, что создание нового постиндустриального общества требует от кандидата не только выдающихся сравнительных преимуществ – таких, которые могли бы быть рациональным основанием для уже постиндустриальных обществ потесниться, чтобы впустить в свои ряды еще одного члена, – но и соответствующих перемещений в иерархии. Иными словами, превращение какой-либо страны в постиндустриальное общество требует действия такой исторической силы, которая бы перевесила экономические и политические преимущества существующих постиндустриальных обществ. В прошлом такие перемещения в иерархии как раз и происходили в результате революционных по своей значимости экономических или политических изменений: вторая промышленная революция как фактор огромного роста производительности в Германии и США; советская власть и Отечественная война как политические факторы индустриализации в России.

Революционные экономические и политические изменения в недавней российской истории скорее понизили ранг российской экономики в мировом хозяйстве. При этом обратных тенденций не заметно: в России, по-видимому, отсутствуют сколько-нибудь значительные сравнительные преимущества в области инноваций или институтов, а авторитарный режим, который мог бы компенсировать отсутствие заметных экономических преимуществ, ушел в прошлое с падением советской власти.

Если и можно говорить о перспективах постиндустриального общества в России, то только в отношении регионов, возглавляющих иерархию российской национальной экономики, т.е. столицы и крупнейших городов. Именно здесь, видимо, будут складываться – пусть по мировым меркам и не самые значительные – очаги постиндустриального общества. В этих регионах, по-видимому, будет сохраняться совершенно особый мир западных институтов, постиндустриальной отраслевой структуры и высокого уровня жизни – мир, глубоко отличный от того мира, каковым является остальная Россия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Березинская О., Миронов В. Отечественный нефтегазовый комплекс: динамика конкурентоспособности и перспективы финансирования // Вопросы экономики. 2006. № 8.
2. Бродель Ф. Динамика капитализма. Смоленск: Полиграмма, 1993.
3. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм XV–XVIII вв. Т. 3. Время мира. М.: Прогресс, 1992.
4. Гельбрас В. Цена экономических успехов Китая // Вопросы экономики. 2007. № 4.
5. Гэтрелл П. «Бедная» Россия: роль природного окружения и деятельности правительства в долговременной перспективе в экономической истории России // Экономическая история России XIX–XX вв.: современный взгляд. М.: РОССПЭН. 2001.
6. Норт Д.С. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: НАЧАЛА, 1997.
7. Нуреев Р.М., Латов Ю.В. Институционализм в новой экономической истории // Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2005.
8. Пильцер П. Безграничное богатство. Теория и практика «экономической алхимии» // Новая постиндустриальная волна на Западе. М.: Academia, 1999.
9. Скоробогатов А.С. Институциональная экономика. Курс лекций. СПб.: СПб филиал ГУ – ВШЭ, 2006 (<http://ie.boom.ru/skorobogatov/skorobogatov.htm>).

10. *Скоробогатов А.С.* История как предметный мир экономической теории // Экономический вестник Ростовского государственного университета, 2007. Т. 5, № 3.
11. *Скоробогатов А.С.* Российская стабильность последних лет: предпосылка экономического развития или институциональный склероз? // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. № 1.
12. *North D.C.* Structure and change in economic history. New York: W.W. Norton & Company, Inc., 1981.
13. *Olson M.* Big bills left on the sidewalk: Why some nations are rich, and others are poor // Journal of Economic Perspectives. 1996. V. 10. № 2.
14. *Williamson O.E.* The new institutional economics: taking stock, looking ahead // Journal of Economic Literature. 2000. V. 38. № 3.

ДИНАМИКА РОЖДАЕМОСТИ И УРОВЕНЬ БЕДНОСТИ: ЕСТЬ ЛИ СВЯЗЬ?¹

Л.И. НИВОРОЖКИНА,

доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой математической статистики, эконометрики и актуарных расчетов,
Ростовский государственный экономический университет («РИНХ»),

К.Г. АБАЗИЕВА,

кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента,
Московский государственный университет технологий
и управления (Ростовский филиал)

В последние годы все более громко раздаются голоса о депопуляции населения России. В посланиях президента РФ, мерах правительства заметна тревога в связи со сложившейся ситуацией. Основная из предпринятых в последнее время мер – введение новой системы материнских пособий и материнского капитала, которые должны помочь молодым семьям преодолеть материальные тяготы, связанные с тем, что мать должна на некоторое время оставить работу. Результаты научных исследований, да и просто жизнь, показывают, что рождение ребенка часто становится тяжким бременем для семьи, а двое и более детей резко увеличивают риск бедности для неё.

С начала 90-х годов и формирование рыночной экономики, сопровождавшееся тяжким экономическим кризисом, шло на фоне ухудшения демографической ситуации в стране.

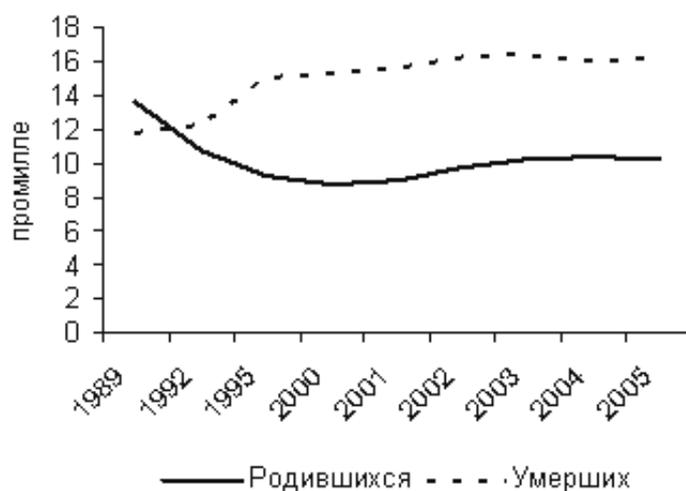


Рис. 1. Коэффициенты естественного движения населения²

Источник: [8, с. 75].

¹ Ниворожкина Л.И. выражает благодарность Консорциуму экономических исследований и образования за финансовую поддержку проекта, грант № R06-1191. Авторы выражают благодарность Арженовскому С.В. за подготовку данных к анализу и расчет таблиц.

² Общие коэффициенты рождаемости и смертности – отношение, соответственно, числа родившихся (живыми) и числа умерших в течение календарного года к среднегодовой численности населения. Исчисляются в промилле.

© Ниворожкина Л.И., 2008

© Абазиева К.Г., 2008

Безусловно, нельзя ставить знак равенства между ухудшением материального положения населения и убылью населения. Процессы рождаемости опосредованы множеством социально-экономическими процессами, среди которых материальный достаток – лишь один, хотя и весьма значимый фактор. Кроме того, следует учесть и инерционность процессов принятия решения о рождении ребенка. Тем не менее, выявление сложившихся тенденций, позволит глубже понять сложившуюся ситуацию, а, следовательно, и более ясно представить возможные пути её улучшения.

Для понимания закономерностей совместной динамики рождаемости и бедности в контексте предпринимаемых государством мер по ее сокращению, несомненно, важным является анализ макроэкономической ситуации, на фоне которой происходила реализация социальной политики в последние пятнадцать лет.

Первый этап рыночной трансформации в России характеризовался значительным спадом во всех секторах экономики, продолжавшимся до конца 90-х годов. Последовавший затем период экономического роста продемонстрировал значительные позитивные сдвиги во всех сферах социально-экономической жизни. Следующая таблица представляет ряд макроиндикаторов, отражающих этот тренд.

В начале 90-х годов прошедшего столетия российское население, привыкшее к невысокому, но гарантированному уровню жизни, в сжатые сроки переместилось в социальную среду, существенной чертой которой стала неуверенность в завтрашнем дне. Закрытие предприятий или их остановка на долгие месяцы и годы породили значительную безработицу и снижение социальной защиты на рабочем месте. Характерной чертой середины 90-х стали массовые задержки по выплате заработной платы, а тысячи работников были отправлены в неоплачиваемые отпуска. Прирост ВВП оставался негативным до конца 90-х годов. Возрастающая инфляция обесценила все предыдущие денежные накопления населения и негативно отразилась на потребительском поведении домохозяйств. Некоторые неустойчивые знаки экономического выздоровления были уничтожены финансовым кризисом 1998 года, вовлекшим страну в пучину банкротств в банковском секторе, девальвацию рубля и коллапс фондового рынка [14, р. 56–73; 15, р. 687–716]. С 1999 года стартовал период устойчивого восстановления и роста ВВП, достигший пика в 10% в 2001 году.

Таблица 1

**Макроэкономические индикаторы экономического состояния России
с 1994 по 2006 годы**

Показатель	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ВВП (в процентах к предыдущему году)	87,3	95,9	96,6	100,9	95,1	105,4	108,3	110,0	105,1	104,7	107,3	107,2	106,4
Индекс потребительских цен (в процентах к предыдущему году)	320	230	121,8	111,0	184,4	136,5	120,0	119	115	112	111,7	110,9	109,0
Реальные располагаемые денежные доходы (1994=100) ³	100	78,9	95,8	102,6	73,4	81,0	83,2	90,5	106,2	128,8	144,2	160,1	110,2 ⁴

Источники: [18, 6].

Трансформационный спад в сфере экономики повлек за собой резкие изменения в уровне благосостояния населения: уровень потребления значительной части населения заметно снизился, резко возросло неравенство [17]. Индекс Джини по данным Росстата РФ возрос с 0,260 в 1991 до 0,409 в 1994 году, затем несколько снизился, но оставался на весьма высоком уровне по сравнению с большинством европейских стран.

³ По отношению к предыдущему году.

⁴ По отношению к 1991 году реальные денежные доходы в 1994 году составляли 57,9%.

К сожалению, показатели, характеризующие положение социально уязвимых групп населения, до конца 90-х годов демонстрировали негативный тренд. Снижение социальных гарантий для населения, их невысокий абсолютный размер, не позволил им стать реальным инструментом материальной поддержки семей, попавших в тяжелое материальное положение в период активных рыночных преобразований. К примеру, мало что может гарантировать семье с несовершеннолетними детьми пособие на ребенка в размере 3% от прожиточного минимума.

Таблица 2

Размеры основных социальных гарантий, установленных законодательством Российской Федерации, в соотношении с величиной прожиточного минимума, % (на 1 января соответствующего года)

Показатель	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Минимальный размер оплаты труда рабочих и служащих	28,0	10,0	16	19	18	10	6,8	13,2	16,1	20,2	24,0
Минимальный размер пенсии по старости	44	27	26	25	29	15	15,3	15,8	34,3 ⁵	33,6	34,2
Ежемесячное пособие на период отпуска по уходу за ребенком до достижения им 1,5 лет								14,2	29,0	24,5	22,1
Ежемесячное пособие на каждого ребенка ⁶ до 16 лет	21 18	8 7	13	15	14	7	5,0	5,0	4,1	3,4	3,1

Источники: [9].

Как трансформировалась система социальных гарантий в течение анализируемого десятилетия?

В советский период основной принцип доступа к ресурсам, распределяемым системой социальных льгот и привилегий, состоял в том, чтобы обеспечить ими достойных, а не нуждающихся граждан. В результате государственное финансирование строительства и распределения бесплатного жилья, обеспечения доступа к качественным услугам (медицинским, санаторно-курортным, образовательным и др.) было непрозрачным и «работало» в поддержку наиболее обеспеченной части общества. Размер выплат страхового характера зависел от размера страхового вклада. Социальное же обслуживание нетрудоспособных граждан, выплата детских пособий, пособий многодетным семьям и т.п. имело весьма низкие приоритеты и финансировалось по остаточному принципу.

С начала 90-х годов появились новые виды социальных пособий: по безработице, малообеспеченности, вынужденным мигрантам и др. В результате в России к 2000-му году только на федеральном уровне за счет бюджетных средств финансировалось около 150 видов социальных льгот, пособий, дотаций, выплат для более 200 категорий населения. Следует учесть, что часть пособий и льгот финансируется из средств внебюджетных фондов социальной сферы. На сегодняшний день адресные пособия для бедных выведены из системы федеральных минимальных гарантий и их обеспечение передано региональным органам государственной власти. Размер и охват населения такими пособиями значительно варьирует в зависимости от экономических возможностей регионов. Практически все социальные пособия и льготы предоставляются на основе категориального принципа. Лишь три вида социальных выплат, установленных на федеральном уровне, предусматривают проверку нуждаемости и предоставляются семьям, чей среднедушевой доход ниже прожиточного минимума. Это – ежемесячное пособие на ребенка, жилищные субсидии и государственная социальная помощь.

⁵ До 2003 года размер пенсии по старости без учета компенсации, с 2003 года – размер базовой части трудовой пенсии.

⁶ В 1994–1995 годах пособие на ребенка выплачивалось дифференцировано: до 6 лет – первая цифра и с 6 до 16 лет – вторая цифра.

Законодательная и нормативная база российской системы социальных пособий, выплат и льгот представляет собой огромное число законов, указов президента, постановлений правительства и других актов, принятых на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. Эти документы часто не согласованы между собой, особенно в части источников финансирования социальных выплат, в них регулярно вносятся поправки, изменения. В результате действует и сохраняется система, при которой львиная доля социальных выплат направляется более обеспеченным слоям населения. Так, например, доля населения, имеющего право на получение льгот и выплат, установленных законодательными актами РФ, составляла в середине 90-х годов около 70% [5], а число получателей по данным обследования бюджетов домашних хозяйств лишь 33,8%. Среди домохозяйств со среднедушевыми располагаемыми ресурсами ниже прожиточного минимума лишь 27,4% имели в своем составе получателей льгот. Кроме того, по данным Росстата РФ размеры льгот, получаемых бедными домохозяйствами, были ниже, чем в среднем всеми получателями. Попытка упорядочения системы льгот и перевода их натуральных форм на денежную основу не привела к улучшению существующей ситуации.

Экономический рост, начавшийся после 1999 года, улучшил состояние федерального бюджета, что в свою очередь дало возможность увеличить расходы на социальные нужды. Тем не менее, доля социальных отраслей в общей структуре бюджетных расходов по-прежнему невелика: в 2005 году расходы консолидированного бюджета на социальную политику составили 8,8% от ВВП [13].

Что происходило с бедностью на фоне общей макроэкономической ситуации (см. рис. 2)? До 1994 года показатели бедности устойчиво снижались. Однако снижение, произошедшее в 1994 году, аналитики объясняют не особенностями социально-экономической политики или значимыми институциональными изменениями, а изменением методики построения ряда распределения по доходам. Намечившаяся далее тенденция снижения бедности была прервана кризисом 1998 года. С началом экономического роста реальные располагаемые доходы населения, заработная плата и пенсии начали расти ускоренными темпами, обгоняя темпы роста ВВП, однако до сих пор этот рост носит догоняющий характер. Официальные оценки доли населения с доходами ниже прожиточного минимума стали демонстрировать положительный тренд (график заимствован из: [3]).



Рис. 2. Официальные оценки уровня и глубины бедности на основе макроэкономических данных

Рассчитано по: [7, 11, 10].

В действительности, реальное снижение бедности началось уже в 2000 году, однако именно в этом году Россия перешла к более дорогому прожиточному минимуму, поэтому рост реальных доходов населения не нашел своего отражения в динамике численности населения с доходами ниже прожиточного минимума. Начиная с 2001 года, наблюдается устойчивая тенденция снижения численности бедного населения, что свидетельствует о позитивном влиянии экономического роста на уровень доходной обеспеченности населения. Линия диаграммы, характеризующая дефицит доходов, указывает на то, что в течение всего периода его динамика совпадала с изменениями численности бедных. По расчетам ряда авторов при снижении численности бедного населения дефицит доходов оставался относительно постоянным и составлял порядка 31% от прожиточного минимума [1].

Что происходило с численностью детей в российских домохозяйствах в транзитивном периоде и как это было связано с бедностью?

Один из путей подобного анализа – декомпозиция уровня бедности по числу детей в домохозяйстве и демографическому типу домохозяйства.

Мы провели анализ на данных Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (RLMS) (десять раундов, 1994–2005 годы), содержащих информацию социально-демографического характера и данные о доходах и расходах домашних хозяйств и индивидов⁷. В качестве объекта анализа были выбраны домохозяйства. Индикатором благосостояния домохозяйства в анализе являются совокупные располагаемые ресурсы, включающие кроме всех видов денежных доходов оценку натурального потребления из различных источников.

Бедными домохозяйствами в анализе считались те, чьи душевые располагаемые ресурсы были ниже линии бедности, составляющей 50% от медианного значения для всей совокупности домохозяйств. Такой подход не свободен от недостатков, но позволяет отследить динамику бедности за десятилетний период на базе неизменной дефиниции.

Наиболее известной характеристикой бедности, обладающей рядом полезных аналитических свойств и допускающей декомпозицию, является семейство индексов FGT (Foster, Greer, Thorbecke, 1984) [16, p. 761–766]:

$$FGT = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^n \left[\frac{Z - Y_i}{Z} \right]^\alpha,$$

где Y_i – душевой доход, N – численность совокупности, n – численность бедных, Z – величина прожиточного минимума (черта бедности).

При $\alpha=0$ индекс дает оценку доли населения с доходами ниже прожиточного минимума; $\alpha=1$ – оценку (в % от черты бедности) величины недостающего дохода (poverty gap); $\alpha \geq 2$ – значимость больших значений недостающего дохода усиливается, поэтому этот показатель характеризует остроту бедности.

Аддитивный разложимый индекс FGT используется для построения профиля бедности следующим образом. Пусть все население разделяется на m непересекающихся подгрупп. Профиль бедности задается перечнем показателей бедности в подгруппах: P_j для $j=1, 2, \dots, m$. Агрегированная бедность может быть записана как средняя из показателей бедности в подгруппах, взвешенная по численности этих подгрупп

$$P = \frac{1}{N} \sum_{j=1}^m n_j P_j,$$

где:

$$P_j = \frac{1}{n_j} \sum_{i=1}^{n_j} p(Z_j, Y_{ij}),$$

⁷ Авторы выражают благодарность Арженовскому С.В. за подготовку данных к анализу и расчет таблиц.

есть мера бедности в подгруппе j с численностью населения n_j , доходом Y_{ij} при $i=1,2,\dots,n_j$. Общая численность населения есть $N=\sum n_j$. В последнем выражении – $p(Z_j, Y_{ij})$ – показатель индивидуальной бедности в группе j , принимающий значение 0 для небедных ($y_i > z$) и некоторое положительное значение для бедных.

Аддитивность индекса *FGT* гарантирует «подгрупповую последовательность» в том смысле, что в случае увеличения (уменьшения) бедности в любой подгруппе населения совокупная бедность также будет возрастать (снижаться) (Foster et al., 1984).

В контексте проблемы бедности использование методов разложения позволяет выделить межгрупповой эффект, возникающий из-за различий в средних доходах между подгруппами (например, мужчинами и женщинами), от внутргруппового эффекта, появляющегося из-за распределения бедности в пределах подгрупп населения.

Первая декомпозиция была осуществлена по типу домохозяйства (см. рис 3).



Рис. 3. Уровень бедности в разрезе типов домохозяйств

В течение десятилетия наиболее бедными оставались домохозяйства одиноких родителей. Более того, бедности среди них возрос с 22,1% в 1994 году до 27,3% в 2005 году. Следующая по уровню бедности группа – супружеские пары с детьми и домохозяйства, состоящие из нескольких поколений родственников, уровень бедности в которых в течение анализируемого периода снижался, хотя из графика ясно видно, что периоды, характеризующиеся массовыми высвобождениями работников, задержками заработной платы, финансовым кризисом 1998 года, более остро отразились на супружеских парах с детьми. Домохозяйства без детей находились по уровню бедности в лучшем положении.

Один из возможных латентных способов снижения рисков бедности – изменение структуры домохозяйства (см. рис. 4).

Действительно, начиная с 1995 года, доля домохозяйств, в которых проживало несколько поколений родственников – постоянно возрастала, в то время как доля домохозяйств, состоящих из родителей с детьми, заметно падала. Доля самых бедных – одиноких родителей – оставалась стабильной в течение всего исследуемого периода (в пределах 4,5%).

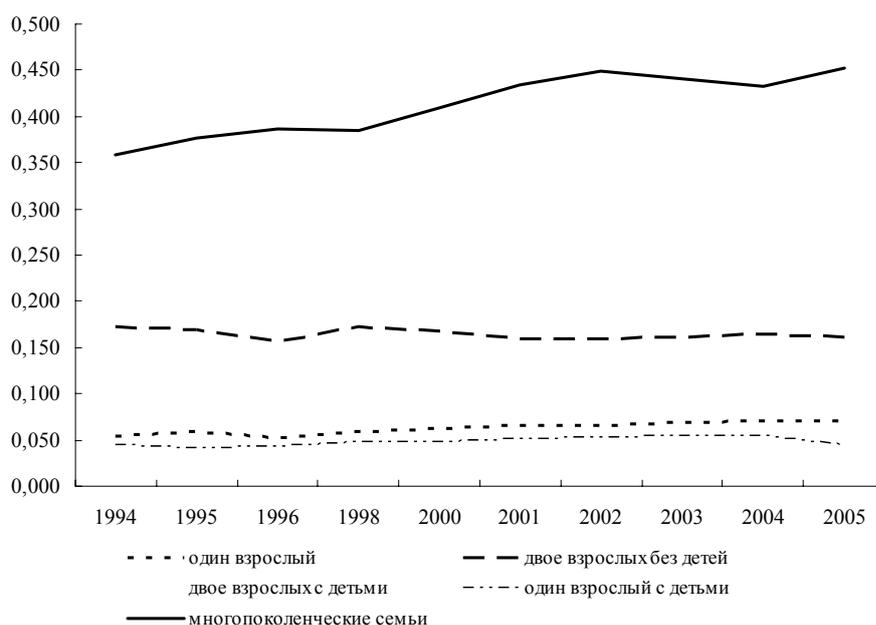


Рис. 4. Доли домохозяйств различного типа

Этому феномену можно дать ряд объяснений. Несмотря на рост номинальных доходов, начавшийся с 2000 года, уровень жизни российских домохозяйств остается довольно низким. Одним из последствий этого является то, что зачастую при создании молодой семьи, супружеские пары остаются жить с родителями, поскольку у них недостаточно средств для покупки или аренды жилья. При наличии в домохозяйстве двух супружеских пар в трудоспособном возрасте, появление ребенка вряд ли повлечет за собой заметное снижение душевых доходов, в том числе ниже уровня бедности. Если же в многопоколенном домохозяйстве есть женщины-пенсионерки⁸, то они часто берут на себя уход за маленьким ребенком и молодая мать может не покидать работу. Кроме того, в период с 1996 по 1998 годы, которые характеризовались задержками в выплате заработной платы, ростом безработицы, пенсии нередко становились основным источником дохода в таких домохозяйствах. Об этом косвенно свидетельствует то, что в 1998 году в период острого кризиса, вклады в бедность, её дефицит и острота снизились для домохозяйств сложного состава, но возросли для семейных пар с детьми⁹. После 1998 года вклад в дефицит бедности постепенно уменьшался в домохозяйств супружеских пар с детьми, оставаясь относительно постоянным в других типах домохозяйств.

С нашей точки все это указывает на то, что диверсификация ресурсов позволила сложным домохозяйствам максимально экономить ресурсы и снижать риск и тяготы бедности.

Декомпозиция бедности по числу детей подтвердила выводы ряда исследователей о том, что детская бедность является одной из острейших проблем современной России [4] (см. рис. 5) и, хотя в последние годы наметилась пока слабая тенденция её снижения, это скорее можно объяснить спадом рождаемости. Важнейшим вектором долгосрочного экономического роста является демографический рост. Если рождение ребенка с высокой вероятностью ввергает семью в тяготы бедности, то отказ семьи от детей, либо откладывание надолго рождения ребенка, откликнется жестким дефицитом трудовых ресурсов в недалеком будущем. Мы не утверждаем при этом, что снижение рождаемости обусловлено лишь указанными причинами, но то, что они в значительной степени являются детерминантами этого процесса не вызывает сомнений.

⁸ Следует так же учитывать, что в России пенсионный возраст для женщины – 55 лет.

⁹ Вклад в бедность социально-демографической группы рассчитывается как произведение доли бедных на долю группы в общей совокупности.

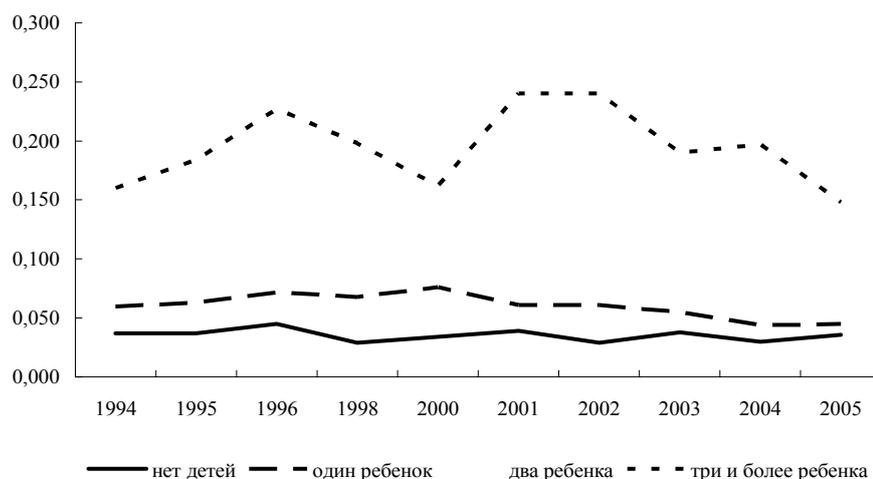


Рис. 5. Декомпозиция уровня бедности по числу детей

В течение десятилетия наблюдался устойчивый рост доли домохозяйств без детей или с одним ребенком и столь же устойчивый спад домохозяйств с двумя детьми. Что же касается семей с тремя и более детьми, то их доля в течение всего периода так же снижалась, но весьма незначительно.

Индекс доли бедных демонстрирует четко выраженную закономерность роста бедности при увеличении числа детей в домохозяйстве. Причем на обострение кризисных ситуаций семьи с двумя и более детьми немедленно реагировали подъемом бедности, лишь в 2005 году многодетные семьи резко снизили бедность, все остальные домохозяйства с детьми остались на уровне 1994 года.

Уровень бедности среди семей с одним ребенком увеличился с 1994 года по 2000 год с 16,3% до 20,7%, а затем снизился до 13,8% в 2005 году, а доля семей с одним ребенком выросла с 31,3% до 34,8% (см. рис. 6). Кризис 1998 года резко поднял уровень бедности семей с двумя детьми: с 24,6% в 1994 году до 31,3% в 1998, к 2005 году показатель вернулся на уровень 24,3%. В многодетных семьях уровень бедности был на уровне 36,2% в 1994 году, достиг 48% в 2001 году и снизился до 28,9% в 2005 году.

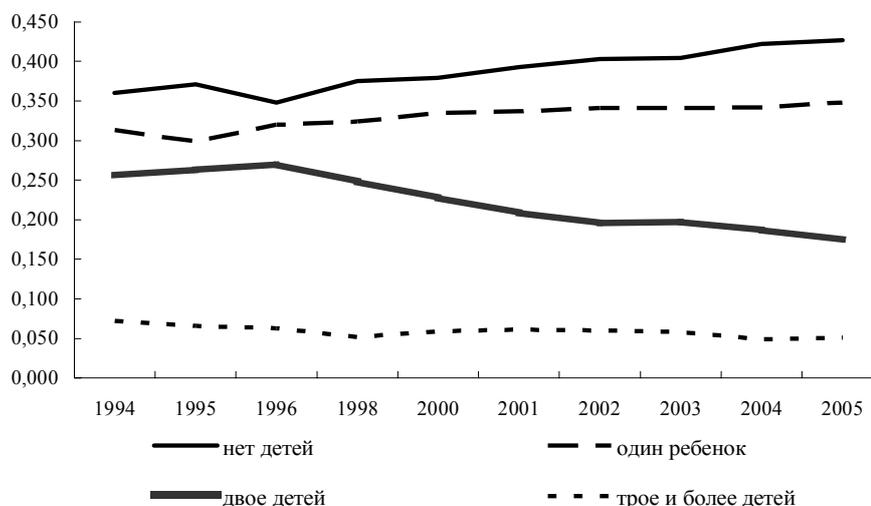


Рис. 6. Доли домохозяйств с различным числом детей

Влияла ли на уровень бедности среди домохозяйств с детьми социальная политика государства, направленная на поддержание таких семей? Мы уже отмечали незначительный уровень детских и материнских пособий в рассматриваемом периоде. Однако в масштабах государства это – значительные суммы, которые в целом могут оказывать влияние на тренд бедности в семьях с детьми. Согласно официальным статистическим данным, темпы роста семейных и материнских пособий к предыдущему году с корректировкой на индекс потребительских цен составили в 2000 году 104,8%, в 2001 – 107,4%, в 2002 – 109,5%, в 2003 – 92,5%, 2004 – 88,8% (источник: [12, с. 199]). Представленный тренд не коррелирует с линиями бедности семей с детьми, что свидетельствует об отсутствии влияния этих пособия на уровень бедности целевых групп.

Основная причина детской бедности состоит в том, что при рождении ребенка мать вынуждена на ряд лет оставлять работу, либо снижать её интенсивность. Домохозяйство с одним работником с высокой вероятностью попадало в число бедных: стартовав с 0,216 в 1994 году, их доля подскочила до 0,237 в 1996 году, в кризисном 1998 году вернулась к 0,217 и с незначительными колебаниями приняла значение 0,224 в 2005 году (см. рис. 7).

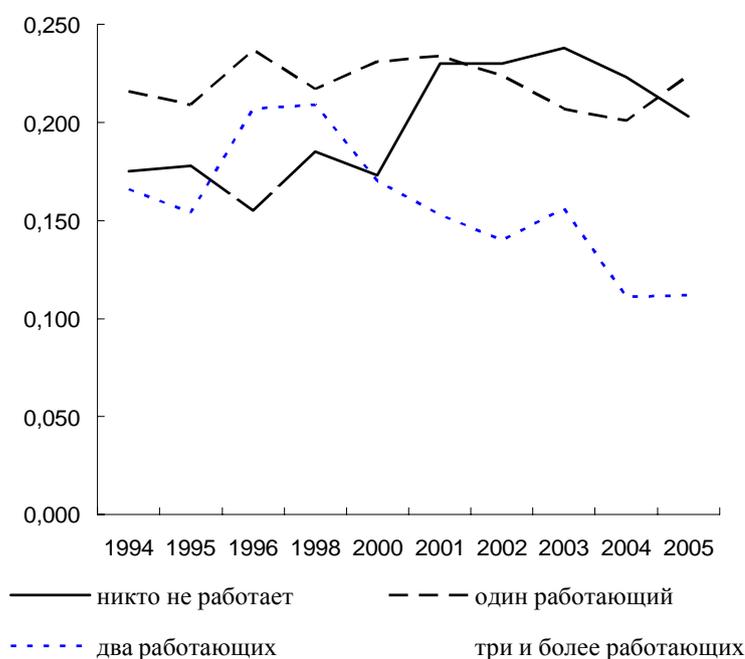


Рис. 7. Уровень бедности в домохозяйствах с различным числом работников

Наиболее низкий уровень бедности сохранялся среди домохозяйств с тремя и двумя работниками. Более того, с началом устойчивого экономического роста уровень бедности в таких домохозяйствах начал интенсивно снижаться. В домохозяйствах, где нет работающих, уровень бедности до 2001 года был ниже, чем в домохозяйствах с одним работником, затем уровень бедности среди этих домохозяйств вырос и достиг уровня домохозяйств с одним работником, что можно объяснить тем, домохозяйства, где нет работающих, в основном состоят из пенсионеров, а домохозяйства с одним работником – преимущественно из семей с неработающей матерью. В течение 90-х годов индексация пенсий, несмотря на их невысокий размер и задержки с выплатами, все же позволяла пенсионерам поддерживать уровень жизни выше, чем семьям с маленькими детьми. С 2000 года темпы роста заработной платы начали обгонять темпы роста пенсий и тенденция изменилась. Наибольший пик бедности среди работающих наблюдался с 1996 по 1998 год, которые характеризовались задержками в заработной плате и финансовым кризисом.

В течение транзитивного периода постепенно росла самая малочисленная доля домохозяйств с тремя и более работниками (см. рис. 8). Доля домохозяйств с одним работником оставалась в этот же период выше и характер её изменений был не столь определенным. Интересным представляется, что рост доли домохозяйств с двумя работниками полностью симметричен сокращению доли домохозяйств, в которых не было работающих.

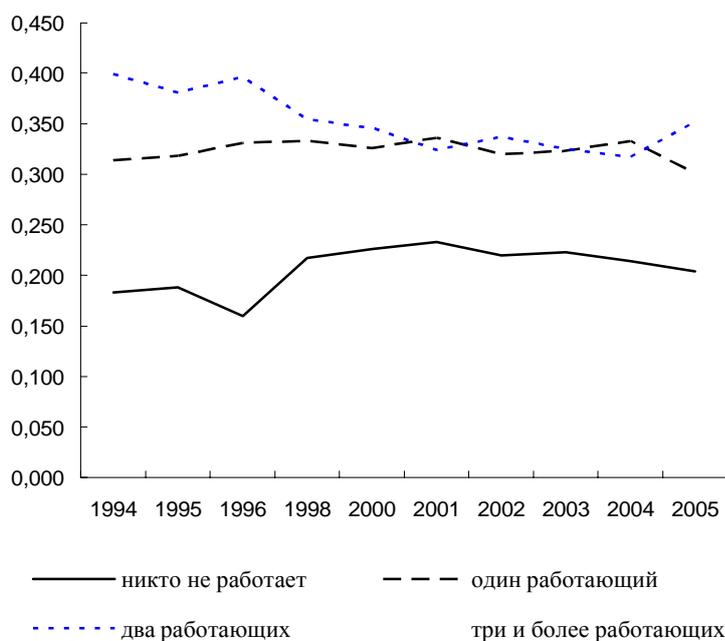


Рис. 8. Доли домохозяйств с различным числом работников

Какие выводы можно сделать из предпринятого анализа?

В ситуации, когда государство, общество в период затяжного экономического кризиса не выработало адекватных механизмов социальной защиты домохозяйств наиболее подверженных риску бедности, начали срабатывать стихийные механизмы выхода бедности вследствие сокращения рождаемости, увеличения доли домохозяйств без детей и с одним ребенком при одновременном снижении доли домохозяйств с двумя и более детьми и росте доли работающих членов домохозяйств.

Изменения структуре бедности в домохозяйствах различного типа являющиеся в значительной степени реакцией на внешние шоки указывают на то, что хотя адаптационные возможности населения достаточно велики, характер этих изменений может в будущем отразиться на состоянии рынка труда, характере воспроизводства населения, миграционных процессах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Доходы и социальные услуги: неравенство, уязвимость, бедность / Рук. авт. колл. Л.Н. Овчарова; Независимый институт социальной политики. М.: ГУ – ВШЭ, 2005.
2. Кислицына О.А. Неравенство доходов в России в переходный период: чем оно объясняется? Научный доклад 03/08. М.: EERC, 2003.
3. Обзор социальной политики в России. Начало 2000-х / под ред. Т.М. Малевой / Н.В. Зубаревич, Д.Х. Ибрагимов и др.; Независимый институт социальной политики. М.: НИСП, 2007.

4. Овчарова Л.Н., Попова Д.Ю. Детская бедность в России. Тревожные тенденции и выбор стратегических действий. М.: ЮНИСЕФ, 2005.
5. Программа Правительства Российской Федерации «Структурная перестройка и экономический рост в 1997–2000 годах».
6. Российский статистический ежегодник: Стат. сб./ Росстат (издания 1995–2006 гг.).
7. Россия в цифрах. 2004: Крат. стат. сб./ Федеральная служба государственной статистики. М., 2004.
8. Россия в цифрах. 2006: Крат. стат. сб./ Росстат. М., 2006.
9. Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 1995–2005.
10. Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 1997.
11. Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2001.
12. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2005: Стат. сб. М.: Росстат, 2005.
13. Социальное положение и уровень жизни населения в России. М.: Росстат, 2006.
14. Brown A. The Russian Crisis: Beginning of the End or End of the Beginning? // Post-Soviet Affairs. 1999. 15 (1).
15. Buchs T. Financial Crisis in the Russian Federation: Are the Russians Learning to Tango? // Economics of Transition. 1999. 7(3).
16. Foster, J.E., J. Greer, E. Thorbecke (1984) A Class of Decomposable Poverty Indices, *Econometrica* 52.
17. Milanovic B. Income, Inequality, and Poverty during the Transition from Planned to Market Economy. World Bank: Washington DC. 1998.
18. World development Indicators (2005).

ФЕНОМЕН МОНОПОЛИИ В ТЕОРИИ А. МАРШАЛЛА

В.Г. НАЙМУШИН,

*доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет*

Основу современных направлений экономического либерализма, как известно, образует маржинализм, который сложился в последней трети XIX века вследствие огромного прогресса в науке, особенно ее естественных и гуманитарных отраслях, и в экономике, приобретающей признаки монополистического типа хозяйствования.

В определенном смысле, маржинализм явился переоценкой ценностей классической политической экономии. Благодаря этому направлению экономической мысли «экономика впервые стала наукой, которая изучает взаимосвязь между данными целями и ограниченными средствами, имеющими альтернативные возможности использования» [1, с. 276]. Эту переоценку ценностей (устоявшихся почти за двухсотлетнюю историю классической политэкономии), которая произошла благодаря работам К. Менгера, О. Бем-Баверка, Ф. Визера и других, принято называть маржиналистской революцией. И надо признать, что для этого есть достаточные основания.

Во-первых, маржинализм (то есть теория предельных величин) базируется на принципиально новых методах экономического анализа. Они позволяют применять предельные величины для характеристики изменений, происходящих в процессах производства и потребления. В этом существенное отличие от классиков, которые, как правило, ограничивались характеристикой сущности экономического явления, его представлением в категориальной форме. К примеру, согласно классическим представлениям, в основе формирования цены лежит затратный принцип, то есть ее величина определяется затратами труда и не зависит от динамики потребностей на данный вид товара. У маржиналистов же принимается во внимание то, насколько изменится потребность в оцениваемом продукте при добавлении еще одной единицы этого продукта (блага). Такой подход позволяет понять динамику цены вне зависимости от затрат на производство данного блага.

Во-вторых, если классики, безусловно, считали сферу производства первичной по отношению к сфере обращения, то маржиналисты рассматривают экономику как систему взаимосвязанных хозяйствующих субъектов, в чьем распоряжении находятся различные виды материальных, финансовых и трудовых ресурсов. Использование этих ресурсов альтернативным образом для максимизации прибыли и составляет главную целевую функцию рыночного способа хозяйствования.

В-третьих, поздние маржиналисты, в отличие от основателей учения, (К. Менгер и др.) широко применяли математические методы, в том числе дифференциальные уравнения. Причем в этот период развития теории предельного анализа математика начинает служить вполне практическим целям – обоснованию принятия оптимальных решений при выборе вариантов из множества альтернатив и гипотетических допущений. Фиксируя эту новую роль, которую играет математика в экономической теории, М. Фридмен подчеркивал, что «единственным конкретным тестом, позволяющим судить об обоснованности гипотезы, может быть сравнение ее предсказаний с реальностью» [2, с. 24]. Конечно, это положение Фридмана в более привычной нам терминологии можно выразить короче и яснее – практика критерий истины. Но дело, конечно, не в этом. А в том, что теория маржиналистов поначалу казавшаяся весьма абстрактной, в конце концов, приобрела вид вполне пригодный для целей экономического анализа максимизирующего поведения хозяйствующих субъектов.

В-четвертых, приходится признать, что маржиналисты совершили еще один важный шаг, преодолевающий известную односторонность классической теории. Отказавшись от анализа каузальных (причинно-следственных связей) и сосредоточив свое внимание на связях функционального характера, представители этого течения экономической мысли фактически лишили смысла вопрос о том, какие категории экономической науки являются первичными, а какие вторичными. На первый план теперь выходит вопрос об эффективности использования ограниченных производственных ресурсов или, иначе говоря, вопрос об эффективности хозяйственной деятельности. Этот поворот теоретической мысли фактически знаменовал превращение экономической теории в точную науку.

Конечно, произошло это отнюдь не сразу. На первом этапе развития маржинализма его методология претендовала на занятия «чистой экономической наукой», а все категории этой науки трактовались с субъективно-психологической точки зрения, то есть главным условием оценки полезности товара считалось отношение конкретного человека к тому или иному товару.

Довольно скоро недостатки такого подхода стали очевидны. И это, несмотря на его очевидную монистичность и последовательность, с которой его отстаивали экономисты австрийской школы во главе с К. Менгером. Слабое место раннего маржинализма, на которое указывали его бескомпромиссные критики (например, Н.И. Бухарин и другие марксисты) заключалось именно в том, что субъективно-психологический подход не позволял применить ясные количественные оценки, к такому феномену, как полезность товара, ибо введенные Бем-Баверком в теорию условные единицы полезности – «ютили» так и остались плодом его воображения. (Вспомним знаменитый пример распределения Робинзоном 5-ти мешков с зерном, на котором Бем-Баверк демонстрировал основные закономерности потребительского поведения с точки зрения теории предельной полезности.)

Успехи второго этап в развитии маржинализма были связаны как раз с отказом от субъективизма и психологизма. Именно по этой причине разработчики новых идей маржинализма стали оцениваться как приемники классической политической экономии и соответственно получили наименование «неоклассиков». Речь шла, таким образом, о возврате к объективистской парадигме, но на новой идейно-теоретической основе.

Наибольший вклад в становление нового направления экономической теории внесли А. Маршалл, Дж. Б. Кларк и В. Парето, каждый из которых, оставаясь приверженцем предельного анализа в духе австрийской школы, сделал все возможное для преодоления ее слабостей и приближения маржинального инструментария к потребностям предпринимательской практики. Заодно, заменив каузальный подход функциональным, маржиналисты второй волны практически вывели из поля зрения экономической теории проблему первичности или вторичности по отношению друг к другу сферы производства и сферы потребления. Они объединили обе эти сферы в единый объект анализа, применив к нему обе теории стоимости: теорию предельных издержек и теорию предельной полезности.

Конечно, в этой связи немедленно возникли обвинения в эклектизме, которым особенно часто подвергался А. Маршалл, как создатель модели частичного равновесия, в которой феномен равновесной цены объяснялся на основе взаимодействия цены спроса, определяемой предельной полезностью и цены предложения, определяемой предельными издержками. Защищаясь от этих обвинений, Маршалл придумал знаменитую образную характеристику двухкритериальной сущности стоимости товара. «Мы могли бы с равным основанием спорить о том, регулируется ли стоимость полезностью или издержками производства, как и о том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц» [3, с. 31–32]. Таким образом, утверждение о преимуществах неоклассиков по отношению к классической традиции нуждается в существенных оговорках.

Не принимая за истину фундаментальную составляющую классической теории – трудовую теорию стоимости, неоклассики тем самым делают шаг далеко в сторону от классической традиции. Кроме того, маржиналисты второй волны одновременно и расширяют и сужают предмет экономической теории. Ведь с одной стороны в предмет включается изучение проблем функционирования хозяйственного механизма рыночной экономики, которое ведется на основе системного подхода и применения математических методов. Это,

безусловно, усиливает практическую направленность теории и дает возможность сформулировать обоснованные рекомендации для предпринимателей. Но с другой стороны из предмета экономической теории преднамеренно изымаются социально-экономическая и макроэкономическая проблематика. В частности, как отмечает М. Блауг, отношение к такому фундаментальному вопросу как экономический рост у теоретиков маржинализма было вполне спокойным, если не сказать равнодушным. «...такой автор, как Маршалл, полагал, что экономический рост будет поддерживаться автоматически, если «свободная» конкуренция в сочетании с минимальным государственным контролем обеспечит подходящую социологическую среду. В результате экономическая теория осталась без концепции роста или развития» [1, с. 650].

Прямая преемственность с классической традицией, тем не менее, четко просматривается у неоклассиков, когда речь идет об отношении к такому фундаментальному вопросу как вопрос об экономической свободе. Теоретические позиции представителей позднего маржинализма не вызывают сомнений в их глубокой приверженности к либеральным ценностям и прежде всего системе свободного частного предпринимательства, как главной из этих ценностей. Для ученых, заложивших основы неоклассики, характерно стремление держаться чистого знания, не особенно заботясь о конечных выводах, которые из этого знания следуют. Главное, что их интересует это способы, условия и ограничения, обеспечивающие эффективное функционирование фирмы в условиях альтернативного применения производственных ресурсов. «Она (неоклассика – В.Н.) с самого начала индивидуалистична, либеральна, но не оптимистична; впрочем, она отклоняет от себя хлопоты финалистского характера и вообще всякие хлопоты о цели, подлежащей достижению в области политической экономии, чтобы держаться чистого знания» [4, с. 75].

