



ЮЖНЫЙ  
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ

ECONOMIC  
HERALD  
of ROSTOV  
STATE  
UNIVERSITY

6  
ТОМ

2008

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
ВЕСТНИК  
РОСТОВСКОГО  
ГОСУДАРСТВЕННОГО  
УНИВЕРСИТЕТА

3  
НОМЕР

# ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

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

---

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

---

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

---

Учредитель:  
Ростовский государственный университет

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

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

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

Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор *Белокрылова О.С.*,  
доктор экономических наук, профессор *Алешин В.А.*,  
доктор экономических наук, профессор *Архипов А.Ю.*,  
доктор экономических наук, профессор *Белоусов В.М.*,  
доктор экономических наук, профессор *Боровская М.А.*,  
кандидат экономических наук, профессор *Бортник Е.М.*,  
доктор экономических наук, профессор *Германова О.Е.*,  
доктор 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.*

Редакция не вступает в переписку с авторами отклоненных статей.

---

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

|                                                          |   |
|----------------------------------------------------------|---|
| <b>Мамедов О.Ю.</b> Кризис, экономисты и ... народ ..... | 5 |
|----------------------------------------------------------|---|

## СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

|                                                                                                                                    |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Лацоник У.</b> Разновидности капитализма, рыночных сил<br>и инновационного предпринимательства .....                            | 11  |
| <b>Нуреев Р.М., Маркин Е.В.</b> Олимпийский деловой цикл .....                                                                     | 50  |
| <b>Мамедов О.Ю.</b> Невидимые тени «олимпийского солнышка» .....                                                                   | 65  |
| <b>Германова О.Е., Волохов Н.Н.</b> Тип рынка сельскохозяйственного продукта<br>и его параметры .....                              | 70  |
| <b>Сударев О.И.</b> Истоки эволюционной парадигмы в экономической теории .....                                                     | 81  |
| <b>Бережной И.В.</b> Институциональные детерминанты хозяйственного порядка .....                                                   | 88  |
| <b>Корытцев М.А.</b> Институциональный экономический анализ<br>в контексте методологической проблематики экономической науки ..... | 95  |
| <b>Крюков С.В.</b> Выбор методов и моделей оценки эффективности<br>инвестиционных проектов в условиях неопределенности .....       | 107 |

## АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

|                                                                                                          |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Исаев Д.В.</b> Информационный аспект корпоративного управления<br>и стратегического менеджмента ..... | 114 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

|                                                                                                           |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Ерохина О.В., Токунова Г.Ф.</b> Германские инвестиции в российской<br>экономике: вчера и сегодня ..... | 120 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

## ВОЗРОЖДАЯ ЦЕЛОСТНОСТЬ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ

|                                                                                                        |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Дмитриев И.С.</b> В обители трудов и вдохновенья .....                                              | 126 |
| <b>Колчинский Э.И.</b> Наука и кризисы в XX веке: некоторые<br>результаты сравнительного анализа ..... | 141 |

## КОНФЕРЕНЦИИ

|                                                                                                                      |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Архипов А.Ю., Мартишин Е.М., Фомичева Е.В.</b> Развитие России<br>в условиях глобализации мировой экономики ..... | 150 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

## РЕЦЕНЗИИ

|                                                                      |     |
|----------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Белокрылова О.С.</b> Проблемы развития: этапы большого пути ..... | 169 |
|----------------------------------------------------------------------|-----|

## ОН ТАКОЙ ОДИН

|                                                     |     |
|-----------------------------------------------------|-----|
| <b>Мэйнстринг Дж.</b> «Равновесная романтика» ..... | 173 |
|-----------------------------------------------------|-----|

*Уважаемые читатели!*



ECONOMIC  
HERALD  
of ROSTOV  
STATE  
UNIVERSITY

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
ВЕСТНИК  
РОСТОВСКОГО  
ГОСУДАРСТВЕННОГО  
УНИВЕРСИТЕТА**

Подписной индекс  
по каталогу  
«Роспечать» 81958

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

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

## КРИЗИС, ЭКОНОМИСТЫ И . . . НАРОД

О.Ю. МАМЕДОВ,

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

Гражданская совесть российских экономистов чиста – они давно предупреждали о возможном кризисе отечественной экономики. Но все эти предупреждения оказались напрасными, так как благоприятная экономическая конъюнктура породила у власти только политические амбиции и социальные иллюзии. В результате были упущены уникальные возможности, предоставленные стране периодом небывало высоких цен на энергоносители – главный экспортный товар страны.