Конечно, утверждение о том, что неоклассики совсем не озабочены достижением неких целей экономической деятельности, не вполне адекватно отражает их позиции. По крайней мере, одну из таких целей они видят совершенно отчетливо. Такой целью у них выступает максимизация прибыли, о чем писал автор всемирно известного учебника «Экономикс» П. Самуэльсон. С его точки зрения «главный» неоклассик Маршалл в своих «Принципах экономикс» большое внимание уделяет «проблеме оптимального объема производства, **при котором чистая прибыль достигает максимума**» [5, с. 185] (выделено нами – В.Н.). Причем достижение этой главной микроэкономической цели Маршалл связывает с идеальной моделью хозяйствования, которая возможна лишь в условиях совершенной конкуренции

Таким образом, используя созданный им метод частичного равновесия, А. Маршалл разработал концепцию, которая означала компромисс между различными направлениями экономической теории и, прежде всего между теорией предельной полезности и трудовой теорией стоимости. Его ключевая идея состояла в том, что необходимо переключить внимание с теоретических споров вокруг стоимости на изучение проблем взаимодействия между спросом и предложением, которые определяют основные рыночные процессы. При этом стимулы, которыми руководствуется человек, Маршалл сводит исключительно к личному интересу. Конечно, неоклассическая теория и в том числе сам Маршалл не отрицают и других стимулов экономической деятельности, но считают себя в праве прибегнуть к абстракции, то есть устранить из поля исследования все другие мотивы в целях изучения экономических явлений в чистом виде, как и подобает точной науке. По этой причине «Экономический человек» вновь оказался в почете, да к тому же и в еще более упрощенном виде – в виде стратегического человека. «Люди рассматриваются только как силы, представленные в форме стрелок, все равно как в геометрических фигурах в руководстве по механике» [4, с. 399].

Впрочем, приведенная выше оценка не должна казаться слишком категоричной. Во-первых, сам Маршалл понимал условность и некоторую ограниченность своего метода. А во-вторых, применение подобного метода есть весьма распространенный в науке и вполне плодотворный прием, который носит название «при прочих равных условиях». Конкретизация изучаемого явления как раз и заключается в постепенном анализе влияния других факторов, которые до поры до времени считаются не важными или неизменными.

Сам Маршалл говорит об этом следующее. «Мы исключаем влияние всех других факторов оговоркой «при прочих равных условиях», хотя и не считаем их инертными, а лишь временно игнорируем их действие» [6, с. 226].

В концепции Маршалла главную роль играют цены. Цена это своего рода магнит, который притягивает к себе все составляющие механизма спроса и предложения. В конечном счете, можно сказать, что этот ученый рассматривает цену в качестве главного регулятора отношений производства и обмена, зачастую игнорируя влияние на этот регулятор таких не зависимых факторов как издержки, занятость, доходы и т.п. Маршалл старается преодолеть этот недостаток, приводя многочисленные примеры из практики, но, тем не менее, ему не удается в полной мере избежать схематизации и отрыва теории от практики.

Этот отрыв наблюдается и в таком важном вопросе как роль монополии в рыночной экономике. Ведь с точки зрения Маршалла, главным фактором, влияющим на формирование цен, является конкуренция. Отклонение же от условий совершенной конкуренции он рассматривает скорее как исключение из правил. Между тем положение на рынках западных стран к тому времени, когда Маршалл уступил свою кафедру Артуру Пигу, существенно изменилось, а его утверждение, что монополист в какой-то степени желает способствовать интересам потребителя решительно устарело. На этот факт указывает в своей книге «Жизнь в наше время» такой авторитетный экономист как Дж. К. Гэлбрейт. Обучаясь в Кембриджском университете, где еще сохранились традиции, заложенные Маршаллом, будущий глава институционального направления в экономической теории испытал сильное влияние «Принципов экономикс», но это не помешало ему весьма критично отнестись к позиции неоклассиков к проблеме конкуренции и монополии. «Мир Маршалла с его конкурирующими предпринимателями, потребителями, стремящимися к максимизации удовольствий, и сегодня продолжает служить целям ортодоксии. Он не дает представления о мире, как он есть. Крупные современные корпорации... вот что является реальностью, вот на что должен быть обращен взгляд экономистов. Но изучить Маршалла стоило. Для того чтобы знать, что правильно, нужно твердо знать, что неверно» [7, с. 42]. Отдавая, впрочем, должное авторитету и заслугам одного из главных неоклассиков, Гэлбрейт объясняет его заблуждение насчет роли монополий не тем, что устарели «Принципы экономикс», а тем, что изменились сами экономические условия и, прежде всего структура рынка. Такое объяснение принять полностью, пожалуй, нельзя, поскольку, как известно, первое издание «Принципов» вышло в 1890 году, то есть в том самом году, когда американский конгресс, обеспокоенный растущей негативной ролью монополистических объединений в промышленности, принял первый в истории антимонопольный закон (закон Шермана).

Конечно, такой добросовестный и проницательный исследователь как Маршалл не мог обойти совсем проблему монополии и ее роли в экономике стран с рыночной экономикой. В «Принципах экономикс» ей посвящена целая глава в книге V [8, глава XIV]. В самом начале этой главы он сразу оговаривается, что никогда не придерживался мнения, будто деятельность монополиста, преследующего собственную выгоду, движется по пути, наиболее благоприятному для благосостояния общества в целом, что самого монополиста следует рассматривать как индивидуума, значение которого более важно, чем значение любого другого члена общества. Вместе с тем, Маршалл как будто не ощущает особой опасности монополизма, утверждая, что монополист руководствуется не только своими собственными интересами и что, возможно, создать некие общие условия, при которых возникнет порядок более полезный для общества в целом. Имея в виду эту цель, Маршалл пытается найти способ сравнения относительных выгод, которые может принести обществу и монополисту принятие последним того или иного образа действий. Он справедливо констатирует, что монополист потеряет весь свой монопольный доход, если станет производить на продажу такое большое количество товара, что его цена предложения окажется равной цене спроса на этот товар. Но количество товара, обеспечивающего максимум монопольного дохода, всегда значительно меньше. Поэтому по логике вещей количество товара произведенного монополией должно быть меньше чем потребность в нем, а цена для потребителя выше, чем в условиях свободной конкуренции. Однако Маршалл утверждает, что это вовсе не так.

Дело в том, что, как считает наш неоклассик, сосредоточение производства в руках одного лица или одной компании приводит к существенной экономии издержек по сравнению с ситуацией, когда совокупный объем производства поделен между множеством конкурирующих между собой производителей. «Им приходится бороться друг с другом, чтобы привлечь к себе внимание потребителей, и они все в совокупности затрачивают значительно больше, чем единственная фирма, на рекламу во всех ее формах; они оказываются не в состоянии добиться многих видов экономии, которая является следствием производства в крупном масштабе» [8, с. 182]. Иными словами, оправдывая с экономической точки зрения производственную монополию, Маршалл указывает на возникновение так называемого «эффекта масштаба».

Он проявляется в частности и в том, что мелкие и средние предприятия не могут позволить себе тратить столько же средств на совершенствование технологии производства, сколько крупные монополии, уверенные в том, что весь выигрыш от нововведений достанется им и никому более. Маршалл, правда, тут же оговаривается, что эффект масштаба действует при условии умелого и энергичного руководства единственной фирмой (монополией) и наличия у нее неограниченного капитала, что далеко не всегда имеет место в реальной практике. Эта оговорка весьма примечательна, если принять во внимание практику монопольного ценообразования, сложившуюся в последние годы в нашей стране.

Современная экономическая жизнь России изобилует примерами, когда цены на товары и услуги предприятий-монополистов растут очень быстро и вне всякой связи с их качеством и лишь косвенно связаны с ростом издержек, который в свою очередь имеет не столько объективное происхождение, сколько непрерывное действие механизма адаптивных инфляционных ожиданий. Быть может самый яркий в этом смысле пример тарифы на услуги жилищно-коммунального хозяйства, которые неуклонно растут, хотя их качество остается на прежнем уровне или даже снижается. Собственно к росту тарифов, в конечном счете, и сводится широко разрекламированная реформа жилищно-коммунального хозяйства как одной из самых высокомонополизированных отраслей российской экономики. Не лучше положение, складывающееся на железнодорожном транспорте, в пассажирских авиаперевозках, в строительстве жилья и других производственных и обслуживающих отраслях. Невозможно, к примеру, объяснить рост внутренних цен на многие виды топлива внутри страны дефицитом его добычи по сравнению с реальными потребностями. Дело скорее в другом. Небывалый рост цен на нефть на мировых рынках побуждает производителей нефтепродуктов, торгующих ими внутри страны поднимать цены на бензин, чтобы не отстать от экспортеров этого продукта по уровню прибыльности. И именно в этом, то есть в стремлении максимизировать прибыль наиболее доступным способом, и состоит общее правило поведения производителей монополистов, а вовсе не в скрупулезном, как утверждает Маршалл, подсчете монополистом соотношения между увеличением своего собственного монопольного дохода и так называемым «потребительским излишком», максимизация которого якобы соответствует интересам монополиста [8, с. 185].

Общие выводы, к которым приходит Маршалл в результате своего исследования проблемы монополизма, выглядят безупречными с точки зрения формальной логики и вполне могут быть приняты за истину, если конечно не иметь в виду, что в реальной жизни монополист отнюдь не склонен руководствоваться теми принципами, которые предписывает ему А. Маршалл. Суть этих выводов сводится к двум положениям. «Во-первых, количество товара, которое монополист предлагает к продаже, оказывается больше (а цена, по которой он продает, меньше), когда он в какой-то степени желает способствовать интересам потребителей, чем когда его единственная цель заключается в том, чтобы приобрести, возможно, больший монопольный доход; и, во-вторых, количество произведенного товара тем больше (а его продажная цена тем ниже), чем больше оказывается стремление монополиста содействовать интересам потребителя, т.е. чем больше оказывается фактическая ценность этого стремления, по которой измеряется участие монополиста с его собственным доходом в потребительском избытке» [8, с. 188].

Таким образом, Маршалл исходит в своей обобщенной оценке монополистической практики из допущений, которые едва ли можно считать реалистичными. Трудно представить себе монополиста, который своей главной целью считает соответствие своей производственной и ценовой политики интересам потребителей. Во всяком случае, экономическая действительность современной России демонстрирует прямо противоположную тенденцию. Монополисты хоть в сфере производства, хоть в сфере обращения озабочены, прежде всего, ростом своих прибылей без оглядки на интересы потребителей и даже национальные интересы в целом. Иначе, зачем бы понадобилось специальное законодательство, направленное на борьбу с монополизмом и специальные государственные органы, ведущие эту борьбу (правда, пока без особого успеха).

Что касается Маршалла, (как впрочем, и других экономистов либерального направления), то главным рычагом воздействия на ситуацию монополизированных рынков он считает не государственное вмешательство в процессы ценообразования и формирования контроля над конкретными рынками со стороны конкретных монополистов, а опять таки неодолимые законы конкуренции, которые пробивают себе дорогу без всякого государственного регулирования. В жизни, утверждает Маршалл, не существует таких абсолютных и постоянных монополий, какие мы рассматривали до сих пор. Напротив, имеет место усиливающаяся тенденция к замене старых производств новыми, старых методов организации производства более совершенными. Отсюда проистекает прямая и косвенная конкуренция между монополистами и новыми предпринимателями, пробивающими себе дорогу за счет обновления способов производства и нового качества производимых товаров. И этот процесс естественным образом преодолевает негативные последствия монополизации, обеспечивая непрерывный социальный и экономический прогресс. Подобная позиция вообще характерна для либералов, которые не видят в монополии ничего особенно опасного. Ведь, в конечном счете, действие саморегулирующегося рыночного механизма рано или поздно само подорвет основу монополизма и восстановит конкурентные начала хозяйствования как залог динамичного и эффективного экономического развития.

Конечно, в концепциях либерализма есть своя доля истины. Ведь, в самом деле, понятие чистой монополии обычно является абстракцией. Даже полное отсутствие конкурентов внутри страны не означает их отсутствия за рубежом. Поэтому чистую монополию в условиях интернационализации и глобализации мирового хозяйства можно представить себе скорее теоретически. Кроме того, не следует смешивать чистую монополию с монопольной властью, которая возникает в тех случаях, когда фирма имеет возможность влиять на цену и повышать прибыли, ограничивая объемы производства. Это происходит, как правило, на тех рынках, где действуют так называемые «естественные монополии». В обычном же случае фирма-монополист все равно вынуждена учитывать рыночный спрос и свои издержки. Происходит это потому, что почти невозможно представить себе товар абсолютно не эластичный по цене, а это и есть непременное условие безграничной монопольной власти над рынком.

И все же большинство современных экономистов не до конца согласны с оценкой феномена монополии, которую дает А. Маршалл и другие неоклассики. Они указывают, по крайней мере, три причины, по которым монополия отрицательно влияет на эффективность общественного производства. Во-первых, объем производства, максимизирующий прибыль монополиста все же ниже, чем в условиях совершенной конкуренции, а цена выше. По этой причине имеет место недоиспользование ресурсов и недостаточное производство необходимой обществу продукции. Во-вторых, у монополиста в силу исключительности его положения на рынке, ослабевают стимулы к использованию достижений научно-технического прогресса, ибо снижение издержек, гибкость производственной программы не являются для него вопросами выживания. В-третьих, монополии, стремясь к сохранению своей власти над рынком, создают искусственные барьеры для вступления новых фирм в монополизированные отрасли, а это оказывает сдерживающее воздействие на рост экономической эффективности народного хозяйства. В силу этих причин во всех странах с рыночной экономикой действуют национальные системы антимонопольного

законодательства, которые имеют своей целью не ликвидацию монополий, а ограничение монопольной власти и контроль над нею.

ЛИТЕРАТУРА

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994.
2. Фридман М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. 1994. Т. II. Вып. 4.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки. М., 1993. Т. II.
4. Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений. М.: Экономика. 1995.
5. Самуэльсон П. Принципы максимизации в экономическом анализе. М., 1990.
6. Маршалл А. Принципы политической экономии. Т. 3. М., 1993.
7. Гэлбрейт Дж. Жизнь в наше время. М., 1990.
8. Маршалл А. Принципы политической экономии. Т. 2. М., 1993. Глава XIV (Теория монополий).

ЭВОЛЮЦИЯ ИНСТИТУТОВ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ ДИХОТОМИИ ВЕБЛЕНА¹

В.В. ВОЛЬЧИК,

*доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории,
Южный федеральный университет*

I. Введение

Развитие российской экономики в условиях стабильного экономического роста позволяет говорить о наличии предпосылок формирования современной постиндустриальной экономики, основанной на знании. Однако многие экономисты отмечают, что институциональная структура отечественного хозяйственного порядка еще очень далека от эффективного рыночного идеала. Экономическая и политическая стабильность и увеличивающиеся инвестиции в современные технологии создают с одной стороны, предпосылки для формирования постиндустриального общества, а с другой, неэффективные и субоптимальные институты, традиционно присущие российской экономике и сформировавшиеся в 90 годах XX века, тянут экономику страны в «колею» стагнации и экономической отсталости, в которой завязли многие латиноамериканские страны.

Какие институты необходимы модернизируемой российской экономике, и каковы механизмы их выращивания или импорта из более успешных хозяйственных порядков? Однозначных ответов на этот вопрос нет. Однако мы можем проанализировать процесс институциональных изменений, с которыми сталкивается современная российская экономика и проанализировать их исходные условия, основные механизмы и возможности создания институтов, способствующих модернизации и становлению постиндустриального общества. Для этого в данной работе предпринимается попытка выявить закономерности эволюции институтов, технологий и механизмов регулирования, а также влияние на эти процессы групп специальных интересов в условиях постиндустриального общества и глобализации. Важно также учитывать, что в условиях глобализации диффузия и импорт институтов становятся все более распространенными и, что наиболее важно, осуществляются возрастающими темпами.

II. Дихотомия Веблена и асинхронность изменений

Для формирования постиндустриальной экономики необходимо модернизация старых институтов и создание новых. Эволюция институтов тесно связана с механизмами регулирования, которые могут включать меры государственной экономической политики, а также действия организаций и групп специальных интересов. Поэтому анализе современных институциональных изменений могут быть полезными концепции дихотомии Веблена и институциональной инерции.

Институты традиционно трактуются экономистами как правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми [18, с. 73]. Далее мы будем придерживаться этого понимания институтов. Наряду с институтами значительное влияние на экономическое развитие оказывают механизмы регулирования. Механизмы регулирования представляют собой класс

¹ Работа выполнена при поддержке Фонда целевого капитала «Образование и наука ЮФО».

властных связей и отношений, возникающих в результате организации хозяйственных процессов в рамках государственных и корпоративных структур и иных организаций.

Для постиндустриальной экономики характерен феномен, который еще в прошлом веке, правда, в ином контексте, описал Т. Веблен. Впоследствии этот феномен получил названия дихотомии Веблена (иногда в литературе встречается термин «дихотомия Веблена-Эйрса», подчеркивающий вклад Кларенса Эйрса в исследование данной проблемы). Обычно дихотомию Веблена связывают с противоречиями, возникающими в ходе социальных изменений между прогрессивными технологиями и тормозящими развитие институтами. Традиционно проблематика дихотомии Веблена составляет ядро теоретической проблематики старого институционализма [54, р. 887–902].

Веблен неоднократно в своих работах [5, 4] отмечал, что современные для его времени институты являются результатом и отражением прошлого развития и функционирования хозяйственных процессов и деятельности индивидов и организаций. Дихотомия Веблена позволяет нам сконцентрироваться на одной важной особенности экономического развития общества. Эта особенность может быть охарактеризована как асинхронность эволюции механизмов организации, управления производством и инструментов государственного регулирования, с одной стороны и правил, институтов и институциональных соглашений, с другой.

Противоречия между организационными формами и стабильными правилами и механизмами инфорсmenta, т.е. институтами, заключается в асинхронности темпов их изменений. В эпоху промышленной революции данный феномен был проанализирован Торстейном Вебленом как дихотомия между индустрией и бизнесом [4]. В дихотомии Веблена институты бизнеса, ориентированного на получение прибыли, представляют регрессивную силу. Напротив промышленность, движимая инженерами в соответствии с техническим прогрессом и инстинктами мастерства, является прогрессивной силой. Мы не будем детально анализировать то факт, прав ли был Т. Веблен, который разработывал свою теорию в конце XIX–начале XX века. Важно то, что Веблен указал на противоречие между инертными, медленно изменяющимися институтами и более динамичными технологическими изменениями и требованиями технологической и экономической политики.

Обычно внедрение новых технологий рассматривается как эволюционный процесс, причем критериями отбора называются снижение энтропии системы, а также увеличение количества энергии и информации [52, р. 795–808]. В экономической эволюции мы можем обозначить три центральных понятия: источники многообразия, выбор окружающей среды и механизм передачи [46, р. 129]. Данный абстрактный взгляд на динамичное развитие технологического выбора, обычно не уделяет должного внимания таким факторам как социальные нормы, рыночная власть и государственная политика [54, р. 887–902]. Однако, влияние рыночных сил и институтов на динамику технологических изменений существенно. Более того, именно формирование институциональных условий многими исследователями связывается с самой возможностью разработки и внедрения новых технологий [25].

Институты, предписывая или запрещая определенные действия и (или) взаимодействия экономических акторов, формируют предпосылки для долгосрочных и повторяющихся отношений и трансакций. Институты создают набор возможных вариантов социального действия, что делает действия индивидов предсказуемыми и, следовательно, снижает вероятность деформации или разрушения социальной системы. Социальные изменения являются важным фактором прогресса общества. И здесь мы опять сталкиваемся с фундаментальной дихотомией между институтами с присущей им инерцией и постоянством и необходимостью формирования новых структур управления и технологий. Институты и механизмы управления (впрочем, как и технологии), на наш взгляд, должны рассматриваться независимо от прогрессивной или регрессивной роли, которую они выполняют в тот или иной момент развития общества. В дихотомии Веблена именно прогрессивная роль техноструктуры и регрессивная – капиталистических институтов сокращает объяснительную силу этой теории по отношению к эволюционным институциональным изменениям.

Асинхронность развития технологий и механизмов регулирования является причиной значимой дихотомии, определяющей закономерности развития того или иного хозяйственного порядка. На первый взгляд существующие институты представляют инертную силу, сдерживающую поступательное и прогрессивное развитие технологий, глобальных рынков и реализации проектов модернизаций. Однако это не так. Степень асинхронности между технологиями и механизмами регулирования с одной стороны, и институтами с другой, влияет на устойчивость хозяйственного порядка. Высокая степень асинхронности может привести к разрушению экономики и кризису, соответствующему моменту радикальной институциональной трансформации в модели бутылочного горлышка в эволюции институтов [6, с. 185–204]. Таким образом, дихотомия Веблена может рассматриваться как частный случай асинхронной эволюции институтов и технологий. Причем представляется правильным не делать каких-либо оценочных суждения относительно прогрессивности технологий и техноструктуры с одной стороны, и институтов, с другой.

Ключом к пониманию влияния асинхронности развития на эволюцию институциональной структуры хозяйственного порядка служит анализ действий групп специальных интересов [8], т.к. именно концепция дихотомии Веблена ставит исследование власти в центре повестки дня экономической теории [37]. Некомпетентные государственные разработчики неэффективных мер регулирования нанесут меньший урон экономике, если институциональная структура содержит сильные рыночные и демократические институты [11, с. 36–51].

История дает нам пример непрерывного взаимодействия двух сил: динамической силы технологий, которая способствует изменениям и статической силы официальных статусов и традиций, которые препятствуют изменениям [38, р. 176]. Лица и группы, внедряющие новые технологии, сталкиваются с сопротивлением экономических агентов, которые заинтересованы в сохранении старых технологий. Такое сопротивление может приобретать значительные масштабы, например, движение луддитов. Интересно, что значимость и сила движения луддитов различалась в зависимости от институтов и хозяйственной культуры в различных регионах Англии [49]. Таким образом, именно степень несоответствия новых организационных форм хозяйственной культуре и институтам определяет степень реакции основных акторов. Более того, асинхронность между внедрением технологий, организационных механизмов и институтов в современном мире может, приводит к возникновению феномена нео-луддитов [41, р. 207–215]. И хотя результаты деятельности нео-луддитов вряд ли остановят технический прогресс, но они могут создать значительные трудности в случае медленных или неадекватных институциональных изменений. Более того, формирующиеся вслед за внедрением новых технологий механизмы регулирования требуют дополнительных исследований проблемы монополии в высокотехнологичных отраслях [40, р. 253–272].

Если обратиться к временам промышленной революции конца XVIII–XIX вв. то можно наблюдать пример асинхронного развития технологий и методов организации производства и хозяйственных институтов. Неслучайно многие современники отрицательно относились к «промышленной революции» и сам термин для большинства людей имел негативный оттенок [12, с. 206].

Технологические изменения будут тем быстрее, чем более новой и менее регулируемой является отрасль их внедрения. Например, во времена промышленной революции в Англии хлопчатобумажное производство было новой отраслью; оно в меньшей степени, чем другие отрасли регулировалось законодательством, цеховыми правилами и традиционной практикой, которые препятствовали технологическим изменениям, в отличие от шерстяного и льняного производства, где развитие этих отраслей сдерживалось традицией и регулированием [12, с. 218–221].

В контексте модели асинхронной эволюции механизмов регулирования и институтов можно дать объяснение «парадоксу демократии» Энтони Гидденса. Согласно его концепции: «Парадокс демократии заключается в том, что пока она распространяется по всему миру, в зрелых демократических государствах, которые остальной мир должен как,

казалось бы, брать за образец, растет разочарование в демократических процессах» [9, с. 85–86]. Разочарование в политиках это отражение в первую очередь недовольства и неприятия тех механизмов реализации политики государств (в том числе и экономической), которые не согласуются с существующими институтами. Но в той же работе Гидденс отмечает, что согласно социологическим опросам, проводившимся в США и крупнейших странах Запада, более 90% населения заявили об одобрительном отношении к демократической форме правления. Также опросы показывают, что население развитых стран не теряет интереса к политике и с доверием относится к основным демократическим институтам [9, с. 87–88].

В зависимости от степени асинхронности изменений мы можем делать выводы только об устойчивости и темпах изменений того или иного экономического порядка. Возможна ситуация, когда развитие институтов обгоняет темпы формирования новой техноструктуры. В таком случае процесс институциональных изменений будет важным фактором заимствования или интенсификации научных исследований и изобретений для нужд промышленности и торговли.

III. Институциональная инерция

Асинхронность изменений институтов, с одной стороны, и технологий, механизмов управления и регулирования, с другой, также иллюстрируют феномен институциональной инерции. Как отмечал О. Уильямсон [53, р. 595–613] самому верхнему уровню институциональной иерархии – «социальной включенности», к которому он относит обычаи, нравы, традиции, религию – присуща наибольшая инерционность. Этот верхний уровень иерархии определяет долгосрочные тенденции эволюции социального порядка. Необходимо учитывать, что чем дальше будет развиваться реформируемая институциональная система, тем более инертной она будет становиться. И не последнюю роль здесь будут играть группы специальных интересов, которые в большинстве длительно стабильных обществ являются причиной социального склероза [23].

Применение эволюционного подхода к анализу экономических трансформаций позволяет получить вывод о том, что поведенческие модели основных хозяйствующих субъектов не могут быть изменены за короткий промежуток времени в связи с действием эффекта институциональной инерции. При анализе институциональных изменений в экономике необходимо учитывать влияние институционального «генотипа» предшествующего экономического порядка. Институциональный генотип отражается, прежде всего, в существовании устойчивых неформальных правил, обычаев, традиций, которые, в первую очередь, формируют стереотипы экономического поведения и в целом экономическую культуру. Такое воздействие представляет собой культурную национальную традицию. Именно включенность в сферу действия того или иного правила и института групп, как с узкими, так и всеохватывающими интересами [47], создает условия для функционирования в рамках социального порядка таких правил и институтов.

Формирование рынков связано в первую очередь с процессом эволюции правил и институтов, которые задают рамки действий обменивающихся хозяйствующих субъектов [42, р. 7–25]. Однако данный процесс может быть очень длительным или сложным, связанным с созданием институциональной структуры рынков со специфическими обмениваемыми правами собственности. Например, такими рынками можно считать современные финансовые рынки.

Институциональная инерция также является защитной реакцией системы на разрушающие ее институциональные и технологические инновации [45, р. 325–338]. Если бы все инновации удавалось внедрить, то система просто не смогла бы нормально функционировать в том случае, когда внедряемые институты и технологии противоречат друг другу.

Необходимо учитывать, что институты не только задают предпочтения, но также задают структуру стимулов, которые, в свою очередь, могут оказывать влияние на выбор экономических агентов [51, р. 2]. Поэтому исследуя различные экономические порядки и

типы экономического развития, необходимо исследовать, прежде всего, имеющиеся институты, а также исторические закономерности их эволюции.

Некоторые социальные институты демонстрируют разную экономическую эффективность в зависимости от того, в каких исторических и временных рамках они рассматриваются. Важной иллюстрацией могут служить исторические факты о роли института семьи в различных культурах. Например, широкая научная дискуссия относительно роли китайской семьи как агента своеобразного и производительного семейного капитализма в китайском мире [13, с. 166]. В обзоре Уайта по данной проблеме содержатся два противоположных взгляда на экономическую роль китайской семьи [55, р. 1–30]. Роль института китайской семьи эволюционировала от однозначно регрессивного, стоящего на пути экономического прогресса, к прогрессивному институту, на котором основаны современные семейные деловые предприятия на Тайване и Гонконге [13].

Признание инерционности изменений институтов и поведенческих образцов требует признания любым реформам генетического характера, что означает перенос акцента с желаемого конечного результата на действительно существующее наследие прошлого [20, с. 81]. Следовательно, система может быть замкнута на своем неэффективном прошлом институциональном багаже. И если изменения в рыночных и административных механизмах регулирования убыстряются, то вероятность негативных последствий институциональной инерции увеличивается.

IV. Эволюция институтов и группы специальных интересов

Эволюция институтов не может рассматриваться в отрыве от интересов индивидов и организаций, включенных в их действия. Интересы могут, как совпадать со стимулами, правилами и ограничениями, задаваемыми институциональной структурой, так и противоречить им. Однако изменения *status quo* требует организованных действий по созданию и внедрению альтернативной институциональной инновации. Нельзя отрицать возможности спонтанной эволюции институтов, т.е. без целенаправленного действия групп специальных интересов. Однако такой вариант в краткосрочном и среднесрочном периодах представляется менее вероятным. Более того, если рассматривать эволюцию институтов не в гипотетическом обществе Робинзона Крузо и Пятницы, а в реалиях современных хозяйственных порядков, то действия по внедрению институциональных инноваций будут так или иначе связаны с действиями узких или всеохватывающих групп специальных интересов [21, 22, 47].

Такие группы могут существовать как в явном, так и неявном виде. Например, те или иные профсоюзы представляют конкретные группы специальных интересов, которые часто играют роль институциональных инноваторов. Однако внедренная институциональная инновация может существовать в виде формального института довольно длительное время даже в том случае, если профсоюз, инициировавший ее принятие, перестает существовать. Но здесь мы сталкиваемся со случаем, когда формальная группа заменяется неформальной группой со всеохватывающими (или в отдельных случаях специальными) интересами, включенной в действие данного правила и механизмов инфорсменты, составляющих институт.

Модель коллективных действий групп специальных интересов М. Олсона является общей теорией (формальной и метатеоретической) [3, с. 245–248], которая может дать нам только концептуальные рамки (фреймы) или паттерны для принятия решений или исследовательских задач в условиях ограниченной рациональности.

Если в обществе не остается групп, заинтересованных в исполнении правил, содержащихся в институте (даже имеющего формальный характер), то такой институт перестает функционировать *de facto*, но существуя как неотмененная норма *de jure*. Поэтому процесс эволюции институтов мы можем связать с процессом формирования и трансформации групп интересов.

Организационные структуры и механизмы регулирования также могут формироваться под воздействием как индивидуального, так и коллективного действия. Однако их формирование связано с целенаправленным поиском оптимальных (возможно в некоторых случаях удовлетворительных) механизмов властной координации. Здесь мы можем столкнуться с проблемой, когда цели и методы и механизмы регулирования вступают в противоречие с существующими институтами, которые сложились эволюционно. Это можно описать в рамках предлагаемой теоретической конструкции асинхронности развития институтов и механизмов регулирования и технологий.

Любое государство представляет сложную организацию, где достигается определенный баланс интересов основных влиятельных групп. Однако представление о государстве как об оседлом бандите [23] тоже можно считать реалистичным. Только природа такого оседлого бандита представляется не индивидуальной, а коллективной. То есть группы могут (и должны) приходиться к консенсусу по поводу сбора доходов (ренды, налогов) с подконтрольного населения, включенного в данный социальный порядок. Социальный порядок характеризуется стабильным набором институтов, которые формируют пространство возможностей во всех сферах общественной жизни.

При эволюционном анализе действия групп специальных интересов необходимо определить, что отбирается в процессе развития хозяйственного порядка. В рамках нашей концепции отбираются, т.е. возникают, прекращают свое существование, увеличивают или уменьшают количество участников группы интересов, как с узкими, так и всеохватывающими интересами. Однако наиболее важным моментом является тот факт, что группы интересов рассматриваются как инноваторы, иницирующие создание институтов, а также поддерживают структуру социальных связей и стимулов, которые определяют порядок их функционирования.

Так как группа рассматривается через призму включенности действия тех или иных институтов, смена персонального членства в группе не оказывает сильного влияния на правила, рутины и институты, которые поддерживаются группой. Примером из российской истории можно служить хозяйственная и предпринимательская деятельность староверов, которые следовали определенным неформальным институтам, например, специфической хозяйственной этике [2].

Необходимо учитывать проблему длительного функционирования стабильных групп. В переходной экономике влияние групп специальных интересов на процесс создания институтов проявляется наиболее явно в коротком временном интервале. Однако их *ante* очень трудно определить как внедрение того или иного института отразится на экономической эффективности. Институты, внедряемые узкими группами специальных интересов, в целях перераспределения и для извлечения ренты с большей вероятностью будут менее эффективными, чем институты, внедряемые группами со всеохватывающими интересами.

Фундаментальной причиной неэффективности групп интересов как институциональных инноваторов является их длительная стабильность и несменяемость в рамках политической системы. После работ М. Олсона стал общепринятым тезис о том, что большие группы обеспечивают своих членов коллективным благом хуже, чем малые группы. Также большие группы являются менее стабильными. Поэтому, если проблема стабильности групп интересов или «социального склероза» может быть решена за счет гибкости политических институтов, то это дает шанс для общества с обилием групп специальных групп интересов на формирование и функционирование эффективных экономических и политических институтов². Но в традиционных и малоразвитых обществах, где большинство социальных общностей представляют первичные группы и религиозные общины, принцип «социального склероза», разрушения и сменяемости групп должен рассматриваться, с учетом специфики таких социумов и их хозяйственных систем.

Следуя логике М. Олсона, основными причинами деволюции институциональной структуры богатой, развитой экономики являются действия групп специальных интере-

² Примером могут служить экономики скандинавских стран.

сов в пораженном «социальным склерозом обществе» и, как следствие, выбор неадекватной экономической политики, которая, в конце концов, приводит к относительному и абсолютному замедлению экономического роста [47, 48, р. 3–24].

Группы специальных интересов постепенно формируют институциональную среду с более высокими характеристиками инертности и, следовательно, более устойчивой к внешним шокам институционального импорта. Однако такие группы неизбежно формируют предпосылки для формирования социального склероза, который, в свою очередь, неизбежно приводит к стагнации. Возникает вопрос: какие встроенные механизмы может сформировать общество для противостояния тенденции неизбежного социального склероза как следствия длительных периодов стабильного развития общества с усиливающимися группами узких специальных интересов? Можно предложить следующую объясняющую гипотезу: эффективное экономическое развитие в долгосрочном периоде возможно в том случае, если в обществе формируются механизмы, периодически разрушающие или обновляющие структуру групп специальных интересов, эволюционно сложившуюся в обществе. Процесс обновления групп интересов должен снижать степень асинхронности изменений. С другой стороны, стабильные и долго существующие группы (преимущественно с узкими интересами) своими действиями будут способствовать увеличению асинхронности, которая может привести к системному кризису и разрушению институтов.

Эволюция групп специальных интересов во многом определила направления и качество модернизационных процессов. Феномен Запада во многом определен формированием автономных и конкурирующих групп интересов. Глобализация формирует не только новые механизмы и каналы коммуникаций, но также изменяет качество институтов, которые, в свою очередь, задают правила и ограничения для основных экономических акторов.

Современные тенденции развития экономики и общества не являются как совершенно новыми, так и необратимыми. Часто необратимость глобализации и экономического прогресса обосновывается фактами развития технологий [10, с. 125]. Однако данный тезис не является очевидным с учетом огромного количества исторических примеров, когда технологические и институциональные инновации проходили процесс деволуции.

Дискуссия о роли групп специальных в эволюции институтов не может вестись в отрыве от вопроса выделения и идентификации конкретных групп и определения степени их влияния. Возникает потребность как в историческом описании процесса формирования и функционирования таких групп, так и измерении и статистическом представлении параметров различных групп интересов. Социологи и политологи накопили немало данных, которые могут быть использованы экономистами. Однако все еще трудно найти данные, позволяющие определить или иллюстрировать значимые зависимости между действиями групп и формированием институтов. Здесь мы сталкиваемся с трудностями получения релевантных данных. Возможно, здесь существуют не только технические, но больше препятствия, связанные с методологическими проблемами. Классификация групп интересов зависит от существующей в обществе традиции лоббирования и ее институционализации. В случае переходных экономик задача четкой классификации групп интересов усложняется вследствие подвижности институциональных ограничений.

Согласно концепции бутылочного горлышка в эволюции институтов, группы специальных интересов являются той единицей, которая проходит отбор [6]. Если группы интересов разрушаются или трансформируются, что уже некому в том или ином обществе поддерживать выполнение того или иного правила или осуществлять санкции за его невыполнение. Однако группы интересов, как уже было сказано выше, трудно четко определить, тем более по отношению к отдельным институтам. Поэтому при проведении конкретного исследования мы должны сопоставлять выгоды и издержки от действий по идентификации конкретных групп и сбора и оценки количественных данных.

Если мы исследуем эволюцию института, который занимает определенное место в системе хозяйственных связей, нам необходимо выделить группу, которая заинтересована или извлекает выгоду от существующего положения дел. С течением времени группы будут менять свой состав. Но персональный состав не будет иметь решающего значения,

если институт будет поддерживаться группой в новом составе. Иными словами, эволюция институтов и групп интересов рассматриваются как взаимосвязанные и взаимообусловленные процессы. Однако выработка новых правил, соглашений и институтов требует значительно большей сплоченности групп, а также может быть связано с более высокими издержками коллективных действий, чем поддержание функционирования институтов.

V. Глобализация и постиндустриальное общество

Глобализация является дополнительным источником институциональной диффузии. В ходе глобализации и формирования общества, основанного на знаниях, создаются новые продукты и рынки. Как уже отмечалось выше, темпы формирования институтов могут не совпадать (запаздывать) с темпами технологических и организационных изменений.

Тем не менее, процессы, подобные глобализации, начались довольно давно. Начиная со второй половины XIX века, благодаря техническим новшествам (в первую очередь изобретению и широкому распространению парохода и паровоза), а также проводимой политике свободной торговли, возникли предпосылки для формирования мировой экономики и глобализации. Вплоть до Первой мировой войны глобализация и сопровождающий ее процесс распространения промышленных методов, детерминирующих интенсивный рост экономики, которые были феноменами Западной цивилизации, вели неуклонное наступление на восточные страны, например, такие как Индия и Япония [13, с. 91].

Важно учитывать разные социально-психологические механизмы мотивации, которые эволюционировали во времени. В современном постиндустриальном обществе процесс глобализации сопровождается диффузией западных индивидуалистических ценностей во всем мире. Глобализация представляет феномен именно Западной цивилизации.

Современный процесс глобализации, таким образом, не является чем-то уникальным по сравнению с предыдущей историей человечества. Но современное общество обладает важными особенными чертами. В экономической сфере это, в первую очередь, возросшая роль информации и технологий ее создания, передачи и хранения, а также доминирование возрастающей отдачи в новых отраслях мирового хозяйства. Необходимо учитывать, что институты имеют информационную природу. И их информационная природа подвержена воздействию информатизации и возрастающей отдачи как характеристик современного общества и экономики [36]. Особо существенно влияние современных процессов глобализации на процесс институциональных изменений.

Важно не забывать о тех противоречиях, которые создают современная глобализация и развитие технологий информационного общества. Эти противоречия, например, подъем национализма, продолжающаяся дифференциация доходов, так и не побежденная бедность, создают предпосылки для нестабильности. Действительно, отличительной чертой глобализации является подъем национализма в его крайней форме – национального «самообожания». Историк Александр Янов разработал формулу, так называемую «лестницу Соловьева», которая характеризует разные стадии национализма. Вот как выглядит эта формула в последовательности исторических стадий национализма: «национальное самосознание – национальное самодовольство – национальное самообожание – национальное самоуничтожение» [35, с. 21]. В рамках глобализационных процессов формируются значительные угрозы для современной цивилизации и «национальное самообожание», по крайней мере, в настоящее время формирует питательную среду для формирования идеологий широких групп интересов, своими действиями препятствующих формированию эффективных политических и рыночных институтов.

Подъем либерализма, с которым также ассоциируют глобализацию [13, с. 148], сопровождается консервацией на периферии мировой экономики экономических порядков, которые можно отнести к современному меркантилизму [28, 27]. Современный меркантилизм очень живуч, так как основывается на устойчивых и эволюционно сложившихся

институтах [7]. Следовательно, опасность для либерализации и экономического развития в современную эпоху исходит, прежде всего, от институтов современного меркантилизма и национализма в его стадии «национального самообожания».

Не менее важным фактором формирования нового качества институциональной структуры в постиндустриальном обществе является социальный капитал, который представляет социальные связи и организации. Именно благодаря качеству социального капитала, который можно охарактеризовать как «солидарность свободных индивидов», Западная цивилизация смогла сформировать институциональную среду, благоприятствующую формированию эффективных рыночных экономических порядков.

Процесс замещения оборотного капитала стал по Дж. Хиксу основным фактором промышленной революции [34, с. 181–182]. Это выразилось в замене надомной системы фабричной. В постиндустриальную эпоху произошла еще одна значительная трансформация – на смену основному капиталу приходит человеческий капитал, который в обществе, основанном на знании, играет ведущую роль в новых отраслях производства [19]. Именно возрастающее значение человеческого капитала детерминирует не только новую структуру занятости, отличную от индустриальной, но также создает предпосылки для разрушения старых и формирования новых групп специальных интересов.

Однако в условиях постиндустриального общества неизбежно изменяется социальная структура общества, которая во многом зависит от изменения структуры занятости. Также меняется структура влиятельных групп интересов. Например, в эпоху постиндустриального общества снижается численность членов профсоюзов, но это не означает, что профсоюзы перестают оказывать заметное влияние на политику занятости в отраслях, где они традиционно играют существенную роль, например в тяжелой промышленности, ресурсных отраслях и т.д.

При изменениях структуры занятости, социальной организации повседневности, форм социальных связей (социального капитала) неизбежно будут разрушаться, трансформироваться и возникать новые группы специальных интересов. Старые группы будут терять свое влияние, а влияние новых малых, но сплоченных групп специальных интересов может значительно усилиться вследствие возникновения новых групп, а также новых механизмов и способов коммуникации.

Важным, но довольно мало исследованным экономистами, является вопрос об изменении стимулов в постиндустриальном обществе. Изменение стимулов у различных слоев общества (но в первую очередь у низших) в либеральных экономических концепциях связывается с господством государства всеобщего благосостояния [13, с. 195–201].

Если постиндустриальное общество и представляет новый и особенный этап в развитии общества и экономики, в частности, то, в первую очередь, особенности данного этапа заключаются в формировании институциональных условий, благоприятствующих технологическому прогрессу, основанному на нанотехнологиях, использовании и тиражировании информации и т.д. Глобализация только усиливает эффект диффузии институтов постиндустриального общества. И здесь для понимания эволюции институтов нам необходимо обратиться к проблеме групп специальных интересов и их действий как институциональных инноваторов.

Важным источником инноваций являются новые комбинации разнообразных технологий и организаций [46, р. 129]. Однако такие комбинации могут осуществляться только в рамках заданного институциональной средой пространства возможностей. Безусловно, это несколько сдерживает и ограничивает некоторые варианты управленческих и технологических решений. Но надо помнить, что одновременно институциональная среда формирует условия для самого существования рыночных обменов и организаций. Здесь полезно обратиться к трактовке институтов Дж. Коммонсом, который дал следующее определение: «Институт – коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия» [39, р. 651]. Безусловно, наблюдается асинхронность в изменениях институтов с одной стороны, и технологий и механизмов управления и организаций, с другой. Институты, прежде всего, создают те условия, без

которых технологические и организационные изменения были бы просто невозможны. Экономические историки приводят релевантные подтверждения, что технологические новации западной цивилизации в новое и новейшее время были возможны благодаря развитым институтам частной собственности, контрактации и рыночного обмена [25; 17, с. 10–37; 16, с. 7–31].

Как и в век промышленной революции, современные изменения постиндустриального общества формируют специфические традиции и институты, которые могут в дальнейшем восприниматься как традиционные³. Большую роль в этом направлении может сыграть формирующаяся современная «сетевая культура».

Важно понимать, что традиции и институты часто являются результатом целенаправленного действия групп специальных интересов. Традиции в отличие от привычек не относятся к свойствам индивидуального поведения. Также традиции не только эволюционируют, но и подвержены резкому, внезапному изменению и трансформации, они все время изобретаются заново [9, с. 57].

В литературе распространена точка зрения, что, благодаря технологическим достижениям и глобализации рынков, рыночные сигналы распространяются быстрее и с меньшими искажениями, чем когда-либо в прошлом [14, с. 25]. Однако быстрота распространения информации создает проблему ее интерпретации и здесь возрастает роль неявного знания [31, 33, 32], формирующегося как результат рыночных взаимодействий, а также эволюции организационных форм [46, р. 132].

Либерализация международных финансовых рынков, кроме создания действительно эффективных механизмов перелива капиталов, послужила причиной многочисленных финансовых катастроф в регионах с развивающимися рынками, например, Юго-Восточной Азии, Латинской Америке и России. Это также может служить иллюстрацией асинхронности формирования и функционирования экономических механизмов и институтов.

Современная глобализация приводит к созданию надгосударственных структур регулирования таких как ВТО, МВФ, Всемирный банк, Комиссия Европейского Союза и т.д., действия, которых могут приводить (и приводят) к ситуациям «провалов регулирования» [1]. Создание надгосударственных структур увеличивает экономическую власть различного рода чиновников, деятельность которых неограниченно эволюционно сложившимися демократическими институтами Западной цивилизации [15].

Формирование фундамента постиндустриальной экономики часто осуществляется под знаменами модернизации. Однако модернизация экономики не есть что-то совершенно новое для современного этапа развития социальных систем. Важным для понимания процесса модернизации как варианта институциональных изменений является тот факт, что модернизация не обязательно приводит к образованию эффективных институциональных структур. Более того, модернизация может привести к замене сравнительно эффективных институтов неэффективными. Этот тезис прекрасно иллюстрируют примеры из экономической истории.

Исторически проблема накопления и использования знания относится к временам промышленной революции. И, хотя в то время экономисты-современники не уделяли этому особого внимания, во второй половине XIX столетия появилось множество работ, посвященных объяснению успехов промышленной революции через призму накопления и использования знаний [25, 50, 44, 45]. Как справедливо отмечал К. Поланьи, важнейшим интеллектуальным фактором промышленной революции являлись не технические изобретения, а социальные новшества; свой решающий вклад в развитие техники естественные науки внесли лишь по прошествии целого столетия, когда промышленная революция уже завершилась [24, с. 235]. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что прогресс в создании и использовании полезного знания в экономике во многом зависит от качества институциональной структуры хозяйственного порядка.

Возникает резонный вопрос, что может дать экономическая наука для объяснения современных тенденций постиндустриального общества и разработки мер экономической

³ Э. Гидденс отмечает, что многие традиции и элементы культуры переоцениваются обществом относительно их древности [9, с. 53–55].

политики, ведущей к процветанию? Традиционные неоклассические рецепты в реалиях национальных институциональных особенностей экономик могут оказаться лекарством с негативными побочными последствиями [29, 30]. Более того, негативные последствия могут значительно превышать позитивный эффект. Наиболее подходящей методологией может служить синтез теоретических подходов, например, таких как традиционный институционализм и посткейнсианство, исследовательские инструменты, которых органично сочетаются и дополняют друг друга [26].

Формирования основ постиндустриального общества зависит не только от внедрения новых технологий. Более важной задачей является формирование институтов, способствующих данному процессу. Выработка адекватных мер экономической политики невозможна без формирования интеллектуальной среды, способствующей пониманию происходящих процессов. Институционально-эволюционная экономическая теория и посткейнсианство могут дать адекватные инструменты и модели, необходимые для понимания закономерностей становления постиндустриального общества и его основных институтов в глобализирующейся экономике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алле М. Глобализация: разрушение условий занятости и экономического роста. М.: ТЕИС, 2003.
2. Бенам А., Бенам Л. Права собственности в переходной экономике: комментарии по поводу того, что знают экономисты // Экономическая наука современной России. 1999. № 3.
3. Будон Р. Место беспорядка. Критика теорий социального изменения. М: Аспект Пресс, 1998.
4. Веблен Т. Теория делового предприятия. М.: Дело, 2007.
5. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.
6. Вольчик В.В. Нейтральные рынки, ненейтральные институты и экономическая эволюция // Постсоветский институционализм / Под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. Донецк: Каштан, 2005.
7. Вольчик В.В. Природа меркантилистической экономики и институт власти-собственности // Экономический Вестник Ростовского государственного университета. 2005. Т. 3. № 2.
8. Вольчик В.В., Бережной И.В. Группы интересов и качество экономических институтов // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. № 2.
9. Гидденс Э. Ускользающий мир: как глобализация меняет нашу жизнь. М.: Издательство «Весь мир», 2004.
10. Гринин Л.Е. Национальный суверенитет и процессы глобализации // Политические исследования. 2008. № 1.
11. Егоров Г.В., Сонин К.И. Диктаторы и визири: экономическая теория лояльности и компетентности // Общественные науки и современность. 2008. № 2.
12. Камерон Р. Краткая экономическая история мира. От палеолита до наших дней. М.: РОССПЭН, 2001.
13. Лал Д. Непреднамеренные последствия. Влияние обеспеченности факторами производства, культуры и политики на долгосрочные экономические результаты. М.: ИРИСЭН, 2007.
14. Линдси Б. Глобализация повторение пройденного. Неопределенное будущее глобального капитализма. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
15. Мартин Г.П., Шуманн Х. Западная глобализации: атака на процветание и демократию. М.: Альпина, 2001.
16. Мокир Дж. Меркантилизм, просвещение и промышленная революция // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2006. Т. 4. № 1.
17. Мокир Дж. Общество знания: теоретические и исторические основы // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2. № 1.

18. *Норт Д.* Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2.
19. *Нуреев Р.М.* Развитие человеческого капитала как реальная альтернатива сырьевой специализации страны // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. № 2.
20. *Олейник А.Н.* Институциональные ловушки постприватизационного периода в России // Вопросы экономики. 2004. № 6.
21. *Олсон М.* Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз. Новосибирск, 1998.
22. *Олсон М.* Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М., 1995.
23. *Олсон М.* Рассредоточение власти и общество в переходный период. Лекарства от коррупции, распада и замедления экономического роста // Экономика и математические методы. 1995. Вып. 4.
24. *Поланьи К.* Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя. 2002.
25. *Розенберг Н., Бирдцел-мл. Л.Е.* Как Запад стал богатым. Экономические преобразования индустриального мира. Новосибирск, 1995.
26. *Розмаинский И.В.* Посткейнсианство + традиционный институционализм = целостная реалистичная экономическая теория XXI века // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 3.
27. *Сото Э.* Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. М., 2001.
28. *Сото Э.* Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М., 1995.
29. *Стиглиц Дж.* Глобализация: тревожные тенденции. М.: Издательство «Мысль», 2003.
30. *Стиглиц Дж.* Куда ведут реформы? К десятилетию начала переходных процессов // Вопросы экономики. 1999. № 7.
31. *Хайек Ф.А.* Использование знания в обществе // Индивидуализм и экономический порядок. М., 2000.
32. *Хайек Ф.А.* Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 12.
33. *Хайек Ф.А.* Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М.: Новости. 1992.
34. *Хикс Дж.* Теория экономической истории / Общ. ред. и вступ. ст. Р.М. Нуреева. М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2003.
35. *Янов А.* Патриотизм и национализм в России 1825–1921. М.: ИКЦ «Академкнига». 2002.
36. *Arthur W.B.* Increasing Returns and the New World of Business. Harvard Business Review. July-Aug. 1996.
37. *Atkinson G.* Views on Economic Order and Evolution // Journal of Economic Issues. 1995. V. 29. № 4, 1231–1240. (Dec95).
38. *Ayres, Clarence E.* The Theory of Economic Progress. 3d ed. Kalamazoo, Mich.: New Issues Press. 1978.
39. *Commons John R.* Institutional Economics // American Economic Review. V. 21 (1931). № 4.
40. *Ellison, Glenn; Fudenberg, Drew.* The neo-Luddite's lament: excessive upgrades in the software industry // RAND Journal of Economics, Summer 2000. V. 31. Issue 2.
41. *Frobish, Todd S.* Neo-Luddites and Their Rhetorical Paradox // Peace Review, Jun 2002. V. 14. Issue 2.
42. *Hodgson Geoffrey M.* Evolutionary and Institutional Economics as the New Mainstream? // Evolutionary and Institutional Economics Review. 2007. V. 4. № 1.
43. *Mokyr J.* Knowledge, Technology, and Economic Growth During the Industrial Revolution. Forthcoming in Bart Van Ark and Gerard Kuper, eds., Technology and Productivity Growth. – The Hague: Kluwert, 2000.

44. *Mokyr J.* The lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress. New York: Oxford University Press. 1990.
45. *Mokyr J.* Technological Inertia in Economic History // *Journal of Economic History*. V. 52. № 2 (Jun., 1992).
46. *Nooteboom B.* Innovation, learning and industrial organization // *Cambridge Journal of Economics*. 1999. V. 23.
47. *Olson M. Jr.* The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies // *American Economic Review*. May. 1995. V. 85. № 2. Papers and Proceedings of the Hundredth and Seventh Annual Meeting of the American Economic Association Washington, DC, January 6–8, 1995.
48. *Olson M. Jr.* Distinguished Lecture on Economics in Government: Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations are Rich, and Others Poor // *Journal of Economic Perspectives*. Spring, 1996. V. 10. № 2.
49. *Randali A.* Before the Luddites: Custom, Community and Machinery in the English Woollen Industry, 1776–1809. New York: Cambridge University Press. 1991.
50. *Rosenberg N.* Perspectives on Technology. Cambridge University Press. 1976.
51. *Schmid Allan A.* Conflict and Cooperation: Institutional and Behavioral Economics. Malden, MA: Blackwell Publishing. 2004.
52. *Weinel, Ivan, and Philip D.* Crossland. The Scientific Foundations of Technological Progress // *Journal of Economic Issues*. V. 23. № 3 (September 1989).
53. *Williamson O.E.* The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead // *Journal of Economic Literature*. Sep. 2000. V. 38. № 3.
54. *Wisman, Jon D., Smith, James F.* American Institutionalism on Technological Change // *Journal of Economic Issues*. 1999. V. 33. № 4.
55. *White M.K.* The Chinese Family and Economic Development: Obstacle or Engine? // *Economic Development and Cultural Change*. 1996. V. 45. № 1.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ ЧЕСТНОСТИ

Т.А. ЗОТОВА,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики
и международных отношений экономического факультета,
докторант кафедры экономики и регионального менеджмента ИППК,
Южный федеральный университет,*

В.Н. БОГУСЛАВСКИЙ,

*кандидат экономических наук, начальник отдела международных связей
Института экономики и внешнеэкономических связей,
Южный федеральный университет,
научный сотрудник Польской академии наук*

Введение

Либерализация экономической деятельности, интеграция в систему мирового хозяйства принесли России не только выгоды, но и угрозы экономической безопасности страны, в том числе от усиления криминализации хозяйственной деятельности, распространения незаконного предпринимательства на внутреннем рынке и во внешнеэкономических связях. По различным оценкам, теневой сектор российской экономики рос на протяжении всех 1990-х годов, и к середине 2000-х составил 40–50% ВВП [5].

Уклонение от уплаты налогов – явление распространенное и морально оправдываемое значительной частью населения. Так, по статистике, из 2,6 млн юридических лиц лишь около 400 тыс. платят налоги добросовестно и в срок [1], более 30% работников получают заработную плату полностью или частично «в конвертах» [3]. Соответственно, отношение граждан к уклонению от уплаты налогов достаточно либеральное – по данным Всероссийского центра изучения общественного мнения доля тех, кто считает уплату налогов необязательной, если только есть возможность от них уклониться – 32% [4]. Результаты международных исследований подтверждают подобное отношение россиян к налогообложению – лишь 45% граждан заявили, что «никогда не оправдывают уклонение от уплаты налогов»; в США, для сравнения, аналогичным образом отвечают 65% населения, в Германии и Великобритании – по 55%, в Китае – 77% [13]. Эти цифры, конечно, не в полной мере отражают статистику реально существующих налоговых нарушений в упомянутых странах, но дают представление о ценностных установках, связанных с налогообложением.

Уклонение от уплаты налогов – вопрос моральный, экономический и юридический. Несмотря на законопослушность налогоплательщиков в большинстве развитых стран, налоги непопулярны. Почему же отдельные люди и, естественно, многие мелкие и крупные бизнесмены стараются уклониться от уплаты налогов? В большинстве экономических моделей предполагается, что люди жадны и мотивированы экономической выгодой. Классический подход основан на том, что на решение уклониться от налогов влияют связанные с ним выгоды (которые будут определяться такими факторами, как ставка налога) и издержки (вероятность раскрытия обмана и наказание за мошенничество). Если последствия уклонения не слишком тяжелы, а вероятность обнаружения невелика, то большинство предпринимателей предпочтет уйти от налогов или минимизировать их, воспользовав-

© Зотова Т.А., 2008

© Богуславский В.Н., 2008

шись слабыми местами и противоречиями в налоговом законодательстве и в технике взимания налогов. Однако такой рационально-экономический подход к поведению налогоплательщиков не дает ответа на вопрос, почему ужесточение санкций за неуплату налогов, снижение налогового бремени (например, введение «плоской» шкалы подоходного налога в России) далеко не всегда эффективны. Видимо, в данных моделях не учитываются социально-психологические и культурные факторы налогового поведения, являющиеся не менее важными, чем экономическое сравнение издержек и выгод от уплаты налогов или уклонения от них.

В последние годы зарубежные исследователи стали уделять внимание таким вопросам, как влияние ценностей, социальных норм и отношений на «реальное» экономическое поведение. Одна из областей, где эти исследования наиболее важны, это налоговая дисциплина, или готовность граждан быть законопослушными в уплате налогов. Внутренняя мотивация индивида к уплате налогов – то, что может быть определено как «налоговая честность» – неодинакова в различных странах. Таким образом, если ценности налогоплательщика зависят от его принадлежности к той или иной культуре, а присущие той или иной стране социальные институты выступают в качестве «ограничителей», то налоговая честность является важнейшей детерминантой поведения налогоплательщика, в том числе, определяет уровень налоговой дисциплины [7].

Налоговая честность тесно связана с таким понятием, как этика налогоплательщика – нормы поведения, которыми руководствуются граждане в своих взаимоотношениях с правительством. Налоговая честность, вероятно, находится под влиянием природы финансового обмена между налогоплательщиком и правительством: если происходящий обмен расценивается как справедливый, то происходит укрепление налоговой морали и наоборот. Демонстрация того, что правительство доверяет налогоплательщикам, вознаграждается ответным доверием, улучшающим налоговую честность [6, 8].

В большинстве исследований налоговая честность трактуется как «черный ящик», и не обсуждается или даже не принимается во внимание механизмы ее улучшения или удержания на достигнутом уровне [2]. Таким образом, представляется необходимым определить факторы, формирующие налоговую честность, проанализировать их особенности в современной России. Сначала мы рассмотрим статические детерминанты налоговой честности, помогающие составить портрет типичного неплательщика, затем покажем важность социальной активности граждан для установления доверительных отношений между властью и обществом, что ведет к повышению налоговых сборов, и в конце предположим, как ситуационный анализ позволяет выявить социально-психологические предпосылки нечестного поведения налогоплательщиков.

Статические детерминанты налоговой честности

Среди положительных тенденций, которые прослеживаются в современной России, необходимо отметить осуществление мер по улучшению социальной защиты, реализация национальных проектов, что в долгосрочной перспективе должно работать на повышение доверия к властным структурам. К сожалению, вышеупомянутое исследование факторов налоговой честности не классифицировало респондентов по доходным группам. В то же время есть многочисленные зарубежные работы, подтверждающие неодинаковый уровень честности у населения из разных доходных групп. Тенденция к увеличению склонности к нечестному поведению при уплате налогов повышается с ростом дохода налогоплательщика [10]. Это же подтверждается опросами ВЦИОМ. Будущие исследования могут помочь пролить свет на факторы доверия к институтам власти со стороны различных доходных и профессиональных групп населения. Необходима комбинация методологии, использованной в исследованиях, опирающихся на результаты социологических опросов и методологии изучения социальной структуры. Результаты такого исследования позволят сосредоточить усилия на повышении доверия в первую очередь именно к тем институтам власти, к которым чувствителен самый высокодоходный слой населения.

Подобные исследования востребованы как на общероссийском, так и на региональном уровне. Налогоплательщики из высокодоходных групп могут указать конкретные институты власти, к которым у них существуют претензии. Улучшение их работы повысит доверие к ним, а соответственно, даст рост налоговых поступлений, которые, в свою очередь, могут быть направлены на дальнейшее совершенствование государственных институтов власти, что создаст мультипликативный положительный эффект.

Первые шаги в этом направлении уже сделаны: так, российское правительство решило пойти на радикальные меры и практически запретить прямое административное воздействие проверяющих и контрольных организаций на предпринимателей. Обсуждаются юридические детали и на момент выхода этой статьи ожидается принятие необходимых законодательных норм.

Представления о справедливости действующего налогового законодательства также играют немаловажную роль в формировании налоговой морали. Долгое время среди объективных причин низкого уровня налоговой дисциплины называли слишком высокие ставки налогов и «сложное» законодательство. Несмотря на ряд мер, предпринятых для преодоления данных проблем, справедливость существующей налоговой системы ставится под сомнение большинством граждан. Так, только четверть (25%) россиян считают «плоскую шкалу» подоходного налога справедливой, а 65% – нет [4]. Чем выше уровень материального положения, тем больше сторонников единой ставки налога. При этом произведенные расчеты уклонения от налогов в различных доходных группах российского населения показали, что даже плоская налоговая шкала не решает ситуацию (рис. 1).

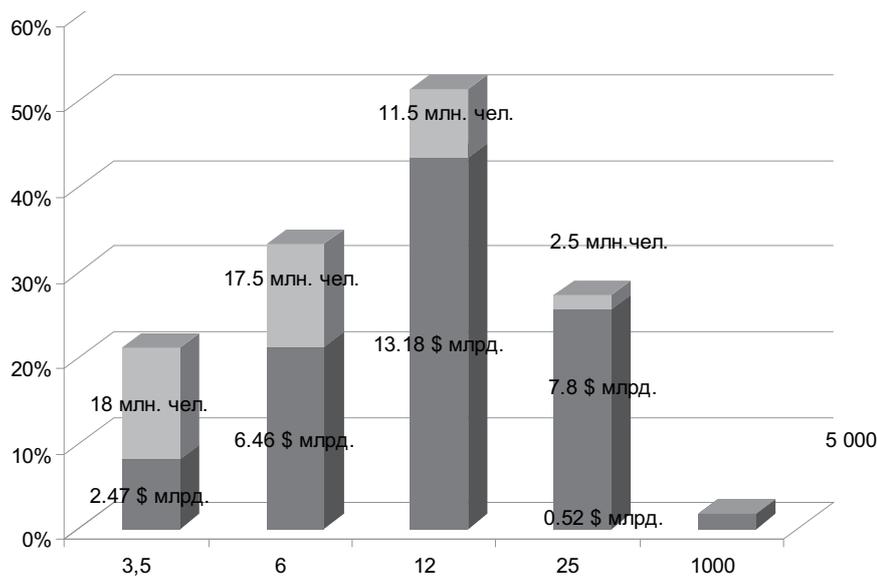


Рис. 1. Распределение уклонения от подоходного налога по группам населения с различными доходами в России в 2005 году

ОУ – процент населения и доля неуплаченного налога; ОХ – доход в группе: тыс. долларов на человека в год; светлая часть столбцов – доля группы в населении (так, в России около 5000 чел. с доходом 1 млн долл. в год.); темная часть столбцов – доля группы в неуплаченном налоге.

Источник: Boguslavskiy V. A Comparison of Russian 13% flat rate PIT evasion stratified contributions and the US tax schedule. *European Journal of Law and Economics*, 2007, 24: 71–81.

Уровень налоговой честности в стране, по результатам межстрановых исследований, находится в обратной зависимости от размеров теневой экономики. Существует еще ряд статических факторов, обсуждение которых выходит за рамки этой статьи. Большинство из них, как например пол, возраст, уровень образования, гражданское состояние, принадлежность к нацменьшинствам и др. могут до определенной степени предсказать вероятность уклонения от налогов. Знание этих статических факторов может помочь сотрудникам налоговой службы нарисовать портрет наиболее вероятного нарушителя и создать ориентировку, известную в налоговых службах как «схема анализа факторов риска». Кроме общих признаков, характерных для большинства стран, в наиболее развитых налоговых службах используются специфические признаки, характерные для определенных стран или даже регионов.

Выявление характерных признаков типичного нарушителя налогового законодательства – неотъемлемая часть работы налоговых служб в развитых странах. Статические признаки включают в себя и личностные характеристики человека, но, как показывают исследования, вопрос отношения к власти также влияет на склонность к уклонению. В следующей части вопрос доверия будет рассмотрен в разрезе активности граждан в решении насущных проблем страны.

Роль социального капитала

Одной из важнейших детерминант налоговой морали является уровень доверия граждан к власти, правительству. «Справедливость», «порядок», «стабильность» – наиболее востребованные современным российским обществом ценности – в сознании большинства граждан слабо коррелируют с деятельностью властных структур. Несмотря на экономическую стабилизацию, доверие россиян различным институтам власти и общества остается достаточно низким, за исключением президента страны, которому доверяют более 70% граждан. Рейтинг доверия правительству (в 2007 г.) – менее 30%, парламенту и органам внутренних дел доверяют по 11% россиян. Исследования, проведенные зарубежными учеными, подтверждают статистическую значимость такого фактора, как доверие к институтам власти в стране и его большое влияние на налоговую честность. Доверие к каждому из отдельно взятых институтов власти (по шкале из 4 уровней) повышает вероятность полной уплаты налогов примерно на 4% [7], таким образом, если в условиях современной демократии доверие к трем ветвям власти (законодательной, судебной и исполнительной) повысится у 25% граждан, то можно ожидать роста налоговых поступлений на 10%.

Фактор Доверия является неотъемлемой частью социального капитала, это понятие возникло и стало широко использоваться благодаря работам, в частности, итальянского ученого Патнама. Кроме Доверия, как общественной категории, социальный капитал включает Участие и Осведомленность [12]. В таблице 1 приведены результаты опроса, проведенного ИКСИ РАН, которые свидетельствуют о низком его значении по показателю Участие.

Из данных таблицы следует, что почти половина наших граждан не собирается участвовать в общественной жизни, а значит настроена или на пассивное сопротивление власти посредством оппортунистического поведения или на открытый бунт. Об этом свидетельствуют данные того же опроса, приведенные в таблице 2, которые, кроме того дают представления о значении показателя Осведомленность.

Таблица 1

Реальное и потенциальное участие россиян в общественной жизни

<i>Приходилось участвовать</i>	<i>Формы участия</i>	<i>Готовы участвовать</i>
23,4	Коллективное благоустройство подъездов, домов, детских площадок, окружающих территорий	43,8
10,0	Участие в акциях, связанных с конкретными событиями в жизни города, поселка, села (благоустройство территорий, повышение квартплаты и т.д.)	16,4
3,8	Участие в местном общественном самоуправлении, работе домов, кооперативов	6,5
10,2	Сбор средств для людей в рамках гуманитарной помощи	27,9
9,0	Участие в избирательных компаниях – сбор подписей, агитация, работа на избир. участке	8,9
5,9	Участие в деятельности советов трудового коллектива	9,1
2,8	Участие в митингах, забастовках профсоюзов	4,4
2,7	Участие в деятельности благотворительных, неправительственных организаций, правозащитных, женщин, ветеранов, молодежи	10,2
1,0	Участие в деятельности региональных отделений политических партий	1,9
1,8	Участие в деятельности религиозных организаций	2
0,6	Другое	0,5
58,3	Ничего такого не делал !!! И не буду!	37,5

Источник: Институт ИСКИ РАН.

Обсуждение социально-исторических, экономических и других причин такого состояния выходит за рамки настоящей статьи. Более важной, по нашему мнению, представляется работа над тем, что можно изменить. А изменить ситуацию можно, если понять связь между тремя составляющими социального капитала. Участие и Осведомленность являются первичными, взаимоусиливающими факторами. Проявляя участие, гражданин получает необходимые знания, в то же время, знания о возможностях, приводят к вовлечению в их реализацию. А третий элемент – Доверие, приходит как следствие первых двух. Если граждане интересуются деятельностью власти, проявляют настойчивость в решении общественных проблем с помощью институтов власти, то постепенно между гражданами и институтами власти устанавливается доверие. Если же граждане считают власть изначально порочной, отказываются от своего права на (устное или письменное) обжалование в цивилизованной форме действий чиновника, не интересуются своими правами, то в обществе возникает недоверие, тайная ненависть, рискующая вырваться наружу в виде деструктивных форм социального протеста, каковой, в частности, и является неуплата налогов. Чиновники, со своей стороны, часто не обладают навыками социальной работы, и будучи выходцами из той же социальной среды, что и остальное население, страдают теми же «социальными болезнями». Поэтому они закрепляют стереотипы, из-за которых социальный капитал, а значит, и налоговая честность находятся на низком уровне.

Подводя итог, можно заметить, что многочисленные социально-статические факторы налоговой честности, такие как пол, возраст, гражданское состояние, уровень дохода, профессия и др. поддаются выявлению и используются для расчета вероятности уклонения от налогов в определенных социальных группах. Но ключевым моментом является именно динамические факторы, такие как доверие к институтам государственной власти, и они во многом зависят от интерпретации ситуации гражданами.

Таблица 2

Известные россиянам способы влияния на власть

<i>Способы влияния на власть</i>	<i>Считают эффективными</i>	<i>Использовали за последний год</i>
Участие в забастовках, митингах, демонстрациях и иных формах социального протеста	12,8	3,2
Участие в деятельности политических партий	5,3	1,3
Участие в акциях профсоюзных организаций, советов трудовых коллективов	11,4	4,3
Обращение в органы власти, СМИ	18,5	4,2
Использование личных связей и знакомств	19,2	8,2
Обращение в суд	20,1	5,2
Взятка-договоренность	10,1	5,5
Эффективных способов нет \ и не пытались (ст. 2)	45,7	77,5

Источник: Институт ИСКИ РАН.

Ситуационно-динамические факторы налоговой честности

В предыдущих частях мы обсуждали преимущественно социальные факторы, которые детерминируют экономическое поведение налогоплательщиков, в этой же части центром анализа будет сам человек, стоящий перед выбором заплатить или не заплатить налоги. Поведение человека в такой ситуации непосредственно связано с его психологией. Признавая важность культурных и этнических факторов, следует отметить, что психология исходит из универсальности законов, доказываемых эмпирически. Социальная психология утверждает, что сознание человека не формируется в изоляции, а равно не является универсальной детерминированной системой предпочтений, как это утверждается в «экономиксе». На протяжении всего своего жизненного пути сознание формируется посредством социализации в группу, таким образом, личность является уникальным, но не самобытным феноменом, а продуктом отражений различных социальных влияний.

Любая общественная группа, начиная с семьи, не заинтересована в оппортунистическом поведении ее членов. Ребенок с ранних лет учится таким понятиям как справедливость, порядочность и т.д., цель которых – обеспечить лояльность нового члена общества по отношению к другим его членам. Постепенно, с расширением круга общения ребенка, понятия справедливости, порядочности распространяются на все большее количество людей, пока не приобретают глобальный характер. В результате человек усваивает ценность быть не только достойным членом семьи, хорошим другом, патриотом своей страны, но и универсально – порядочным человеком. Последнее означает, что он признает необходимость поступать порядочно по отношению ко всем людям.

Конечно, не все граждане имеют одинаковые представления о том, «что такое хорошо и что такое плохо». Но большинство членов общества, даже самых циничных дельцов и закоренелых неплательщиков налогов не лишены того, что упрощенно можно назвать «совестью». А доля настоящих социопатов в любом обществе не превышает 1%, причем именно такой процент населения регулярно находится в местах заключения в России и США. Многие из преступников испытывают определенного рода стресс, отчасти описанный Достоевским в «Преступлении и наказании».

Общее у Раскольников и нашего нечестного предпринимателя или берущего взятку чиновника – это «Ситуация Искушения». В психологической схеме данной ситуации должны выполняться следующие условия:

1. Индивид мыслит о себе как о человеке порядочном.
2. Его минимальные физиологические потребности удовлетворены и ему ничего не угрожает за отказ от деяния.
3. Исполнение деяния принесет материальную выгоду.

4. Исполнение деяния несовместимо с представлениями о порядочности и справедливости.

Совесь в данном случае рассматривается как психологический механизм, в результате которого человек испытывает «когнитивный диссонанс» или психологический дискомфорт от несовместимости двух принятых позиций. Например «я честный человек» и «я беру взятку» или «платить налоги необходимо» и «я ишу способы не платить налоги». Впервые феномен когнитивного диссонанса был исследован Фестингером (Festinger) [9]. Для того, чтобы совершить деяние и вернуться в комфортное психологическое состояние, индивид редуцирует когнитивный диссонанс посредством комбинации между суждениями. Современный польский социальный психолог Марек Косевский после двадцатилетней практики наблюдений и исследования заключенных в различных странах адаптировал концепцию Фестингера и показал, что когнитивный диссонанс или «диссонанс человеческого достоинства» редуцируется посредством социально легитимизированной системой оправданий [11].

Таким образом, общество может находиться в ситуации «аномии», описанной французским социологом XIX века Эмилем Дюркгеймом, не обязательно тогда, когда отсутствуют нормы. Нормы в российском обществе присутствуют, они жизненно необходимы даже большинства нарушителей закона. Каждая общественная группа, вовлеченная, например, в нелегальный бизнес, изобретает системы оправданий, которые предлагаются в готовом виде для принятия каждым вновь входящим в группу членом. Часто такие оправдания приобретают форму пословиц, поговорок, метафор и др. Наши исследования подтверждают наличие ценностного диссонанса у российских предпринимателей, уклоняющихся от налогов, и чиновников, берущих взятки. Эти оправдания поддаются классификации и разоблачению. На этом основаны методы предложенных Марком Косевским антикоррупционных тренингов.

В процессе тренингов человеку не навязываются новые ценности, ему предлагается проанализировать собственное мышление и поведение, выявить систему оправданий, то есть научить называть вещи своими именами. Разоблачение существующих оправданий и контроль возникновения новых дает возможность человеку принимать решения в соответствии с существующими у него ценностями, без всякого внешнего контроля.

Следование же своим принципам в действительности создает для нас дополнительный психологический комфорт от сознания своей честности, порядочности (вспомните, например, случай, когда вы вернули потерянную ценную вещь владельцу или бескорыстно помогли кому-то). В соответствии с концепцией известного психолога Роджерса, это внутреннее психологическое вознаграждение и является основой наших социальных реакций. И только в отсутствие его нам необходимы другие источники социального признания, основанные, например, на «демонстративном потреблении».

Таким образом, обучение, включающее в себя широкий спектр мер от тренингов в целевых группах до массовой информационной работы, с использованием описанного здесь метода разоблачения систем оправданий, может быть эффективным методом борьбы с теневой экономикой, коррупцией. Конечно, применение подобных мер идеологического характера не устраняет необходимость существования инструментов общественного контроля, административной и уголовной ответственности, но их роль, как и нагрузка на них, может существенно уменьшиться.

Заключение

Подводя итог сказанному, необходимо подчеркнуть, что существуют методы выявления нарушителей налогового законодательства по их социально-психологическим характеристикам. Кроме того, проблема доверия к власти, также влияющая на экономическое поведение налогоплательщиков, преимущественно сводится к его личному участию граждан в делах своей страны. Но главным является интерпретация налогоплательщиком ситуации морального выбора между исполнением своего долга и получением материальной выгоды.

Наряду с оздоровлением экономики, оптимизацией налогообложения необходимо целенаправленное формирование налоговой культуры. На сегодняшний день в российском обществе практически отсутствует понимание того, что уплата налогов помогает решению экономических, социальных проблем страны и каждого ее жителя. Важна подготовка и реализация Государственной программы пропаганды налоговой культуры и налогового воспитания, о необходимости которой говорилось в печати. Больше внимания должно уделяться проведению разъяснительной работы в средствах массовой информации, повышению уровня информированности граждан о значении сбора налогов, налоговом законодательстве, причем заниматься этим должны и налоговые, и другие административные органы, а также некоммерческие организации, учебные заведения. Необходимо понимание того, что лишь при создании объективных условий формирования налоговой честности такая работа будет эффективной.

ЛИТЕРАТУРА

1. Борзунова О.А. Основные проблемы совершенствования налогового администрирования // Налоговые споры: теория и практика. 2004. № 12.
2. Васин А.А., Панова Е.И. Собираемость налогов и коррупция в налоговых органах. М., 1999.
3. Зарплата «в конвертах»: масштабы явления. Пресс-выпуск ВЦИОМ № 653 от 19.03.2007 // <http://wciom.ru/novosti/press-vypuski/press-vypusk/single/4214.html>
4. Нужно ли платить налоги? Пресс-выпуск ВЦИОМ № 212 от 23.05.2005 г. // <http://wciom.ru/novosti/press-vypuski/press-vypusk>
5. Попов Ю.Н., Тарасов М.Е. Теневая экономика в системе рыночного хозяйства. М., 2005.
6. Фернам А., Аргайл М. Деньги. Психология денег и финансового поведения. СПб., 2005.
7. Alm J., Togler B. Culture differences and tax moral in the United States and in Europe // Journal of economic psychology. Volume 27, Issue 2, April 2006.
8. Feld, L.P. and Frey, B.S. Trust Breeds Trust: How taxpayers are Treated. CESifo Working Paper 322, Munich, Germany, 2000.
9. Festinger, L. A theory of cognitive dissonance. Evanston, IL: Row, Peterson. 1957.
10. Jackson BR & Milliron VC, Tax compliance research: Findings, problems and prospects, Journal of Accounting Literature, 5, 1986, p. 125–165.
11. Kosewski M. Ludzie w sytuacjach pokusy i upokorzenia, Wiedza Powszechna, Warszawa, 1985.
12. Social capital Critical Perspectives Ed. Stephen Baron John Field and Tom Shuller Oxford University Press, 2000.
13. World Values Survey database // <http://www.worldvaluessurvey.org/>

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУТОВ РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЫ

О.В. НОСОВА,

*доктор экономических наук, профессор,
Харьковский национальный университет внутренних дел,
Украина*

Формирование рыночной экономики в постсоциалистических странах основывается на создании и функционировании эффективной системы институтов. Переход к новой институциональной системе предполагает не только модификацию уже существующих институтов, перераспределение функций между ними, но также и создание их новых видов. Превышавшая система институтов ограничивала возможности эффективной работы предприятий и часто приводила к принятию заведомо бессмысленных инвестиционных решений.

Американские ученые Е. Норберг и В. Даффи выдвинули теорию принятия решений, согласно которой экономическая система определяется как общественно признанный механизм, благодаря работе которого принимаются решения в процессе производства, потребления и распределения ресурсов [13]. В экономической системе выделяются три подсистемы: принятия решений, информационная и мотивационная. Система принятия решений представляет совокупность институционально-правовых правил распределения полномочий в области принятия решений. Важная роль отводится форме собственности, которая определяет характер взаимоотношений между субъектами. Информационная система включает совокупность механизмов и каналов сбора информации. Основная ее функция состоит в обеспечении согласования и координации экономических решений. Мотивационная система представляет набор правил, механизмов, выступающих формой реализации хозяйственных решений. отождествление понятия экономической системы с механизмом протекания хозяйственных процессов не позволяет наиболее полно отразить реальное содержание понятия системы, закономерности системного целого и взаимодействие его частей в рамках вышеизложенного подхода.

Вопросы определения характера взаимосвязи проводимых экономических реформ и институциональных изменений системы функционирующих институтов относятся к числу актуальных проблем, с которыми сталкиваются правительства большинства стран с переходной экономикой. Важным аспектом анализа представителей постсоветского институционализма является исследование институциональных систем переходных обществ как структур, которые нелинейно возникают в неустойчивой нестабильной среде [8]. Создание институциональной среды, стимулирующей рост сбережений, инвестиций и реинвестиций в реальный и человеческий капитал, представляет основу для эффективного функционирования рыночной экономики. В экономической литературе проблема формирования институтов нашла отражение в целом ряде научных публикаций. Предметом исследования институционального анализа является не только экономическое поведение агентов в заранее заданных условиях, но и рассмотрение роли, влияния и направлений совершенствования таких условий [4]. Институты подразделяют на неформальные правила, локальные правила, формальные правила, которые выступают в качестве передаточного звена между неопределенностью и упорядоченными во времени сменами фаз деловой активности [10, с. 118]. Изучение институтов проводят на основе всеобщего исследования как трансформационных, так и трансакционных издержек [5, с. 276–300].

Анализ указанных работ по институциональной экономике указывает на актуальность и прикладную направленность работ, исследующих и имеющих целью объяснение

и решение нетипичных проблем: распространение неформальных институтов, возникновение и объяснение институциональных аномалий, синергетических эффектов в современных социально-экономических системах. Созданные государством институты демонстрируют недостаточно эффективную работу, что приводит к возрастанию использования неформальных институтов и сопровождается возрастанием транзакционных издержек. При создании отдельных институтов не учитывается также принцип комплементарности институтов, важность их становления как единой целостной институциональной системы.

Целью данной статьи является исследование формирования и развития институтов в условиях перехода к рыночной экономике и определение основных направлений создания эффективной институциональной системы. Для решения задачи изучения формирующейся институциональной системы в Украине будем рассматривать рыночную систему в виде взаимодействия составляющих ее подсистем и происходящих внутри неё процессов. Для решения поставленной задачи будем анализировать функционирующую систему в Украине. Определим основные направления, возможные каналы, методы воздействия на систему с целью ее трансформации в рыночную. Потребность в объяснении различий в уровне институционального развития и выявления закономерностей формирования институтов обуславливает необходимость применения междисциплинарного подхода, основывающегося на анализе сущности институтов, их эволюции и специфики функционирования в разных экономических системах [6, с. 27]. Преобразование постсоциалистических институтов в рыночные институты относится к важной задаче стран с переходной экономикой. Трансформируемая система содержит рудименты старой системы, признаки формирующейся деформированной системы, а также элементы рыночной системы.

Основываясь на институциональном подходе, под институтами рыночной экономики будем понимать совокупность норм, правил, институтов (организаций), функционирование которых обеспечивает достижение оптимальной организации, координации поведения экономических субъектов и приводит к сокращению транзакционных издержек. Институты определяют основы рационального поведения экономических субъектов. Они выполняют важнейшую роль в обществе, обеспечивая сбалансированность посылаемых ценовых сигналов рынка и соблюдение контрактов при заключении сделок. Экономические отношения основываются на взаимодействии экономических субъектов по поводу использования материальных благ и предполагают наличие определенного уровня знаний. Полученные знания оказывают влияние на характер индивидуального поведения экономического агента. Поступление информации связано с возрастанием транзакционных издержек и уровнем институционального развития общества. Поведение экономических субъектов определяется совокупностью используемых формальных и неформальных правил индивидуумов. Таким образом, институты напрямую, через нормы, правила, институты (организации) воздействуют на индивидуальное поведение и косвенно, обеспечивают получение информации о природе поведения экономического агента, его жизнеспособности и последовательности действий. Следовательно, институты выступают в качестве ограничителей, направляющих и координирующих поведение индивидуумов и предотвращающих их от совершения ряда противоправных действий.

С целью выработки теоретической концепции институционально-рыночной трансформации экономики рассмотрим рыночную модель в идеальной форме и исследуем возможности использования рыночных форм отношений в странах с переходной экономикой. На целесообразность применения такого подхода указывал В. Ойкен: «С точки зрения науковедения способ, который ведет к пониманию конкретных хозяйственных порядков, следует охарактеризовать следующим образом. Применение идеальных типов хозяйственных систем с их многочисленными разновидностями осуществляется, таким образом, что после их выявления, т.е. после разработки морфологии, мы вновь обращаемся к конкретной экономической действительности, хотя делаем это уже иначе, чем прежде, при выработке идеальных типов хозяйственных систем и форм» [7, с. 216].

В современной трактовке институт определяется не только, как нормы и правила поведения, применяемые при организации экономических отношений. Понятие института расширяется включением в него организаций и учреждений. Институты подразделяются

на формальные и неформальные, в основе различия выступают нормативно-закрепленные механизмы: нормативные и регуляторные акты, договора, контракты. К основным функциям институтов относятся сокращение трансакционных издержек, координация действий экономических агентов и их сотрудничество [4]. Институты нельзя рассматривать вне общества и взаимосвязей между собой. Институты – это социальные системы, конструируемые людьми, которые отражают поведение людей, их волю. Общественные, экономические, социальные, политические институты – это ограничительные рамки, которые своим относительным постоянством упорядочивают и организуют взаимоотношения между людьми, организациями и государством. Функционирующая институциональная структура характеризует возникновение, историческую преемственность, взаимоотношения и взаимосвязи между институтами. Институциональная структура формируется при наличии строго определенного набора объективных экономических отношений. В свою очередь на экономические отношения оказывают влияние доминирующие в обществе институты. Это означает, что специфическому институциональному образованию соответствуют структуры, определяемые политическими приоритетами. Характерными чертами структуры является механизм ее самосохранения и контроля. Институциональная и системная неопределенность приводят к нарастанию напряженности в структуре.

Институты будем классифицировать в зависимости от их распространения и временного периода функционирования. Они определяют основные цели системы, ее подсистем и механизм их самосохранения. В результате сопоставления соответствующих задач экономических субъектов по критериям выполнения устанавливается наиболее приемлемый для данной ситуации способ управления системой. В разные исторические периоды господствовали различные виды институтов. Социальные системы можно представить в виде определенного набора действующих институтов. Каждой институциональной системе соответствует определенная структура. Природа изменения системы зависит от жизнеспособности используемых институтов и их места в иерархической структуре.

Важной проблемой после принятия конституции, создания институтов (организаций) является согласование деятельности институтов в рамках функционирующей институциональной структуры, границы получения, сбора и использования информации экономическими субъектами. А.Е. Шаститко различает понятия организации и институтов. Под организацией, по его мнению, следует понимать совокупность индивидуумов, стремящихся максимизировать свои целевые функции [11]. В качестве первоосновы объектного исследования институтов будем рассматривать многообразие форм собственности, включая государственную, частную и акционерную собственность. Определенность системы прав собственности характеризует институциональную основу общества. Чем более многообразными будут формы собственности, тем больше возможностей появляется для использования институциональной системы.

В зависимости от субъектного признака институты будем подразделять на институты государства, фирм (предприятий), разных форм предпринимательской деятельности, банков, бирж, инвестиционных компаний, консалтинговых компаний, инвестиционных фондов, страховых компаний и пенсионных фондов. Анализ институтов производится в зависимости от микро- или макроуровней исследования. В качестве критерия разграничения выступают экономические субъекты. На микроуровне предприниматели, производители и финансовые посредники организуют работу фирм, выполняют функции по созданию и обслуживанию их инфраструктуры. На макроуровне государство, домохозяйства, а также международные институциональные организации выступают в качестве основных субъектов, выполняющих функции координации системы.

Эффективное функционирование институтов на микро- и макроуровнях достигается посредством согласования целей деятельности институциональных субъектов разных уровней на основе обмена информацией, оптимизации ее объема и направленности сигналов. В случае несбалансированности информационных векторов происходит нарушение в работе институтов. Данный процесс сопровождается деформациями в функционирующей экономической системе. Под информационным вектором будем понимать определенной

длины и направленности отрезок (поток) информации. В зависимости от совпадения направленности векторов поток информации будет увеличиваться или уменьшаться.

Институционально-рыночная система представляет собой совокупность институтов (организаций), находящихся в отношениях и связях между собой и образующих определенную целостность. Оптимальное функционирование системы обеспечивает максимизацию ее целевой функции. Иерархическая структура системы объясняется особенностями ее строения и функционирования. Целостность системы, взаимодействие всех ее элементов, их взаимосвязь и взаимовлияние определяют целевые поведенческие функции отдельных экономических агентов. Особенность социальных систем состоит в главенствующей роли человека. Создание действенной системы институтов препятствует уходу части экономических субъектов в теневой бизнес, «утечка мозгов» в индустриально развитые страны, преобладание краткосрочных инвестиций по сравнению с долгосрочными инвестициями, предпочтение хранения капитала в зарубежной валюте, бегство капитала за границу, небольшой объем притока иностранного капитала в странах СНГ.

Работа институтов базируется на организации рациональной, инновационной деятельности экономических субъектов. Институциональная организация такой системы направлена на обеспечение наиболее оптимального из существующих альтернативных вариантов размещения ограниченных ресурсов. Она характеризует наиболее рациональное использование норм, правил поведения экономических субъектов в обществе. В результате сбалансированности деятельности экономических субъектов достигается равенство предельных издержек предельному доходу. Последнее вызывает сокращение транзакционных издержек, способствует координации поведения экономических агентов и стимулирует развитие кооперационных связей между ними.

Формирование и развитие институциональной системы является результатом проведения экономических реформ в странах СНГ. Процесс трансформации экономической системы в рыночную экономику замедлился вследствие отсутствия реального прогресса в проведении экономических преобразований в ряде стран. Х. Ван Цон, А. Батако и А. Креславска считают, что вертикально организованная структура общества и экономики была заменена усложненной системой взаимных связей без ясно выраженного центра, но управляемых представителями номенклатуры сверху. Сходство функционирующей системы с классическим феодализмом основывается на отсутствии главенства норм закона, пренебрежении интересами масс и правами индивидуумов. Игнорирование социального и экономического развития в обществе в целом и использование системы взаимной поддержки отличают отношения между людьми, находящимися у власти. «Произошло изменение от тоталитарной, контролирующей все стороны жизни, на авторитарную форму государственного управления. Последняя основывается на установлении правил господствующего режима, применении авторитарных способов управления, манипулировании людьми», – указывают на характерные черты нового государственного устройства Ван Цон, А. Батако и А. Креславска [14, с. 37]. Особенность переходного периода в странах СНГ состоит в образовании разрыва между реально функционирующими и вновь создаваемыми институтами. Государство не выполняет функции экономического субъекта, персонифицирующего интересы всего общества. Процесс институционализации в Украине замедлился, что выражается в несоответствии существующих институциональных форм новым складывающимся рыночным отношениям. Для преодоления сложившейся ситуации необходимо развитие демократических процессов в государстве, создание условий для перераспределения власти, снижение фактора неопределенности поведения экономических агентов, обеспечение действенности работы новых институтов, включая создание альтернативных общественных институтов государственного контроля.

Основные задачи включают обеспечение правовой определенности, соблюдение контрактов, выполнение основных функций судами и другими органами правосудия, создание экономической мотивации производителям для производства продукции, технологическое стимулирование инноваций в производство и увеличение доли НИОКР. Подмена содержания реального содержания используемых институтов и отсутствие ряда важней-

ших институциональных форм организации вызывают уход экономических агентов в теневую экономику, способствуют оттоку капитала за границу. Спекулятивный характер заключаемых финансовых сделок, процветание коррупции и взяточничества в обществе, недостаточная защита прав собственности, непрозрачность частного и государственного сектора подтверждают существование «институциональной неадекватности», выражающейся в неспособности и нежелании государства выполнять его функции [9, с. 75]. Развитие современной институциональной системы затрудняется из-за наличия высоких транзакционных и трансформационных издержек, связанных с заменой старых институтов, отсутствием мотивации для создания новых институтов, недостатка средств у государства для обеспечения населения общественными благами.

В экономической литературе существуют многообразие подходов относительно путей создания эффективной институциональной системы. Широкое распространение получила точка зрения об автоматическом переносе институтов. Макроэкономическое реформирование и создание соответствующей институциональной структуры допускают автоматический перенос норм, правил поведения в таком обществе. Проведение институциональной реформы в странах СНГ показывает, что в реальной экономической действительности процессы, протекающие в странах с переходной экономикой, намного сложнее. Они сопровождаются преобладанием негативных тенденций в экономике, которые создают ограничения экономической деятельности и приводят к нарушению равновесия системы и возникновению конфликтов. К основному недостатку стабилизационных программ относится пренебрежительное отношение к созданию рыночных институтов. По мнению Г. Колодко, «успешность функционирования нарождающейся рыночной экономики в большей степени зависит от институционального устройства, чем от экономической либерализации» [3, с. 11.]