Экономическую природу российского финансового кризиса невозможно понять, не признав: его первопричина – *вмешательство государства в деятельность стратегических корпораций России* («корпорации национальных стратегических интересов»). А поскольку российская экономика непосредственно зависит от цен на энергоносители (особенно – на нефть), то именно *неэффективность государственного регулирования деятельности российских энергетических корпораций и несёт основную ответственность за происходящий кризис*.

Официальные аналитики выводят причины кризиса из того, что и без них известно каждому обывателю: Россия является крупным мировым экспортером нефти и металлов, поэтому *её фондовый рынок подорван снижением цен на сырьевые товары*. Эта очевидность – следствие многократно осуждённой всеми поколениями руководителей страны её сырьевой специализации – великолепна в идеологических целях: дескать, неутраченные враги (догадайтесь с первого раза, кто) специально обрушили свои европейские и американские финансовые рынки, чтобы навредить нашей экономике. Однако обсуждать этот «идеологический ширпотреб» в профессиональном сообществе считается неприличным.

Другая часто приводимая причина имеет определённое, хотя и нерешающее, значение: *зарубежные и отечественные инвесторы вывели миллиарды долларов* – из-за опасения эскалации геополитических последствий операции «по понуждению к миру»<sup>1</sup>, а также из-за обеспокоенности возрастающим вмешательством государства в экономику (типичный пример, который буквально потряс мировые деловые круги, – критика на высшем государственном уровне одной крупной российской компании, в результате которой были уничтожены миллиарды долларов её рыночной капитализации).

Третья причина: к сентябрю 2008 года фондовый индекс РТС упал более чем вдвое, превратив нашу и без того миниатюрную по масштабам биржу *в самый уязвимый финансовый рынок в мире*. Однако нестабильность российской финансовой системы оказалась усугублена ещё одним малоизвестным обстоятельством: российские бюджетные средства оказались вовлечёнными в американский ипотечный кризис отнюдь не самым этим кризисом, а тем, что наш Министерство финансов вложил не менее 100 миллиардов долларов США (а сколько на самом деле, мы, видимо, не узнаем никогда) в ценные бумаги двух американских ипотечных гигантов («Fannie Mae» and «Freddie Mac»), которые будут переданы американскому правительству и, скорее всего, списаны<sup>2</sup>. Это означает, что в нашей стране нынешний кризис во многом порождён

<sup>1</sup> После войны с Грузией, российские валютные резервы сократились на 24 миллиарда долларов (на 5 сентября 2008 года Россия обладает третьей по величине запасов в мире – 573 миллиардов долларов) – <http://i.mktw.net/mw3/JavaScript/MWCookieParser.js>

<sup>2</sup> Источник: <http://www.sfetcu.com/content/2008-Russian-financial-crisis>

© Мамедов О.Ю., 2008

неэффективным внутрироссийским механизмом управления бюджетными и корпоративными финансовыми ресурсами, а этому, в свою очередь, есть такие политико-экономические причины, анализ которых выходит за рамки данных заметок.



Кризис породил ещё одну, исключительно внутрироссийскую, экономическую проблему – либо отпустить крупные олигархические компании в свободное плавание по политически-непредсказуемым волнам рыночного моря, либо воспользоваться предоставившейся возможностью для юридической национализации их предприятий (и тем, наконец, освободить страну от, хотя и прирученных, но всё равно олигархов). Последний вариант был бы экономически, политически и этически оправдан, если учесть, что состояние абсолютного большинства современных российских олигархов выросло из, скажем дипломатично, тёмного отчуждения государственного имущества (недипломат сказал бы прямо – кражи). Это обеспечило бы перевод под контроль федерального центра стратегических отраслей (особенно в секторе природных ресурсов), приватизация которых в 1990-х годах сегодня признаётся ошибочной.



Правительственные вложения в систему мер преодоления финансового кризиса выразились в использовании огромных резервных фондов (третьи по величине в мире: мы скопили огромные резервы во время нефтяного бума в последние десятилетия – около 530 миллиардов долларов, состоящих в иностранных валютах и драгоценных металлах) – более чем 200 млрд долл США, то есть суммы, равной примерно 15-ти процентам валового внутреннего продукта страны<sup>3</sup>. Однако, если финансовая цена антикризисных мер определена этой цифрой, то всё ещё остаются неясными другие, не менее важные, аспекты этих мер – достаточно ли будет этих средств, а главное – каким образом они будут распределяться, и будут ли они использоваться для «селекции» корпораций в видах правительства? Судя по высказыванию главы российских предпринимателей А.Шохина («Принципы предоставления государственной поддержки для компаний должны быть публичными и прозрачными»!), ситуация с распределением «антикризисных» денег складывается непростая.