Под институциональным реформированием подразумевается совокупность преобразований, направленных на кумулятивное изменение всех составляющих институциональной системы общества. Без кумулятивного изменения всей институциональной системы, включая перемены в нормах и правилах поведения от низшего к высшему уровню иерархии, невозможно обеспечить процесс экономического развития. Приватизация предприятий играет ключевую роль в создании эффективных форм организации управления фирмами, приводит к ликвидации убыточных предприятий и создает мотивацию реальному производителю. Формирование правовых институтов оказывает позитивное влияние на проведение приватизации, способствует росту производительности труда и повышению эффективности производства.

Основной отличительной чертой эволюции организаций и институтов в Польше в 90-х годах было предоставление большей независимости основной части экономических субъектов, увеличение автономности государственных предприятий при ограничении государственного вмешательства. Институциональные изменения сопровождались появлением новых экономических агентов, исчезновением старых институциональных структур, которые не смогли адаптироваться к рыночным условиям, ликвидацией традиционной кооперации труда. Важнейшими факторами, способствовавшими появлению новых отношений и обеспечившими их быстрое развитие, явились высокая мобильность менеджеров при заключении контрактов на всей территории Польши, а также применение новой системы контроля и надзора за соблюдением выполнения контрактов. В связи с частыми изменениями законов создание и использование новой нормативно-правовой системы происходило медленно. Низкий уровень развития правового сознания населения проявлялся в несоблюдении принципов уважительного отношения к собственности, ответственности за соблюдение контрактов, отсутствии этики коммерческого поведения. Неразвитость правовой системы явилась одной из причин слабого развития институтов и выразилось в ограниченном применении кооперационных связей.

Институциональное закрепление функциональных связей между экономическими субъектами определяет пределы доступа к определенному массиву ресурсов в обществе. Успешность трансформационного процесса зависит от того, какие связи будут преобладать, и роль каких будет снижаться и нивелироваться.

В странах СНГ создание и развитие институтов было затруднено отсутствием первоначальных средств на их организацию. Отсутствие позитивных результатов от проведенных трансформационных преобразований вызвало появление недоверия у значительной части населения к правительству. Существование правовой неопределенности, нестабильности в обществе и правовой незащищенности населения привело к возникновению «правового беспредела» в обществе, безнаказанности и проявлению волюнтаризма в поведении отдельных лиц. С целью преодоления указанных негативных тенденций страны СНГ должны решить проблему создания такой институциональной системы, которая бы подрывала основы для господства представителей олигархических, коррумпированных группировок. Для этого во вновь складывающейся институциональной системе должна быть заложена невозможность перерождения институтов, дающих преимущества отдельным группам людей.

Государство функционирует эффективно в том случае, если способ создания и использования инвестиционных ресурсов приводит к минимизации издержек. Достижение основных общественных целей, включая общественное согласие, обеспечение индивидуального развития личности, направлено на расширение правового поля. С целью предотвращения злоупотребления политической властью каким-то лицом (группой) должен проводиться контроль за выполнением обязательств правительства и государственных служащих. К средствам контроля деятельности правительства относятся: функциональное разделение полномочий исполнительной, законодательной, независимой судебной властей; вертикальное разделение ветвей власти. Развитие конкуренции в рамках выполнения конституции на всех государственных уровнях при проведении альтернативной стратегии, деятельность Конституционного суда, выполняющего функции наблюдения и контроля соблюдения законности государством, информирование населения через средства массовой информации будут способствовать развитию правовых отношений в обществе.

Отсутствие механизмов учета и контроля за использованием финансовых средств на государственном уровне, выплата заработной платы в «конверте» приводят к широкому распространению коррупции и взяточничества в обществе. Применение механизма регулярных выплат заработной платы государственным служащим за выполненный объем работ является экономической основой устранения коррупции на государственном уровне. В качестве главного принципа продвижения по служебной лестнице следует рассматривать навыки и достоинства работника. Регулярные отчеты правительства, анализ независимых международных экспертов, информирование в средствах печати и проведение демократических выборов в обществе способствуют эффективной работе правительства.

При переходе к рыночной экономике страны сталкиваются с необходимостью проведения экономических преобразований как в традиционных сферах деятельности, так и преодоления искажений, оставшихся от прежнего режима, принятия новых общепризнанных норм и процедур, создания новых институтов. Организация и развитие системы новых институтов направлены на уменьшение фактора неопределенности, достижение компромисса разных интересов всех субъектов общества. В то же время не все индивидуумы активно участвуют в разработке и создании новых институтов, выполняют правила поведения, определенные законодательно. Следует отметить, что не всегда институциональные изменения приводят к формированию эффективных институтов. В частности, нередко в процессе возникновения институтов отмечено возникновение противоположной тенденции, связанной с возрастанием уровня трансакционных издержек и заменой институтов с возрастающей предельной отдачей на менее эффективные институты с убывающей предельной отдачей. Воспроизводство неэффективных институтов может быть преодолено в процессе эволюции общества и в процессе обучения акторов, которые являются представителями того самого населения, для блага которого задуманы все реформы [1, с. 127].

Отмечая, что демократизация не является единственным условием успешного построения демократии, – М. Кастаньера пишет: «Решение данной задачи требует поддержания законности, создания реальных прав собственности, обеспечения выполнения контрак-

тов и т.д. Напротив, быстрая демократизация и проведение реформ в отсутствие «власти закона» ведет к институциональному коллапсу, что усугубляет институциональный спад и препятствует началу хозяйственного оживления» [2, с. 7]. Функционирование системы институтов связано с созданием сети конкурентоспособных институтов. По мере становления новых институтов рыночной экономики предельные и средние политические издержки будут сокращаться. Вновь создающаяся институциональная система будет стремиться к достижению состояния равновесия между предельными социальными выгодами и предельными социальными издержками. Формирование новых институтов непосредственно связано с дополнительными затратами при проведении институциональных реформ. В случае неэффективного функционирования системы институтов и возникновения дефицита государство вынуждено будет субсидировать издержки за счет дополнительного финансирования.

Постоянное возникновение и разрешений противоречий представляет основу для перехода системы от одного уровня развития к качественно новому другому состоянию. Главными элементами противоречий выступают: принципиальная неопределенность выбора между альтернативными направлениями дальнейшего развития, сохранение внеэкономических (властных) методов управления, высокий уровень социально-экономических издержек рыночной трансформации, большой удельный вес в ВВП криминального теневого сектора, отсутствие государственной политики, определяющей приоритеты институционального оформления отношений между экономическими субъектами. Институциональные процессы характеризуются противоречивым, несистемным характером. Трансформирующая экономика обладает свойствами неоднородности, имеет характерные признаки, присущие переходной системе.

Институты социального партнерства, организации, координирующие и регулирующие разнонаправленные интересы различных социальных групп в обществе, опосредующие отношения распределения в рамках воспроизводственного цикла не развиты в странах с переходной экономикой.

Успешность проведения трансформационных преобразований зависит от непрерывного процесса эволюции культуры в обществе. «В институциональной экономике, – указывает Р. Бринкман, – технология способствует обеспечению и поддержанию динамического процесса эволюции. Это относится к институциональным структурам, используемым в культуре. Концепция технологии и институтов, их взаимосвязи относятся к важнейшим вопросам анализа институциональной экономики» [12, с. 813–814].

Использование комплексного институционального подхода будет направлено на ускорение проведения институциональных реформ в странах переходной экономики. Деление институтов на внешние и внутренние институты расширяет рамки исследования и познания переходных процессов. Определенность, стабильность правил поведения в обществе, обеспечение их гибкости и изменения при использовании инноваций будет способствовать получению максимальной выгоды от функционирующих институтов.

Основные направления проведения институциональной реформы включают укрепление законности, предоставление и обеспечение гарантий реальных прав собственности, соблюдение и выполнение контрактов, норм, правил в обществе, развитие неформальных правил, качественное совершенствование функционирующих институтов, создание институтов социального партнерства, организаций, координирующих и регулирующих разнонаправленные интересы различных социальных групп в обществе.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Вольчик В.В.* Эволюционная парадигма и институциональная трансформация экономики. Ростов н/Д: Изд-во Ростовского университета, 2004.
2. *Кастаньера М.* Политэкономика переходного периода. Экономический рост и институциональное развитие. Уроки российских реформ. М.: РПЭИ, 2000.
3. *Колодко Г.В.* Глобализация и сближение уровней экономического развития // Вопросы экономики. 2000. № 10.

4. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.Я., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики. Институты, сети, трансакционные издержки. Контракты. М.: Изд. Дом ГУ – ВШЭ, 2006.
5. Малевич Ю. Институциональное равновесие // Эковест. 2002. № 2.
6. Носова О.В. Институциональные подходы к исследованию переходной экономики // Экономическая теория. 2006. № 2.
7. Ойкен В. Основные принципы экономической политики: Пер. с нем. / Общ. ред. Л.И. Цедилина и К. Херрманн-Пиллата, вступ. Сл. О.Р. Лациса. М.: Прогресс, 1995.
8. Постсоветский институционализм: Монография / Под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. Донецк: Каштан, 2005.
9. Розмаинский И. Инвестиционная близорукость в посткейнсианской теории и в российской экономике // Вопросы экономики. 2006. № 9.
10. Скоробогатов А. Институты как фактор порядка и как источник хаоса // Вопросы экономики. 2006. № 8.
11. Шаститко А.Е. Введение в институциональный анализ // Под ред. В.Л. Тамбовцева. М.: ТЕИС, 1996.
12. Brinkman R. Megacorporate globalization at bay: the interrelation of David Korten with Institutional Economics // Journal of Economic Issues. 2004. Vol. XXXVIII. № 3. September.
13. Neuberger E., Duffy W. Comparative economic systems: a decision-making approach. Boston, 1976.
14. Van Zon H., Batako A., Kreslavska A. Social economic change in Eastern Ukraine. The example of Zaporizhzhya. Aldershot: Ashgate, 1998.

САЙТ КОМПАНИИ КАК ЕЕ «ИНФОРМАЦИОННОЕ» ЛИЦО

Н.М. РОЗАНОВА,

*доктор экономических наук, профессор,
Государственный университет – Высшая школа экономики,
г. Москва*

Большое искушение думать, что все корпоративные web-сайты одинаковы и потому нецелесообразно тратить время и деньги на улучшения, которых никто, кроме самих разработчиков, не заметит. На самом деле сайт компании обладает высокой сигнализирующей характеристикой, игнорирование которой превращает потенциальное стратегическое преимущество фирмы в стратегическую помеху ее деятельности.

В конце июля 2006 г. газета «Ведомости» [3] опубликовала результаты анализа интернет-ресурсов ряда российских фирм компанией Hallvarsson & Hallvarsson (H&H). Из максимальных 100 баллов, которые могла набрать фирма, наивысшего успеха достигли компании «Лукойл» с 51 баллом и Новолипецкий меткомбинат (НЛМК) – с 46 баллами. Авторы исследования делают неутешительный вывод о принципиальной «неудачливости» российских сайтов. Действительно ли все так плохо в интернет-мире российских компаний, как это может показаться на первый, даже вполне опытный, взгляд?

Анализируя, чем один сайт отличается от другого, я рассмотрела структуру и контент сайтов ряда крупнейших компаний, действующих на российских рынках, причем не только российских, но и зарубежных фирм (включая выборку H&H), с целью выявления, какие сигналы – вольно или невольно – компания через сайт посылает заинтересованным сторонам.

Результаты исследования не подтверждают пессимистический вывод H&H. Характеристики сайтов различных фирм позволяют скорее классифицировать компании в соответствии с теми сигналами, которые они через интернет посылают во внешний мир, чем однозначно оценить качество данного информационного инструмента. Дело заключается не в том, хорош или плох сайт сам по себе, а в том, насколько информационное «лицо» фирмы соответствует имиджу, который она хотела бы утвердить в глазах тех, кто посещает ее сайт.

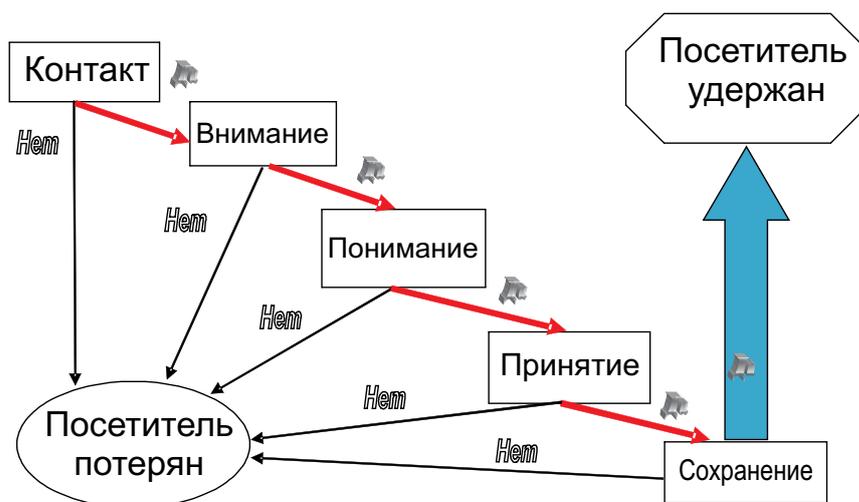
Сайт и посетитель: сколько точек соприкосновения?

Компания создает интернет-ресурс для того, чтобы предоставить информацию о себе окружающему миру. Сайт в современных условиях становится наиболее важным и самым распространенным источником информации о компании.

Например, в области образовательных услуг [4, с. 32], более 60% людей используют интернет в качестве информации о компании по сравнению с 21% информации, получаемой из журналов и 10% – на основе справочников.

Когда индивид получает информацию из внешнего источника, в том числе и с сайта компании, обработка различных сведений проходит пять этапов¹ в сознании человека, на каждом из которых есть риск потери потенциального клиента:

¹ Общая схема разработана на основе материалов из книги [7, с. 136–137] и модели обработки информации [9, р. 302–319].



Вхождение посетителя сайта в мир компании начинается с **контакта**. Информационное сообщение должно дойти до индивида. Не всегда требуемое послание находится непосредственно в открывающемся окошке сайта. Если посетитель сайта сразу не видит ссылку на переход к тому разделу, который его интересует, контакт не состоялся, и посетитель может быть потерян для компании.

После контакта включается или нет **внимание**. Внимание активизируется только тогда, когда послание, предлагаемое компанией на сайте, представляет для посетителя интерес, «зацепляет» его чем-то – будь то цвет окошка, дизайн сообщения или его содержательная компонента. Если внимание не включается, либо отключается в течение быстрого периода времени, посетитель опять оказывается потерян для фирмы.

Когда внимание посетителя сайта устойчиво привлечено, наступает стадия **понимания**. Сообщение, представленное на сайте компании, мысленно анализируется и сравнивается с той информацией, которая уже имела у человека до этого. Посетитель отслеживает черты сходства и элементы различия между тем, что он знал ранее, и что он ощущает теперь. Слишком резкий контраст корпоративного послания с предыдущим опытом посетителя, либо их чрезмерная тождественность препятствуют ясному пониманию сообщения. В первом случае причина этого заключена в недоверии из-за контрастности, во втором случае – из-за непонимания информационной пользы сайта. Посетитель сайта хочет передовой информации, но не слишком забегающей вперед.

Если сообщение понято и не отвергнуто, процесс обработки информации расценивается как **принятие**. Убеждения посетителя и его предыдущее отношение к компании и ее продукции подвергается модификации в связи с появлением дополнительных сведений, почерпнутых индивидом с корпоративного сайта. Можно надеяться, что произойдут определенные желаемые изменения и в поведении данного человека.

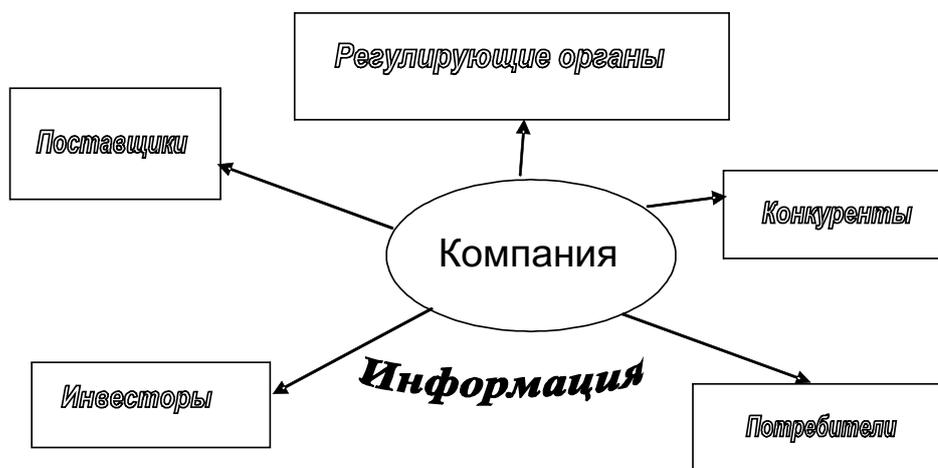
Когда принятие посланий фирмы продолжается также и за пределами ее сайта, наступает стадия **сохранения**. Посетитель сайта помнит о значимых компонентах информационного сообщения даже тогда, когда интернет ресурса нет под рукой. Изменяется не только его поведение. Он начинает рекомендовать компанию, ее продукцию или хотя бы ее сайт другим людям, вначале родственникам и друзьям, затем деловым партнерам и просто знакомым, а также распространяет свое мнение через веб-пространство – путем блогов и высказываний на форуме. Только теперь посетитель полностью удержан в виртуальной сфере компании. Создавая свою собственную интеллектуальную среду, он становится добровольным помощником фирмы: внешний эффект его посланий намного превосходит поле первоначального интернет сообщения корпоративного сайта.

Таким образом, размещая информацию на своем сайте, компания должна учитывать механизм информационного усвоения, который приводит либо к формированию постоянного пользователя ее продукцией, либо к потере посетителя в качестве потенциального клиента.

Кому нужен сайт компании: основные заинтересованные стороны

Окружающий компанию мир не является единым целым. Множество различных агентов взаимодействуют с фирмой, и информационные интересы одних сторон могут не совпадать с потребностями других сторон и даже вступать с ними в конфликт.

Информационное интернет-поле компании можно представить таким образом:



Оценка качества сайта компании зависит от того, кто является его посетителем: информационные интересы клиентов, поставщиков, инвесторов, конкурентов и регулирующих органов могут не совпадать друг с другом.

Сайт как инструмент обратной связи с клиентами. Что потребитель хочет знать о фирме, когда интересуется ее сайтом? В первую очередь, потребители заинтересованы в получении информации о продуктовой линии компании, текущей и перспективной. Это дает возможность клиенту, и особенно потенциальному клиенту, увидеть картину фирмы в целом, понять, в какую сторону будет развиваться фирма, а также быть в курсе ее последних товарных разработок. Потребителя может привлечь не только уже реализуемая продукция компании, но и те изделия, которые еще не поступили в торговую сеть. Потребитель, посещающий сайт, хочет быть в курсе новинок, чтобы первым их приобрести.

Если речь идет о фирме, выпускающей товары потребительского назначения, то основные пользователи ее сайта – это, как правило, непрофессиональные клиенты. Они ценят возможность узнать что-то полезное о продукте и его применениях. Посетители сайтов фирм, специализирующихся на товарах индустриального назначения, представляют собой более компетентную аудиторию. Однако и те и другие заинтересованы в наличии возможности интерактивного обсуждения товара, его характеристик и направлений использования. Возможность задать вопрос и получить ответ в режиме реального времени – несомненное достоинство сайта компании в глазах потребителей.

Многочисленные исследования² показывают, что для индивидуальных потребителей в отличие от промышленных заказчиков решающую роль в формировании отношения клиента к продукции фирмы играют чувства и эмоции. Это положение целиком применимо и к сайту компании. В частности, важной составляющей эмоциональной привлекательности сайта фирмы для клиента является стиль оформления и общий дизайн

² Обзор представлен в книге [7, с. 296–299].

сайта. Потребители отмечают цветовые сочетания и цветовые переходы между разделами, узнаваемость сайта в других рекламных посланиях компании, возможность видеть продукт на экране и дополнительные анимационные эффекты в качестве удачных компонентов ее сайта. Значимую роль играет единство оформления сайта компании, ее торговой марки и ее лозунга. Все это формирует целостность восприятия потребителем интернет-ресурса фирмы.

Потребителям, особенно индивидуальным клиентам, чрезвычайно важно иметь хорошо работающую обратную связь с компанией. Если заказчики, представляющие интересы промышленных клиентов, обладают альтернативными возможностями информационного доступа к компании, например, через налаженные долгосрочные отношения с руководством фирмы, то индивидуальные потребители, приобретающие товар в розничной торговой сети, не имеют других постоянных контактов с компанией, чьими продуктами они пользуются, за исключением веб-ресурса. Посещение сайта и получение информации для них должны быть доступным, простым и легким. Система навигации по сайту должна быть удобной для неискушенного пользователя. Разочаровавшись однажды в корпоративном сайте, такой потребитель может навсегда разорвать свои отношения с компанией.

Переход от системы CRM (customer relationship management) «Управление взаимоотношениями с клиентами» к системе CMR (Customer Management of Relationships) «Клиент, управляющий отношениями», наблюдающийся в современном деловом мире [2, с. 138–141], не может игнорироваться при разработке интернет-ресурса компании. Главный принцип CMR заключается в том, чтобы позволить самим клиентам – в нашем случае самим посетителям сайта – решить, что для них важно, а что нет, какая информация о компании им нужна, и как они хотят, чтобы компания общалась с ними – где, когда и как часто. Поэтому высокая степень адаптации сайта к потребностям пользователя делает интернет – ресурс активным инструментом управления отношениями с клиентами для современной компании, находящейся на передовой линии рынка.

Сайт как инструмент общения с инвесторами. Что может интересовать инвесторов на сайте компании? Инвесторы заинтересованы в том, чтобы как можно раньше узнавать о существенных фактах из жизни компании, которые могут повлиять на курс ее акций. Как подчеркивает ведущий консультант по биржевым операциям Уильям О'Нил [5], первостепенной информацией о компании являются данные об абсолютных значениях ее прибыли и денежных потоках, динамика прибыли и объема продаж, наличие новых продуктов, особенности менеджмента, ближайшие и долгосрочные планы развития.

Поскольку фондовый рынок является высоко динамичным образованием, инвесторы должны быть в курсе цен акций и облигаций компании по мере их изменения, в режиме реального времени.

Инвесторов, как правило, интересует не столько история компании, сколько история ее прибыли и/или объема продаж. Инвесторы приветствуют информацию о предполагаемых изменениях в финансовой и нефинансовой стратегии бизнеса: размеры будущего дивиденда, наличие собственных пенсионных и других сберегательных фондов у компании, формы организации бизнес-процессов, ожидаемые движения денежных средств. Сведения об аудиторах фирмы и о финансовых институтах, инвестирующих деньги в данную компанию, также важны для инвесторов.

Немаловажным аспектом интереса инвесторов к компании служат сведения о ее руководстве, особенно о вознаграждении высшего менеджмента, поскольку, как считают многие эксперты (см., например: [1, с. 147]), фондовые рынки реагируют в первую очередь на эффективность работы топ-менеджмента.

Все это составляет компоненты прозрачности компании, которая в глазах инвесторов приобретает первостепенную ценность.

Искушенных инвесторов, профессионально занимающихся финансовым анализом, таких как финансовые и инвестиционные компании и инвестиционные банки, могут интересовать первичные данные корпорации, содержащиеся в финансовых отчетах, распоряжениях и интервью руководства фирмы. На основе первичной информации фондовые

профессионалы самостоятельно проведут необходимый анализ. Однако им необходимо своевременное обновление инвестиционных материалов, доступных с сайта фирмы.

Инвесторам любительского уровня – обычным индивидам, далеким от профессионализма, требуется более изощренная информационная поддержка, отчеты и комментарии экспертов и аналитиков. Любители ценят возможность задать вопрос и получить консультацию on-line в представляющей интерес компании.

Нужен ли сайт поставщикам? Для потенциальных поставщиков решающую роль играют два фактора: надежность компании в качестве бизнес-партнера и цена, которую поставщик может запросить за свои услуги. Компания в свою очередь заинтересована в стабильности и конкурентоспособности поставщиков. Как считает Майкл Портер [6, с. 169], со стратегической точки зрения закупки должны совершаться у тех поставщиков, которые способны постоянно улучшать качество поставляемых продуктов и услуги, а также снижать цены на свою продукцию, что составляет значимый компонент издержек компании-потребителя. Для того чтобы выявить таких поставщиков, компания должна со своей стороны посылать однозначные сигналы, свидетельствующие о ее намерении развивать долгосрочные отношения с поставщиками и показывающие, какие именно преимущества будет иметь от подобного сотрудничества фирма-поставщик. Чем больше места на сайте уделяется перспективам взаимовыгодного партнерства, тем скорее компании привлечет самых разнообразных поставщиков, из которых она может отобрать тех, кто будет действительно повышать ценность ее продукции.

Что могут узнать о вас по сайту ваши конкуренты. Корпоративный сайт – подобному любому другому информационному полю компании – может облегчать общение с конкурентами. Известно, что компании, действующие на одном рынке, активно следят за поведением друг друга, используя самые разнообразные источники, в том числе и доступные веб-ресурсы. Сведения, помещенные на сайт, помогают компании создать имидж сильного конкурента или не стоящего внимания соперника. В первом случае акцент делается на исторических прецедентах рыночной «войны», активных ответных действиях компании в том или ином эпизоде отраслевой жизни. Во втором случае компания подчеркивает свою лояльность отраслевым нормам поведения, упоминает о своей тактике следования за лидером или о выборе своей рыночной ниши.

Фирмы – лидеры рынка, возможно, захотят передать сообщение об источниках своего лидерства, подтверждая тем самым обоснованность своего рыночного преимущества и его долгосрочный характер. Это могут быть преимущества в издержках производства, особое качество товара, развитая продуктовая цепочка и быстрые продуктовые инновации, высокая лояльность потребителей к торговой марке фирмы.

Компании, стремящиеся избежать, по возможности, конфронтации с конкурентами, готовы делать акцент на узком сегменте рынка, они показывают отсутствие широкомасштабных планов расширения бизнеса и полную удовлетворенность своей текущей рыночной позицией.

В противоположность им агрессивные конкуренты выказывают всяческую неудовлетворенность рыночными делами, они ставят масштабные цели и делают демонстративные шаги, часто провокационного характера, помещая, например, на сайт информацию о выпуске нового продукта задолго до его реального производства.

Повышенное внимание к цене или игнорирование ценовой составляющей своей рыночной стратегии может служить в данном случае сигналом к ценовой войне или ценовому миру в отрасли.

Упоминание о крупных производственных мощностях, значительных производственных планах компании, выпячивание одних фактов в ущерб другим также посылает сигнал потенциальным конкурентам с предупреждением о том, что вхождение в данную отрасль может резко нарушить баланс отраслевого спроса и предложения, что чревато значительной рыночной нестабильностью и бесперспективностью для новичков. Тем самым корпоративный сайт создает информационные барьеры входа в отрасль.

Для координации действий в отрасли, а иногда и для устрашения конкурента, фирма может размещать на сайте информацию о своих ближайших планах, обсуждать стратегию

и тактику конкурентов, высказывать соображения о целесообразности того или иного поведения соперничающих компаний.

Что требует от компании регулятор. Как считает крупнейший специалист по государственному регулированию Кип Вискузи [8, р. 1–10], регулятор должен заботиться о соблюдении фирмой трех направлений в своей деятельности: (1) безопасности продукта; (2) безопасности деятельности; (3) добросовестной конкуренции.

Государство следит за доступностью и своевременностью поступления важной информации для всех участников экономического процесса, в котором задействована конкретная компания. Роль регулятора – мониторинг за полной информированностью потребителей о применимости продукта. В этом смысле государство занимает более нейтральную позицию, регулятор равнодушен к эмоциональной составляющей продуктовой информации, если она имеется на сайте компании.

Посещение представителями регулятора сайтов компании должно оценить возможные недобросовестные намерения фирмы по злоупотреблению ее рыночным положением. Анализируя контент сайта, регулятор должен ответить на вопрос, не ведут ли какие-либо действия компании или ее тарифы к дискриминации потребителей или поставщиков, не причиняют ли рекламные послания или дискуссионные материалы сайта ущерба деловой репутации конкурента, имеются ли на сайте все официальные документы компании, требуемые по закону (например, отчеты для акционерного общества), не вводят ли сведения, предоставляемые компанией на ее сайте, в заблуждение третьи лица относительно характера, способа и места изготовления ее продукции, а также потребительских свойств и качества товара.

Классификация сайтов компаний

Анализ сайтов российских и зарубежных компаний, действующих на российском рынке, позволяет выделить несколько общих черт, присущих сайтам одного и того же типа, что связано с выше перечисленными особенностями взаимодействия различных окружающих фирму заинтересованных лиц с интернет-полем компании. На этой основе была разработана классификация фирм по типу сайта.

Критерии классификации корпоративных сайтов включают в себя два компонента: 1) степень взаимодействия интернет-ресурса фирмы с посетителями сайта; 2) степень эмоциональной насыщенности сайта.

1. *Степень взаимодействия с посетителями сайта* показывает, насколько активен или пассивен сайт, когда кто-либо «пролистывает» его страницы. Активный сайт требует полноценного внимания посетителя, задавая ему вопросы, предлагая интерактивное взаимодействие в режиме реального времени и призывая делиться своими впечатлениями с компанией и другими посетителями сайта. Это достигается, например, путем выделения окошка вопросов и ответов или созданием раздела форума и интернет-конференции. Пассивный сайт, предлагая информационные материалы, не требует от посетителя обратной связи. Его структуру можно сравнить с рекламой: послание идет, но видел ли кто его и какова была реакция – не известно.

2. *Степень эмоциональной насыщенности сайта* апеллирует к чувствам посетителя сайта. Высокая эмоциональная насыщенность активизируется графическими методами, лексической составляющей посланий сайта, визуальными образами и анимацией. Эмоциональная нагрузка предлагаемого материала может часто компенсировать недостаток достоверной статистической информации о компании и ее продукции. Эмоционально нейтральный сайт в меньшей степени связан с причудами дизайна, но зато сопровождается более глубокой информационной проработкой, значительной детализацией сведений о компании, большим разнообразием характеристик деятельности фирмы. В частности, на таком сайте даются гораздо более многочисленные финансовые и производственные показатели компании.

Применение двух критериев к сайтам компаний позволяет подразделить все сайты на четыре категории:



Для **клиенто-ориентированного сайта** характерным является конфигурация, нацеленная на ситуационную заинтересованность посетителя. Предполагается, что сайт должен стимулировать положительный настрой потенциального клиента. Учитывая, что посетители вначале осуществляют самый поверхностный, быстрый просмотр релевантных сайтов, компании внедряют мотивационные «зацепки»: оригинальный цвет сайта, звуковое сопровождение, анимация, запоминающийся рекламный слоган, повторяющийся в каждом окошке сайта. Все это должно активизировать эмоциональную составляющую интереса посетителя, которым, скорее всего, оказывается неискушенный потребитель.

Подобные сайты отличаются большим разнообразием товарных марок и видов продукции, представленных компанией. Указываются детальные места покупки товара.

В сайтах данного типа маркетинговая деятельность фирмы продолжается и через сайт путем просвещения потребителя и формирования у него особого отношения к своей продуктовой линии.

Терминология, используемая на сайте, по преимуществу простая, доступная самому неинформированному клиенту, обыденная, не перегруженная специальной лексикой и профессиональным жаргоном. Но зато порождающая длинную ассоциативную сеть знаний о товаре.

Наиболее интересным примером такого типа сайта является русскоязычный сайт компании Danone (www.danone.ru). Попадая в открывающееся окошко товарного мира Данон, посетитель сайта сразу же оказывается в окружении ярких, насыщенных красок и необычного наглядного графического оформления ведущих продуктов компании. Сигналом желания компании установить долгосрочные контакты с клиентами будет специальное указание на то, что каждая товарная марка, которую видит перед собой посетитель сайта, в скором времени обзаведется своим собственным полноценным сайтом, где, по словам компании, потребитель сможет найти «массу интересной и полезной информации». Обратим внимание на использование повседневной лексики на сайте, располагающей к тому же к приятным ассоциациям: «С Данетт Дуо Кокос вы окунетесь в атмосферу райских островов, где белый и теплый песок, ласковый океан и высокие кокосовые пальмы». Интерактивность сайта подчеркивается рубрикой «Задать вопрос» и предваряющей ее привлекающей фразой «Хотите узнать...». Клиентская ориентация сай-

та компании проявляется и в наличии особого просветительского раздела «Питание и здоровье», где дается основная информация о том, как влияют на здоровье потребителя компоненты предлагаемых компанией продуктов. Эмоциональная насыщенность сайта поддерживается красочными фотографиями клиентов компании и яркими изображениями ее торговых марок.

Из сугубо российских компаний, чей сайт может быть отнесен к категории клиенто-ориентированных, следует отметить сайт компании «Коркунов» (www.korkunov.ru). То, что компания в разработке сайта посылает недвусмысленные сигналы именно индивидуальным потребителям, проявляется через будящие воображение картинки и фотографии основного продуктового ряда фирмы. Внимание обычного рядового потребителя с момента захода на сайт может быть привлечено рубрикой «0 шоколаде», где приводятся захватывающие истории появления этого продукта в рационе индивидов, напоминающие детские сказки, естественным продолжением которых оказывается сама компания «Коркунов». В этом же духе представлен графический каталог продукции с образцами товаров, сфотографированных под наиболее соблазнительными ракурсами. Акцент на уникальной подарочной упаковке, разрабатываемой в собственной дизайн-студии компании, призван перевести внимание посетителя сайта из стадии понимания в стадию принятия.

Степень адаптации сайта к потребностям пользователя очень важна для клиенто-ориентированных сайтов. Удачной конфигурацией сайта в этом отношении можно считать русский сайт компании SAP (www.sap.ru), где имеется вставка «Расскажите немного о своем бизнесе. Узнав его лучше, мы сможем предложить Вам лучшее решение», стимулирующая потенциальных клиентов – владельцев мелкого и среднего бизнеса вступить в контакт с компанией, даже если среди имеющейся на сайте продуктовой цепочки фирмы посетитель в данный момент не обнаружил желаемого товара. Несмотря на то, что компания SAP действует главным образом в среде фирм и не имеет дело с конечными потребителями, ее сайт оформлен как типичный клиенто-ориентированный продукт. Подчеркивание целостности товара, поставляемого компанией, – от поставки и обучения к финансированию и после-продажному обслуживанию, акцентирование сервисного сопровождения оригинальных решений SAP, яркая графика и веселые анимации показывают, что удачная клиентская направленность сайта может быть свойственна и фирмам промышленной сферы.

Инвестор-ориентированный сайт не акцентирует внимание посетителя на чувствах и эмоциях. Его целевая аудитория – это по большей части профессионалы своего дела, которым важно знать объективное состояние дел в компании. Сухие факты и цифры, обилие разнообразной статистической информации наряду с более взвешиваемой и глубокой проработкой предоставляемого материала – таковы черты, отличающие данный тип сайта.

Поскольку предполагается, что основными посетителями данного типа сайтов являются осведомленные клиенты, более или менее профессиональные инвесторы, компании применяют специальную финансовую терминологию гораздо чаще, чем на других сайтах. А для менее искушенных инвесторов предлагаются консультативные услуги инвестиционно-фондовых центров, работающие в режиме «вопрос-ответ».

Инвестор-ориентированные сайты предлагают широкое разнообразие текущих финансовых показателей деятельности компании, а также их динамику. Посетитель сайта легко найдет текущую цену акций, объемы торгов, корпоративные рейтинги, а также необходимые графики и статистические таблицы в удобном Excel-формате. Специальное место на сайте уделяется новостям для акционеров. Даются сопоставления со среднеотраслевыми показателями и характеристиками деятельности других компаний рынка, а также прослеживается реакция компании на изменение общей макроэкономической ситуации. Компании обязательно дают ссылки на финансовые балансы с указанием методологии расчета отдельных, наиболее значимых статей, сведения о слияниях и поглощениях и инвестиционных обязательствах (инвестиционных планах) фирмы.

Примером инвестор-ориентированного сайта является сайт компании «Лукойл» (www.lukoil.ru). Действующие и потенциальные инвесторы с момента захода на сайт погружа-

ются в океан фондовой жизни. Котировки акций и АДР, предлагаемые в режиме реального времени бегущей строкой, финансовые и производственные показатели деятельности компании – как текущие, так и в динамике, отчеты аналитиков, разнообразные графики и таблицы с расчетами инвестиционных коэффициентов являются отличительной чертой данного сайта. Ориентация на инвесторов прослеживается в четкой структуре сайта, наличии всех требуемых отчетов, простоте, скорости и легкости доступа к разделам сайта в помощь инвесторам и акционерам и фондово-консультационному центру. Наличие статистических таблиц и интерактивных графиков позволяет инвестору самому оценить динамику компании и тенденции ее развития. Бросающиеся в глаза разделу, посвященные годовому собранию акционеров и специально выделенному финансовому календарю компании показывают, что компания помнит о главных индикаторах для инвесторов. В то же время основные продукты компании представлены на сайте в меньшей мере. Клиент найдет здесь сравнительно меньше своей информации и будет искать ее сравнительно дольше, чем инвестор – релевантные для него материалы.

Инвестор-ориентированным сайтом оказывается и сайт ОАО «РАО ЕЭС» (www.rao-ees.ru). Внимание посетителя сайта захватывается новостями с рынка акций, последними котировками ценных бумаг компании, инвестиционными индикаторами и фондовыми событиями. «Пролистывание» разделов сайта сопровождается лозунгом компании «Реформа, инвестиции, надежность, развитие», который в первую очередь актуален для посетителей-инвесторов. Конфигурация сайта подстраивается опять-таки под инвестора. Приводятся ссылки на сайты дочерних и зависимых обществ, структура акционерного капитала, размеры инвестиций, ключевые факты и цифры из инвестиционной жизни фирмы, результаты финансовой и производственной деятельности. Опять мы видим графики динамики цен акций, объемы торгов на фондовых площадках, таблицы финансовых показателей. Даже история компании выглядит здесь как история инвестиций. Активная сторона сайта проявляется в наличии рубрики «Задать вопрос», позволяющей инвесторам выяснить особенности инвестиционной политики компании как у ее руководства, так и опираясь на мнения аналитиков и экспертов.

Говорить о *партнеро-ориентированном сайте* целесообразно тогда, когда компания первостепенное внимание уделяет контактам с поставщиками, которые чаще всего именуется ее «партнерами». Разнообразные преимущества, которые сулит сотрудничество с данной фирмой, акцент на справедливых ценах и приемлемых условиях поставок, сравнение с альтернативными вариантами других компаний – таковы характеристики контента подобного типа сайта.

Надежность данной компании как делового партнера подчеркивается наличием соответствующих публикаций – например, в разделе «Что говорят СМИ о компании», и динамикой развития отношений с наиболее значительными фирмами – поставщиками.

Немаловажный аспект сайта связан с его достаточно высокой эмоциональной нагрузкой. Те же графические и стилистические способы воздействия на чувства посетителя, которые мы встречаем на клиенто-ориентированных сайтах, в большей или меньшей степени используются и здесь, с той лишь разницей, что теперь объектом воздействия оказывается не клиент как таковой, а потенциальный партнер – поставщик. В то же время необходимость в активном взаимодействии с посетителем сайта здесь гораздо меньше. Предполагаемый посетитель данного сайта – компетентное лицо, представитель фирмы. Его решения носят долгосрочный характер, а потому обдумываются более тщательно. Стадии понимания, принятия и сохранения информационных материалов растягиваются во времени, требуя, возможно, многократного посещения сайта. А когда решение принято, целесообразность общения через сайт уступает место прямым личностным контактам руководителей двух компаний.

Для партнеро-ориентированных сайтов характерно наличие разнообразной технической информации, а также оценка потенциала роста фирмы, что косвенным образом должно свидетельствовать о будущих объемах закупок ресурсов у поставщиков. Часто фирмами даются указания на уровень обслуживания заказов, издержки и требуемое качество поставок.

Наиболее ярким представителем данного типа сайтов является русскоязычный сайт компании «Майкрософт» (www.microsoft.ru). Особенность сайта заключена в той легкости, с которой компания превращает всех посетителей в своих партнеров. С какой бы целью кто бы ни зашел на сайт, его поразит изобилие инициатив для партнеров в самых разных областях информационных технологий. Анонсы партнерских выставок и центров обучения партнеров, архив прошлых и презентация ожидающихся мероприятий для партнеров, соблазн сертификации, семинаров и тренингов, включая дистанционное обучение, обрушиваются на посетителя сайта, вне зависимости от того, какую именно страницу он выбрал в данный момент. Сильная мотивация к партнерским отношениям заключена в указаниях на преимущества партнеров, дополнением к которой служит специальная регистрация с кодовой системой доступа исключительно для партнеров компании. Большое разнообразие партнерских программ предназначено и для разработчиков программного обеспечения, и для продавцов продукции «Майкрософт», и для сборщиков компьютеров. Заинтересованность компании в партнерах прослеживается также в наличии и регулярном обновлении раздела, посвященного прайс-листам компании.

В подобном же партнерском духе разработаны сайты многих ИТ-компаний, таких как Cisco, Oracle, Lanit, IBS.

Регулирующе-ориентированный сайт предполагает акцент на таких параметрах деятельности компании, которые выглядят «привлекательными» с точки зрения государственных органов регулирования. Это экологические вопросы (насколько хорошо компания «заботится» об экологии той местности, где осуществляется ее основная деятельность), проблемы налогообложения (компания желает выглядеть законопослушной в этом отношении), приверженность принципам добросовестной конкуренции. Кроме того, компания показывает, насколько точно она соблюдает действующее законодательство. Все подобные аспекты сайта посылают явные и неявные сигналы регулирующим органам о том, что компания чрезвычайно лояльна к государству и/или правящей элите.

Регулирующе-ориентированные сайты подчеркивают активную деятельность компании в социальной сфере, создание новых рабочих мест, положительное влияние фирмы на экономику региона и/или города.

Поскольку компания не ожидает прямого ответа на свои послания от государства, она меньше внимания уделяет вопросам активного общения с посетителями сайта и предоставляет эмоционально нейтральный контент. Апелляция к чувствам посетителя заменяется сухим набором цифр расходов на благотворительность, социальную помощь или экологию.

Типичным примером регулирующе-ориентированного сайта может служить сайт компании «Газпром» (www.gazprom.ru), а также связанных с ней фирм (например, сайт «Сибнефти» www.sibneft.ru). Конечно, на этих сайтах в определенной степени присутствует информация для клиентов и инвесторов. Но вот что бросается в глаза. Попадая на сайт, посетитель сталкивается с новостным разделом и разделом истории компании. История компании и тем более текущие события представлены как явления государственного уровня. Это не столько новости о продуктах или котировках акций, сколько события государственного масштаба: встречи и переговоры руководства компании с зарубежными государственными деятелями, министрами и президентами зарубежных стран. Государственный характер сайта подчеркивает указание на социальную миссию компании. Компания делает акцент на том, что ее высший менеджмент всегда разрабатывает структурные преобразования с точки зрения экологии и социальной защиты персонала. Экологическим отчетам уделено существенное пространство сайта как «Газпрома», так и «Сибнефти». Что же можно найти в подобных отчетах? Материалы о том, как компания содействует развитию регионов, оказывает поддержку коренным малочисленным народностям России, активизирует спортивное спонсорство и благотворительность. Специально выделены приоритеты компании в области рационального природопользования и охраны окружающей среды. Кроме того, посетителя сайта настойчиво уведомляют о том, что компания придерживается в своей деятельности требований ряда документов, актов и положений, включая Конституцию РФ, Закон РФ об охране окружающей среды, Водный, Земельный и Лесной кодексы и разнообразные международные стандарты.

Приведенные выше примеры подпадают под разработанную классификацию. Но это вовсе не означает, что сами компании – и упомянутые выше, и многие другие, представляющие свои интернет-ресурсы для всеобщего доступа, – будь они в курсе дела, согласились бы остаться на том месте, которое определил для них внешний наблюдатель.



Сайт любой компании содержит самую разнообразную информацию, касающуюся в той или иной степени различных сторон ее деятельности. Однако, попадая на сайт компании, посетитель – вольно или невольно – сталкивается с тем или иным преобладающим информационным потоком. Что по-преимуществу получает посетитель сайта, если он будет внимательно просматривать окошки данного интернет-ресурса фирмы, лежит в основе классификации сайтов.

Подведем итоги:

<i>Сайт относится к категории:</i>	<i>если в центре информационного поля находится</i>	<i>если большая часть материалов сайта имеет дело с</i>
Клиенто-ориентированный сайт	Потребитель	Эмоциями
Инвестор-ориентированный сайт	Инвестор	Факты, статистика
Партнеро-ориентированный сайт	Поставщик	Техническая информация
Регулирующе-ориентированный сайт	Регулятор (государство)	Лояльность к действиям регулятора

Таким образом, нет заведомо плохих или хороших сайтов. Каждый сайт несет определенное послание окружающему миру. Вопрос только в том, совпадает ли это послание с тем, что желает сама компания?

Нет и такого понятия, как стандартный или эффективный сайт компании. Полезность предоставляемой фирмой информации на сайте зависит от ее целевой аудитории. То, что полезно одному посетителю, может быть вредно или, по крайней мере, лишено смысла для другого. Поэтому оптимальная карта сайта зависит от того, какое именно послание окружающему миру компанией считает целесообразным предоставить.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Келфф Доналд*. Новая европейская бизнес-модель. Бизнес не по-американски. М.: Вершина.
2. *Лучко М.* Этика бизнеса – фактор успеха. М.: Эксмо, 2006.
3. Неудачные сайты // *Ведомости*. 28.07.2006. № 138 (1665).
4. Обучение и карьера. Сентябрь 2006.
5. *О'Нил У.* Как делать деньги на фондовом рынке. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
6. *Портер М.* Конкурентная стратегия. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
7. *Энджел Джеймс, Блэкуэлл Роджер, Минард Пол.* Поведение потребителей. СПб.: Питер, 1999.
8. *Viscusi W.Kip, John Vernon, Joseph Harrington, Jr.* Economics of Regulation and Antitrust. 3 ed. The MIT Press, 2000.
9. *William McGuire.* Some Internal Psychological Factors Influencing Consumer Choice // *Journal of Consumer Research*. 1976. March. V. 2.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕЙТИНГОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВСЕМИРНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФОРУМА ДЛЯ ВЫРАБОТКИ РЕКОМЕНДАЦИЙ В СФЕРЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

А.А. ТУЛЕПБЕКОВА,

*докторант,
Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева,
Казахстан, Астана*

М.Х. БИЛЯШЕВА,

*докторант,
Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева,
Казахстан, Астана*

В мировой экономической литературе тема конкурентоспособности в течение последних 25 лет остается одной из центральных. В широкой постановке (не как конкурентоспособность на конкретных рынках) она возникла в начале 80-х годов в США как поиск ответов на причины успехов японской экономики на мировых рынках и преодоления угрозы «деиндустриализации» американской экономики [1].

Конкурентоспособность и факторы, лежащие в ее основе, часто оказываются в центре дискуссий, посвященных экономическому росту и развитию. Однако, несмотря на такую популярность, до сих пор не существует строгого определения конкурентоспособности. Как отмечает профессор Гарвардского университета М. Портер, пока «не существует общепринятого определения конкурентоспособности... продолжают и по сей день» [2]. В работе Е.М. Белого и С.В. Барашкова конкурентоспособность трактуется как свойство объекта, имеющего определенную долю соответствующего релевантного рынка, которое характеризует степень соответствия технико-функциональных, экономических и других характеристик объекта требованиям потребителей, определяет долю рынка, принадлежащую данному объекту [3]. Фатхутдинов Р.А. под конкурентоспособностью понимает способность объекта выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке [4].

Современные определения национальной конкурентоспособности, принятые рядом официальных организаций, по существу согласуются с теорией М. Портера, отражая при этом новый этап эволюции понятия конкурентного преимущества.

Общее определение конкурентоспособности, принятое в ОЭСР, гласит: конкурентоспособность – это способность компаний, отраслей, регионов и наций создавать сравнительно высокий уровень доходов и заработной платы, оставаясь открытыми для международной конкуренции. Аналогичного мнения придерживаются и известные американские учёные Д. Доллар и Э. Вульф, утверждающие, что конкурентоспособной является страна, сочетающая преуспевание в международной торговле на базе высокой технологии и производительности с высокими доходами и заработной платой [5]. На динамический аспект конкуренции впервые обратил внимание М. Данн, по мнению которого важнейшим свойством конкурентоспособности является ее изменение во времени [6]. Под конкурентоспособностью он понимает гибкость, с которой национальная экономика способна предвидеть структурные изменения и адаптироваться к ним.

В научных исследованиях межстрановой конкурентоспособности выделяются разработки Всемирного экономического форума (ВЭФ). В понимании данной организации кон-

курентоспособность – это набор политических, экономических и социальных факторов, которые определяют уровень производительности страны. Увеличение производительности означает лучшее использование доступных факторов и ресурсов, которые являются ведущей силой общего роста экономики.

В своих ежегодных докладах «Global Competitiveness Report» с 2001 г. по 2005 г. Всемирный экономический форум использовал Индекс роста конкурентоспособности (GCI – Growth Competitiveness Index). Хотя этот индекс был передовым в свое время, последние исследования в сфере экономики, а также увеличение количества стран, рассматриваемых в отчете, привели к изменениям в методологии. Новый Глобальный индекс конкурентоспособности (GCI – Global Competitiveness Index) более широко и углубленно подходит к концепциям, используемым в раннем Индексе роста конкурентоспособности. Глобальный индекс конкурентоспособности рассматривает ряд факторов, которые являются наиболее важными в оценке производительности и конкурентоспособности страны, и группирует их в девять принципов: 1) учреждения; 2) инфраструктура; 3) макроэкономика; 4) здоровье и первичное образование; 5) высшее образование и обучение; 6) эффективность рынка; 7) технологическая готовность; 8) деловой опыт; 9) инновации.

И второй используемый Форумом показатель Индекс конкурентоспособности бизнеса (BCI – Business Competitiveness Index). Данный индекс основан на теории конкурентных преимуществ М.Портера и оценивает конкурентоспособность стран на микроуровне. Он включает в анализ влияние таких факторов, как производительность компаний, увеличение их операционной эффективности, а также качество бизнес-среды, которая определяет то, каким образом компании конкурируют между собой, какие стратегии для них оказываются наиболее выгодными.

Информационной базой для расчетов двух индексов служат достоверные общедоступные данные (Hard data criteria), представляющие собой набор статистической информации, включая результаты обзоров Международного Валютного Фонда и Всемирного Банка, и результаты опросов топ-менеджеров компаний, проводимых форумом в рамках программы Опроса менеджеров (Executive Opinion Survey).

Согласно рейтингу Всемирного экономического форума в 2005 г. Казахстан по индексу конкурентоспособности роста занимал 61 место из 117 стран, а в пересчете по Глобальному индексу было присвоено 51 место среди 117 стран. В 2006 г. Казахстан занял 56 место из 125 стран. Данное снижение рейтинга может быть объяснено значительным увеличением количества ранжируемых стран, а также применением новой методики расчета.

Таблица 1

Позиции Казахстана по составляющим Глобального индекса в сравнении с рядом стран бывшего СССР (2006–2007 гг.)

Страны	Глобальный индекс конкурентоспособности	Субиндекс базовых требований	Субиндекс факторов повышения эффективности	Субиндекс факторов инноваций	Институты	Инфраструктура	Макроэкономика	Здравоохранение и начальное образование	Высшее образование и подготовка кадров	Эффективность рынка	Технологическая подготовленность	Развитость бизнеса	Инновации
Казахстан	56	51	56	74	75	68	10	86	51	44	66	72	70
Россия	62	66	60	71	114	61	33	77	43	60	74	77	59
Украина	78	86	69	78	104	69	74	94	48	80	90	76	73
Грузия	85	82	87	113	78	79	93	61	76	86	106	116	102
Таджикистан	96	94	103	103	77	108	96	85	98	108	102	110	95
Кыргызстан	107	109	102	108	123	103	117	91	79	114	122	105	111

Представленный индекс конкурентоспособности представляет собой своего рода модель, которая учитывает набор специфических факторов, определяющих уровень национальной конкурентоспособности. Индекс Всемирного экономического форума рассматривается как модель конкурентоспособности, с помощью которой можно выделить ключевые факторы, влияющие на производительность и динамику развития экономики. Проанализируем возможности использования Индекса роста конкурентоспособности для выявления конкурентных преимуществ страны относительно других стран на мировом рынке.

Таблица 2

Сравнение позиций Казахстана по Индексу конкурентоспособности бизнеса с рядом стран бывшего СССР (2006–2007 гг.)

<i>Страны</i>	<i>Индекс конкурентоспособности бизнеса</i>	<i>Субиндекс качества национальной бизнес-среды</i>	<i>Субиндекс стратегии и операций компаний</i>
Казахстан	70	70	74
Россия	79	77	78
Украина	81	80	82
Грузия	100	101	97
Таджикистан	98	97	108
Кыргызстан	112	112	114

В основе индекса роста конкурентоспособности лежат три фундаментальные идеи, которые, по мнению его авторов, определяют параметры экономического роста и развития стран. Первая заключается в том, что конкурентоспособность и экономический рост зависят от трех ключевых факторов: макроэкономической ситуации, качества государственных институтов и уровня технологического развития.

Соответственно, сводный индекс роста конкурентоспособности рассчитывается на основе трех индексов: технологического индекса, индекса общественных институтов и индекса макроэкономической среды.

Вторая идея состоит в том, что технологическое развитие страны может осуществляться путем использования различных факторов. Для развитых стран основным источником, без сомнения, являются собственные инновационные разработки компаний и научных институтов. Для развивающихся стран политика в области технологий ориентирована в большей степени на копирование и заимствование иностранных разработок. Подобная практика приносит большую отдачу, по сравнению с попытками сделать все своими силами.

Учитывая данные соображения, в исследовании Всемирного экономического форума выделяются две группы стран: «ключевые инноваторы» и «не ключевые инноваторы». Как отмечается в отчете, данное разделение следует рассматривать лишь как технический прием, призванный подчеркнуть важность разработки новых технологий для стран из первой группы.

Третья ключевая идея относится к тому факту, что для развития разных стран имеют значение разные факторы и разные сочетания факторов. Авторы рейтинга отмечают, что, например, качество государственных институтов имеет большее значение для стран, находящихся на низком и среднем уровне развития, чем для развитых стран. Эти страны уже преодолели некий порог в развитии институциональной системы, после которого различия между ними уже не играют существенной роли. То же самое относится и к уровню развития банковской системы и стабилизации макроэкономической ситуации.

Основным преимуществом индекса роста конкурентоспособности является то, что он объединяет в рамках одной модели большой набор данных, характеризующих уровень развития различных сфер в экономике страны от макроэкономических параметров (инфляции, обменного курса) до оценок развития институтов и эффективности функциониру-

вания государства. Поэтому данный рейтинг имеет смысл рассматривать не в агрегированном виде, сопоставляя разные страны, а по каждой стране в отдельности, анализируя ее профиль.

Вместе с тем следует отметить ряд слабых мест, которые затрудняют использование рейтинга ВЭФ в качестве модели конкурентоспособности. В их число входят: субъективность в выборе весовых коэффициентов для расчета сводного индекса; использование не вполне адекватных показателей для измерения отдельных аспектов конкурентоспособности; возникающие противоречия между результатами опросов экспертов и статистическими индикаторами.

Несмотря на объективность статистических данных, всегда есть вероятность того, что существуют трудно формализуемые факторы, такие как, например, независимость судебной системы. Для учета такого рода факторов в рейтинге конкурентоспособности используются данные опросов независимых экспертов, представителей научного сообщества и топ менеджеров компаний. Вместе с тем возникает опасность, которая связана с репрезентативностью выборки и ангажированностью опрашиваемых экспертов. Менеджеры, работающие в представительствах иностранных компаний, будут иметь взгляды, отличающиеся от взглядов независимых аналитических центров, и тем более от сотрудников университетов. Мнение каждого из экспертов будет отражать не только сферу его деятельности, но и в целом степень его информированности относительно происходящих в стране событий. Исследования по отдельным странам свидетельствуют о том, что мнение респондентов существенно варьируется как по социальным группам, так и по географическим районам. Учет подобных факторов практически становится невыполнимым в рамках международных сопоставлений.

Подобные негативные аспекты опросов проявляются в противоречиях между оценками экспертов и статистическими показателями.

Несмотря на отмеченные выше недостатки, с помощью сравнительного межстранового анализа возможно получать значимые результаты. При этом анализ должен проводиться с использованием достаточно широкого круга взаимодополняющих показателей.

Позиции Казахстана в рейтинге конкурентоспособности ВЭФ свидетельствуют о том, что республика на сегодняшний день обладает целым рядом конкурентных преимуществ относительно других стран. Это связано с крупными запасами энергетических и других полезных ископаемых. По-прежнему основными экспортируемыми товарами в Казахстане остаются нефть и газовый конденсат, черные и цветные металлы. Поэтому важнейшим приоритетом государственной индустриально-инновационной политики является развитие конкурентоспособных экспортноориентированных производств несырьевой направленности.

Слабым местом в Казахстане также выступают инновации, технологическая готовность и уровень сложности бизнес-проектов. Это связано с нехваткой квалифицированных специалистов в области науки и техники, сокращением отчислений компаний и организаций на научные разработки. Признавая достижения страны в ряде областей, ВЭФ считает, что Казахстану предстоит еще многое сделать для улучшения институциональной среды [7]. Особое место здесь должно быть уделено защите прав интеллектуальной собственности, повышению эффективности в сфере государственных услуг и государственного управления, степени уверенности в вопросах безопасности ведения бизнеса. Учитывая, что в условиях глобализации на первый план выходит человеческий капитал, Казахстан должен обратить особое внимание на повышение качества подготовки трудовых ресурсов, создание эффективной системы образования, а также на опережающее развитие системы здравоохранения.

Обзор данных ВЭФ по Казахстану показывает, что для улучшения конкурентоспособности по каждой группе факторов Глобального индекса конкурентоспособности необходимо укрепление конкурентной политики, снижение административных барьеров для развития бизнеса, совершенствование инфраструктуры, развитие диверсифицированной

финансовой системы. При выполнении этих условий, повышая конкурентоспособность национальной экономики, Республика Казахстан сможет достичь высокого роста с высоким уровнем занятости и социального благосостояния.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Сабден О., Кошанов А.К.* и др. Конкурентоспособность национальной экономики: критерии оценки и пути повышения: Монография. Алматы: Экономика, 2007.
2. *Портер М.* Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1999.
3. *Белый Е.М., Барашков С.В.* Конкурентоспособность как экономическая категория/ В кн.: Информационное обеспечение управления конкурентоспособностью. <http://www.marketing.spb.ru/read/m19/index.htm>
4. *Фатхутдинов Р.А.* Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М.: ИНФРА-М, 2000.
5. *Dollar D., Wolf E.* The Global Competitive // Journal of International Economics. 2003. № 27 (3–4). Oxford university press.
6. *Dunn M.* The Economic of Modern Manufacturing: Technology, Strategy and Organization // American Economic Review. 1990. № 80.
7. The Global Competitiveness report 2006–2007: Word Economic Forum, 2007.

ПОЛИТИЧЕСКАЯ КОНЦЕПТОЛОГИЯ: ПЕРВЫЕ ИТОГИ РАЗРАБОТКИ

В.П. МАКАРЕНКО,

*Заслуженный деятель науки РФ, академик Академии педагогических наук Украины,
доктор политических наук, профессор,
Южный федеральный университет*

Впервые идея политической концептологии (или политической метатеории) была высказана мною в 1995 г. на международной конференции, посвященной столетнему юбилею Львовско-Варшавской школы, а затем изложена в первых публикациях. Вначале я хотел создать политическую концептологию (далее ПК) для обобщения цикла моих исследований проблем бюрократии, оппозиции, истории и теории марксизма и легитимности. Однако в ходе реализации замысла оказалось, что ПК не исчерпывается интеграцией перечисленных сфер исследования и не помещается в рамки канонической политической науки (далее ПН). Поворотную роль в формулировке такого убеждения сыграло изучение аналитической философии.

Исходная проблема. Применение аналитической философии (далее АФ) к изучению социо-политических феноменов началось недавно. В аналитических дисциплинах последних лет на первый план начала выходить политическая философия (далее ПФ) [8, с. 8]. Я занимаюсь ПФ давно [19]¹. Мои штудии пересекаются с проблемой использования АФ для анализа отечественной социо-культурной и политической реальности. Применение философских методов для анализа конкретных объектов меня всегда интересовало больше философии как таковой. В 1995 я получил грант по теме «Метатеория политической реальности» и до 2000 гг. написал ряд книг и статей, посвященных анализу русской власти, главных идеологий современности, категории интереса и т.д. [23, 51, 7, 37, 38, 6, 45, 11]. Промежуточное резюме этих исследований можно сформулировать следующим образом.

Политическая концептология – это междисциплинарный подход к исследованию, пониманию и моделированию политической реальности в ее взаимосвязях со всеми сферами социальной и природной реальности. В философии науки существуют разные концепции междисциплинарности, анализа и понимания. Для конституирования ПК главной является процедура *методологического выбора*. Этот выбор предполагает *дистанцирование* исследователя от реальных политических процессов, систем, конъюнктуры и всего корпуса социогуманитарных и политологических знаний. Необходимость дистанции определяется тем, что указанные феномены являются вариантами традиционализма, экономикоцентризма, кратоцентризма и идеократии в региональном, национальном, государственном, цивилизационном и мировом измерениях.

Корпус ныне существующих политологических знаний есть комплекс пространственно-временных, властно-ситуационных и институциональных модификаций обыденных стереотипов поведения, экономического и политико-правового утилитаризма и прагматизма. Эти модификации отражены в системах международного, конституционного и обычного права, принципах государственного управления. Однако *различие* религиозных и светских идеологий, систем права и функционирования аппарата власти не преодолено ни в одном государстве современного мира. Поэтому комплекс нормативно-оценочных систем есть множество разновидностей повседневного, административного, юридического и политического нормативизма. Проблема состоит в разработке методологии анализа указанного различия.

¹ Эта книга – первая в России с таким названием.

Любая нормативно-оценочная система не является политическим фактом. Так называемая «реальная политика» связана с иной фактуальностью, типологическими схемами, пониманием разума, воли и интересов, нежели это предполагается философско-политическими доктринами, концепциями и проектами. Институты политических экспертов и советников более-менее «пристегнуты» к политическим процессам и конъюнктуре. Поэтому политики и эксперты не могут считаться субъектами адекватного познания реальности. «Рациональность» любых политических решений, программ и действий всегда сомнительна. Систематический анализ вытекающих отсюда политических ошибок как направление исследований делает лишь первые шаги. Это относится к целерациональному и субстанциальному пониманию рациональности (М. Вебер, К. Мангейм, теории индустриального, постиндустриального, сетевого и прочего общества) в теории и практике.

Если целерациональное и субстанциальное понимание рациональности не годится для описания политики, то как определить меру «рациональности» политических решений и действий? Один из распространенных способов – ссыла на интересы как конституирующий феномен социо-политической реальности. Однако реализация интересов всегда ведет к «неожиданным последствиям» и порождает «замкнутый круг идеологий» [47]. Ни одно государство не смогло преодолеть ни того, ни другого. Другой способ – классификация групповых интересов данного общества по степени их политической выраженности, легальности и легитимности. Однако легальность и легитимность не совпадают ни в одном государстве. Кроме того, наиболее значимые решения никогда не принимаются публично. Этому способствуют институциональные и неинституциональные формы политического процесса. Нельзя также упускать из виду меру репрессивности культуры, общества, морали и социальных групп в отношении политического выражения любых социальных интересов. Следовательно, конфликт между «рациональностью» и действительными мотивами и целями участников политических процессов типичен для всех государств. А для АФ проблема рациональности является ключевой.

Этот конфликт не может быть адекватно отражен ни религиозными (иудаизм, христианство, ислам), ни светскими классическими (либерализм, консерватизм, социализм) и романтическими (анархо-свободомыслие, фашизм, традиционализм) идеологиями (такую типологию предлагает Н. Боббио). В XX в. к ним прибавились национализм, регионализм, коммунитаризм, феминизм, экологизм, этноцентризм, атлантизм, евразийство и другие идеологические гибриды. Они существуют ныне в мире и в России в самых причудливых комбинациях. Но их связь с цивилизационными и геополитическими концепциями в каждом конкретном политическом решении пока не изучена.

Все формы индустриального, социально-экономического, социально-политического и культурно-исторического овеществления способствуют производству и трансляции квазисубъектов экономических, политических и духовных процессов [30]. Неясно, как установить меру данной квазисубъективности. Видимо, здесь не обойтись без анализа отношения между нормативно-элиминационной и конструктивно-генетической концепциями факта во всем корпусе языка социальных наук, политологии и практической политики. Для АФ эта проблема является центральной.

В методологии науки показано, что не существует инвариантных базисных истин и единых критериев истинности для всех субъектов и объектов познания. Субъекты и объекты познания мозаичны и гетерогенны. Тактика выбора базисного основания знания зависит от той или иной формы приоритета индивидуального сознания над целокупным [34]. Но программа сбора первичных данных о политических процессах, институтах и решениях в контексте указанных идей пока не выработана. Неясно также, какую из концепций истины предпочесть при разработке такой программы.

Я думаю, можно исходить из того, что политические факты не зависят от опыта индивидов, участвующих в политических процессах. Если перефразировать Б. Рассела, то классы политических объектов сами не являются политическими объектами, но классы вещей и процессов, которые не являются политическими объектами, сами являются вещами и процессами, которые не являются политическими объектами [1]. В этом можно видеть исходный парадокс ПК. Он выражен в дискуссии об универсальной или локальной

природе социальных и политических объектов и знания о них. О каком-либо итоге данной дискуссии говорить пока невозможно [12].

В сформулированном парадоксе каждая из альтернатив ведет к своей противоположности. Конфликт между ними может быть использован для систематизации множества *абсурдных событий в политической истории всех стран*. По сути дела, политическая история в основном и сводится к таким событиям. Однако мне неизвестна политическая история какой-либо страны (в том числе России), написанная под таким углом зрения. Хотя возможность такой историографии уже осознана [41, 4]. По мере ее реализации можно строить теорию политических типов. Она не может базироваться на субъект-объектном разделении мира, пространственно-временных характеристиках государств и культурно-цивилизационных принципах типологии, поскольку все они оспариваются. Следовательно, государства не являются субъектами социального развития или их время в качестве таких субъектов подходит к концу [48]².

ПК не может базироваться также на допущении о «здоровом смысле» практических политиков и властно-управленческих аппаратов государств. Такое допущение размывает границы традиционализма и современности и не дает возможности изучать *политику как мир реализованного абсурда*. Политический произвол и абсурд существует под прикрытием «воли Бога», «государственного разума», «здорового смысла», «исторических закономерностей», «модернизации», «мегатенденций», «цивилизационных вызовов» и тому подобного религиозно-научного жаргона. Однако независимо от фразеологии и контекста ее употребления большинство политиков всех времен и народов вдохновляются следующими мотивами деятельности: эмпиризм, оппортунизм, волюнтаризм, идеализм, эпигонство, индивидуально-групповой и организационный макиавеллизм как господствующий тип политической этики, искусство внутренней дипломатии. Ни тирания, ни демократия не в состоянии преодолеть эти мотивы. В результате политика стала неопределенным множеством действий, в составе которого прямое насилие все более заменяется символическим насилием и манипуляцией. Большинство политиков ведет игру с общественным мнением и не способствует разрушению указанных политических мотивов, стереотипов и иллюзий [28].

В XX в. развивались следующие тенденции: рост числа государств и властно-управленческих аппаратов; рост числа международных организаций; возможность превращения любого действия, стереотипа мышления и даже чувства в «событие» внутренней и международной политики³. Ни одна тенденция не предотвратила классических и современных форм насилия и манипуляции. Следовательно, нельзя приписывать статус бытия существующим государствам. Можно исходить из постоянного *колебания* между политическим бытием и небытием. Чем дольше существует то или иное государство, тем больше опасность превращения его в «онтологическую» реальность. Однако шаткость государств пока еще не стала принципом исследования политической истории и современного состояния государственности.

На данных фактах и тенденциях может строиться модель расширяющейся политической вселенной. В данной модели значимость фактов и событий устанавливается задним числом и «задним умом» политиков и их научно-религиозной obsługi. Поэтому политическая вселенная в большей степени потенциальна, нежели актуальна. Политическое время течет не вперед, а назад, при одновременном сужении политического пространства. Принимаемая «субъектами» политики трактовка времени-пространства непосредственно влияет на понимание ими политической ответственности. Однако теория политической ответственности (или вины) в ее уголовном, моральном, политическом и мировоззренческом измерении (проект К. Ясперса) пока не разработана [50]. Для этого требуется строгое знание о способах соединения в одно целое философских, аксиологических и прагмати-

² В последние годы литература о крахе государственности как таковой (а не ее отдельных воплощений) нарастает. Укажу несколько бестселлеров, переведенных на русский язык: [10, 32, 9, и др.].

³ Я имею в виду такие, к примеру, события: какова связь между рождением В.В.Путина и появлением концепции «суверенная демократия», которую идеологические холуи нынче пропагандируют на полном серьезе? [4] Потребность в систематизации множества таких фактов в истории всех государств рано или поздно породит своего Ф. Броделя...

ческих элементов всех политических доктрин, концепций и программ. Такого знания не существует. Классические, романтические и пост-классические идеологии лишь в отрицательном смысле определяют то, каким будет вложенное в каждую из них содержание, как используются результаты осмысления эмпирии и какой последняя видится людям, участвующим в политических процессах. Следовательно, познание реальности на основе каждой из указанных идеологий (на уровне интересов, чувств и символов) остается дискуссионным [5].

Таковы главные итоги моих предшествующих исследований в области ПК. Что могут дать аналитические дисциплины для ее уточнения, конкретизации и развития? Для ответа на вопрос я написал две книги. В первой из них обобщил некоторые результаты и контекст аналитических исследований в области философии, экономической теории, социологии, политологии, права, историографии, во второй разработал ключевые политические концепты – от свободы и политики до республики и пределов толерантности [14, 36]. В этой статье дам краткую аннотацию основных результатов первой и второй книг.

Базовые термины. Существуют разные понимания концептов. В философии науки под *концептом* понимается акт схватывания смыслов вещи (проблемы) в единстве речевого высказывания. Концепт включает следующие параметры: полнота смысла выражения в целостном процессе произнесения; субъектность, смыслоразделительная функция и смысловое единство речи; в отличие от понятия концепт есть продукт возвышенного ума (духа), который способен творчески воспроизводить и собирать смыслы; концепт предельно субъектен и предполагает другого субъекта (слушателя, читателя), актуализируя смыслы в ответах на вопросы и рождает диспут; память и воображение; направленность на понимание здесь и теперь; синтез способностей души: как акт памяти концепт ориентирован в прошлое, как акт воображения – в будущее, как акт суждения – в настоящее [33, с. 306–307].

В последнее десятилетие концептология (сходные термины – концептуализм, концептивизм) используется для анализа общих проблем социо- и культурологии [3, 43, 42] и рефлексии о будущем гуманитарных наук [49, с. 52–65]. Для меня особое значение имеет историко-концептологический метод. Он разработан Д.Б. Расселом для анализа физического, ментального и духовного насилия и базируется на изучении прямого, непосредственного и экзистенциального зла в христианстве и других религиях. Этот метод противопоставляет сравнительному религиоведению, теории архетипов Юнга, феноменологии и структурализму. Для обобщения используется материал социологии и истории идей: «История концептов имеет двойственную цель: объяснить развитие концептов и понять сами концепты. Этот метод предполагает реальность и важность самих по себе концептов, поскольку не события беспокоят умы людей, но суждения об этих событиях. История концептов подобна традиционной истории идей, но отличается от нее по двум пунктам. Во-первых, история концептов опирается на социальную историю... Во-вторых, история концептов стремится к сочетанию «высшего» и «низшего» уровней мышления, теологии и философии, мифа и искусства, результатов сознательной и бессознательной деятельности... Концепт отличается от идеи тем, что он 1) имеет более широкое социальное и культурное основание и 2) содержит в себе не только рациональный, но и более глубокие психологические уровни» [39, с. 50–51].

Концепт не метафизичен, не объективен и не субстанциален. Его восприятие обусловлено психологическими и социальными установками наблюдателя. Концепт – это то, что думали о нем люди. Он заключается в традиции представлений, получившей общественное признание во время их высказывания или позже. Традиция концепта включает: верность образу; развитие, усложнение и дифференциация во времени; большое множество идей; центральная идея; постижение центральной идеи путем показа того, что традиция целиком или частично не соответствует непосредственному восприятию тех или иных концептов.

Христианство – наиболее яркий пример истории концептов: «Истина христианства будет лучше всего раскрыта не исследованием его источников, а скорее наблюдением его развития в традиции... Персонафикация зла получила наиболее полное развитие в

иудео-христианской мысли... Этот метод признает важность социальной среды для формирования концепта, но самому концепту уделяет большее внимание, чем социуму» [39, с. 60–63]. История концептов обеспечивает: наилучшее из возможных определений зла; представление о концепте зла изнутри человеческой психологии; демонстрацию процесса развития мышления о зле; интеграцию религиозно-философских формул зла с мифологией, искусством и поэзией; связь с исторической социологией знания, глубинной психологией, феноменологией и традиционной историей идей; понимание проблемы зла и страдания [39, с. 65].

Эти замечания не исчерпывают проблемы историко-концептологического метода. Но в соответствии с темой сделаю следующую оговорку: физическое, политическое, ментальное и духовное насилие (которое воплощается во многих формах, включая политику) было и остается злом, едва оно выходит за рамки уголовно-правовых санкций. Историко-концептологический метод базируется на тщательном изучении истории и современной формы христианства. Поэтому религиозно-идеологическое насилие и манипуляция входят в предмет исследования. Этим объясняется отбор теорий, которые способствуют движению в этом направлении.

Теперь скажу о термине *политическая философия*. Вместо политической философии я мог бы использовать термин *теория* по причине распространенности представления о совпадении политической теории с политической философией. Я предпочитаю термин *философия* для акцентирования интереса к нормативной мысли. Выражение *политическая теория* означает не только нормативную, но и эмпирическую мысль, которая стремится объяснить, а не оценивать любые явления. Политическая философия безоговорочно высказывает оценки на основе принятого метода исследования. Но отсюда не вытекает методологический пуризм. Наоборот, круг поставленных проблем широк. Поэтому вопрос о возможностях определенной сферы знания не менее значим для нормативных целей, нежели вопрос о реальном состоянии дел в данной сфере. Я думаю, политическая философия не должна замыкаться в узкой группе специалистов, которые созерцают или изучают конкретные сферы и ценности. Поэтому описываю вклад разных научных дисциплин (аналитической философии, экономической теории, социологии, политологии, правоведения, историографии) в политическую философию.

Если речь идет о *политической философии*, то ее цель состоит в определении типов политических институтов, которые необходимы для эффективного функционирования и динамики данного общества. Но в обычных обстоятельствах такие институты несвободны от многообразной социокультурной детерминации. Следовательно, политическая философия не обязана обеспечивать индивидов знанием о том, как они должны вести себя в несовершенном мире. В нем не было, нет и не будет идеальных институтов. Лица, стоящие у кормила власти, всегда используют политические институты в своих интересах. Теория не содержит указаний, которыми индивиды могут руководствоваться при решении проблемы политических обязанностей.

К тому же существует узкое и широкое понимание политических институтов. В первом случае в их состав входит избирательная система, парламент, система отбора лиц в институты исполнительной власти и т.д. Во втором случае в состав политических институтов входят все правовые, экономические и культурные институты, возникшие в результате политической деятельности. Я буду руководствоваться широким смыслом термина. Отсюда вытекает, что политическая философия изучает различные политические процедуры и социальные системы, для формирования которых используется политика. Предмет политической философии – множество институтов, которые создают «базисную социальную структуру» (если применить понятие Д. Ролза).

Теперь несколько слов об *аналитической философии*. Уже говорилось, что на протяжении последних 20–30-ти лет политическая философия стала главным предметом интереса аналитической философии. Правда, такой статус у нее уже был в XIX в., хотя в первой половине XX в. она его потеряла. Я уделяю преимущественное внимание трудам, которые появились после 1970 г. и еще не вошли в научный и политический оборот России. Просто сообщить о них коллегам (слушателям и читателям) – попутная, но важная

задача. Разумеется, для обсуждения новейших концепций требуется комментарий ранее опубликованной литературы. Но эту задачу я реализую лишь в той степени, в которой она необходима для понимания современной ситуации в политической философии.

В неаналитической традиции трудно установить современность тех или иных концепций. Неаналитическая традиция тесно связана с фигурами прошлого, и потому присутствие философского музея восковых фигур здесь ощущается на каждом шагу. Например, современный постмодернизм (особенно его французский вариант) нельзя понять без учета наследия Ф. Ницше. Постмодернисты считают его пророком, предвосхитившим указанную интеллектуальную моду. То же самое можно сказать о других фигурах, которые пока не спрятаны в запасники музея.

Наконец, политической философией занимаются представители разных научных дисциплин, ссылаясь при этом на труды, принадлежащие к разным сферам знания. В любом случае происходит концентрация на междисциплинарных проблемах. Однако дисциплинарные различия создают множество трудностей. К сожалению, здесь не место их обсуждать. Остается только надеяться на то, что коллеги заметят междисциплинарную связь политической концептологии с аналитической политической философией. По крайней мере, узнают о разных направлениях современной политической философии. А специалисты смогут ориентироваться, что происходит в других сферах знания.

Возрождение аналитической политической философии. В СССР не было политической философии. Ситуация начала меняться в 1990-е гг., но категории и объяснительные схемы исторического материализма по-прежнему владеют умами. Эта тенденция обусловлена множеством факторов, в том числе особенностями российского логического менталитета: многозначность и отказ от требования непротиворечивости при описании действительности; оперирование не понятиями и высказываниями, а объектами, не имеющими логического статуса [46, с. 8–9, 117; 13, с. 148–153]. Для полемики с данной тенденцией целесообразно использовать аналитическую политическую философию, которая базируется на противоположных посылах.

В частности, методологический выбор возникающей отечественной политической философии пока еще задан марксизмом, неомарксизмом, экзистенциализмом, ницшеанством, феноменологией, структурализмом и постмодернизмом, сложившихся в ходе критики Просвещения.

Альтернатива и дилемма

В отличие от указанных направлений мысли и практики аналитическая философия развивает главные послышки Просвещения: разрушение аристотелевского и средневекового образа мира; переосмысление природы знания и создание новой концепции знания; универсальный процесс *расколдовывания мира* (М. Вебер); отрицание всякого религиозного и морального смысла мира; создание различных способов обоснования ценностей (мораль, разум, чувство, произвол). И хотя каждое обоснование спорно, социокультурные преобразования последних трехсот лет осуществлялись на этой основе.

Аналитическая философия выдвигает идею сущностной спорности всей системы понятий социальных наук, ценностей и мировоззрений. Попутно она отвергает всю гегелевскую традицию социально-философского анализа, в том числе идею диалектики как универсального принципа познания морали и политики. Эта идея в большей или меньшей степени используется в различных вариантах отечественного и европейского постгегельянства.

В первой книге я детально описал политическое содержание неомарксизма, экзистенциализма, антигуманизма и постмодернизма. Показал, что неомарксизм не является критичным, поскольку усматривает революционную способность только у тех, кто с ним согласен. Например, идея Ю. Хабермаса – идеальная коммуникация должна служить достижению консенсуса – есть рафинированное обоснование экономического угнетения и политического насилия.

Экзистенциализм онтологизирует свободу, ограничивает разум и оправдывает индивидуальный и групповой произвол. Характерно, что многие сторонники экзистенциализма оправдывали сталинизм, фашизм, колониализм. Из экзистенциализма невозможно вывести конструктивную концепцию политики.

Антигуманизм подорвал философский и политический статус субъекта, отбросил тотализирующие теории, понятия свободы выбора, индивидуальной и групповой аутентичности, показал случайность и произвол любой связи знака и значения. Разработал также принципы анализа политики: современный разум неотделим от институтов надзора; борьба за власть – основание всех социальных и политических институтов и дискурсов; социальная и политическая теория должна быть локальной и региональной практикой. Критика религиозного и светского гуманизма – продуктивный момент данного направления современной философии. Хотя споры по этому вопросу продолжаются.

Постмодернизм полагает критику легитимности современного разума следствием политической легитимизации современности. В политическом дискурсе воплощено тоталитарное господство над разнообразием. Разработана концепция мышления как множества различий и принцип деконструкции. Показано также, что современное метафизическое и политическое мышление есть множество иерархий насилия, для изменения которого культивируется внутренняя и внешняя критика. Но в постмодернизме тоже нет конструктивной концепции политики. Результаты постмодернистской критики не выходят за рамки главных направлений постпросвещенческой мысли. Позиция скептического наблюдателя равнозначна признанию *status quo*.

Все указанные тенденции можно обнаружить в советской и современной российской философии и социальных науках. Однако ни марксизм, ни экзистенциализм, ни постмодернизм не в состоянии осознать главную дилемму современности: участие в политике по-прежнему необходимо, но успех такого участия все более сомнителен.

Аналитическая пропозиция

АФ предлагает другую стратегию разработки проблем политической теории и практики – синтез философских, экономических, социологических, политологических, правовых и исторических аспектов исследования для решения данной дилеммы.

Философский анализ базируется на: отбрасывании социогуманитарного знания в той степени, в которой на его предмет, структуру и проблемы повлияли Руссо, Гердер, Гегель, Маркс, Кьеркегор, Ницше (и подобные им мыслители других стран); отрицании всех стилей философской мысли, которые сложились под влиянием религии, политики, экономики, культуры и медицины. Аналитическая политическая философия – это нормативное мышление о социальных и политических институтах, необходимых для политической деятельности, а также систематизация когнитивных и социокультурных барьеров критики и преобразования социально-политических отношений и институтов.

В первой половине XX в. аналитическая философия не занималась проблемами политики. Это объясняется квалификацией ценностей как ненаучной проблемы и определением фактов как предмета эмпирических дисциплин, а не философии. В 1960-е гг. начинается применение методов и концепций аналитической философии для анализа политики. Формулируются три задачи: анализ политических воплощений ценностей свободы, равенства и демократии; изучение взаимосвязи философии и экономики; познание корреляций комплексов ценностей с политическими институтами. В начале 1970-х гг. Д. Ролз разработал теорию справедливости для обоснования универсальных политических ценностей современного общества и связал ее с методом *рефлексивного равновесия*. Это – стратегия обоснования нормативно-оценочного мышления в целом для установления принципов справедливой организации общества. Политические институты должны соответствовать принципам справедливости.

Анализ ценностей есть поиск правильной политической позиции и не сводится к критике культуры. Политическая позиция базируется на методах рефлексивного равновесия

и контракта. Если шансы пользы и успеха неизвестны, то индивидуальный выбор консервативен независимо от социальных структур. Однако индивидуальная и социальная польза (материальное благосостояние, социальная карьера, престиж и т.п.) не оправдывают манипуляцию любым аспектом свободы;

Эти выводы Ролза подвергнуты критике теоретиками рыночной экономики, феминизма, коммунитаризма, анархо-капитализма. В итоге критики сформулирован вывод о невозможности реализации справедливости по ряду причин: недоступность информации; раздел современного мира на государства, включенные в международные сети торговли, права и управления; гендерное неравенство; разделение публичной и приватной сфер; ложность идеалов «свободы от ценностей» и автономного индивида; отсутствие конкретно-социологической информации о всех фактах несправедливости; неисторичность, нереалистичность и тоталитарные тенденции теории справедливости Д. Ролза. Одновременно высказаны продуктивные идеи: все государства аморальны, поскольку налаживают налоги, применяют физическое насилие и пользуются монополией на легитимное применение силы; государство как политический институт не является гарантом права и справедливости; свобода выбора – это ниспровержение всех государств, кроме минимального; его задачи – защита граждан от насилия, воровства и мошенничества; политика должна опираться на ценности локальных обществ, а не государств; политическая теория должна разрабатываться на основе множества социологических теорий.

Новейшая аналитическая политическая теория (1980–2000-е гг.) – это реакция на теорию справедливости. Главный предмет спора – роль контракта в установлении справедливости. В зависимости от его оценки контрактализм разделен на экономический и политический. Экономический сформулировал следующие положения о природе контракта: обоюдная польза сторон, интересы и убеждения которых сформировались до контракта; взаимные уступки для выигрыша обеих сторон; исключение обмена, при котором одна сторона влияет на другую. Политический контрактализм базируется на других посылах: контракт обязателен для сторон; есть следствие обсуждения общих интересов; способен устоять в дискуссии; предполагает одобрение всего (или большинства) общества. Сформулированы также общие выводы: в политике интеллект значим больше, чем в экономике; наиболее предпочтителен социальный порядок, который избран в результате нейтрального диалога – ни один индивид и концепция блага не считаются хуже остальных.

Главные сферы исследования аналитической политической теории – политическое благо и политический выбор. Теория блага есть комплекс объективных требований, которым должны удовлетворять политические ценности. Теория выбора – это принципы классификации подходов к установлению политических институтов. Главные послышки теорий политического блага и политического выбора – универсальный персонализм и ценностный солипсизм. Политическое бытие – это конфликт политических институтов и индивидов. Персонализм – это принцип, согласно которому благо и зло людей зависят от политических институтов. Персонализм отрицает доминирование общих интересов и политических институтов (народов, обществ, государств и культур) над индивидуальными интересами. Судьбы людей не должны быть связанными с бытием государств и других политических институтов. Политические ценности не зависят от критериев оценки. Институты должны соответствовать благу индивидов, а не наоборот. Равенство – главная ценность современности. Смысл политических институтов определяется их ценностью для индивидов. Отсюда вытекают следствия: политические институты не имеют индивидуального смысла; социальные привилегии индивидов не являются политической нормой; государство не есть политическое благо; политическое благо – это применение в политике принципа равенства.

Согласно принципу нормативно-оценочного солипсизма, любая ценность может быть главной политической ценностью и критерием политической оценки. Существуют вне-социальные (благосостояние, счастье, польза, негативная и позитивная свобода), социальные (культурная гармония, социальный порядок, политическая стабильность, правопорядок) и промежуточные (активное и пассивное равенство) ценности. Внесоциальные

ценности (польза, негативная свобода, личная автономия, благосостояние и пассивное равенство) есть главные политические блага, критерии политической оценки и основание политических дискуссий. Демократия, правопорядок и т.д. являются ценностями лишь в той мере, в которой культивируют внесоциальные ценности.

Отсюда вытекают важные политические следствия: свойства изолированного индивида – главный критерий политических ценностей; изоляция индивидов – социальная и политическая норма; политика – это процесс доказательства большей ценности политических решений по сравнению с бытием множества индивидов; если таких доказательств нет, политика превращается в сферу абсурда; социальные и промежуточные ценности надо отделить от государства и других политических институтов.

Для описания отношения между политическим благом и политическим выбором аналитическая политическая теория ввела различие консеквенциализма и деонтологизма. Консеквенциализм полагает возможным и необходимым применение репрессий для обеспечения свободы. Деонтологизм считает, что обеспечение свободы может и должно обходиться без репрессий. Любая ценность может быть реализована с помощью консеквенциалистской и деонтологической стратегии. При анализе политических институтов надо учитывать различие институционального обеспечения и уважения ценностей. Государство и другие политические институты обязаны соблюдать ценности в первом и втором смысле слова. Однако сложился и развивается конфликт данных стратегий. Он не преодолен ни в одном государстве мира. При функционировании государства эффективное обеспечение ценностей всегда связано с нарушением множества подзаконных актов. Поэтому административно-распорядительная деятельность государства тоже есть сфера абсурда.

Консеквенциализм и деонтологизм используются также для классификации политических теорий современности. Политический выбор может определяться как достижение определенных ценностей и как решение, независимое от них. Это различие – основа теорий политического блага и политического выбора. Политическое благо есть решение субъекта о выборе определенной ценности в пространственно-временных обстоятельствах для ее практического воплощения. Однако консеквенциализм не выработал теорию соотношения средств и целей применительно к данному месту и времени и отрицает значение ценностей в политическом бытии. Деонтологизм не снимает ответственности с человека за любой выбор. Под этим углом зрения можно рассматривать все политические взгляды, доктрины, государства и институты.

Проблема реализации выбора является центральной для аналитической *экономической теории* (далее АЭТ), которая разрабатывается в последние десятилетия и переосмысливает традиционную концепцию человеческих желаний [31]. АЭТ дает новую формулировку понятий «привлекательности (аттракторов)», «оптимальности», «общего блага», «политической конкуренции», «демократии». Комплекс данных понятий позволяет описать возможности реализации выбора в разных социальных и политических системах, синтезировать результаты философского и экономического анализа политики и отвергнуть либеральную концепцию индивидуального выбора.

В частности, понятие оптимальности Парето базируется на сравнении состояний мира и формулировке социальных и этических норм на основе консеквенциализма, персонализма и индивидуального выбора. Однако критерий Парето бесполезен при оценке практической политики. Существует два способа решения этой проблемы: определение оптимальности как положения вещей, которое не нуждается в улучшениях; ограничение оптимальности выбором основных правил социальной, экономической и политической игры. На этой основе возникла институциональная компаративистика как альтернатива актуальным формам рынка и политики.

Реализация выбора предполагает постоянство этических норм, дистанцию между целями и предметами выбора, отрицание этического идеализма. В результате анализа данных проблем сформулированы понятия горизонтальной справедливости и несправедливости. Все существующие системы государственных налогов и налоговой политики исключают равенство и справедливость. Политические действия/программы/институты функциони-

руют на основе индивидуального выбора и ведут к нежелательным последствиям. Поэтому все политические решения не являются лучшими из возможных. Политика – это лавка старьевщика, для изучения которой разработана *теория подержанных вещей*.

Рынок не может служить критерием истинности социальных теорий. Политические и экономические институты развивают социальный паразитизм. Рынок базируется на традиции мышления, для которой главной является категория явного выбора. Тем самым рынок смешивает вкусы, желания, выборы и ценности. Функционирование рынка базируется на недоказанной посылке: в каждом его звене имеет место оптимальное сочетание противоположных склонностей. В результате действия индивидов освобождаются от этического контроля. Рынок культивирует этический нигилизм. В рыночном обществе ни один индивид не может максимально реализовать собственные ценности по причине аналогичных стремлений других индивидов. Польза не является универсальным правилом человеческого поведения. Если польза считается главной ценностью, большинство общества предпочитает стабильность, твердую власть, неравенство, несправедливость и мошенничество. При таких условиях общий выбор порождает множество непредвиденных последствий.