Не менее интересно другое, – когда грянул дефолт 1998 года, отечественные нувориши оказались в стороне и ничем не помогли государству, малозаконная приватизация лакомых объектов которого и позволила им стать олигархами. Зато сегодня, когда плохо стало уже корпорациям, они, не помня своего поведения десятилетней давности, ринулись к правительству, которое, забыв о предательстве олигархов в 1998-м году, не отвернулось от них.

Но пойдёт ли помощь государства на пользу олигархам, а главное – всей нашей экономике? Ведь, в конечном счёте, кризис, пусть и дорогой ценой, но буквально «финансовым пинком» изгоняет из экономики малоэффективные компании, очищая поле для деятельности эффективных. Однако если мы сейчас поддержим все корпорации (и эффективные, и неэффективные), то выйдем из кризиса слабее, чем были до него, так как наш принцип – «хотели, как лучше» может закончиться, «как всегда» – изгнанием эффективных и поддержкой неэффективных корпораций (тогда как прошлый, так сказать, «неуправляемый», дефолт усилил российскую экономику).

Что же делать? Повернуться к тонущим спиной? Или бросить «спасательный круг», свитый из крупных купюр? В любом случае верного ответа не знает никто.



Итак, спустя десятилетие после дефолта 1998-го года история устроила российской экономике повторный экзамен происходящим сегодня финансовым кризисом. Однако мало кто осознаёт, что во времена кризиса экзамен держит не только экономика, но и экономисты. Этот невидимый экзамен также очень важен для оценки состояния и перспектив развития отечественной экономической науки. Может показаться, что сегодня, когда, образно выражаясь, «горит» экономика, надо бежать к ней с рецептами и рекомендациями, а не заниматься внутринаучными проблемами. Но мне представ-

<sup>3</sup> См.: Philip P. Pan. Washington Post Foreign Service. Friday, October 17, 2008; A01.

ляется, что с рекомендациями надо было бежать раньше. Впрочем, и в докризисный период никто особенно не желал слушать экономистов.

А сегодня, лучшее, что могут сделать экономисты, так это положиться на здравый смысл самой экономики – она не вчера возникла и не завтра кончится. Она выходила из кризиса даже в те времена, когда, страшно сказать, – профессиональных экономистов не было и в помине. И ничего, выжила. Не лишне вспомнить и о том, что манифест регулируемой экономики Кейнса вышел в свет в 1936 году – спустя три года после окончания Великой депрессии. А прочитан и признан экономистами был ещё позже. Поскольку сегодняшний кризис носит финансово-экономический характер, то этим объясняется активное участие экономистов в происходящих событиях. Их высказывания и оценки находятся в центре общественного внимания. К сожалению, эти оценки и советы настолько неприлично противоречивы, что у людей возникает сомнение – а есть ли вообще экономическая наука, если её представители не в состоянии внятно и однозначно ответить ни на один вопрос?

Вот почему мне кажется, что именно сейчас, когда всё бушует, а экономисты в очередной раз продемонстрировали свою практическую беспомощность, надо было бы заняться наведением порядка в самой экономической науке. Может, это поможет оказаться ей на высоте к следующему циклическому кризису.

Переходя к обзору наших рядов, необходимо констатировать, что разделение труда в экономической науке зашло так далеко, что плюсы специализации стали порождать не меньшие минусы. Главный минус я усматриваю в потере всякого интереса широких масс профессиональных экономистов к теоретико-методологическому пласту экономического знания. А ведь только объединённое общей методологией и теорией по необходимости разнотипное экономическое знание может приобрести концептуальное состояние.

Возьмём, к примеру, анализ современного финансового кризиса. Специалисты по антикризисному управлению, финансисты, маркетологи дают ему такие аналитические характеристики, которые и сами-то нуждаются в теоретическом объяснении. Например, экстренная комиссия Всемирного Банка объяснила истоки нашего современного кризиса тем, что российская экономика «перегрета», что совокупный спрос превысил производственный потенциал страны, что экономика работает на грани производственных возможностей.