Современная экономика базируется на постулате экономии на добродетели. Он вытекает из двух принципов: люди никогда не поступают в соответствии с интересами общества; частный интерес – главный мотив человеческого действия. В результате демократические институты не решают проблему «принципал–агент». Для ее решения надо отбросить все концепции общего блага как независимого от интересов граждан, но производного от государственных интересов. Политические институты государства обходят эту проблему, поскольку равновесие и оптимальность рынка согласовать невозможно. В результате возникает трагедия общих благ. Неэффективность рынка – это бесконечное число версий дилеммы заключенного. Нормативные соображения в пользу рынка при анализе проблемы общего блага не имеют смысла. Рациональность индивидуальных действий в пользу общего блага при господстве рынка всегда проблематична.

Указанные правила и закономерности отражаются в политике. Претензии всех правительств на выражение общего блага есть просвещенный деспотизм. Он всегда противостоит индивидуальным мотивациям и социальным институтам. При демократии роль правительства выполняют политические институты, которые отвергают этические нормы при принятии решений. В результате недостатки рынка отражаются в недостатках государственной политики. Общее благо недостижимо ни посредством рынка, ни с помощью государства.

Политическая конкуренция при демократии – это комплекс следующих свойств: связь общего выбора с политической формой; модель среднего избирателя базируется на постулате: если позиции избирателей соответствуют одному спектру политических взглядов, то политическая конкуренция двух (и более) партий дает результаты, близкие к центру данного спектра; однако политическая конкуренция вынуждает партии двигаться к идеалу среднего избирателя; если результаты выборов соответствуют модели среднего избирателя, они не оптимальны; партии обычно отказываются от программных целей; в итоге возникает постоянная политическая нестабильность.

Демократия – это запрограммированная инерция политических процессов и институтов. Выборы порождают проблему нестабильного большинства. Нестабильность – следствие политических процедур демократии, при которых избиратели голосуют за бесполезные и вредные для общества решения. Принцип большинства и ссылка на общие интересы населения в избирательных кампаниях потеряли смысл. Демократия не решает проблему общего блага. Поэтому любое вмешательство государства в рыночные процессы дискуссионно. При любом вмешательстве государства в рынок обостряется проблема реализации выбора. Если государство вырабатывает и реализует экономическую политику, все решения в данной сфере надо анализировать с помощью описательной, а не нормативной модели политики.

Теория общего блага не дает адекватного описания обязанностей правительства. Альтернативная теория государства предполагает описание главных и побочных аспектов

неэффективности правительств и аппаратов управления. В настоящее время в экономике используется негероическая теория человеческого поведения. Она стала элементом экономического дискурса и подменяет описание оценкой человеческого поведения. Следовательно, постулаты и выводы либеральной экономической теории не выполняют дескриптивной функции. А наличные социальные и политические институты воплощают идею о худшем из возможных миров.

Для исследования этого мира применяются *социологические* методы [25]. В частности, сравнительный анализ концепций Э. Дюркгейма и М. Вебера позволяет сделать общие выводы: концепция Дюркгейма несвободна от ряда недостатков. Главные из них относятся к проблемам политических свойств, отношению морали и государства, отношению социальной структуры и морали. На деле вторичные социальные группы есть множество клик, свободных от обязанностей перед государством. Их существование не является необходимым условием государства. У Дюркгейма нет строгого определения критериев политического общества. Цели государства невозможно вывести из знания о том, чем оно реально занимается. Количественный и качественный рост государственных функций порождает множество абсурдных ситуаций. Функционирование государства порождает проблему классификации видов политического абсурда. Сильное государство не нужно для развития индивидуальной морали. Наоборот, стойкость индивидуальной морали проверяется отсутствием государственной поддержки. Без социологических исследований трудно понять, оценить и улучшить социальную мораль.

С другой стороны, Вебер пренебрегает различием конструктивной и деструктивной харизмы. Смешивает политическую инновацию и стагнацию с харизмой и бюрократией. Не дает строгого определения политической инновации. Бюрократизация характерна не только для социалистических (как считал Вебер), но и для капиталистических стран. Политики не всегда стремятся, а бюрократия не всегда сопротивляется социальным изменениям. Нет этически нейтральных фактов и успешно действующих менеджеров.

И все же Дюркгейм и Вебер поставили один вопрос: могут ли социологические методы и информация служить основанием выбора социальных и политических альтернатив? Дюркгейм отвечал на него положительно, Вебер – отрицательно. Если стоять на почве фактов, то социальные изменения XX в. (от революций до реформ) были делом лиц, в наименьшей степени способных их осуществить. Для предотвращения этой тенденции в первой трети XX в. в некоторых странах начало складываться взаимодействие социальных реформаторов и политиков с социологией и политической философией. Политическая философия выполняет функцию неявных посылок – принципов и постулатов философской аргументации. В этом контексте поставлены проблемы соотношения благ и социального контекста, социальности и нейтральности, аутентичного общества, тенденций и оценок. Процесс их изучения в 1980–90-е гг. показал, что методологический индивидуализм пренебрегает фоновыми убеждениями и практиками. Взаимопонимание – свойство общества, а не его отдельных членов. Социальные блага несводимы к индивидуальным благам. Трактовка социальных благ как индивидуальных фиксирует их каузальную и логическую зависимость от социального контекста.

Согласно либеральному шаблону, политические институты свободны от детерминации конкурирующими сторонами, а идеал нейтральности государства воплощает определенные ценности. Такой подход порождает проблемы, которые не может решить либеральное государство. Нейтральность воплощает конфликт социальности с мерой ее воплощения в политических институтах. Чувство социальной принадлежности, тождество индивида с обществом и социальной ролью – случайные характеристики индивида. Индивид обладает разными идентичностями при достижении конкретных целей в пространственно-временных обстоятельствах, от которых зависит чувство социальной принадлежности. Если оно конституирует идентичность, различие случайных и необходимых свойств исчезает. Поэтому следует исходить из конфликта чувств социальной и государственной принадлежности.

Аутентичное общество – это мера независимости граждан от государства и воспроизводство общины на уровне политической рефлексии. Для достойной жизни надо

принимать участие в делах общества, а не государства. Социальные изменения, которые осуществляются недовольными индивидами, одновременно усиливают и уменьшают социальные чувства остальных членов общества. Общие цели и ценности возникают только в аутентичном обществе. Однако его бытие должно быть доказано методами, более достоверными по сравнению с психологией.

При выборе политических решений/программ/ценностей неявные послышки обычно не являются предметом эмпирических исследований. Это порождает бесконечную дискуссию о специфике современного общества, в которой смешиваются дескриптивные и нормативные аспекты поведения людей. Для преодоления данной дискуссии надо учитывать специфику суждений о тенденциях. Число факторов изменения социальных тенденций бесконечно. В политике изменение суждений о тенденциях есть следствие изменения индивидуальных убеждений для приспособления к изменившимся обстоятельствам. Эти изменения выражаются в политических оценках, взглядах, теориях и аргументах. Истинность суждений о тенденциях всегда проблематична. Публичный аргумент от тенденции может быть началом ее изменения и распада. Открытие тенденции нередко меняет политические убеждения. Строгой методики анализа таких изменений не существует.

Таким образом, индивидуальный выбор не является основанием социальных ценностей, а социальные и политические институты не воплощают данный выбор. Такой выбор невозможно реализовать на практике. Требуется пересмотр принципов справедливости и суверенитета, сложившихся в Новое время и до сих пор легитимизирующих государственный произвол.

Аналитическая *политическая наука* изучает распределение власти и отношение между намерениями властвующих и социальными последствиями, к которым они привели [18]. Намерения закрепляются в политических структурах и обретают самостоятельную жизнь, ограничивая другие способы осуществления власти. Социальные и политические структуры – продукты множества случайных следствий деятельности множества субъектов. Этим определяется главная проблема АПН: как человеческие действия воплощаются в жизнь с помощью структур, в которых реализованы предшествующие уклады социальных сил? При ответе на вопрос надо учитывать феномен шаткости демократии. Он выражается в невежественности избирателей, безответственности элит, недостатках политического рынка и несоответствии модели взаимных услуг реальной политике. Большинство людей не выполняет функцию гражданина. Отказ от участия в выборах – наиболее рациональный способ индивидуального поведения. Демократия полагает нормой незнание избирателей. Избиратели руководствуются чувствами, а не разумом. Поэтому институт выборов нерационален и потерял смысл. При демократии существует безответственное осуществление власти политическими элитами. Циклы внутренней политики определяются воспроизводством больших структур на разных уровнях власти. В этих структурах сконцентрирован выбор группы лиц и организаций, власть которых не зависит от демократических процедур. Поэтому диспропорция (а не равновесие) власти – универсальная закономерность демократии. Она усиливается структурной властью среднего избирателя и отношением между центром и периферией внутри страны и на международной арене. В результате демократия воспроизводит колонизацию внутри страны и за рубежом.

Демократический политический выбор есть иллюзия, которая базируется на недознанных послышках: партии предлагают гражданам действительный социальный и политический выбор; каждая партия выполняет программные и избирательные обещания. Однако движение партий к центру (при двух- и многопартийной системе) показывает, что они не предлагают гражданам никакого выбора. Ни одна партия не преодолела рационального незнания избирателей и даже не стремится к этому. Возникла монополия партий на решение определенных социальных проблем. Но после победы на выборах партии не выполняют своих обещаний. Политическое участие характерно для парламентариев и политических элит, а не для граждан.

Для устранения этих явлений политика должна приобрести совещательный, а не обязательный характер. Политика как сфера свободной публичной критики предполагает независимость населения от групп интересов и политических партий. Но механизмов та-

кой независимости не существует. Электоральные кампании отличаются случайностью и произволом. Принцип большинства ведет к порочному кругу и исключает общий выбор. Способы решения этого парадокса (процедура голосования, последовательность индивидуальных политических выборов, структура политических институтов) уменьшают, но не исключают вероятность порочного круга.

Реализация политического выбора предполагает согласие граждан по вопросам единства нации, общеобязательности политического выбора и правил политического дискурса и отражения в политическом выборе индивидуальных выборов. Такое согласие в принципе невозможно, поскольку оно связано с унификацией мнений по вопросам, относительно каждого из которых существуют конкурирующие теории. А политические институты демократии не отражают индивидуальные выборы. Отсюда вытекает *противоположность* намерений и следствий политических действий при демократии. Она не в состоянии преодолеть влияние власти в организациях на достижение определенных политических результатов, бюрократизацию организационных структур, иллюзию доверенного исполнителя, институциональные интересы и бюрократическую модель вневедомственных соглашений. Логика организационных структур противоречит демократическим институтам. Не менее значимо вмешательство государства в экономику по следующим причинам: рынок не дает необходимого количества социальных благ и порождает негативные результаты; различного отношения граждан к экономическому и политическому выбору; рыночного распределения как результата распределения власти. В конечном счете любое вмешательство блокирует социальное равенство. Связь экономики и политики – главная причина авторитарных социальных тенденций. Экономика и политика – различные сферы эксплуатации.

Демократия воплощает надежду на смягчение экономической эксплуатации и политического угнетения путем регулярной смены правительств и парламентов. Социализм воплощает надежду на справедливое распределение доходов и богатства. В XX в. обе надежды рухнули. Носителями неравенства при социализме оказались лица и группы, политически ответственные за обеспечение равенства. А нормативная теория демократии не учитывает случайный социально-исторический характер прав и свобод. Для развития дескриптивной теории демократии надо соединить критику теории прав человека с критикой конкретных обществ и социальных ситуаций и отбросить любые варианты авторитаризма. Этот политический строй соединяет свойства экономической эксплуатации и политического угнетения под маской «развития экономики».

Для противодействия авторитаризму следует отвергнуть идею и процедуры социального и политического консенсуса. Реальные демократии воплощают политический торг – раздела добычи и трофеев между старыми и новыми элитами и кликами. Политика способствует трансляции прежних элит и клик в новые условия. Консенсус возможен только при решении проблемы пределов политики. Для ее анализа сформулировано понятие конструктивного безумия. Оно означает преодолимость всех барьеров, всеобщность возможного мира и легитимизацию экономических и политических кризисов и революций. Эти социальные феномены открывают новые направления социальных изменений и потому не являются абсолютным злом.

Нормативное политическое знание включает легитимизацию, критику и делегитимизацию всех политических фактов, тенденций и систем. Эти цели частично реализуются в *аналитическом правоведении и аналитической философии права* [14]. Оба направления изучают природу и легитимность государства как источника права, а также конкурирующие концепции природы права и юридические аргументы при выборе, интерпретации и применении законов. Выводы современных концепций политического реализма, экономического, критического и феминистского анализа права состоят в следующем: уголовное судопроизводство и конституционное право неэффективны; гражданское судопроизводство зависит от материальных интересов индивидов и групп; установленные и фактически исполняемые законы отождествляются; невозможно строго определить цель, эффективность и политические последствия любого закона и законодательства в целом; на процессы применения права влияют лица, группы и организации; правовой формализм

невозможно воплотить в социальную жизнь и юридическую практику; юристы смешивают правовую идеологию и социальную реальность; юридические дискуссии не решили ни одной социальной и политической проблемы; определение границ свободы порождает юридическую казуистику; любой закон обладает одновременно положительным и отрицательным политическим и социальным содержанием; чем больше государство и политика довлеют над правом, тем ниже его эффективность; правовое регулирование социальных отношений неэффективно; перспективы юридического регулирования социальных отношений зависят от меры противостояния права государству и политике.

Интересные результаты получены в *истории политической мысли*. Здесь сложилась парадоксальная ситуация: историки скептически оценивают значение исторических исследований для современной политической мысли, но вносят важный вклад в анализ классических проблем ПФ; философы используют классические тексты для решения проблем современного общества, но полагают невозможным освобождение политической мысли от детерминации историей культуры. Позитивисты высоко оценивали значение ИПМ для анализа современности. Аналитические историки в 1960-е гг. начали обсуждение вопроса: действительно ли классические тексты политической мысли бесполезны при решении сегодняшних проблем?

В результате дискуссии сформулированы методологически важные положения. Главная проблема традиционной политической мысли – распределение и производство благ. В XX в. решением этой проблемы стали заниматься правительства. Политическая мысль оторвалась от политической практики, а экономическая вошла в альянс с правительствами. Но критика утилитаризма привела к отказу от интерессубъективного сравнения пользы при создании теории человеческого поведения. Проблема человеческого страдания была исключена из поля зрения экономической теории, а трудовая теория стоимости заменена понятием справедливого обмена. Современная экономика базируется на равенстве как главной норме социальной морали (принцип Парето). Эта норма тождественна принципу самосохранения, но не является аксиологически нейтральной.

На протяжении первой половины XX в. в социальных науках сложилось две тенденции: оценки не являются продуктом рационального мышления; граждане должны принимать решения о моральных основаниях политики. Эти тенденции доминировали в ИПМ первой половины XX в. Классические произведения рассматривались как способ передачи гражданам комплекса «вечных ценностей», на которые надо опираться при выборе. Одновременно в период господства позитивизма сложилось убеждение в истинности разделения фактов и ценностей и объективности ПН. Большинство политологов и политических философов отвергают вывод о ложности политической теории. Но поскольку проблема социальных ценностей неразрешима в рамках индивидуального выбора, статус ПН остается неопределенным.

АПФ определяет философскую рефлексию как активность, которая не отличается от других действий исторических субъектов. Классические тексты – это социально-исторические действия. Корпус классических текстов ИПМ образует наследство общества и материал, без овладения которым невозможно объяснение и понимание. В его состав входят *языки, стереотипы и парадигмы*, которые надо извлечь из забвения. Традиционная ИПМ считает, что из классических текстов следует извлекать политические ценности. Критика традиционной ИПМ идет в двух направлениях: использование результатов АПФ для квалификации ИПМ как элемента историографии; неопределенность и противоречивость современных политических теорий объясняются на основе исторических источников. В этом контексте дихотомия позитивной и негативной свободы теоретически оправданна, но на практике негативная свобода воплощает форму правления, которая отвергает элементарные права индивидов. Из классических текстов извлекаются три основных категории: ответственность индивида; понятие общества как непредвиденного следствия человеческих действий; доверие как основа нормативно-оценочных систем и общественных отношений. Эти категории обладают описательным и нормативным смыслом одновременно.

С учетом данных выводов изучается контекст политической мысли и формулируется идея множества историй. У политических понятий нет строго определенного и постоян-

ного пространственно-временного и социального смысла. Нет пока и удовлетворительного объяснения причин обращения философии к историческим исследованиям. По крайней мере, оно должно учитывать общее положение: не существует социального эквивалента индивидуальной пользы памяти. Способ функционирования социальных институтов скрывает историю определенных идей. Ее реконструкция необходима для понимания непонятных обычаев и убеждений. История идей связана с социальной, политической и лингвистической историей. Поэтому значение классических текстов ИПМ больше значения истории социальных и политических институтов. Проблема изменения контекстов становится центральной для политической философии. При ее изучении можно исходить из методологического кредо: государство не является постоянным, независимым и объективным бытием. Под таким углом зрения рассматриваются социально-политические изменения рубежа XX–XXI вв.

Промежуточные замечания

Я не исчерпал результаты аналитических исследований. Но нетрудно убедиться, что они предлагают определенную политическую теорию, которая включает анализ философско-мировоззренческих, экономических, социологических, политических, юридических и исторических измерений социального бытия. Проблема субординации данных результатов пока не является предметом исследования. Ограничусь общим вопросом: применимы ли эти результаты для анализа и оценки постсоветской реальности? Предварительный ответ тоже будет декларативным, поскольку каждый вывод должен быть проверен на основе эмпирического анализа философско-мировоззренческих, экономических, социальных, политических, юридических и историографических аспектов этой реальности. Покажу это лишь на одном примере.

Ранее говорилось, что связь экономики и политики – главная причина авторитарных тенденций, которые соединяют экономическую эксплуатацию с политическим угнетением под предлогом «развития экономики». А. Ослунд провел конкретное исследование посткоммунистической трансформации в 20 странах и сформулировал ряд эмпирически доказанных выводов: посткоммунистическая трансформация – это борьба сторонников рынка и рантье; последние поставили главной задачей переходного периода сохранить условия для извлечения ренты; исходные условия трансформации были различны в разных странах; степень развития демократии и гражданского общества перед падением коммунизма существенно влияет на процессы и результаты экономических реформ; падение объемов производства – статистическое заблуждение, поскольку официальная статистика всех стран не отражает рост неофициального сектора; объем производства в странах советского блока был завышен, поскольку в состав ВВП включалась деятельность и продукция военно-промышленного комплекса; радикальные реформы не снижают объемы производства; различие стран Центрально-Восточной Европы и СНГ объясняется сохранением рублевой зоны и государственной системы торговли в СНГ; бюджетная политика большинства постсоветских государств не сокращает государственные расходы; государственные доходы и налоги остаются на высоком уровне; масса приватизированных предприятий ниже 2/3 ВВП; рост социального неравенства и нищеты типичен для стран, проводящих половинчатые реформы; макроэкономическая нестабильность не вызывает больших волнений в обществе. В ходе трансформации выявилось три пути: реформаторы построили демократические государства с динамичной экономикой; рантье строят частичную демократию и приватизированную экономику, стимулируя извлечение ренты взамен темпов роста; противники реформы установили диктаторские режимы и контролируют экономику. В итоге рантье и диктаторы попали в ловушку экономической и политической нестабильности. К таким странам относится Россия [35, с. 27–29].

Анализ отношения между рантье и диктаторами в постсоветском пространстве показал: существует прямая связь между вмешательством государства в экономические процессы, коррупцией и размерами госаппарата. Госаппарат большинства постсоветских

стран контролирует государство и стимулирует рост преступности. Установленные правила выборов и финансирования избирательных кампаний влияют на формирование партий и другие политические процессы. Реформы деятельности правительств и государственной службы не сопровождаются контролем общества за деятельностью правительств. В итоге на постсоветском пространстве возник феномен выборной ловушки незавершенных реформ, который включает слабый общественный протест и войны. Население большинства стран постсоветского блока (за исключением Польши и частично Венгрии) пока не научилось контролировать государство [35, с. 506–574]⁴.

Таков конкретный смысл тезиса о связи экономики и политики как причине авторитарных тенденций постсоветских стран. Требуются аналогичные уточнения всех ранее приведенных положений на основе эмпирического анализа. Но в любом случае их эвристическое значение отвергать нельзя.

В частности, первое обсуждение перечисленных идей, проблем и выводов показало: коллеги старшего поколения прохладно относятся к АФ и по-прежнему считают марксизм-ленинизм *научной идеологией*, подходящей для обоснования текущих политических решений; коллеги младшего поколения рассматривают применение АФ к изучению постсоветской реальности как новую, идеологически неангажированную модель политической теории: «Барахтанье в оставшемся после марксизма море мифологем не сулит ничего нового, кроме методологического произвола и анархии. Аналитическая философия создает антологию не только нерешенных, но и незамеченных проблем демократического строя. Она формирует пространство в ситуации проблемной демократизации и формулирует принципы анализа современных постсоветских национальных государств» [40].

Я рад такой оценке и воспринимаю ее как стимул для дальнейшей работы. Аналитические дисциплины сформулировали проблемы, категории, понятия и принципы анализа философских, экономических, социологических, политологических, правовых и историкографических аспектов политического бытия и мышления. Этот инструментарий можно применять для оценки состояния всех перечисленных наук и политических трансформаций постсоветских стран. Синтез аналитических дисциплин дает возможность иначе взглянуть на духовно-политическую ситуацию в России и других странах СНГ и Восточной Европы, противопоставить ей другую структуру познавательных и политических проблем и извлечь нетривиальные следствия. Однако на быстрые изменения ситуации не стоит надеяться – традиции аналитической философии не существовало в нашей ойкумене ни до, ни после 1917 года.

На сколько лет или десятилетий затянется создание такой традиции? – ответить невозможно. Надо продолжать закладку фундамента, не надеясь на популярность и быстрый успех. Поэтому во второй книге я проанализировал вопрос: как работают методы АФ при анализе традиционных понятий и проблем политического языка⁵? В качестве лакмусовой бумаги взял типичный словарь. Его авторы пишут, что он адресован специалистам-политологам и широкому кругу читателей, содержит политическую лексику и фразеологию, отобранную и описанную с учетом современных социально-политических реалий [2, с. 3, в дальнейшем – Словарь]. Не исключено, что на фоне этого словаря прояснится специфика аналитического подхода к политике.

Политические концепты – «зачинающие понятия»⁶

Резюме понятий и проблем политической теории на основе аналитического подхода выглядит так.

Свобода воплощается в институтах поддержки гражданских прав и доблестей индивида. В любом случае решение проблемы свободы невозможно без опоры на множество

⁴ В своих работах по проблеме бюрократии я (в отличие от М. Вебера и его последователей) предлагал называть государственные аппараты социальными организмами-паразитами. А.Ослунд после конкретно-социологического анализа приходит к более радикальному выводу: они являются хищниками. См.: там же, [35, с. 513].

⁵ Этот вопрос мне поставил П.Н. Мирошниченко, и я его благодарю.

⁶ Метафора для обозначения концептов как «зачинающих понятий» принадлежит М. Эпштейну.

социальных теорий. Методологический и политический выбор определяется вопросом: почему при любых обстоятельствах государство ослабляет общество, не обеспечивает порядок и безопасность и становится дилетантом во всех вопросах социальной жизни?

Потому, что *политика* есть идеальный тип грязного дела. Квалификация государства как носителя суверенитета наносит вред обществу. На деле политика и управление государством есть *грязное анонимное дело*. При анализе этой проблемы надо обойти тупик фактуально-статистических измерений, который полагает неизменным всеобщий отказ от моральной ответственности. Контекст политической жизни есть объект моральной рефлексии и структурных изменений по мере создания мнимой потребности в *грязном анонимном деле*, которая кажется глобальной и вечной [24]. Возникает иллюзия: только в конфликте с политикой мораль обретает самостоятельное бытие и выполняет роль запрета или проблемы. Мораль была и остается динамичной силой политических изменений. Надо так определить политический дискурс, чтобы в нем фиксировались все аспекты указанной проблемы.

Современный *политический дискурс* исключает эссенциализм [20]. Политический субъект не есть субстанциальное *сogito* и структуралистское рассеяние гносеологических позиций. Политический субъект – это пустое пространство, которое пытаются определить и заполнить разные политические силы. Для объяснения политической субъективности и идентичности необходим пересмотр всех деиндивидуализированных определений политики (как участия в общих делах, направления деятельности государства, силы, общественной службы, борьбы, компромисса, искусства возможного и т.п.).

Современная политическая теория акцентирует автономность индивида как спектра нереализованных политических возможностей. Любая форма коллективности противоречит автономии индивида. В большинстве случаев власть наносит вред самостоятельности индивида. Сущностная спорность понятия власти позволяет квалифицировать несогласие как постоянное свойство политического дискурса. Эта возможность частично реализуется в политических дискуссиях граждан и спорах политиков и ученых. Всякое устранение несогласия (путем обхода, применения силы, религиозного и идеологического обращения в свою веру, манипуляции) наносит вред обществу. Согласие достижимо только посредством власти разума. Такая возможность позволяет иначе подойти и к определению *государства* [17].

Современные изменения формы государства затрагивают относительно стабильные и богатые либеральные демократии. Сохраняется традиционное ядро государственности – большая политика, обеспечивающая внутренний порядок, единство и внешнее господство над стратегическими ресурсами. Значение данных сфер политики падает по мере роста коллективной безопасности и стабилизации мировой системы. Замедлилась внутренняя и внешняя динамика, которая в послевоенную эпоху была движущей силой экспансии социального государства. Одновременно возросли этнические конфликты, требования социальной и другой взаимопомощи. Произошла децентрализация властных технологий. Все это способствует развитию наднациональных государств как такой системы социального государства, в котором падает роль партийных противоположностей и требуется управление, свободное от национальных стереотипов. Национальное государство подвергается двойному давлению: сверху (со стороны глобального капитализма), и снизу (со стороны технологических изменений и этнических движений). Эпоха национального государства как собственника стратегических ресурсов, центра принятия решений и действий в *сети международных договоров* была переходным периодом в истории человечества.

До сих пор большинство государств не смогли решить проблемы голода, холода, нищеты, высокой смертности детей и взрослых, экологических загрязнений, социальной справедливости, справедливой войны, прав человека, миграции. Большинство нормальных людей пытаются что-то делать, независимо от суверенитета. Несмотря на это, не сдает своих позиций убеждение: суверенитет государства есть благо, а посторонние «добрые дяди» не должны вмешиваться в чужие дела. Господство одного из указанных убеждений определяет сферу политического действия. Рефлексия может быть направлена на попытку подавления одного из убеждений, поскольку оба обоснованы.

Попытки преодолеть патовую ситуацию путем обращения к критической теории и постмодернизму не решают проблему. Решение может появиться по мере политических изменений. Изменение среды постепенно усиливает идеал глобального общества, а появление новых государств влечет за собой расходы уже существующих государств. В любом случае доходы не превышают расходы и не могут считаться оптимальной ценой самобытности. Государства наносят громадный вред природной среде. Экологические проблемы требуют переоценки международной этики. Одни ученые и политики защищают право самоопределения, но согласны с установлением пределов государственного суверенитета. Другие разрабатывают концепцию общего блага на основе экологических ценностей. На перекрестке этих проблем возникает кардинальный вопрос: как найти такой способ реализации общего блага, который исключает привилегии сильных и богатых стран и связывает политическое действие с уважением прав всех культур современного мира? Международный порядок – это сеть договоров между государствами. Однако договор как базис отдельного государства все более оспаривается.

В современном мире проходят экспериментальную проверку нетрадиционные политические формы (типа Евросоюза), основанные на частичном согласии. Все больше внимания привлекает многосоставная демократия – поликультурная и базирующаяся на согласии форма правления. Не менее важны политические программы, составленные на основе контракта. Эти явления доказывают, что стабильна и легитимна только такая форма правления, которая основана на согласии индивидов и взаимопонимании народа и государства. Государство должно поддерживаться до тех пор, пока оно функционирует согласно правилам морали. Но эти положения нуждаются в корректировке по мере становления реальной политической угрозы: правительства либерально-демократических, постколониальных и постсоветских стран взяли под контроль избирательные процессы, а в состав настоящих и будущих политических клик рекрутируются индивиды, считающие «нормальным» указанное положение вещей. Тем самым обостряется проблема *пределов демократии*.

Демократия отвергает утилитаризм и культивирует убеждение: рациональная дискуссия – единственный способ решения политических проблем. Но это убеждение не является фактической посылкой демократии. Информация и понимание любых проблем всегда несовершенны. Публичные дебаты часто не способствуют ни росту знания, ни единственно верному решению политических проблем и конфликтов. Демократия дисгармонична. Отдельные граждане стоят перед трудными политическими выборами без всякой гарантии найти верное решение. При решении трудной проблемы общество дебатырующих всегда придет к взаимоисключающим выводам. Чем больше политическая жизнь культивирует самостоятельность индивидов, тем труднее принять решение. Но в итоге публичного обсуждения могут возникнуть более солидные основания политических программ. Критика индивидов как жадных эгоистов и утверждение равенства – последняя надежда демократии.

Равенство жизненных шансов, благосостояния и приоритета наименее преуспевших остается неопределенным даже в АФ, которая от всех других направлений современной философии отличается наибольшей строгостью анализа [22]. Популярность равенства падает по мере роста его неопределенности. Значение равенства тем больше, чем хуже жизнь индивидов перед провозглашением равенства главной социальной и политической ценностью. Однако отказ от равенства в пользу других ценностей остается предметом дискуссии. Никто из авторов не отрицает моральное значение социального равенства. Одни отбрасывают простое равенство в пользу сложного. Другие отвергают равенство материальных условий и раздела благ между членами общества в пользу всеобщего равенства статуса. Третьи отрицают равенство статуса. Четвертые считают, что одобрение равенства ресурсов вытекает из одобрения абстрактного политического равенства всех граждан: правительство обязано признавать равенство судьбы каждого человека, равномерно учитывать интересы и заботиться о всех членах общества.

Итак, под шапкой равенства существуют разные представления. Но в любом случае из абстрактного политического равенства не вытекает социальное равенство граждан в лю-

бом смысле слова. Либеральное равенство жизненных шансов невозможно обосновать с помощью любой интерпретации политического равенства. А социальное неравенство невозможно интерпретировать так, чтобы из них вытекал конкретный принцип социального равенства независимо от моральных и политических посылок. Риторика абстрактного политического равенства скрывает эти послышки. Проблема социального равенства смещается к систематизации всех социальных конфликтов, а проблема реализации политического равенства предполагает их разрешение. Но ни одна социальная и политическая система современности этого не сделала. Для движения по этому пути надо соединить логико-методологические послышки с тщательным социологическим анализом всех социальных и политических институтов, а также концепций благосостояния и *welfer state*. Они популярны в общественном сознании и коридорах власти, но пренебрегают проблемой.

Теория индивидуального благосостояния как удовлетворения рациональных желаний вместе с широким понятием *welfer state* позволяет описать индивидуальное и социальное благосостояние, но не позволяет установить пределы патернализма. Теория рациональных желаний определяет индивидуальное благосостояние как благо, но бесполезна при их неизвестности. Реальные желания и аргументы в пользу объективного блага – альтернатива рациональных желаний индивида. Такие аргументы обычно сводятся к рассуждениям об объективных потребностях, правах и равенстве. Описанная конструкция позволяет понимать их в терминах утверждений о содержании рациональных желаний. Конфликт данных подходов порождает бесконечные дебаты о «правильной» реакции государства на решение задачи благосостояния. При этом сторонники альтернативных подходов пытаются произвольно определять содержание рациональных желаний.

Любая дискуссия о благосостоянии обладает нормативным и дескриптивным смыслом. На нормативном уровне можно защищать разные позиции в зависимости от определения благосостояния. При этом незначительные различия в определении порождают кардинальные различия политических оценок. Понятие *welfer state* зависит от результатов дискуссий. На дескриптивном уровне поддержка любого *welfer state* меняется по мере согласия с той или иной дескриптивной моделью политики. Политику можно понимать как множество индивидуальных выборов социальных последствий принятых решений, заключение трансакций в определенных институциональных рамках и публичные дебаты при заключении договора. Только сознательный выбор конкретной концепции политики благосостояния позволяет рационально обсуждать проблему практического воплощения *welfer state*. Оно имеет право на существование в зависимости от его легитимности.

Вначале я определял *легитимность* как такое состояние политической системы и всех ее институтов, когда они обладают научной истинностью и политической правотой. В этом смысле ни одно государство не легитимно [16]. На основании аналитической политической философии легитимность можно определить как такое воплощение постулатов свободы и равенства, при котором согласие граждан с любой властью любого правительства минимально. Все властные структуры, лица и группы находятся под постоянным подозрением большинства общества. Граждане обращаются к власти в крайних случаях, и потому все политические институты находятся накануне издыхания. При малейшей возможности граждане оказывают гражданское неповиновение, а при малейшей необходимости свергают власть. На этом пути приобретает особое значение ценность братства.

Братство не сводится к выбору между нейтральностью и общим благом, автономией и общими целями. Проблема братства заключается в объяснении причин национализма, а также схем, которые он предлагает для управления в рамках национальной общности. Если политическое бытие нации определяется государственными границами, то проживающее в таких границах население не является братской общностью. Либеральные принципы равенства и свободы не выходят за рамки государственных границ. А коммуитаристские концепции общего блага и достойной жизни не являются всеобщими, поскольку модифицируются государственными границами. Поиск оснований принципа братства остается актуальной проблемой, которая не разрешена ни классическими, ни постклассическими идеологиями. По сравнению с тотальной критикой современного индустриального обще-

ства и главных идеологий современности проблема братства – наиболее слабый пункт коммунитаризма.

Сепаратизм только угрожает мифу о неизменности государства, тогда как автономизм направлен против суверенитета [27]. Сецессии не подрывают принцип современного международного порядка, согласно которому отношения суверенных государств регулируются международным правом. Победа автономизма приведет к тому, что суверенное государство станет исключением, а не правилом существующего миропорядка. Проблема сепаратизма разрешима в рамках существующей структуры международного права и международных отношений. Сепаратизм – это крайняя реакция на конфликты и борьбу групп за самостоятельность внутри государств, граница на шкале этой борьбы. Аргументы *за* и *против* отделения позволяет систематизировать проблемы групповых конфликтов, включая оправдание сепаратизма.

Наиболее распространены следующие аргументы права групп на сецессию: ликвидация последствий прошлых аннексий; самозащита; дискриминация в распределении. Сецессия – это разрыв прежних политических обязательств и переход территории под власть нового государства. Поэтому каждый аргумент за отделение должен обосновывать права сепаратных групп на данную территорию. Для создания теории сецессии надо рассмотреть не только аргументы *за*, но и *против* отделения. Наиболее популярны два: преодоление анархии; избежание политических торгов, подрывающих принцип большинства. Сецессия – крайняя форма разрешения групповых конфликтов в государстве. Теория международных отношений объясняет и обосновывает сферу и пределы действия множества прав сецессии. По мере общего согласия с данной теорией возможно радикальное изменение существующих концепций государства, суверенитета и международного права.

Международная политика позволяет усомниться в моральном смысле государственного суверенитета. Большинство государств до сих пор не решили проблемы голода, холода, нищеты, высокой смертности населения, экологических загрязнений, социальной справедливости, справедливой войны, прав человека, миграции. Большинство нормальных людей пытаются что-то делать вопреки суверенитету. Но по-прежнему существует традиционное убеждение: суверенитет есть абсолютное благо, а другие государства не должны вмешиваться в чужие дела. Оба убеждения обоснованны, но господство одного из них определяется политическими действиями. Теоретическая рефлексия может быть направлена на попытки подавить одно из них.

Некоторые ученые стремятся преодолеть патовую ситуацию путем обращения к критической теории и постмодернизму. Но таким способом невозможно решить перечисленные проблемы. Решение может появиться по мере политических изменений. Изменение среды постепенно усиливает идеал глобального общества, а появление новых государств всегда влечет за собой расходы старых государств. В любом случае доходы не могут считаться оптимальной ценой самобытности. Нынешние государства наносят громадный вред природной среде. Поэтому экологические проблемы требуют переоценки международной этики.

Но здесь позиции расходятся. Коммунитаристы защищают право самоопределения, соглашаясь с установлением пределов государственного суверенитета. Космополиты разрабатывают концепцию общего блага на основе экологических ценностей. На перекрестке этих проблем возникает кардинальный вопрос: как найти такой способ реализации общего блага, который исключает привилегии сильных и богатых стран и связывает успешное политическое действие с плюралистическим уважением прав всех культур современного мира? Ответ на вопрос содержится в современных трансформациях *прав человека*.

Права человека не сводятся к свободе [21]. В их основе лежит идея автономного индивида, который устраивает жизнь по своему усмотрению. Эта идея включает достойную жизнь в соответствии с нормами субъективности, выбора и личной ответственности. Каждый человек оценивает свою субъективность и на основе запрета противоречия должен оценивать жизнь любой другой субъективности. Если индивид отвергает субъективность другого человека, его рассуждение и поступки иррациональны. Окончательное решение

этого вопроса входит в область метаэтики. В любом случае субъективность играет важную роль в современных дискуссиях о правах человека. Привлекательность прав человека объясняется тем, что они гарантируют каждому индивиду право жить в соответствии с собственными чувствами и разумом. Таков современный смысл принципа Канта: человечество в каждом индивиду есть цель сама по себе, а не средство достижения других целей. Важнейший моральный факт человечества – способность каждого человека пользоваться субъективностью согласно практическому разуму. Однако большинство людей руководствуются своим и чужим своекорыстием. Отсюда вытекает физическое, политическое и духовное рабство как разновидности несамостоятельной жизни. Современное государство закрепляет эти виды рабства.

Среди них главную роль играет *собственность*. Современная теория собственности – это легитимизация частной собственности путем анализа и интеграции ее политических, экономических, правовых, психологических и социологических аспектов. Но легитимизация частной собственности стоит перед неразрешимой проблемой: как устранить разрыв между общей ценностью как исходным пунктом аргументации и спецификой конкретных систем собственности, которые нуждаются в легитимизации? Элементы любой реальной системы собственности противоречат друг другу и не поддаются согласованию. Примерами такого противоречия могут быть ряд концепций собственности. Непротиворечивая легитимизация собственности невозможна по причине одновременной связи и конфликта между собственностью, свободой и производительностью труда. При этом приходится использовать только те элементы обоснования, которые способны выдержать теоретическую критику и политическое противодействие. Но для реализации такой системы собственности надо либо установить всемирную демократию, либо ограничить частную собственность в пользу распределения. Однако детальный анализ существующих концепций показывает, что все аргументы, апеллирующие к правам, не в состоянии ни адекватно описать, ни обосновать общество, в котором одни индивиды владеют огромной собственностью, а у других почти ничего нет. Шаблон права собственности как исконного права человека в лучшем случае шарлатански используется для обоснования вопиющего неравенства современных обществ.

Изменение одного аргумента в общей цепи аргументации ведет к противоположным выводам. При создании общей теории собственности возникает проблема пределов обоснования. Частная собственность не может быть обоснована никакими частными аргументами. А попытка связать разные концепции для создания общей теории собственности требует отвергнуть реальное бытие любой системы собственности. Все большее число специалистов предлагает реформировать институт частной собственности. Чем больше рыночная экономика влияет на реальность современного мира, тем больше потребность реформы. Такой главный вывод современной теории собственности, непосредственно связанный с проблемой *справедливости*.

В основе человеческого стремления к справедливости лежат не столько реальные потребности, сколько жадность, эгоизм, зависть. Поэтому справедливость нередко превращается в суррогат морали. Честный человек постоянно сталкивается с ситуациями, в которых дихотомия эгоизма-альтруизма выходит за пределы справедливости и не решает проблему распределения [26]. Существует целая сфера опосредованных социальных чувств и способов поведения. Они смешивают справедливость и альтруизм, передают реальные и мнимые предметы во имя справедливости или являются добровольной реализацией справедливости. Эта сфера конституируется солидарностью, которая удерживает общество от распада. Справедливость – это социальное свойство, которое определяется традициями, культурой, смыслами и практиками. Для анализа генезиса, воспроизводства и модификации нормы справедливости требуется разработка понятий и выводов чистой теории справедливости. Такая теория невозможна без использования разнообразного эмпирического материала, систематизировать который помогает понятие *эффективности*.

В современной политической теории зафиксирован конфликт равенства и эффективности (в смысле Гоббса), который обусловлен зависимостью производительности индивида от стимулов. Индивидуальные стимулы надо использовать для производства

наибольшего количества товаров, подлежащих распределению и преимущественного вознаграждения эффективных производителей большей долей богатства, доходов и потребления по сравнению со средним уровнем. Ролз ограничил выбор возможных результатов для устранения неопределенности эффективности (в смысле Парето). Ролз подчеркивает значение неопределенных ценностей и целей (беспристрастие, достоинство, автономия индивида). Гоббс в аналогичном случае ссылаясь на эпистемологическое незнание. Коуз использует рыночные ценности для заключения сделок, позволяющих выходить за рамки закона. Ролз использует критерий равенства для элиминации множества возможных политических решений и формулировки императива: наименее обеспеченные должны жить лучше всех. Вслед за Гоббсом Ролз анализирует общую структуру политико-правового порядка и (в отличие от Коуза) не занимается частными взаимодействиями в рамках установленного политико-правового порядка.

Итак, политическая теория не может быть обоснована утилитаризмом. Парето описал эпистемологические трудности межиндивидуальных сравнений, но некоторые ученые (Ролз) одобряют межиндивидуальные сравнения при обосновании первичных благ. Утилитаристы вынуждены избрать эффективность в смысле Гоббса и Коуза, а не коллективные сравнения благосостояния. При несогласии с Гоббсом и Коузом вынуждены определить альтернативное понятие динамичной эффективности как основу политической теории. Если они не в состоянии это сделать, возникает кардинальная проблема: фундаменталистская концепция Гоббса противоречит частной концепции Коуза. В любом случае проблемы случайности прав и борьбы за этнический контроль территории остаются неразрешенными, что способствует воспроизводству тоталитаризма.

Главное свойство *тоталитаризма* – постоянная нестабильность, которая существует до тех пор, пока руководитель и центр государства претендуют на главное положение в обществе. Сегодня тоталитаризм официально свергнут под влиянием процессов модернизации – образования, рационализации и интернационализации типов поведения, от которых зависит развитие современной экономики. Но модернизация включает воспроизводство элементов тоталитаризма, в состав которых входит и федерализм.

Федерализм – это способ ограничения власти центральных правительств и достижения индивидуальной свободы только с учетом всех федераций всех эпох. На этой основе можно классифицировать политическую историю всех государств. Но успех федерализма как способа объединения ресурсов и защиты свободы привел к тому, что современные политические идеалисты надеются приспособить федерализм к новым условиям. Одни хотят создать глобальное мировое сообщество, другие – федеральную Европу, третьи – СНГ, четвертые – Россию. Однако глобализация и регионализация (как на мировом, так и на уровне континентов и стран) есть утопия. Должен существовать внешний враг и цель агрессии как главная причина объединения ресурсов. В противном случае никто не пожертвует независимостью ради единства. Глобальная федерация исключает существование врага и повода для нападения, поэтому нет причины объединения ресурсов. Успех или поражение разных вариантов федерализма будет способом проверки истинности (или ложности) аргументов о природе федерации, включая концепции законности и конституционализма.

Законность – это элемент справедливости в обществах, моральная и политическая культура которых серьезно относится к правам человека. Единство моральной и политической культуры выражается в добродетели. Этика добродетели изучает проблему социально-экономических и политических прав человека. Ее основания отличаются от утилитаристских посылок защитников прав человека. Властвующая элита поступает несправедливо, ограничивая критику всех решений и действий правительства. В итоге политические институты несправедливы. Права человека связаны с самодостаточностью. Человек имеет право устранить такие социальные и политические институты, которые ограничивают его права и свободы. Любой запрет свободы слова несправедлив и отражает конфликт самодостаточности и добродетели. Добродетель позволяет укоренить права человека в категориях этики. На этом пути возникает ряд проблем: паразитизм как зависимость от *welfer state*; причины скептического отношения к политическим правам; мотивы убеждения, согласно которому демократия понижает уровень материального бла-

госостояния большинства людей; соотношение нищеты (бедности) и справедливости в современных обществах. Стоический идеал самодостаточности не объясняют природу демократических и либерально-эгалитарных ценностей. Корпоративизм и синдикализм – это социальные формы, которые укрепляют несамодостаточность индивида и могут быть предпосылкой паразитизма.

Республиканская свобода сопротивления любым политическим институтам аналогична либеральной негативной свободе. Реализующие свои цели индивиды не могут полностью освободиться от взаимного влияния. Нужен критерий для решения вопроса: какие аспекты личной независимости требуют поддержки закона? Классический либерализм считал таким критерием право, а либертинизм – негативное понятие права. Республиканская идея негативной свободы сдвигает, но не решает проблему. Например, в современном обществе существует неравенство на рынке труда. Сколько равенства надо гарантировать, чтобы каждый индивид свободно сопротивлялся неравенству? Сопротивление граждан традиционной республики определялось их независимой собственностью. Теперь актуален поиск такого принципа эгалитаристской республики, который займет место прежних концепций. Республиканизм рубежа XX-XXI вв. сосредоточен на проблеме *критерия* признания того или иного индивида гражданином. Либерализм обходит проблему, разделяя вопросы источника власти и осуществлении власти. Теория демократии изучает первый вопрос. Теория республики ищет ответ на оба вопроса. В этом контексте возникают нетривиальные подходы к пониманию доверия и толерантности.