Может, оно и так (хотя любой российский экономист, зная состояние дел на производстве, крайне сомневается, что мы выбиваемся из последних сил), но почему мы попали в такую ситуацию, на это макроэкономическая теория ответить не в состоянии. Концентрация внимания на преимущественно «технических» вопросах функционирования экономики оставляет нас без теории, а, значит, и без экономической науки. Есть смысл немного задержаться на этом объяснении коллег из Всемирного банка, чтобы на этом примере проиллюстрировать различие между «техническим» и «теоретическим» подходами к анализу экономического кризиса.

Сведение механизма движения национальной экономики к соотношению совокупного спроса и совокупного предложения прекрасно тем, что это объяснение актуально и пригодно на все времена и народы. Но экономисты-теоретики не ограничивают свой анализ сопоставлением двух показателей – на какую сумму предложено товаров, и какова сумма потенциальных расходов, – экономистов-теоретиков интересует, что стоит за этими суммами. А это уже – политическая экономия, встреча с которой экономистам-прикладникам почему-то крайне нежелательна.

Ладно, иностранцы могут оперировать цифрами, но мы-то, живущие в этой стране, должны задуматься над глубинными истоками превышения совокупного спроса и совокупного предложения. Экономисты слишком хорошо знают реальный уровень реальных доходов большинства населения, чтобы поверить такому объяснению<sup>4</sup>. (1).

<sup>4</sup> Среднемесячная заработная плата за январь 2008 года составила 15 059 рублей, средний размер ежемесячной пенсии, скорректированный на инфляцию, достиг в январе 2008 года 3682 рубля, средний размер депозита и вклада на рублевых и валютных счетах в учреждениях Сбербанка России в мае 2008 года равнялся 9475 руб. (ИА «Финмаркет», 31.07.2008). а сильно отстающие от темпов инфляции проценты по банковским вкладам постоянно обесценивают эти вклады. Для кого же поднята гарантия банковского вклада до 700000 рублей? В 2007 году число

Вот сейчас доцент будет получать со всеми прибавками где-то 12–15 тысяч рублей. Нищета! И что вы хотите от этой высококвалифицированной нищеты? А наши пенсии? И вот эта нищета породила кризисообразующий размер совокупного спроса?

Сомневаюсь. Скорее, такой непосильный для страны по размерам совокупный спрос – результат неуправляемого бюджетно-финансируемого спроса со стороны в основном государственных структур. Но говорить об этом сложно потому, что статистика по-прежнему закрыта (что не помешало появлению множества диссертаций по транспарентности, правда, почему-то обращённых только к бизнесу, а вот к государству, как я понял, претензий по части транспарентности у экономистов нет). Когда я рассказываю студентам об устройстве макроэкономики, то рисую четыре квадрата – вот «домохозяйства», вот «фирмы», вот «государство», вот «заграница». Но я не могу поставить рядом статистические показатели их реального экономического статуса – сколько ресурсов им принадлежит<sup>5</sup>.

Я остановился на этом примере, чтобы показать – без теоретического подхода мы будем каждые десять лет уныло констатировать – опять этот совокупный спрос превысил наш потенциал. Кстати, этот «внутригосударственный», «социально-ограниченный» характер текущего кризиса объясняет, на мой взгляд, равнодушие или простое любопытство народа к этому кризису. В 1998-м году волнение было настоящее. Прошло десять лет – народ по-прежнему вне экономики: никаких инструментов сбережения, кроме обирающих (из-за низкой процентной ставки) банковских депозитов (те, кто знаком со статистикой сбережения, знает, что они делаются 20–30% населения, а средняя сумма вклада буквально нищенская – что-то около 20 тысяч рублей, а большинство живёт от зарплаты до зарплаты); ценные бумаги, которые сейчас падают в цене, неведомы большинству наших сограждан по-прежнему; мелкий бизнес задущен; крупный – приручен и представляет собой разновидность государственного, и т.д. Это значит, что не достигнута главная политико-экономическая рыночных реформ. А эта цель – не изменение функций ЦБ или возрождение фондовой биржи или прочие технические штучки, главная политико-экономическая цель рыночного преобразования – это **ВКЛЮЧЕНИЕ НАРОДА СТРАНЫ В ЭКОНОМИКУ НА ПРАВАХ ЕГО ГЛАВНОГО СУБЪЕКТА**. А когда я бодро сообщаю студентам, что главное место в макроэкономике занимают домохозяйства – как основные владельцы базовых факторов производства (природных ресурсов, труда и капитала), то, зная реалии, вижу принципиальное различие между нашим и «западным» её устройством.

С теоретической точки зрения проходящий кризис интересен вот чем – он подтверждает, что **рыночная экономика едина, и никакие особенности разных стран не могут преодолеть это единство**. Как бы любители особого исторического пути России ни силились, он не могут опровергнуть того, что в борьбе с кризисом мы применяем *абсолютно идентичный с другими набор рыночных инструментов*. А наш план спасения экономики удивительно похож на план спасения американской экономики.

Но не будем наивны – завтра, когда кризис будет преодолен, мы снова услышим речи об особенном устройстве российской экономики, и т.д.

Красноречиво и рыночное возмужание широких масс населения – при всей обеспокоенности нет паники.



Социальная наука затратила немало усилий, чтобы определить объективную иерархию структурных подсистем общества. Фундаментальный вывод оказался таков – базовыми факторами социальной динамики выступают детерминанты экономического характера (собственность, рыночность, эффективность организации производства).

людей, имевших возможность откладывать часть средств, возросло с 40 до 47%. Однако норма сбережений (отношение сбережений к чистому доходу) за последние пять лет снизилась в полтора раза. Согласно материалам экономических исследований, около половины домохозяйств не имеет свободных средств для сбережений, а ещё 32% отнесли себя к группе «иногда имеющие свободные денежные средства. К «системным сберегателям» (то есть к имеющим свободные денежные средства) отнесли себя 15% домохозяйств.

<sup>5</sup> Блестящая характеристика экономического состояния страны содержится в статье В.Д. Белкина и В.П. Стороженко «Прогноз 2020» нуждается в существенной доработке» «Экономическая наука современной России», 2008, №3.

Казалось, что получен «ключ» к сущностному анализу всех социальных процессов. Однако во многих случаях социально-экономическое развитие по-прежнему остаётся процессом непредсказуемым. Особенно отчётливо это иллюстрирует развитие самой «европейской» из всех национальных переходных экономик – российской экономики (поскольку другие страны из наиболее продвинутой в развивающемся мире «группы БРИК» – Бразилия, Россия, Индия, Китай, – существенно отличаются от европейской цивилизации по внеэкономическим характеристикам).

Отечественный экономист легко перечислит значительное число особенных признаков российской экономики, превратившихся в экономические детерминанты специфики её социальной динамики. Я отмечу лишь общеизвестные: государственный патернализм сферы экономики, монополистическая концентрация базовых отраслей производства, ограниченность рыночных форм организации производства.

Итак, специфика несомненна. Остаётся только выяснить – это преодолимая или неустраняемая специфика?

Если «преодолимая», то необходимо искать пути к её преодолению.

Если «неустраняемая», то впору создавать особую экономическую теорию «непреодолимой специфики», что означает перевод «специфики» в статус «самостоятельной сущности», а это чревато открытием нового экономического мироустройства (наряду с «европейским» и «азиатским»).



Ответ на поставленный вопрос наталкивается на важное препятствие – сегодня в экономической науке во многом утрачен интерес к высокой экономической теории. Прагматизм, практицизм, утилитарность, – таковы отличительные черты того, что претендует на роль «современного экономического анализа» и получаемого таким способом «знания». И только очередной экономический кризис вынуждает экономистов вновь обращать своё внимание на общие, теоретико-методологические вопросы (прямо по пословице – «пока гром не грянет, экономист не перекрестится?»).

В чём сходство и отличия кризисов 1998 и 2008 годов?

Главное сходство состоит в том, что и прошлый, и нынешний кризисы – это финансовые потрясения (хороший аргумент в пользу продолжающейся монетаризации экономически-развитой экономики!).

Однако экономистам, вслед за врачами, хорошо известно – один и тот же симптом может скрывать различные болезни. Ни для кого из отечественных экономистов не является секретом, что если Запад страдает от, так сказать, «перерыночности», то Россия – от «недорыночности».

Однако от этих двух разных недугов экономическое «лекарство» оказалось одинаковым. Это – использование бюджетных средств для борьбы с падающим ликвидным покрытием, в чём, собственно, и состоит суть финансового кризиса (на всех его уровнях – от макро до микро уровней).