Классики (Гоббс, Локк, Руссо, Гегель) не разработали убедительной теории политических обязанностей, которая бы объясняла, почему граждане множества государств должны признавать обязательность (а не опасность) законов того государства, в котором они живут. Зато классики участвовали в практической политике и нередко давали убедительные ответы. Усилия современных теоретиков по описанию рациональных действий не привели к успеху. Современные теоретики социальной справедливости строят моральные теории решения политических проблем в пределах демократического пространства. В этом пространстве моральное сознание теоретика гипотетически соответствует сознанию читателя. Но моральная рефлексия философа не выше аналогичной рефлексии рядового гражданина. Теоретики обычно строят теории без параллельного развития конкурирующей концепции. Она должна определить место морали (как современного эквивалента законов природы) в человеческой жизни, анализировать и изменять моральное сознание и поведение читателей. Но современные теоретики пока не переосмыслили природу политического пространства, в котором принимаются (отвергаются) те или иные концепции. Они молчаливо исходят из разных версий объективированного и отчужденного образа этого пространства. Тем самым предлагается аполитичный ответ на острый политический вопрос.

Отсюда вытекает дилемма: если сторонники таких версий правы, их концепции осуждены на политическое бессилие; если ошибаются, это сужает цели моральной и политической мысли и не учитывает политические шансы моральной рефлексии. Фактические ошибки философов обсуждаются и отвергаются специалистами в сфере социальных наук. Но это не отменяет потребности философского ответа при одновременном отбрасывании любых метафизических систем. Ответы должны учитывать и синтезировать главные элементы конкретной сферы познания. Эпистемологическая концепция политики менее отчуждена и объективизирована по сравнению с остальными. Политика – это пространственно-временное поле действия множества свободных субъектов по решению проблемы свободы. В такой политике рациональное доверие было и остается фундаментальной проблемой. Об этом свидетельствует содержание толерантности.

Практическая проблема пределов толерантности нуждается в постоянном обсуждении. Фундаментализм позволяет критически изучать политические убеждения, связанные с либеральным признанием индивидуальности, свободы и политического разума верховными ценностями. Либерализм зависит от определенной конфигурации конечных целей и духовного порядка, но либеральная политическая философия не в состоянии обосновать ни один из этих факторов. Толерантность не есть особая позиция, допускаю-

щая инакомыслие. Она все более переплетается с фундаментализмом и фиксирует пределы политического решения всех перечисленных проблем [29].

Резюме

Аналитические дисциплины сформулировали ряд конкретных проблем, категорий, понятий и принципов анализа философских, экономических, социологических, политологических и историографических аспектов политического бытия и мышления. Следовательно, выводы аналитических дисциплин можно применять для оценки состояния всех перечисленных наук, а также для описания и оценки политических трансформаций в России. Синтез аналитических дисциплин дает принципиально иную структуру познавательных и практических проблем политической теории.

Аналитический подход к политической теории позволяет уточнить ее основные понятия и дать строгую систематизацию возникающих проблем. Следующий этап - эмпирическая проверка всех сформулированных положений в контексте истории и функционирования конкретного общества и государства. Для этого надо пересмотреть существующие концепции и практику прикладной политологии, поскольку она в наибольшей степени зависит от политической конъюнктуры. Подожду подсказки читателей...

ЛИТЕРАТУРА

1. Аналитическая философия. Избранные тексты. М., 1993.
2. Бакеркина В.В., Шестакова Л.Л. Краткий словарь политического языка. М.: АСТ, Астрель, Русские словари, 2002.
3. Вежицкая А. Семантические универсалии и описание языков. М., 1999.
4. Время мира. Выпуск 1. Историческая макросоциология в XX веке. Под ред. Н.С. Розова, Новосибирск: НГУ, 2000.
5. Гириц К. Идеология как культурная система // Новое литературное обозрение. 1998, № 1 (29).
6. Главные идеологии современности. Ростов н/Д: Феникс, 2000.
7. Групповые интересы и властно-управленческий аппарат: к методологии исследования // Социологические исследования. 1996, № 11; 1997, № 7.
8. Грязнов А.Ф. Вступительная статья // Аналитическая философия: становление и развитие. Антология. Общ. ред. А.Ф. Грязнова. М.: Дом интеллектуальной книги, 1998.
9. Джеймс Скотт. Благими намерениями государства. Почему и как проваливались проекты улучшения условий человеческой жизни. М.: Университетская книга, 2005.
10. Джон Ролстон Сол. Ублюдки Вольтера. Диктатура разума на Западе. М.: АСТ, Астрель, 2006.
11. Кавказ: концептологический анализ // Социологические исследования. 2001, № 12 и др.
12. Капустин Б.Г. Что такое политическая философия? // Политические исследования. 1996, № 6; 1997, № 1–2.
13. Карпенко А.С. Логика в России. Вторая половина XX века // Вопросы философии. 1999, № 9.
14. Макаренко В.П. Аналитическая политическая философия: очерки политической концептологии. М.: Праксис, 2002.
15. Макаренко В.П. Аналитическая философия права: проблемы и перспективы // Правоведение. 2002, № 6.
16. Макаренко В.П. Власть и легитимность // Россия–США: перспективы политического развития. Ростов н/Д, 1993.
17. Макаренко В.П. Государство и политический реализм: пути когнитивного сопротивления // Космополис. Журнал мировой политики. Весна 2006, № 1/15.
18. Макаренко В.П. Намерения и последствия: когнитивные аспекты демократии // Полис. 2002, № 4.
19. Макаренко В.П. Политическая философия. Ростов н/Д: Логос, 1992.

20. Макаренко В.П. Политический дискурс: между бессмыслицей и порочным кругом // Вестник МГУ. Серия «Социология и политология». 2005, № 2.
21. Макаренко В.П. Права человека и собственность // Общество и экономика. М.: Наука, 2004, № 7–8.
22. Макаренко В.П. Равенство: логико-методологический анализ // Общество и экономика. 2003, № 11.
23. Макаренко В.П. Русская власть: теоретико-социологические проблемы. Ростов н/Д, Изд. СКНЦ ВШ, 1998.
24. Макаренко В.П. Свобода и грязное дело // Вопросы политики. Вып. 8. Волгоград, 2005.
25. Макаренко В.П. Социология и политическая философия // Социс. 2004, № 8.
26. Макаренко В.П. Справедливость и проблема изменения status quo // Экономические науки. 2006, № 2.
27. Макаренко В.П. Теория сецессии: послышки, аргументы и следствия // Вестник МГУ. Серия «Социология и политология». М.: Изд. МГУ, 2006, № 2.
28. Макаренко В.П. Технократические мамелюки. Ростов н/Д: Изд. СКНЦ ВШ, 2000.
29. Макаренко В.П. Толерантность в контексте фундаментализма: аналитический подход // Либеральный консерватизм: история и современность. М.: РОССПЭН, 2001.
30. Макаренко В.П. Феномен квазиполитики и проблема политических объектов // Вестник МГУ. Серия политических наук. М.: Изд. МГУ, 1998, № 2–3.
31. Макаренко В.П. Ното есопомісис и средний избиратель: парадоксы общего выбора // Общество и экономика. 2002, № 3–4.
32. Мартин Ван Кревельд. Расцвет и упадок государства. М.: ИРИСЭН, 2006.
33. Неретина С.С. Концепт // Новая философская энциклопедия в 4-х томах. Т. 2. М.: Мысль, 2001.
34. Огурцов А.П. Аксиологические модели в философии науки // Философские исследования. 1995, № 1.
35. Ослунд А. Строительство капитализма. Рыночная трансформация стран бывшего советского блока. М.: Логос, 2003.
36. Политическая концептология: обзор повестки дня. М.: Праксис, 2005.
37. Правительство и бюрократия // Социологические исследования. 1999, № 3.
38. Проблема общего зла: расплата за непоследовательность. М.: Высшая школа, 2000; Главные идеологии современности. Ростов н/Д: Феникс, 2000.
39. Рассел Д.Б. Дьявол: восприятие зла с древнейших времен до раннего христианства. СПб.: Евразия, 2001.
40. Репортаж о презентации книги В. Макаренко // http://fprr.org.ua/articles/Makarenko_reportaz.htm
41. Розов Н.С. Возможность теоретической истории: ответ на вызов Карла Поппера // Вопросы философии. 1995, № 12.
42. Руднев В.П. Словарь культуры XX в. М., 1997.
43. Слышкин Г.Г. От текста к символу: Лингвокультурные концепты прецедентных текстов в сознании и дискурсе. М., 2000.
44. Суверенитет. Сост. Н. Гараджа. М.: Европа, 2006.
45. Толерантность в контексте фундаментализма: аналитический подход // Либеральный консерватизм: история и современность. М.: РОССПЭН, 2001.
46. Философия не кончается... Из истории отечественной философии. XX век. 1960–80-е годы. М.: РОССПЭН, 1999.
47. Хиришман А. Рыночное общество: противоположные точки зрения // Социологические исследования. 2001, № 3.
48. Чешков М.А. Неоэтанализм: мировые и локальные измерения // Политические исследования. 1996, № 2.
49. Эпштейн М. Знак пробела. О будущем гуманитарных наук. М.: НЛЮ, 2004.
50. Ясперс К. Вопрос виновности // Знамя. 1994, № 1.
51. Samotna wspolnota: wprowadzenie do filozofii politycznej. Rzeszow, Wydawnictwo wyzszej szkoly pedagogicznej, 1999.

«ГЛАС НАРОДА» О ПРОБЛЕМАХ КОРРУПЦИИ: ЗАКОНОМЕРНОЕ И ПАРАДОКСАЛЬНОЕ

Ю.В. ЛАТОВ,

*кандидат экономических наук, старший научный сотрудник,
Академия управления МВД России,
г. Москва*

При разработке программ борьбы с коррупцией следует учитывать, что суждения научного сообщества о коррупции могут не совпадать с обыденными представлениями россиян. Многие простые граждане могут считать привычные проявления коррупции не девиацией, а нормой. В современных условиях антикоррупционная политика должна ориентироваться на помощь гражданского общества, субъекты которого могут, будучи носителями обыденной культуры, понимать коррупцию иначе, чем это принято среди ученых. Поэтому в государственные программы противодействия коррупции необходимо делать акцент на таких мерах, которые найдут отклик в массовом сознании. Иначе можно «наступить на грабли», повторив печальный опыт антиалкогольной компании Горбачева – верной по целям, но глубоко ошибочной по использованным методам.

Поэтому по заказу правительства в 2007 г. работники Института социологии РАН провели массовое социологическое исследование, которое было направлено на изучение мнений населения по отношению к разным аспектам проблемы коррупции¹. Читатели данной статьи имеют возможность ознакомиться с теми интересными, в некоторых отношениях парадоксальными результатами, которые были получены в ходе этого опроса².

1. Коррупция замечаемая и незамечаемая

В самых общих чертах, коррупция – это использование служебного положения в личных целях. Чаще всего под коррупцией подразумевают получение взяток, незаконных денежных доходов, государственными чиновниками-бюрократами, которые вымогают их у граждан ради личного обогащения. Но злоупотреблять служебным положением может и вузовский преподаватель, за «подарок» принимающий зачет у бестолкового студента, и губернатор области, заставляющий бизнесменов вносить «добровольные пожертвования» в фонд финансирования своих перевыборов.

Насколько же россияне осознают множественность видов коррупции?

Для анализа понимания сущности коррупции российскими гражданами во время опроса респондентам предложили оценить 17 ситуаций – в какой степени их можно считать проявлениями коррупции. Следует отметить, что с научной точки зрения они *все* являются проявлениями злоупотребления властью. Смысл этого вопроса заключался именно в том, чтобы выяснить, в какой степени строго научная трактовка коррупции совпадает с мнениями «простых людей». В диаграмме на рис. 1 показаны доли тех, кто отмечал в анкете, что такая-то ситуация точно является коррупцией.

В этой диаграмме можно отметить интересную закономерность: в верхней части ее доминируют ситуации «верхушечной» коррупции (коррупции высших должностных

¹ Исследование выполнено в мае-июне 2007 г. специалистами Центра региональных исследований Института социологии РАН под руководством д.с.н., профессора В.В. Маркина с участием с.н.с. Академии управления МВД России к.э.н. Ю.В. Латова как консультанта проекта. В ходе исследования по репрезентативной общероссийской выборке было опрошено 1.750 респондентов в возрасте от 18 лет и старше из 17 основных регионов Российской Федерации, а также Москвы и Санкт-Петербурга.

² Некоторые результаты этого опроса были освещены в статье [3].

лиц), в то время как в нижней части – ситуации «низовой» коррупции. Россияне замечают и осуждают злоупотребления властью высокопоставленными чиновниками и политиками, но весьма снисходительны к злоупотреблениям должностных лиц среднего и низшего звена. «Низовая коррупция» является своего рода коррупцией-невидимкой – ее никто особо не замечает.

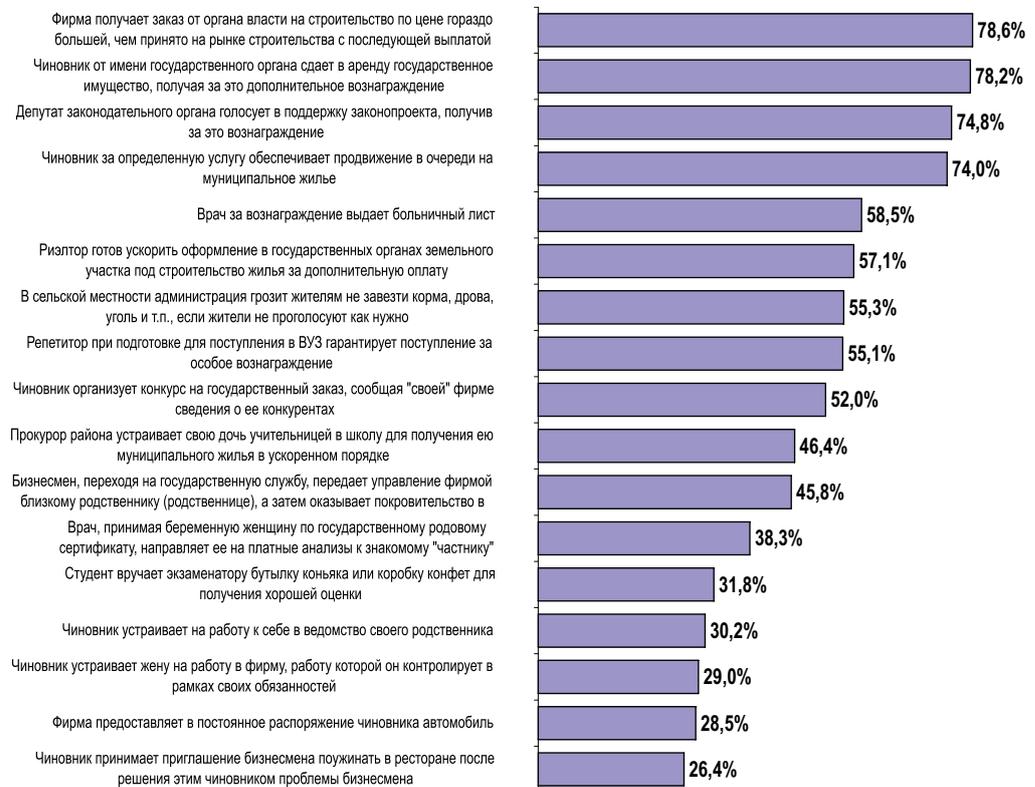


Рис. 1. Иерархия коррупционных ситуаций по степени восприятия коррупции (процент отметивших позицию «Это точно случай коррупции»)

Данная закономерность затрудняет антикоррупционную политику, поскольку для контроля «снизу» наиболее доступны как раз действия чиновников низкого ранга. К сожалению, именно их злоупотребления большинство россиян склонны либо вообще не считать коррупцией, либо, по крайней мере, сомневаться в коррупционной сущности таких действий.

Следовательно, есть существенное отличие доминирующих в России представлений о коррупции от строго научной трактовки этого явления. Россияне склонны понимать под коррупцией злоупотребления «верхов», почти недоступные наблюдению и контролю «снизу». Этот ментальный стереотип станет сильным препятствием для серьезной борьбы с коррупцией, которая возможна только с опорой на гражданское общество.

2. Без взятки жить нельзя на свете, нет?

Влияние коррупции на развитие нации, как принято считать в современном научном сообществе, является деструктивным, негативно влияющим и на экономические, и на социально-политические процессы.

Во время дискуссий о коррупции выдвигалось, впрочем, мнение, что коррупция имеет не только негативные, но и позитивные последствия. Так, в первые годы после распада СССР бытовало мнение, что если позволять чиновникам брать взятки, то они работают более интенсивно, а коррупция помогает предпринимателям обходить бюрократические рогадки.

Концепция благотворности коррупции не учитывает, однако, очень высокую степень отсутствия контроля, которую политики и чиновники-бюрократы приобретают в коррумпированных обществах. Они могут по своему усмотрению создавать и интерпретировать инструкции. В таком случае, вместо стимула для более эффективной деятельности, коррупция становится, наоборот, стимулом для создания чрезмерного числа инструкций. Иначе говоря, взяточполучатели преднамеренно создают все новые и новые барьеры, чтобы затем за дополнительную плату «помогать» их преодолевать [4, 31].

Аргумент, будто коррупция является стимулом для развития экономики, особенно опасен тем, что разрушает правопорядок. Многие отечественные криминологи утверждают, что когда в начале 1990-х гг. в постсоветской России «из лучших побуждений» наказания за служебные злоупотребления оказались фактически временно отмененными, то именно это стимулировало рост бюрократического вымогательства, усугубившего экономический кризис.

В какой степени убеждение ученых, что коррупция является явлением, оказывающим на общество в целом негативное воздействие, разделяется рядовыми гражданами России?

Чтобы выяснить это, во время общероссийского социологического опроса респондентам задавали закрытый вопрос «Представьте себе, что все чиновники в России разом перестали брать взятки. Как это может, на Ваш взгляд, повлиять на решение проблем простых людей?».

Результаты оказались довольно парадоксальными. Только 40,3% респондентов выбрали ответ «Людам станет проще решать свои проблемы». 15,1% дали противоположную оценку, полагая, что «людям станет сложнее решать свои проблемы». 33,0% респондентов посчитали, что «это существенно не повлияет на то, как решаются проблемы простых людей», остальные затруднились ответить.

Таким образом, в негативном эффекте коррупции убеждены в современной России лишь 2/5 граждан. Треть россиян считают коррупцию явлением с нулевым эффектом, а каждый седьмой полагает, что коррупция в целом приносит пользу. Эти данные свидетельствуют, что мнение о преимущественно негативном влиянии коррупции хотя и проникло «в массы», но неглубоко. Сторонники этой, наиболее научно обоснованной позиции составляют самую крупную группу, но не абсолютное большинство.

Отсюда вытекает вывод, что от россиян можно ожидать одобрения усиления борьбы с коррупцией. Но одобрения не абсолютного! Почти половина россиян (те, кто не ждет от такой борьбы облегчения в решении своих проблем) могут оказать сильное противодействие антикоррупционным программам властей.

3. Отклонение стало нормой

По мнению многих обществоведов, коррупция среди государственных чиновников в современной России распространена настолько широко, что является уже не девиантным отклонением, а скорее частью социальной нормы. В какой же степени научные выводы об институционализированном характере коррупции разделяются рядовыми российскими гражданами?

Для выяснения этого при проведении всероссийского опроса респондентам предлагали ответить на следующий вопрос: «Бытует мнение, что должностные лица в высших органах власти нечестны, корыстны, приходят во власть только для своего обогащения. С каким высказыванием на эту тему Вы согласны в максимальной степени?»

На этот вопрос анкеты лишь 3,4% респондентов выбрали ответ «Большинство должностных лиц в высших органах власти работает честно, только за зарплату». Гораздо больше, 29,9% респондентов ответили, что «Некоторые должностные лица в высших органах власти используют свое положение для личного обогащения». Но абсолютное большинство, 60,1%, выбрали ответ «Подавляющее большинство долж-

ностных лиц в высших органах власти использует свое положение в личных, корыстных целях».

Важно отметить, что доля тех, кто наиболее критически отзывался о степени коррумпированности должностных лиц, росла по мере повышения образованности респондентов, роста их материальной обеспеченности, а также было выше у жителей мегаполисов, чем у жителей сельских поселений. Это значит, что критичность в оценке коррумпированности должностных лиц наиболее высока у тех граждан, которые более развиты и потому способны более рационально оценивать положение дел в стране.

Таким образом, большинство россиян разделяют мнение профессиональных исследователей коррупции, что коррупционные отношения в России являются систематическими (институционализированными). Можно даже сказать, что, с точки зрения большинства россиян, в России сложилась клептократия (как во многих странах «третьего мира», типа Нигерии или Индонезии), когда получение/вымогательство «подарков» становится неотъемлемым компонентом деятельности должностных лиц³.

Итак, мнение об институционализированном (системном) характере коррупции в современной России разделяют все – и ученые, и рядовые россияне. На почве этого единства мнений возможен диалог между любыми социальными группами и слоями населения.

4. С кого начинается мафия?

При организации борьбы с «коррупционной мафией» ключевым является вопрос, какой социальный субъект мог бы возглавить эту борьбу. На уровне массового сознания и СМИ эта проблема обычно осмысливается в терминах «Кто проявит политическую волю...?». Специалисты по проблемам коррупции хорошо понимают, что самый харизматичный политический лидер будет бессилён, если он не найдет те организационные структуры, на которые он мог бы опереться в борьбе за «чистку от коррупции». Более того, при наличии таких структур можно успешно осуществлять антикоррупционную политику и в отсутствии «сильных лидеров» во главе государства (как это было в Италии 1990-х гг. при проведении компании «Чистые руки»).

При организации опроса ученые попробовали выяснить, как россияне воспринимают степень коррумпированности различных государственных институтов. Это необходимо именно для того, чтобы выяснить, кто же может стать первоочередным субъектом борьбы с коррупцией (наименее коррумпированные структуры власти) и первоочередным объектом этой борьбы (наиболее коррумпированные структуры). Для этого респондентам задавали вопрос «Как бы Вы оценили (на основе личного опыта, опыта родственников, знакомых) следующие органы власти, организации, институты по степени распространенности в них коррупции?».

На рис. 2 и рис. 3 показана иерархия государственных институтов федерального и регионального уровня с точки зрения суждений респондентов об их коррумпированности.

Можно заметить, что институты федерального уровня в целом расцениваются как более коррумпированные. Более чем у четверти федеральных институтов (5 из 18) свыше 45% респондентов отмечали высокий уровень коррумпированности, а среди институтов регионального уровня – только у 1 из 13. Следовательно, в борьбе с коррупцией целесообразно делать ставку в первую очередь именно на региональные власти, которые «ближе к народу» и пользуются большим доверием.

Еще одна любопытная закономерность – это высокие оценки коррумпированности правоохранительных органов. ГИБДД и милиция рассматриваются россиянами как наиболее коррумпированные институты; суды, прокуратура и ФНС также весьма многими считаются коррумпированными⁴. Среди силовых органов лишь спецслужбы выглядят в

³ О клептократии см. [1].

⁴ Во время предыдущего общероссийского опроса, который проводил несколько лет назад Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ), иерархия коррумпированных организаций выглядела во многом схоже: называя три наиболее коррумпированные института, 31% респондентов назвали «власть на местах», 30% – ГАИ, 23% – милицию, 20% – «федеральная власть, правительство», 16% – «крупный бизнес», 14% – судебную систему [2, с. 287]. Главное отличие новых данных опроса 2007 г. заключается в том, что теперь местные (региональные) власти считаются менее коррумпированными, чем федеральные.

глазах респондентов относительно слабо коррумпированными (их рейтинг примерно равен рейтингу СМИ).

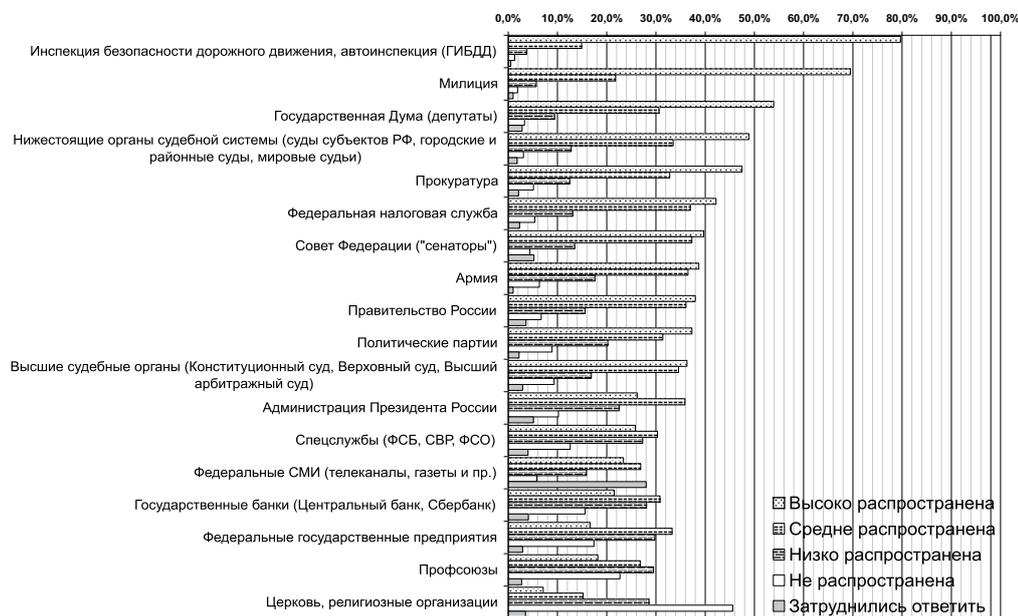


Рис. 2. Оценки респондентами степени коррумпированности различных государственных институтов (федеральный уровень)

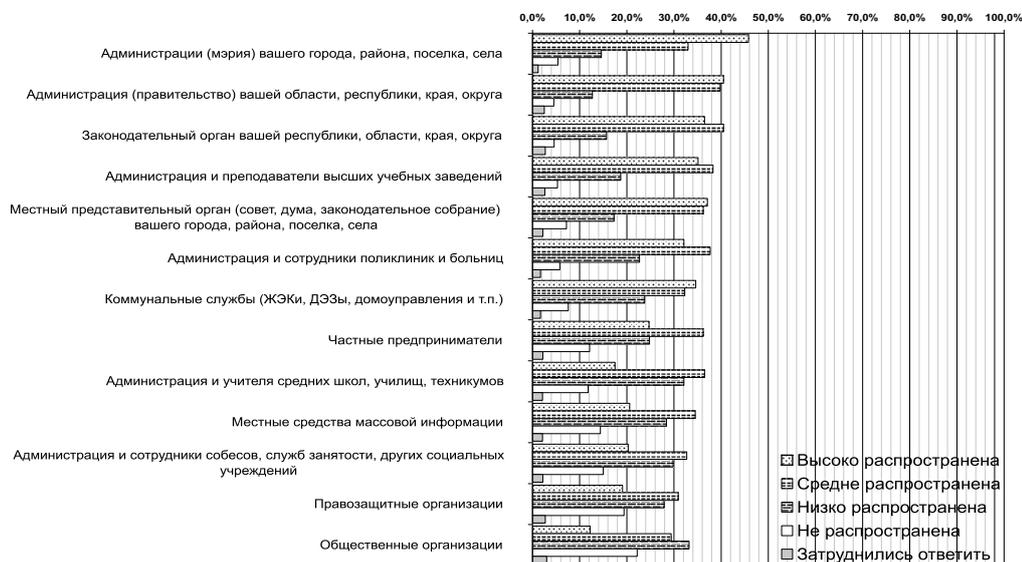


Рис. 3. Оценки россиянами степени коррумпированности различных государственных институтов (региональный уровень)

Налицо любопытный парадокс: правоохранительные органы, которые по идее призваны возглавлять борьбу с коррупционной преступностью, сами рассматриваются россиянами как один из главных очагов коррупции.

Аналогичным образом можно оценить и роль Государственной Думы. Все опрошенные считают ее одним из наиболее коррумпированных институтов власти. Следовательно, российский парламент должен рассматриваться как приоритетный не столько субъект, сколько объект борьбы с коррупцией.

В ходе опроса удалось выявить и те институты, которые рассматриваются россиянами как относительно свободные от коррупции. Это:

- спецслужбы,
- местные СМИ,
- правозащитные и общественные организации.

В последние годы эти три института чаще рассматривали друг друга как оппонентов, чем как союзников. Наличие общего врага в лице «коррупционной мафии» дает им возможность наладить сотрудничество друг с другом.

5. Кто кого «скупает»?

При планировании борьбы с коррупцией очень важно выяснить, кто обычно выступает инициатором коррупционных сделок, – «простые люди», предприниматели или чиновники. Ответ на этот вопрос важен для определения той социальной группы, которая станет главным объектом антикоррупционной политики.

В ходе всероссийского опроса респондентам было предложено выбрать одну из трех характеристик коррупции, которая кажется им наиболее подходящей для современной ситуации. Тем самым предполагалось оценить сравнительную распространенность трех видов коррупции:

- двух разновидностей деловой коррупции
 - а) «скупки государства», когда предприниматель «покупает» услуги чиновника,
 - б) «скупка бизнеса», когда чиновник/политик требует от предпринимателя услуг в обмен на дозволение заниматься бизнесом⁵, а также
- бытовую коррупцию («подношения» учителям, врачам, мелким чиновникам со стороны «простых людей»).

Как следует из данных опроса (табл. 1), в сознании россиян сложилась четкая иерархия типичности этих трех видов коррупции. Самой типичной считают «скупку бизнеса», когда чиновник вымогает взятку у предпринимателей и граждан. Заметно менее типичной считают «скупку государства», и еще менее – бытовую коррупцию.

Эти данные не означают, будто бытовой коррупции в России очень мало. Как раз бытовая коррупция, с помощью которой «простой человек решает свои проблемы», распространена наиболее широко. Однако такая коррупция не воспринимается как сколько-нибудь опасное явление, как коррупция в собственном смысле слова. Опасным явлением считают именно коррупцию в органах государственной власти, инициаторами которой выступают либо государственные чиновники, либо предприниматели.

Таблица 1

Оценки россиянами типичности разных видов коррупции

	Согласен полностью	Частично согласен	Не согласен	Затруднились ответить
Коррупция – это способ, с помощью которого государственные чиновники стремятся установить контроль над предпринимателями и гражданами с целью обогащения	62,9%	25,4%	3,1%	8,6%
Коррупция – это способ, с помощью которого предприниматели стремятся установить контроль над государственными органами в корпоративных интересах	36,2%	35,0%	13,7%	15,1%
Коррупция – это способ, с помощью которого простой человек решает свои проблемы	20,8%	33,8%	34,3%	11,1%

⁵ По поводу различий между «скупкой государства» (state capture) и «скупкой бизнеса» (business capture) см., например, [5].

Поскольку рядовые россияне главными субъектами коррупции считают госчиновников, постольку наибольшее одобрение у граждан вызовет приоритетность борьбы не с подкупающими предпринимателями, а с вымогателями-чиновниками.

6. Ранг коррупции в российском море бед

Для эффективной организации борьбы с коррупцией важно выяснить, какой «вес» имеет эта проблема в глазах россиян. Ведь ни одна страна мира не может в силу ограниченности ресурсов одновременно решать все имеющиеся у нее проблемы. Эффективной может быть только такая политика, которая концентрирует ресурсы на наиболее важных направлениях деятельности. Можно ли в современной России считать борьбу с коррупцией высокоприоритетным направлением деятельности государства и общественных организаций?

Для ответа на этот вопрос во время всероссийского опроса респондентам предлагали список из 18-ти проблем современной России, по поводу каждой из которых они высказывали свое мнение, насколько сильную тревогу вызывают те или иные проблемы.

Если расположить все 18 вариантов в порядке убывания значимости «проблем жизни», то получается следующая иерархия (рис. 4).

Как видно из диаграммы, россияне считают коррупцию относительно тревожной проблемой. Она находится на 10-м месте по значимости. Обратим внимание и на то, что проблемы, занимающие в рейтинге 9–11 места, оцениваются участниками опроса очень близко. Следовательно, можно утверждать, что коррупция россиянам кажется настолько же тревожной проблемой, как и проблемы терроризма и депопуляции населения.

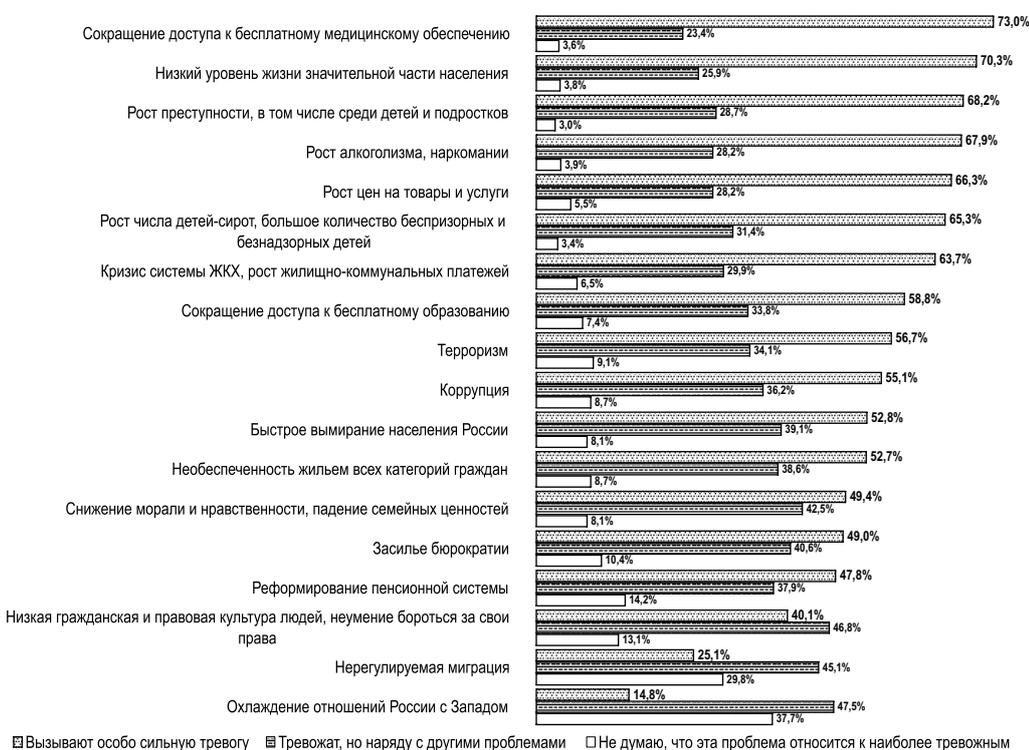


Рис. 4. Иерархия проблем современной жизни, вызывающих наибольшую тревогу у респондентов

Однако рейтинг проблемы коррупции все же кажется сильно заниженным. Как видно из диаграммы, наиболее важными проблемами россияне считают демонтаж системы

бесплатного здравоохранения, рост преступности, бедность, наркоманию/алкоголизм и детскую беспризорность. Эта иерархия вряд ли может быть признана научно обоснованной. Переход от бесплатного здравоохранения к платному, есть неизбежный компонент создания рыночной хозяйственной системы. Бедность имеет объективную тенденцию снижаться. Масштабы негативных последствий наркомании/алкоголизма и детской беспризорности до сих пор не имеют объективной оценки и, вероятно, несколько преувеличиваются в СМИ. Самое главное, как считают многие социологи, именно бюрократизм и коррупция являются главной причиной того, что экономические и социальные программы дают низкий эффект.

Можно сказать, что у россиян вызывают сильную тревогу, прежде всего, последствия коррупции, а опасность самой коррупции как главной первопричины «моря бед» остается недооцененной.

Интересно отметить довольно сильное отличие оценок значимости проблем коррупции и бюрократизма. В принципе бюрократизм (бесконтрольность профессиональных чиновников) является основой, главной причиной развития коррупции. Объективно он должен был бы иметь индекс значимости такой же, как и коррупция, или даже выше. На самом же деле бюрократизм оценивается россиянами, в сравнении с коррупцией, как менее опасное явление.

Для проверки вывода о недооценке россиянами проблемы коррупции рассмотрим ответы респондентов на закрытый вопрос «Как Вы в принципе относитесь к тому, что в нашей стране для решения своих проблем гражданам приходится нередко давать взятки?» каждый десятый опрошенный (11,1%) выбрал ответ «Это необходимая часть нашей жизни, без этого ничего не сделать», почти треть опрошенных (28,5%) – ответ «Этого можно избежать, но со взятками легче достичь нужного результата». Следует констатировать, что 2/5 россиян относятся к коррупции как к привычному «фону жизни». Вместе с тем больше половины (56,4%) указали: «С этим нужно бороться, поскольку коррупция разлагает нас и нашу власть». Доля респондентов, кто проявил критическое отношение к коррупции, достаточно точно совпадает с долей тех, у кого коррупция вызывает сильную тревогу (55,1%).

Итак, одним из существенных факторов развития коррупции в современной России является недооценка большинством россиян степени значимости этого явления. Они склонны оценивать коррупцию как нечто менее опасное и тревожащее в сравнении с явлениями, которые в основном являются следствиями коррупции. Вероятно, недооценка проблемы коррупции является следствием того, что, как ранее указывалось, лишь меньшинство россиян (40%) убеждено, что если чиновники перестанут брать взятки, то «людям станет проще решать свои проблемы».

7. Три источника коррупции

При борьбе с коррупцией необходимо наносить удары не только по самому этому явлению, но и по тем факторам, которые стимулируют его развитие. Следовательно, необходимо выяснить, как россияне понимают причины коррупции.

Среди причин коррупции можно выделить три группы факторов – экономические, институционально-политические и социально-культурные.

Экономические причины коррупции – это низкие заработные платы государственных служащих, а также их высокие полномочия влиять на деятельность фирм и граждан.

Политическими причинами коррупции считаются различные проявления неэффективности государственного аппарата, отчуждения государства от общества. Среди этих проявлений называют высокий уровень закрытости в работе государственных ведомств, громоздкую систему отчетности, отсутствие прозрачности в системе законотворчества, слабую кадровую политику государства, допускающую распространение синекур и возможности продвижения по службе вне зависимости от действительных результатов работы служащих. Все эти явления часто объединяют, говоря о бесконтрольности государс-

твенного аппарата. В условиях бесконтрольности бюрократии коррупцию стимулируют как «всесилие» государства, так и «слабость» государства.

Социальными причинами коррупции являются деморализация общества, недостаточная информированность и организованность граждан, общественная пассивность в отношении своеволия «власть имущих».

В тех странах, где действуют все три группы факторов (это, прежде всего, развивающиеся и постсоциалистические страны), коррупция наиболее высока. Напротив, в странах западноевропейской цивилизации эти факторы выражены гораздо слабее, поэтому и коррупция там более умеренная.

Рассмотрим, какие суждения о причинах коррупции доминируют в общественном сознании россиян.

Во время опроса респондентам задавали несколько вопросов о причинах и условиях высокого развития коррупции в современной России.

Прежде всего, им предлагали прямо ответить на вопрос: «Какое утверждение кажется Вам наиболее верным? (Не более трех ответов.) Основные причины коррупции в России – это ...». Полученные ответы были следующими:

70,1% – «Жадность и аморальность российских чиновников и бизнесменов»;

63,1% – респондентов выбрали ответ «Неэффективность государства, несовершенство законов»;

37,2% – «Низкий уровень правовой культуры и законопослушания подавляющего большинства населения»;

33,9% – «Широкое распространение клановости и семейственности в среде российских чиновников»;

13,7% – «Правовая неграмотность самих чиновников».

Эти данные можно сравнить с результатами более ранних общероссийских опросов, проведенных Всероссийским центром изучения общественного мнения (табл. 2). Хотя методология опросов 2004 и 2006 гг. несколько отличалась (респондентам предлагали выбирать только один ответ, а набор вариантов ответов был короче), однако иерархия ответов очень похожа. Это доказывает устойчивость полученных результатов.

Таблица 2

Результаты общероссийских опросов о причинах коррупции

Варианты ответов на вопрос о причинах коррупции	Доля респондентов, выбравших различные варианты ответов		
	2004 г.	2006 г.	2007 г.
«Жадность и аморальность российских чиновников и бизнесменов»	37%	43%	70%
«Неэффективность государства, несовершенство законов»	40%	35%	63%
«Низкий уровень правовой культуры и законопослушания подавляющего большинства населения»	19%	18%	37%
«Широкое распространение клановости и семейственности в среде российских чиновников»	Такой ответ не предлагался	Такой ответ не предлагался	34%
«Правовая неграмотность самих чиновников»	Такой ответ не предлагался	Такой ответ не предлагался	14%

Данные опросов 2004 и 2006 гг. приведены по [2, с. 285].

Для интерпретации полученных результатов ответы респондентов надо сгруппировать по следующим основаниям причин коррупции:

- низкий уровень самого государства как института (второй вариант ответа);
- низкая культура граждан (третий вариант);
- низкая культура чиновников (первый, четвертый и пятый варианты).

В результате получается следующее распределение:

- коррупция есть результат низкой культуры чиновников – примерно 118% ответов (т.е. ответы данного типа были выбраны практически всеми респондентами, некоторыми – неоднократно);
- коррупция есть результат несовершенства государства как института – 63% ответов;
- коррупция есть результат низкой культуры граждан – 37% ответов.

Мнения россиян по этому вопросу не вполне совпадают с мнением ученых, которые на первое место среди причин коррупции обычно ставят институциональное несовершенство государства, а лишь во вторую очередь говорят о личных чертах чиновников (жадность, аморальность, правовая неграмотность и др.) и рядовых граждан (низкая правовая культура и др.). Видимо, это связано с тем, что обыденное сознание склонно персонифицировать, субъективизировать причины социально-экономических явлений, придавая меньшее значение объективным факторам.

Для выяснения мнений о причинах коррупции при проведении всероссийского опроса респондентам кроме «прямого» вопроса задавался также вопрос в завуалированной форме – им было предложено оценить степень влияния на коррупцию перечисленных в анкете 21-го фактора, отмечая степень их влияния на коррупцию как высокую, среднюю или низкую. Результаты опроса респондентов представлены на рис. 5.



Рис. 5. Распределение значимости условий, порождающих коррупцию в России, по мнению респондентов

Новая серия ответов подтверждает предыдущую: «аморальность политиков и госслужащих» оказалась почти на вершине рейтинга, а «низкий образовательный и культурный уровень населения» – на одном из последних мест.

Среди перечисленных факторов можно выделить три группы:

- экономические факторы – к ней относятся 1-й, 2-й, 11-й, 13-й, 19-й, 20-й и 21-й факторы;
- политические – 4–10-й, 12-й, 15-й и 16-й факторы;
- социальные – 3-й, 14-й, 17-й и 18-й факторы.

Судя по данным опроса, респонденты не отдают сильно выраженного предпочтения ни одной из групп, все три группы факторов рассматриваются ими как примерно равнозначные.

Выводы о приоритетах в осознании россиянами проблем коррупции имеют важное практическое значение. На их основе необходимо конструировать программу освещения антикоррупционной стратегии в СМИ. Даже если реальные приоритеты борьбы с коррупцией должны, согласно научным рекомендациям, выбираться несколько иначе (например, основное значение придается экономическим, а не политическим факторам), при пропаганде программы антикоррупционной деятельности целесообразно на начальных этапах публично формулировать приоритеты таким образом, чтобы они в наибольшей степени совпадали с ожиданиями рядовых граждан и вызывали их одобрение. Конечно, затем будет необходимо проводить в СМИ разъяснительную работу, чтобы массовое сознание максимально приблизилось к научным выводам.

8. Как бороться со «спрутом»?

При планировании антикоррупционной политики на ближайшие годы необходимо выбирать такие меры, которые, с одной стороны, будут давать высокий практический эффект (тормозить рост коррупции и снижать ее), а с другой стороны, давать высокий пропагандистский эффект (повышать популярность применяющих ее органов власти). Эти две цели хотя и близки (особенно, в долгосрочном периоде), но отнюдь не совпадают. Общественное сознание отражает социальную действительность не вполне адекватно, и высокий пропагандистский эффект могут иметь меры с низким практическим эффектом.

Антикоррупционная политика должна искусно сочетать оба этих подхода – как меры с высоким практическим эффектом, так и популистские мероприятия, рассчитанные прежде всего на повышение рейтинга политической власти. После недавнего обновления государственной администрации выбор антикоррупционных мер с высоким пропагандистским эффектом приобретает высокую актуальность: новые люди в правительстве должны активно заботиться о наращивании своего авторитета среди граждан.

Во время анкетирования респондентам задавали вопрос «Какие меры по борьбе с коррупцией Вам представляются наиболее эффективными?», на который предлагалось дать не более трех ответов из числа предложенных.

Результаты были таковы:

- 61,6% респондентов выбрали ответ «Усиление борьбы с коррупцией в самих правоохранительных органах»;
- 42,7% – «Конфискация имущества не только самих коррупционеров, но и членов их семей»;
- 42,6% – «Ужесточение уголовных наказаний, вплоть до введения смертной казни за коррупцию и другие экономические преступления»;
- 34,7% – «Совершенствование законодательной базы»;
- 25,8% – «Сокращение государственного аппарата»;
- 21,7% – «Усиление контроля за деятельностью чиновничества со стороны общества и демократических институтов (СМИ, общественные организации, политические партии)»;

10,1% – «Наделение правоохранительных органов дополнительными полномочиями и средствами»;

8,7% – «Поощрение, в том числе материально, добровольных информаторов о фактах коррупции»;

7,3% – «Легализация наименее социально опасных видов коррупции («чаевые», подарки врачам и учителям и др.)».

Для интерпретации полученных результатов сгруппируем перечисленные антикоррупционные меры в два блока:

– силовые меры, основанные на применении традиционных для России административных подходов, – ужесточении наказаний и выделении дополнительных ресурсов (в перечне вариантов ответов это 2-й, 3-й и 7-й варианты ответов – их суммарный рейтинг примерно 95%);

– социально-экономические меры, основанные на применении ранее не типичных в нашей стране мер не-бюрократического, демократического контроля (1-й, 4-6-й и 8-9-й варианты ответов – их суммарный рейтинг примерно 160%).

Можно констатировать, что россияне больше надеются на применение социально-экономических мер, чем чисто силовых. Это совпадает с мнением ученых, убежденных, что силовые меры сами по себе хотя и тормозят развитие коррупции (как это было, например, в сталинские времена), но дают относительно слабый и, самое главное, неустойчивый эффект.

В то же время львиная доля надежд на благотворность социально-экономических мер связана с ожиданиями усиления борьбы с коррупцией в ОВД. Эти ожидания рационально оправданы: ранее уже отмечалось, что именно правоохранительные органы считаются и являются в России одним из наиболее коррумпированных институтов. Видимо, программу антикоррупционных действий целесообразно начинать именно с «чистки» ОВД – это даст как практический, так и пропагандистский эффект.

Следует обратить внимание на то, что силовые меры хотя и уступают в целом по популярности социально-экономическим мерам, но все же имеют высокий рейтинг. Это создает довольно опасную коллизию: с одной стороны, ужесточение репрессий против коррупционеров (вплоть до смертной казни) может дать сильный популистский эффект, но, с другой стороны, опасно по политическим соображениям. Здесь необходимо очень точно дозировать применение политически допустимых мер (в частности, усиление конфискационных мероприятий) с пропагандой в СМИ концепции низкой эффективности применения высоких наказаний.

Вызывает сожаление низкий рейтинг в общественном сознании россиян тех мероприятий, на основе которых за рубежом удавалось добиться высоких результатов, – усиления демократического контроля и поощрения добровольных информаторов. Недооценка этих мер является следствием традиций отчуждения в России государства от общества, когда подданные лишь надеялись на «строгую, но справедливую» государственную власть, не стремясь к инициативной деятельности. Чтобы изменить стереотипы массового сознания, необходима длительная пропагандистская работа, подчеркивающая ограниченность возможностей государственных служащих без постоянной поддержки граждан. На первых порах, пока в сознании россиян не изменилось отношение к этим мерам, на них вряд ли можно возлагать высокие ожидания.

Если сравнить данные опроса 2007 г. с данными опросов ВЦИОМ 2006 г. (табл. 3), то можно сделать еще некоторые не очень радостные выводы. По большинству позиций различия не велики, однако сильно сократилась доля ответов об усилении демократического контроля и поощрении добровольных информаторов, а также сильно выросла доля сторонников ужесточения наказаний (вплоть до смертной казни). Не переживает ли российское общество очередной приступ надежд на «грозного царя»?

Те меры, которые ученые считают эффективными, а россияне не считают, применять все же можно и нужно, пусть даже в качестве второстепенных, если они хотя и не вызывают заметного одобрения, но не вызывают и сильного осуждения. Обратим с этой точки зрения внимание на возможность расширения использования платных информаторов.

Таблица 3

Результаты общероссийских опросов о мерах по борьбе с коррупцией

Варианты ответов на вопрос об эффективных мерах борьбы с коррупцией	Доля респондентов, выбравших различные варианты ответов		
	Май 2006 г.	Ноябрь 2006 г.	Июнь 2007 г.
«Усиление борьбы с коррупцией в самих правоохранительных органах»	Такой ответ не предлагался	Такой ответ не предлагался	62%
«Конфискация имущества не только самих коррупционеров, но и членов их семей»	39%	36%	43%
«Ужесточение уголовных наказаний, вплоть до введения смертной казни за коррупцию и другие экономические преступления»	28%	16%	43%
«Совершенствование законодательной базы»	30%	38%	35%
«Сокращение государственного аппарата»	38%	26%	26%
«Усиление контроля за деятельностью чиновничества со стороны общества и демократических институтов»	35%	38%	22%
«Наделение правоохранительных органов дополнительными полномочиями и средствами»	19%	12%	10%
«Поощрение, в том числе материально, добровольных информаторов о фактах коррупции»	17%	15%	8%
«Легализация наименее социально опасных видов коррупции»	8%	11%	7%

Данные опросов 2006 г. приведены по [2, 286].

На прямой вопрос анкеты «Считаете ли Вы, что для борьбы с коррупцией следует поощрять лиц, добровольно информирующих компетентные органы о фактах коррупции?» респонденты давали следующие ответы:

- Да, следует – 32,5%;
- Нет, поощрение таких информаторов приносит обществу больше вреда, чем пользы – 34,8%;
- Затруднились ответить – 32,7%.

Можно констатировать, что по данному вопросу в современной России сложилось колеблющееся равновесие: одобряющие, осуждающие и колеблющиеся составляют почти равные доли населения. Решительность ОВД в стимулировании этого направления борьбы с коррупцией и публичное распространение информации об общественной полезности «доносов» (как это принято в США) могут переломить ситуацию и дать перевес тем, кто склонен одобрять применение платных информаторов.

9. Выводы о том, как можно вывести коррупцию

В заключение сформулируем основные выводы, которые вытекают из материалов проведенного общероссийского социологического опроса.

1. Россияне осуждают, прежде всего, коррупцию среди высших должностных лиц (злоупотребления высокопоставленных политиков и бюрократов), будучи относительно терпимыми к «низовой», повседневной коррупции. Это объективно является фактором, стимулирующим высокий уровень развития коррупции, поскольку «низовая» коррупция есть питательная почва для развития и «верхушечной» коррупции. Данный стереотип общественного сознания позволяет, с одобрения граждан,

- инициировать обвинения в коррупции против самых высокопоставленных лиц, но препятствует вовлечению граждан в борьбу с коррупцией как явлением.
2. Абсолютное большинство россиян разделяют мнение профессиональных исследователей коррупции, что коррупционные отношения в России являются систематическими (институционализированными).
 3. В то же время массовое сознание россиян недооценивает негативные последствия коррупции: в преимущественно негативном ее эффекте убеждены лишь 2/5 граждан, треть россиян считают коррупцию явлением с нулевым эффектом, а 15% полагает, что коррупция в целом приносит пользу. Для антикоррупционной мобилизации надо усилить негативное отношение россиян к коррупции, нужна активная пропагандистская работа со СМИ, направленная на формирование в массовом сознании чисто отрицательных оценок последствий коррупции.
 4. Россияне склонны оценивать государственные институты федерального уровня в целом как более коррумпированные в сравнении с региональными. Одними из наиболее коррумпированных считают правоохранные органы (особенно, ГИБДД и милицию) и Государственную Думу. Отмечаемая гражданами высочайшая коррумпированность ОВД и парламента является сильным тормозом к развертыванию антикоррупционной борьбы, поскольку коррупционеры в принципе не могут эффективно вести борьбу с коррупцией. Поэтому при выработке программы антикоррупционной политики необходимо начинать антикоррупционные мероприятия именно с реорганизации ОВД и, возможно, Государственной Думы – эти меры не только объективно необходимы, но и дадут сильный пропагандистский эффект.
 5. К числу наименее коррумпированных институтов россияне относят спецслужбы, местные СМИ; а также правозащитные и общественные организации. Наличие общего противника в лице участников коррупционных отношений дает этим институтам возможность найти общий язык.
 6. Наиболее коррумпированными россияне считают такие отрасли экономики, как здравоохранение образование и жилищное строительство. Это объясняется, видимо, высоким уровнем административного контроля в этих сферах. Поскольку эти три экономические сферы объявлены национальными проектами, необходимо в эти проекты включить специальные блоки, направленные на противодействие коррупции. Меры, ранее применявшиеся в отраслях национальных проектов, пока не воспринимаются гражданами России как эффективно антикоррупционные.
 7. Судя по данным опроса, «средние» россияне главными субъектами коррупции (и, соответственно, главными объектами борьбы с коррупцией) считают госчиновников. Именно они (а не предприниматели, часто являющиеся лишь жертвами коррупционного вымогательства) должны стать главной мишенью в борьбе с коррупцией.
 8. В настоящее время коррупция рассматривается большинством россиян как одна из важнейших проблем, но далеко не самая важная. Антикоррупционная мобилизация требует разъяснительной работы среди широких масс населения, чтобы повысить рейтинг коррупции в числе наиболее актуальных проблем развития России.
 9. Оценивая сравнительную важность различных факторов коррупции, россияне склонны делать слишком сильный акцент на морально-этические и на политические аспекты, недооценивая значение институциональных факторов. Это искажение приоритетов объективно способствует сохранению высокой коррупции, поскольку препятствует применению эффективных институциональных мер, направленных против явления, а не против конкретных людей. При выработке программ противодействия коррупции необходимо учитывать это несовпадение массовых стереотипов и научных выводов, разумно сочетая действительно эффективные меры с пропагандистскими.
 10. При выборе мер борьбы с коррупцией россияне склонны разумно отдавать предпочтение мерам скорее социально-экономическим, чем силовым. Объективно это может стать основой выбора эффективной антикоррупционной политики. По поводу возможного стимулирования «доносов» граждан на коррупционеров в современной России сложилось колеблющееся равновесие: одобряющие, осуждающие и

колеблющиеся составляют почти равные доли населения. Решительность в стимулировании этого направления борьбы с коррупцией и публичное распространение информации об общественной полезности «доносов» могут переломить ситуацию и дать перевес тем, кто склонен одобрять применение платных информаторов.

В заключение следует отметить, что, как свидетельствует мировой опыт борьбы с коррупцией, изменения степени коррумпированности отдельных стран происходят довольно медленно. За 1995–2007 гг., в течение которых «Transparency international» рассчитывает свои знаменитые индексы восприятия коррупции (Corruption Perception Index), лишь очень немногие страны (такие как Испания, Италия, Венгрия, Китай) смогли заметно, более чем на 1 пункт, улучшить свое положение в этой «табели о рангах» (табл. 4).

Таблица 4

Индексы восприятия коррупции (CPI) для некоторых стран мира

СТРАНЫ МИРА	Индексы восприятия коррупции						
	1995 г.	1999 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Развитые страны							
Дания	9,3	10,0	9,5	9,5	9,5	9,5	9,4
Швеция	8,9	9,4	9,3	9,2	9,2	9,2	9,3
Канада	8,9	9,2	8,7	8,5	8,4	8,5	8,7
Великобритания	8,6	8,6	8,7	8,6	8,6	8,6	8,4
Германия	8,1	8,0	7,7	8,2	8,2	8,0	7,8
США	7,8	7,5	7,5	7,5	7,6	7,3	7,2
Япония	6,7	6,0	7,0	6,9	7,3	7,6	7,5
Франция	7,0	6,6	6,9	7,1	7,5	7,4	7,3
Испания	4,4	6,6	6,9	7,1	7,0	6,8	6,7
Италия	3,0	4,7	5,3	4,8	5,0	4,9	5,2
Развивающиеся страны							
Сингапур	9,3	9,1	9,4	9,3	9,4	9,4	9,3
Гонконг	7,1	7,7	8,0	8,0	8,3	8,3	8,3
Чили	7,9	6,9	7,4	7,4	7,3	7,3	7,0
Ботсвана		6,1	5,7	6,0	5,9	5,6	5,4
Ю. Корея	5,6	3,8	4,3	4,5	5,0	5,1	5,1
Турция	4,1	3,6	3,1	3,2	3,5	3,8	4,1
Бразилия	2,7	4,1	3,9	3,9	3,7	3,3	3,5
Индия	2,8	2,9	2,8	2,8	2,9	3,3	3,5
Индонезия	1,9	1,7	1,9	2,0	2,2	2,4	2,3
Кения		2,0	1,9	2,1	2,1	2,2	2,1
Нигерия		1,6	1,4	1,6	1,9	2,2	2,2
Транзитивные страны							
Эстония		5,7	5,5	6,0	6,4	6,7	6,5
Венгрия	4,1	5,2	4,8	4,8	5,0	5,2	5,3
Куба			4,6	3,7	3,8	3,5	4,2
Беларусь		3,4	4,2	3,3	2,6	2,1	2,1
Чехия		4,6	3,9	4,2	4,3	4,8	5,2
Польша		4,2	3,6	3,5	3,4	3,7	4,2
Китай	2,2	3,4	3,4	3,4	3,2	3,3	3,5
Россия		2,4	2,7	2,8	2,4	2,5	2,3
Украина		2,6	2,3	2,2	2,6	2,8	2,7
Грузия		2,3	1,8	2,0	2,3	2,8	3,4

Составлено по: <http://www.transparency.org/>.

Поэтому первоочередная реально достижимая цель противодействия коррупции в России на ближайшие год–два, – остановить рост коррупции. Снижение уровня коррупции в России до уровня восточноевропейских стран (т.е. повышение нашего индекса СРІ на 2–3 пункта) следует рассматривать как среднесрочную цель, рассчитанная не менее чем на 5–10 лет. Добиться «очистки» российской экономики от коррупции до уровня развитых стран (т.е. повышение СРІ на примерно 5 пунктов) можно только за срок жизни поколения, за период порядка 20–30 лет.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Левелинг Л.В.* Клептократия. Социально-политическое измерение коррупции и негативной экономики. Борьба африканского государства с деструктивными формами организации власти. М.: Изд-во «Гуманитарий» Академии гуманитарных исследований, 2001.
2. Государственная политика противодействия коррупции и теневой экономике в России. М.: Научный эксперт, 2008. Т. 1.
3. Михаил Горшков: Полностью полагаться на «мнение народа» в борьбе с коррупцией не следует // Российская газета. 2008. 6 июня. (<http://www.rg.ru/2008/06/06/korrupcia.html>).
4. *Роуз-Аккерман С.* Коррупция и государство. Причины, следствия, реформы. М.: Логос, 2003.
5. *Сатаров Г., Пархоменко С.* Разнообразие стран и разнообразие коррупции (анализ сравнительных исследований). М., 2001 (http://anti-corr.ru/indem/2001razn_corr.doc).

О ТЕМПАХ РОСТА И ЭКОНОМИЧЕСКИХ «РЕКОРДАХ»

С.В. ЖАК,

доктор технических наук,
заведующий кафедрой высшей математики и исследования операций в экономике,
Южный федеральный университет

Несмотря на то, что слова «Темп роста» чрезвычайно часто встречаются в тексте газетных статей, публикаций СМИ и научных публикациях, точные определения этого важного понятия редки и противоречивы, что приводит к непониманию и (или) искажённому пониманию высказываний. Примером может служить статья в «АиФ на Дону», специальный выпуск (2008 –22), где утверждается, что в Морозовском районе Ростовской области «Темпы роста производства составили 140 процентов».

Неточность, а скорее, нелепость этого утверждения будет проанализирована ниже, а пока отметим, что в словарях [11, 9, 5, 7, 10, 12, 13] это понятие вообще отсутствует, в [1] оно заменяется словами «относительная скорость роста» (с. 76), в [8] оно упоминается (без определения) лишь в одной статье, в [6] иллюстрируется примером, при том в ином смысле, чем в [1].

Понятие это возникло на основе поиска адекватных средств оценки роста различных показателей, то есть функции одного (в простейшем случае) аргумента $f(x)$. Наиболее распространённая оценка такого рода – это производная

$$f'(x) = df / dx \approx \Delta f / \Delta x, \quad (1)$$

причём степень приближения тем выше, чем меньше Δx , а поскольку в экономике редко можно изменять аргумент меньше, чем на 1, к этому надо добавить:
при

$$\Delta x = 1, x \gg 1 \quad (1')$$

У этой оценки есть существенный недостаток: чётко отображая, растёт или нет функция с ростом аргумента, он фактически не даёт никакой информации о скорости роста (или убывания). Для устранения этого недостатка в числитель оценки нужно вместо **абсолютного приращения** функции вставить **относительное приращение**, долю (или выразить её в процентах):

$$T_{f(x)} = d \ln(f(x)) / dx \approx \Delta f / f(x) \Delta x, \quad (2)$$

при тех же условиях точности приближения (1'). Именно эта оценка называется **темпом роста** (или убывания) функции и интерпретируется так: **на сколько процентов (после умножения на 100) изменится функция при изменении аргумента на 1**.

Эта оценка лучше предыдущей (доля или процент изменения показывает, быстро или медленно изменяется функция), но она несимметрична: изменение функции мерится в долях (или процентах), а аргумента в абсолютных, размерных величинах, да ещё и с ограничением (1')! Для получения наиболее адекватной оценки нужно и в числителе ввести **долю** изменения:

$$E_{f(x)} = d \ln(f(x)) / d \ln(x) \approx (\Delta f / f(x)) / (\Delta x / x), \quad (3)$$

называется **коэффициентом эластичности** и интерпретируется так: на сколько % изменится функция при изменении аргумента на 1 %!

Отметим, что при этом условие (1') упоминать не надо, оно выполняется автоматически.

Каждая из оценок (1)–(3) порождает свои простейшие функции, при которых она является постоянной:

- для производной – линейные, $f(x) = cx + b$;
- для темпа роста – экспоненты, $f(x) = Ae^{cx}$;
- для эластичности – степенные функции, $f(x) = Ax^c$.

При этом в каждой из этих функций параметр c как раз и равен значению соответствующей оценки. Именно в связи с наибольшей адекватностью оценки (3) эконометрические зависимости рекомендуют искать в виде степенных зависимостей.

Если аргументом является время t и на каждом временном интервале функция (капитал) получает постоянное относительное приращение (долю прибыли) p , то «превращение времени в деньги» описывается функцией (*формула сложных процентов*):

$$K(t) = (1 + p)^t = e^{pt}, \quad (4)$$

и именно p является **темпом роста** капитала. К сожалению, иногда темпом роста называют множитель $(1 + p)$, что не согласуется с общим определением (2).

Теперь проанализируем упомянутое утверждение в «АиФ на Дону». Если автор использует последнее, неточное понимание темпа роста, то он вправе переводить доли в проценты, но это означает, что Морозовский район побил все рекорды развития в мировой экономике и даёт ежегодный прирост в 40%! В это мало верится – даже преуспевающий Китай гордится 10–12% ежегодного роста, а за счёт чего получен баснословный рост в этом сельскохозяйственном районе – совершенно непонятно.

Если же под темпом роста понимается (как это и должно быть) величина p , то её некорректно выражать в процентах (от чего, к чему?), а при $p = 1.4$ доля ежегодного прироста p должна быть вообще баснословной:

$$p = e^{1.4} - 1 = 3.055,$$

то есть ежегодно район увеличивает оценку своей экономики в 4 раза! Очевидно, что это свидетельствует о полной неграмотности автора и как журналиста, и как экономиста.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аллен Р. Математическая экономия. М.: ИЛ, 1963.
2. Жак С.В. Математические модели менеджмента и маркетинга. Ростов н/Д: ЛаПО, 1997.
3. Жак С.В. Экономика для инженеров. М.: Вузовская книга, 2004.
4. Замков О.О., Толстопятенко А.В., Черемных Ю.И. Математические методы в экономике. Учебник. М.: МГУ, 1997.
5. Краткий словарь по социологии. М.: Политиздат, 1988.
6. Краткий экономический словарь. М.: Политиздат, 1987.
7. Маркетинг. Толковый терминологический словарь-справочник. М.: Инфокоонт, 1991.
8. Математика и кибернетика в экономике. Словарь-справочник. М.: Экономика, 1971.
9. Научно-технический прогресс. Словарь. М.: Политиздат, 1987.
10. Основные термины рыночной экономики. Мин. Воды, 1991.
11. Прогностика. Терминология. М.: Наука, 1978.
12. Универсальный учебный экономический словарь. Ростов н/Д: Феникс, 1996.
13. Экономика. Краткий словарь. Ростов н/Д: Феникс, 2001.

«TERRA ECONOMICUS» — СТРАНА, КОТОРУЮ ПРЕДСТОИТ ПОЗНАТЬ

Г.В. ПАЙДА,

*кандидат экономических наук, доцент,
профессор кафедры экономической теории
Ростовского филиала Российской таможенной Академии*

«Terra Economicus». М.: Наука-Спектр, 2008.

Автору этих строк, как и большинству вузовских преподавателей, частенько приходится бывать в наших многочисленных книжных магазинах, бойко торгующих литературой по всем отраслям знания. Но, прежде всего, его, конечно, интересует, чем на этот раз порадует читателя тот отдел, который берет на себя нелегкую и благородную миссию удовлетворить жажду новых знаний в области экономической теории, истории экономики и истории экономических учений. Увы, уже на протяжении многих лет на полках книготорговцев наблюдается одна и та же унылая картина. Налицо огромное изобилие разнообразных (если иметь в виду фамилии авторов) вводных или в лучшем случае слегка продвинутых учебных курсов, большинство из которых представляют собой перелицованные учебники западного происхождения. Возникает ощущение, что современным студентам вполне достаточно освоить один из этих учебников, не утруждая себя изучением первоисточников (как в недоброе старое время) и тем более свежей монографической литературы, о существовании которой они, как правило, даже не подозревают. Остается только дополнить их «образование» сведениями из стандартного набора так называемых конкретно-экономических дисциплин и современный экономист, в общем и целом готов к употреблению в бизнесе или на государственной службе.

Такой сугубо прагматический подход вообще характерный для нашего странного времени вовсе не так безобиден, как может показаться. Слишком уж часто на выходе учебного процесса мы имеем, говоря языком ныне модного менеджмента качества, «не соответствующую продукцию» или попросту брак. Это означает, что выпускник экономического факультета или целого экономического вуза, как правило, лишен главного качества, которое должно быть ему присуще – экономического мышления, то есть умения видеть и анализировать причинно-следственные связи в экономической жизни, своевременно обнаруживать новые тенденции в ее развитии, корректировать в соответствии с ними свое профессиональное и гражданское поведение. В свою очередь формирование экономического мышления не мыслимо без овладения главным из научных методов, чья плодотворность и эвристические возможности до сих пор остаются непревзойденными и не подлежат забвению, несмотря на все перемены парадигмального характера, постигшие систему российского экономического образования в последние десятилетия. Мы имеем в виду метод в соответствии, с которым научное исследование представляет собой процесс выявления абстрактного содержания объекта познания и последующего восхождения к конкретным формам его проявления. При этом абстрактное, с одной стороны, понимается как самое общее выражение всего многообразия конкретных форм изучаемого объекта, из которых оно абстрагировано, а с другой стороны, в полной мере проявляет себя только при наиболее полном развитии последнего.

Именно об этом, как правило, не имеют достаточно ясного представления современные выпускники-экономисты. Именно по этой причине большинство из них становятся

в тупик при необходимости составить, например, план дипломного сочинения, который отражал бы строгую логику исследования предмета избранной темы, позволял бы осуществить переход от абстрактного образа предмета исследования к анализу конкретных форм его проявления и от них к практическим рекомендациям и выводам, то есть получить достоверные научные результаты.

Между тем никто пока не придумал другого способа преодолеть методологическую безграмотность кроме постоянного чтения и осмысления работ по настоящему серьезных исследователей. То есть тех, кто работает на самом переднем крае современной экономической теории. Кто изучает ее предмет не по-школярски, а во всеоружии теоретического знания, позволяющего выработать концептуальные представления о новейших экономических процессах, институтах и механизмах реализации современных экономических отношений. Примером такого широкого и одновременно концептуально оформленного подхода к многочисленным и все усложняющимся проблемам экономической теории начала XXI века, несомненно, может служить недавно вышедший в свет сборник статей ряда российских и зарубежных авторов, объединенных под общим названием «*Terra Economicus*». Москва.: Наука-Спектр. 2008. 671 стр.

Инициатором его издания явился авторский коллектив журнала «Экономический вестник Ростовского государственного университета», который давно уже стал одним из самых авторитетных в стране журналов для экономистов-теоретиков, благодаря исключительно компетентному и энергичному коллективу его редколлегии и особенно ее руководителя Заслуженного деятеля науки Российской Федерации, доктора экономических наук, профессора О.Ю. Мамедова.

По замыслу составителей сборника в него вошли работы, в которых отражены наименее исследованные и вместе с тем наиболее актуальные проблемы современной экономической теории. Мы не найдем здесь, ставшими уже привычными в других периодических изданиях рассуждений на злобу дня, обильно уснащенных анализом статистических данных, которые по большей части уже порядком устарели. Нет здесь и радужных проектов на тему о том, как нам превратиться в самую развитую страну мира к совершенно определенному сроку (скажем к 2020 или 2050 году). Составителей сборника, прежде всего, интересовали статьи (кстати сказать, опубликованные в «Экономическом вестнике РГУ» в течение последних пяти лет), которые по-новому ставят и решают вопросы общетеоретического характера, такие как взаимосвязь экономической теории и экономической истории, правомерность односторонней ориентации в теоретических исследованиях лишь на одну, а именно неоклассическую традицию, соотношение власти и экономики в современной России, ее роль в контексте процессов глобализации, эволюция системы российских институтов, основные характеристики российского капитализма на рубеже веков и многое другое.

Конечно, такой широкий охват проблем современной экономической теории неподготовленного читателя может ошеломить и обескуражить. Следует, однако, помнить, что перед нами не учебное пособие для начинающих, в котором разговор не идет дальше прописных истин и общеизвестных дефиниций. Это разговор профессионалов очень высокого, зачастую даже мирового класса, требующий от читателя и известного уровня подготовки и, главное, умения и желания напряженно и самостоятельно мыслить в координатах актуальной научной проблематики экономической теории сегодняшнего дня. Разумеется, в рамках рецензии практически невозможно осуществить не только исчерпывающий, но даже и достаточно глубокий, хотя бы с точки зрения автора, анализ работ, опубликованных в сборнике. Пожалуй, не будет преувеличением сказать, что каждая из статей заслуживает отдельного критического разбора.

Возьмем, к примеру, статью профессора Маастрихтского Университета Р. Коуэна, трактующую зависимость от предшествующей траектории развития и причинную связь между ней и экономической политикой («*Terra Economicus*», с. 79–105). Автор развивает в ней мысль чрезвычайной важности для нашего российского менталитета. В самом сжатом

виде, суть ее сводится к тому, что не следует игнорировать опыт собственного прошлого, так как «история имеет значение». Иначе говоря, при анализе множества экономических явлений невозможно достичь их полного понимания без учета их генезиса.

Экономика, подчеркивает Коуэн, очень сложная динамическая система, в которой очень часто наблюдается тенденция, согласно которой она движется в направлении, с которого начинала движение. Применительно к нашей ситуации можно сделать не-веселый вывод, что мы обречены, остаться страной с экономикой преимущественно сырьевого характера, ибо именно по этой «траектории» мы с завидным упорством движемся уже долгие годы. Конечно, на словах все выступают за модернизацию российской экономики, повышение ее конкурентоспособности, ограничение монополевой власти и т.п. Однако на деле, в силу сильной зависимости от предшествующей траектории развития, все эти желанные для теоретиков и политиков цели остаются труднодостижимыми. Тем более что по ряду причин, люди, определяющие экономическую политику склонны скорее к поддержанию экономического равновесия (или по нашему стабильности), чем к действиям, которые обусловлены нежелательными параметрами состояния равновесия.

Вывод, который делает нидерландский ученый из анализа зависимости от предшествующей траектории развития касается, прежде всего, необходимости перемены взгляда на роль экономической политики в современных условиях. Раньше ее роль сводилась к изменению параметров равновесия в желательном направлении. Но если иметь в виду зависимость от предшествующего развития, то задача многократно усложняется. Конечно, и в наши дни бывают ситуации, когда политик может подождать, пока рыночные процессы сами собой приведут к той или иной равновесной ситуации, а уж затем прибегнуть к известным способам изменения ее характеристик.

Однако для нас такой вариант неприемлем. Мы слишком далеко отстали от развитых стран. Нам необходим качественный прорыв в развитии. Нашу (теперь уже рыночную экономику) необходимо направить к другому состоянию и для этого случая не годится экономическая политика, направленная на поддержание состояния равновесия или его неспешной трансформации в некий более адекватный новым условиям вид. И дело здесь не только в выборе иного технологического варианта развития (например, в настойчивом требовании сегодня, сейчас перейти на инновационный путь развития), но и в том, что осуществить задуманное с учетом траектории предшествующего развития может оказаться крайне трудно реализуемым делом. Это, как напоминает нам Коуэн, стало настоящим камнем преткновения для многих стран третьего мира, которые пытались осуществить переход от импорто-замещающей модели экономики к экономической модели, ориентированной на экспорт. Таким образом, фундаментально аргументируя тезис о том, что «история имеет значение», ученый из Нидерландов вольно или невольно предостерегает нас от излишнего оптимизма и одновременно стимулирует интеллектуальные усилия российских экономистов на поиск выхода из создавшегося положения, который, как хотелось бы надеяться, мы, в конце концов, сумеем найти.

Впрочем, уже в самом рецензируемом сборнике помещено несколько работ отечественных экономистов, которые как раз и представляют собой примеры такого поиска. Положение отнюдь небезнадежно, а Россия не третий мир, утверждают они. Наша экономическая и духовная история, наш опыт рыночного реформирования государственного социализма убеждают в том, что при соответствующих усилиях, направленных на повышение роли экономической политики в поддержании конкурентной среды, как основы рыночной экономики, мы способны осуществить инновационный прорыв, даже, несмотря на неблагоприятные характеристики предшествующей траектории развития. Доказательству этого тезиса посвящена в частности статья профессора ГУ – ВШЭ Н.М. Розановой «Экономическая политика России и конкуренция: есть ли точки соприкосновения?» («Terra Economicus», с. 360–382).

Анализируя эволюцию экономической политики российского правительства, автор приходит к неоспоримому выводу о том, что многочисленные попытки придать ей ком-

плексный, концептуальный характер пока не увенчались успехом. По-прежнему бросается в глаза неясность и неопределенность стратегической линии, рассчитанной на долгосрочную перспективу. Отсюда многочисленные проявления несогласованности экономической политики и механизмов конкурентного регулирования, предоставление преференций и льгот вовсе не тем экономическим субъектам, которые в них действительно нуждаются, непоследовательность и неэффективность экономической политики в отношении малого бизнеса, который на словах объявляется одним из главных носителей конкурентных начал, а на деле испытывает массу трудностей и главным образом из-за ошибок в выборе инструментов экономической политики или их правовых и организационных несовершенств.

Все это вместе взятое приводит, по мнению, автора статьи к неорганизованному и бессистемному вмешательству государства (включая региональные власти, склонные к лоббированию и протекционизму) в деятельность рынков и фирм, зачастую избыточному в одних сферах и совершенно недостаточному в других, в частности в сфере поддержания и развития нормальной конкурентной среды. Такова реальность, которая снова и снова требует глубокой теоретической проработки экономических последствий принимаемых государством решений с учетом их влияния на конкурентный механизм. Ведь только при его эффективном функционировании, возможно, преодолеть инерцию предшествующей траектории развития, от которой так сильно зависит настоящее и будущее российской экономики.

Реализуя принцип восхождения от абстрактного к конкретному, составители сборника завершают его циклом статей, посвященных актуальным проблемам хозяйственной практики. Раздел открывает содержательная статья член-корреспондента РАН Г.Б. Клейнера «Мезоэкономические проблемы российской экономики» («Terra Economicus», с. 545–556), автор которой развивает нетрадиционный взгляд на структуру экономической теории, традиционно включающей микро- и макроэкономический анализ. По его мнению, имеющему под собой серьезные основания, необходимо включить в эту структуру промежуточный или так называемый мезоэкономический уровень. Необходимость теоретического осмысления проблем этого уровня автор аргументирует, опираясь на анализ возникшей в результате трансформационных процессов фрагментарности российской экономики, то есть распадение на отдельные, слабо связанные между собой анклавов отраслей и отдельных производств. Между ними существует большая разница в темпах и качестве роста (или спада), отсутствие сбалансированности между отдельными подсистемами народного хозяйства, отставание инновационных процессов от темпов развития традиционных производств и т.п. Такая фрагментированная экономика не обладает способностью к нормальному воспроизводству на основе внутренней консолидации.

Фрагментарность экономики не только ведет к ограничению конкуренции, но еще и провоцирует инфляцию, ориентируя производителей на максимально высокую цену спроса. В экономике, разделенной на анклавов, не может нормально осуществляться процесс аллокации ресурсов, поскольку экономические интересы анклавов препятствуют их перемещению туда, где на них существует самый высокий спрос. Тем самым нарушается один из фундаментальных принципов, на которых базируется функционирование рыночной системы.

Обнаруженная автором статьи особенность российской экономики создает парадоксальную ситуацию, при которой влияние макрорегуляторов на микроэкономическое поведение резко ослаблено, в отличие от развитых рыночных экономик, где макроэкономические факторы оказывают мощное воздействие на поведение хозяйствующих субъектов, что собственно и создает почву для возникновения различных теоретических вариантов макроэкономического регулирования. Вывод, к которому приходит автор статьи, заключается в том, что для создания целостной и внутренне мобильной экономики в России недостаточно принимать во внимание только два ее уровня микро- и макроэкономический.

Существует необходимость перехода к тернарной модели, включающей некий промежуточный, мезоэкономический уровень.

Он призван стать связующим звеном между двумя предметными сферами экономического анализа и экономической политики: той, которая рассматривает процессы динамики ВВП, цен, занятости, инвестиций, т.е. макроэкономической и той которую принято называть микроэкономической и которая занимается оптимизацией поведения отдельных хозяйствующих субъектов – предприятий, организаций, домашних хозяйств. Предметом же мезоэкономики должны выступать совокупности предприятий и организаций, демонстрирующих поведение групповых объектов, таких как финансово-промышленные группы, градообразующие предприятия, производители, действующие в пределах одного рынка, широко распространенные ныне сетевые структуры, вертикально интегрированные корпорации и т.п.

Мезоэкономический подход позволяет, по мнению ученого, отказаться от обезличенного восприятия объектов как автономных песчинок или простейших организмов, для которых характерны примитивные реакции на изменения внешней среды. Конечно, любая из этих структур реагирует на изменение цен на продукцию, сырье или рабочую силу, на колебания спроса и предложения, динамику конкуренции на своем и смежном рынках. Но каждая структура реагирует по-своему. В связи с этим мезоэкономический подход требует перехода от «нарицательной» экономики к «именованной» экономике, причем этот переход особенно важен для России, где групповые объекты и группы объектов играют исключительную роль. Их значение давно вышло за рамки локальных рынков, оказывая существенное влияние на общие условия воспроизводства пропорций национальной экономики в целом.

В статьях, опубликованных в этом разделе сборника, затрагивается и целый ряд других проблем, имеющих отношение к ближайшим и отдаленным перспективам российской экономики. Причем речь идет не о примитивных практических рецептах, рассчитанных на сиюминутный эффект, а опять таки о глубоком теоретическом осмыслении таких крупных вопросов как императивы модернизации и конкурентоспособности экономики России, чему посвящена статья профессоров Южного федерального университета В.Н. Овчинникова и Н.П. Кетовой. Проблемам внешнеэкономической деятельности российских регионов в условиях глобализации (проф. А.А. Архипов). Влиянию экономических институтов на производство и накопление знаний (проф. О.С. Белокрылова и проф. М.М. Скорев) и др. Конечно, автору рецензии хотелось бы хотя бы в общих чертах остановиться на анализе содержания этих по настоящему глубоких, насыщенных интересными идеями и новыми подходами работ, тем более что с большинством упомянутых авторов рецензента связывают давние профессиональные и человеческие отношения. Однако ограниченные рамки рецензии не позволяют этого сделать и, мне остается лишь принести свои извинения за неизбежную фрагментарность представленного материала и выразить надежду, что мне удалось, по крайней мере, убедить будущих читателей рецензируемого сборника в необходимости внимательного и вдумчивого изучения, опубликованных в нем работ, которые не только дают вполне адекватное представление о наиболее актуальных проблемах экономической теории в начале XXI века, но и будят творческую мысль современных экономистов, призванных, как и всегда, работать над созданием научно выверенной теоретической модели Terra Economicus.

«ОДИН ИНСТИТУТ ХОРОШО, А ДВА — ЛУЧШЕ!»**ДЖ. МЭЙНСТРИНГ**

Дж. Мэйнстринг (1885–1943), один из основоположников раннего американского институционализма, известен неутомимой популяризацией фундаментальных идей этой концепции среди американских и европейских экономистов. Ему принадлежит уникальный сборник афоризмов, адаптированных к идеям институционализма (на русском языке публикуется впервые).

Перевод с англ. Ефима КАНДОПОЖСКОГО

ОДИН ИНСТИТУТ ХОРОШО, А ДВА – ЛУЧШЕ.

СТАРЫЙ ИНСТИТУТ ЛУЧШЕ ДВУХ НОВЫХ.

МАЛ ИНСТИТУТ, ДА ДОРОГ.

ЧЕМ ДАЛЬШЕ В ЭКОНОМИКУ, ТЕМ БОЛЬШЕ ИНСТИТУТОВ.

ДАЙТЕ МНЕ ИНСТИТУТ, И Я ПЕРЕВЕРНУ ЭКОНОМИКУ.

У СЕМИ ИНСТИТУТОВ ЭКОНОМИКА БЕЗ ГЛАЗУ.

НА ИНСТИТУТ НАДЕЙСЯ, НО И САМ НЕ ПЛОШАЙ.

СЕМЬ ИНСТИТУТОВ ЭКОНОМИКУ НЕ ЖДУТ.

ЭКОНОМИКА ИЩЕТ, ГДЕ ГЛУБЖЕ, ИНСТИТУТ – ГДЕ ЛУЧШЕ.

СТАРЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКУ НЕ ИСПОРТИТ.

ЧЕМ ЭКОНОМИКУ РУГАТЬ-ТРУДИТЬСЯ,
НЕ ЛУЧШЕ ЛЬ НА ЕЁ ИНСТИТУТЫ ОБОРОТИТЬСЯ?

В ЧУЖУЮ ЭКОНОМИКУ СО СВОИМ ИНСТИТУТОМ НЕ ЛЕЗЬ.

ЧЕМ БЫ ИНСТИТУТ НИ ТЕШИЛСЯ,
ЛИШЬ БЫ ЭКОНОМИКА НЕ ПЛАКАЛА.

НА ВСЯКИЙ ИНСТИТУТ ДОВОЛЬНО ЭКОНОМИКИ.

ИНСТИТУТ ИНСТИТУТОМ ВЫШИБАЮТ.

ИНСТИТУТОВ БОЯТЬСЯ – В ЭКОНОМИКУ НЕ ХОДИТЬ.

ПОД ЛЕЖАЧИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКА НЕ ТЕЧЕТ.

ЛЮБИШЬ ЭКОНОМИКУ – ЛЮБИ И ИНСТИТУТЫ.

У ЧУЖОЙ ЭКОНОМИКИ ИНСТИТУТЫ ВСЕГДА СИЛЬНЕЕ.

НАЗВАЛСЯ ИНСТИТУТОМ – ПОЛЕЗАЙ В ЭКОНОМИКУ.

КТО ОБЖЁГСЯ НА ЭКОНОМИКЕ, ДУЕТ НА ИНСТИТУТ.
ПОКА ЭКОНОМИКА НЕ УЙДЁТ В РЕЦЕССИЮ,
ИНСТИТУТ НЕ ВСТРЕПЕНЁТСЯ.
ГОТОВЬ ЭКОНОМИКУ ЛЕТОМ, А ИНСТИТУТ – ЗИМОЙ.
С ЭКОНОМИКИ ПО КОПЕЙКЕ – ИНСТИТУТУ БЮДЖЕТ.
СВОЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКУ ВНИЗ НЕ ТЯНЕТ.
ИНСТИТУТУ ЗАКОН НЕ ПИСАН.
ЭКОНОМИКЕ – ВРЕМЯ, А ИНСТИТУТУ – ЧАС.
ЭКОНОМИКА С ИНСТИТУТА – ИНСТИТУТУ ЛЕГЧЕ.
ИНСТИТУТЫ ЕСТЬ – ЭКОНОМИКИ НЕ НАДО.
КТО К НАМ С ИНСТИТУТОМ ПРИДЁТ,
ТОТ ОТ ИНСТИТУТА И ПОГИБНЕТ.
ТЕРПИ, ЭКОНОМИКА, С ИНСТИТУТОМ БУДЕШЬ.
ИНСТИТУТ – НЕ ВОРОБЕЙ: ВНЕДРИТСЯ – НЕ ВЫГОНИШЬ.
ЧТО СДЕЛАНО ИНСТИТУТОМ,
ТОГО НЕ КОМПЕНСИРУЕШЬ ЭКОНОМИКОЙ.
ИНСТИТУТ ДО ДОБРА НЕ ДОВЕДЁТ.
ВСЕ ИНСТИТУТЫ ВЕДУТ В ЭКОНОМИКУ.
ИНСТИТУТ ПРЕДПОЛАГАЕТ, А ЭКОНОМИКА РАСПОЛАГАЕТ.
С КАКИМ ИНСТИТУТОМ ЭКОНОМИКА ПОВЕДЁТСЯ,
ОТ ТОГО И НАБЕРЁТСЯ.
НЕ ИМЕЙ СТО ВВП, А ИМЕЙ СТО ИНСТИТУТОВ.
ИНСТИТУТЫ ПОЗНАЮТСЯ В ЭКОНОМИКЕ.
ДАЛЬШЕ В ЭКОНОМИКУ – БОЛЬШЕ ИНСТИТУТОВ.
В РЫНОК ИДТИ – ИНСТИТУТОВ НЕ БОЯТЬСЯ.
В ЭКОНОМИКЕ НЕ БЕЗ ИНСТИТУТА.
В ЭКОНОМИКЕ ХОРОШО, А В ИНСТИТУТЕ – ЛУЧШЕ.
НЕЧЕГО НА ИНСТИТУТ СЕРЧАТЬ, КОЛИ ЭКОНОМИКА КРИВАЯ.
ГОРБАТУЮ ЭКОНОМИКУ ИНСТИТУТ ИСПРАВИТ.
КАКОВ ИНСТИТУТ, ТАКОВА И ЭКОНОМИКА.

ИНСТИТУТ – СЕРЕБРО, А ЭКОНОМИКА – ЗОЛОТО.
ЧУЖИМИ ИНСТИТУТАМИ ЭКОНОМИКУ ЗАГРЕБАТЬ.
НЕ ИНСТИТУТОМ ЕДИНЫМ ЖИВА ЭКОНОМИКА.
ПО ИНСТИТУТУ ВСТРЕЧАЮТ, ПО ЭКОНОМИКЕ ПРОВОЖАЮТ.
ПО ЭКОНОМИКЕ ПРОТЯГИВАЙ ИНСТИТУТ.
ХОТЕЛ БЫ В ЭКОНОМИКУ, ДА ИНСТИТУТЫ НЕ ПУСКАЮТ.
ИНСТИТУТУ ЭКОНОМИКА – ПО КОЛЕНУ!

EDITORIAL

- Mamedov O.Yu.** After destitution poverty seems to be riches! 5

CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY

- Hodgson G.** Evolutionary and institutional economics as the new mainstream? 8
- Skorobogatov A.S.** Postindustrial society perspectives in Russia in the light
of hierarchy of national and regional economies 22
- Nivorozhkina L.I., Abazieva K.G.** Birth rate dynamics and poverty standard:
is there any correlation? 35
- Naimushin V.G.** The monopoly phenomenon in A. Marshal's theory 46
- Volchik V.V.** Postindustrial economy institutions evolution
in context of Veblen's dichotomy 53
- Zotova T.A., Boguslavskiy V.N.** Economic behavior of taxpayers
in modern Russia: tax honesty formation 66
- Nosova O.V.** Problems of the market system institutions formation 74

ACTUAL PROBLEMS OF THE ECONOMIC PRACTICE

- Roanova N.M.** The company's site as its «informational» face 82

TENDENCIES OF THE WORLD ECONOMIC DEVELOPMENT

- Tulepbekova A.A., Bilyasheva M.H.** The World Economic Forum Competitiveness
ratings application for recommendations
in sphere of economic policy elaboration 93

REVIVING THE WHOLENESS OF THE SOCIAL SCIENCE

- Makarenko V.P.** Political conceptology: first results of elaboration 98
- Latov Yu.V.** «Vox populi» on corruption problems:
regularities and paradoxicalities 123

LETTER TO THE EDITORIAL BOARD

- Zhach S.V.** On the growth rates and economic «records» 139

REVIEW

- Paida G.V.** «Terra Economicus» – the country to be cognized 141

HE IS THE ONE

- Meinstring J.** «One institution is good, but two ones are better!» 146

Уважаемые читатели!

Издательство "АкадемЛит" – издательско-полиграфическое предприятие ориентированное на издание научной литературы. Производственный процесс издательства включает в себя полный цикл работ, позволяющий осуществлять выход изданий должного качества в строго оговоренные сроки.

Политика издательства в области качества заключается в строгом соответствии выпускаемой продукции существующей нормативной базе, а также общепринятым нормам стилизации и оформления, выработанным в течении многих лет специалистами издательского дела и редактирования разных научных издательств. Обобщение опыта, а также привлечение специалистов имеющих многолетний опыт подготовки научных изданий, обеспечивают качественное соответствие готовой продукции.



ИЗДАТЕЛЬСТВО
АКАДЕМЛИТ

344091 г.Ростов-на-Дону,
ул.Каширская 9/52а, оф. 115
тел.:(863) 200-65-93

Научно-аналитическое издание

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

2008
Том 6
Номер 2

*Редакционно-издательские работы выполнены
ИП Ковтун С.А.*

Сдано в набор 20.03.08. Подписано в печать 05.04.08.
Формат 60x84 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. 115
тел.:(863) 200-65-93

Печать «Типография «АкадемЛит».