На языке экономической теории это значит только одно – за провалы рыночного сектора будет платить сектор нерыночный. Другими словами – разорился банкир, а вытаскивать его будет налогоплательщик.

Правильно ли это? Справедливо?

Не является ли это неэффективной растратой бюджетных средств? И кто гарантирует успех?

И не разрушает ли это основы рыночного устройства экономики? Ведь даже первокурсник знает – государство не отвечает по частным долгам (корпораций), а корпорации – по долгам государства. Не случайно один из американских сенаторов назвал использование бюджета для спасения корпораций «финансовым социализмом».



Полугосударственный характер российских монополистических энергоресурсных корпораций придал нашему кризису необычный характер – второй раз мы наткнулись на те же «грабли»: *нынешний финансовый кризис, как и кризис десятилетней давности, так же спровоцирован безудержной экспансией бюджетных ресурсов в нашу же, увы, неэффективную экономику. Но в отличие от государственного дефолта*

1998-го года, в 2008-м году произошёл «корпоративный дефолт»: крупные российские компании подсели на дешёвые иностранные кредиты. Только благодаря этим кредитам рубль (отвечая политическим амбициям) и оказался «сильным», а процентные ставки – на низком уровне, однако российские банки и фирмы накопили около 500 миллиардов долларов внешнего долга к середине 2008 года (по сравнению с 150 млрд. долларов в 2002 году). Если бы не эта внешняя задолженность, американский ипотечный кризис нас бы просто не затронул. Но американцам из-за кризиса потребовался срочный возврат предоставленных ими кредитов, и ни на какое рефинансирование (благодаря которому срок платежей обычно отодвигается) они не соглашались. Вот тогда и началась паника в наших финансовых институтах, в которых использование заёмных финансовых ресурсов было рассчитано как раз таки на стратегию рефинансирования. Эти кредиты предназначались на покупку новых технологий и расширение их производственного использования, а во многих случаях даже для финансирования ежедневных спекулятивных операций. И как только источники кредитного рефинансирования иссякли, наши банки и корпорации оказались в долговом нокауте (по данным ЦБ РФ, только до конца текущего года более 40 миллиардов долларов внешнего долга должны быть выплачены компаниями).



Кризис, при любом варианте его масштабности и длительности, будет иметь (пока ещё непредсказуемые) последствия для изменения роли государства в экономике – она или возрастет, или снизится. Однако в любом случае страна выйдет из кризиса с принципиально иной экономикой – более рыночной, или менее рыночной.

Большая часть бюджетных средств, предоставляемых на поддержку финансовой системы страны, имеет форму займов крупным государственным банкам, которые должны, в свою очередь, предоставлять кредиты другим банкам. Но шестиве по кредитной цепочке всегда оборачивается приростом процентов. В результате, способ помощи банкам второй очереди может их скорее утопить, чем вытащить. Кроме того, в ситуации кризиса оценка реального риска предоставления кредита средним и мелким банкам практически невозможна, что открывает возможность для злоупотреблений всем участвующим сторонам, что может ещё сильнее пришпорить инфляцию. Другой канал разгона инфляции – поддержка рубля с целью противодействия его девальвации, которая затруднила бы погашение для российских корпораций внешнего долга.



Принципиальное значение для определения причин российского кризиса, а, стало быть, и для определения методов его лечения, имеет общая характеристика – *это «экономический» или «финансовый» кризис?*

Финансовый кризис – это расстройство, происходящее за пределами реального сектора производства, часто вызываемое спекулятивными или чисто монетарными факторами (объём и структура денежной массы). Финансовый кризис неприятен, но не смертелен для системы.

Иное дело – экономический кризис: это расстройство уже самого реального сектора производства. Его возникновение сигнализирует о присутствии самого неприятного, что только может быть в национальной экономике, – *неправильной, нерациональной, неэффективной экономической организации производства страны*. В условиях российской экономики это означает, что **народное хозяйство страны подчиняется не главному рыночному сигналу – изменению соотношения объёмов совокупного спроса и совокупного предложения, а антирыночным сигналам** (монополизму, государственному протекционизму, коррупции).

Финансовый кризис требует улучшения финансовой системы страны как части экономики, тогда как экономический кризис требует преобразования уже *всей* экономики, а это дело – гораздо сложнее, глубже и продолжительнее.

Современный российский кризис оригинален тем, что он, притворяясь «финансовым», на самом деле является «экономическим». А это означает, что, как бы мы ни оттягивали, заглохшие рыночные реформы придётся всё-таки двигать дальше, но только – быстрее.

## РАЗНОВИДНОСТИ КАПИТАЛИЗМА, РЫНОЧНЫХ СИЛ И ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

У. ЛАЦОНИК,

Университет Массачусетса,  
Лоуэлл, США.

Перевод Оганесян А.А.

В своей широко известной работе, являющейся вкладом в дискуссию о «разновидностях капитализма», Питер Хэлл и Дэвид Соскис [39, ch. 1] освещают различие между «координируемой рыночной экономикой», примером которой является Германия, и «либеральной рыночной экономикой», примером которой является экономика Соединённых Штатов. В разделе «Либеральные рыночные экономики: Случай Америки» Хэлл и Соскис утверждают: «Либеральная рыночная экономика может обеспечить такой же уровень экономической эффективности, как и координируемая рыночная экономика, но достигается это настолько различными путями. В либеральной рыночной экономике при решении координационных проблем фирмы в большей степени полагаются на рыночные связи, чем в фирмах в управляемой рыночной экономике, чаще прибегающие к нерыночным формам координации, чем к сотрудничеству и стратегическому взаимодействию. В каждой из важных сфер деятельности фирмы конкурентные рынки более устойчивы, а институциональная поддержка нерыночных форм координации менее значительна» [39, p. 27].

Фактически, Хэлл и Соскис поддерживают общепринятую идеологию, согласно которой, в отношении координации производственной деятельности, выражающейся в высших экономических показателях, Соединённые Штаты – крупнейшая и богатейшая экономика мира – может считаться «рыночной экономикой». Данная работа построена на том суждении, что, в сравнительной перспективе, организация и конъюнктура экономики США, подобно другим развитым капиталистическим экономикам, должны рассматриваться как отличные друг от друга в смысле *корпоративного*, а не рыночного, размещения производственных ресурсов (см. [64]).

Рассматривать экономику США как преимущественно «рыночную» – значит игнорировать роль влиятельных бизнес-предприятий, занимающихся инновационной деятельностью, в формировании рыночных сил, включая институты, призванные обеспечивать альтернативное использование труда и капитала. Применительно к экономике США определение «либеральная рыночная» означает пренебрежение ролью ориентированного на экономическое развитие государства в привлечении ресурсов в инфраструктурные инвестиции в сферы образования, научных исследований и средств связи, которые обуславливают возникновение и развитие инновационных предприятий. Ключевой характеристикой капитализма является инновационное предпринимательство: взаимодействие индивидов – количество которых зачастую исчисляется десятками или сотнями тысяч – в искусно управляемых бизнес-структурах, способных преобразовывать технологии и проникать на рынки с целью разработки более высококачественных и дешёвых продуктов и образующих основу экономического роста. Чтобы постичь «разновидности капитализма», необходимо начать с анализа роли инновационного предпринимательства – фундаментального «капиталистического» института – в развитии экономики<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Уитли [103] описывает «разновидности капитализма», основываясь на институциональных различиях между национальными системами предпринимательства, но не приводит конкретного анализа результатов развития этих

С этой точки зрения, государство вносит вклад в функционирование экономики уже в меньшей степени в качестве регулятора рынков и в большей – как инвестора в инфраструктуры, поддерживающие инновационный процесс. Но такое ориентированное на экономическое развитие государство нуждается в инновационных предприятиях. Само по себе оно порождает более высококачественных и дешёвых продуктов. Без инновационного предпринимательства государственные инвестиции в соответствующие инфраструктуры обернутся лишь растратой ресурсов. Я утверждаю, что именно анализ «разновидностей инновационного предпринимательства» образует фундамент анализа «разновидностей капитализма».

В одной из своих работ я разработал теорию инновационного предпринимательства, акцентирующуюся на роли стратегии, организации и финансовых средств в развитии фирмы (см. [56]). Взяв за исходный пункт принципы инновационного предпринимательства, выведенные из этой теории, в данной работе я представляю сравнительно-исторический синтез национальных «моделей бизнеса», образующих основу разновидностей развитого капитализма. Во втором разделе я обрисовал структуру «социальных условий инновационного предпринимательства» сквозь призму сравнительно-исторического синтеза. В третьем разделе я раскрываю формы и содержание этих социальных условий на примере американской модели предприятия «старой экономики», доминировавшей в США в 1980-х годах. В четвёртом разделе я сравниваю и противопоставляю социальные условия инновационного предпринимательства, характеризовавшие японскую модель, явившуюся вызовом американской модели экономики старого образца. Затем, в свете этого сопоставления данных моделей, в четвёртом разделе я сосредоточился на разновидностях инновационного предпринимательства в Восточной Европе, описав в общих чертах отличительные характеристики британской, германской и французской моделей предприятия. Пятый раздел посвящён эволюции американской модели предприятия в «новой экономике» последних десятилетий XX века, а также её превращение к началу XXI века в доминирующую модель хай-тек предприятия. В заключении я обращаюсь к некоторым результатам сравнительно-исторического анализа разновидностей инновационного предпринимательства применительно к конкурентному процессу и конкретизирую динамическое взаимодействие инновационного предпринимательства и ориентированного на экономическое развитие государства.

## 2. Социальные условия инновационного предпринимательства

Эмпирические исследования особенностей инновационного процесса выявляют такие его свойства, как неопределённость, коллективность и кумулятивность [85]. Результат этого процесса невозможно предсказать в момент размещения инвестиций, а преобразование инвестиций в инновации не может быть совершено отдельным человеком, и вообще не может быть совершено одномоментно [91; 6, р. 125]. Стратегия преодоления неопределённости опирается на коллективный и кумулятивный процесс обучения. В теории инновационного предпринимательства роль стратегии заключается в противостоянии неопределённости, роль организации – в генерировании коллективного обучения, а роль финансовых ресурсов – в поддержании кумулятивного обучения. Инновация является социальным процессом, поддерживаемым в определённое время и в определённом месте тем, что можно обозначить «социальными условиями инновационного предпринимательства».

Теория инновационного предпринимательства позволяет нам определить три социальных условия, способных преобразовывать стратегию, организацию и финансовые ресурсы в инновации, поддерживая посредством этого процесс экономического развития. Социальные условия инновационного предпринимательства проявляются в социальных отношениях, являющихся ключевыми в развитии экономики. Далее в

систем или социальных условий, лежащих в основе инновационного предпринимательства. Ценную подборку статей о «конкурентных капиталистических системах» см. в [102].

данном разделе статьи я сосредоточусь на определении этих социальных условий, а в следующих разделах – на их различиях в странах, характеризующихся отличающимися друг от друга экономическими институтами, регулирующими размещение ресурсов, занятость и финансовые инвестиции.

Социальным условием, способным преобразовывать стратегию в инновацию, является стратегический контроль – совокупность отношений, наделяющих принимающих решения лиц полномочиями размещения ресурсов фирмы с целью противостояния технологической, рыночной и конкурентной неопределённости, присущих инновационному процессу. Для того, чтобы возникла инновация, лица, занимающие ответственные за принятие стратегических решений должности, должны обладать как возможностями, так и стимулами вкладывать ресурсы в стратегии инновационного инвестирования. Их возможности поступать так будут определяться их знаниями того, как текущий инновационный потенциал организации, использование которого они контролируют, может быть улучшен с помощью стратегических инвестиций в новые, как правило, взаимодополняющие, возможности. Их стимулы, в свою очередь, будут зависеть от соотношения их частных интересов с интересами коммерческого предприятия по достижению и поддержанию его конкурентных преимуществ.

Социальным условием, способным преобразовывать организацию в инновацию, является организационная интеграция – совокупность отношений, формирующих стимулы, побуждающие людей устремлять свои навыки и усилия к достижению целей организации. Необходимость организационной интеграции определяется сложностями, связанными с развитием инновационного процесса – то есть необходимостью организационного обучения – в сочетании с императивом поддерживать высокий уровень использования инновационных инвестиций, если высокие постоянные издержки, сопровождающие эти направляемые на развитие инвестиции будут трансформированы в низкие издержки на единицу продукции. Способы вознаграждения (в форме продвижения по службе, премий и льгот) являются важными инструментами объединения индивидов в организации. Для генерирования инноваций недостаточно, чтобы способы вознаграждения попросту регулировали рынок труда посредством привлечения и удержания занятых. Отчасти система вознаграждений должна быть направлена на регулирование процессов обучения, образующих сущность инноваций, и мотивирующая вовлечение занятых в процесс коллективного обучения. Более того, со временем происходит накопление такого коллективного обучения, что неизбежно влечёт за собой финансовые обязательства поддерживать обучающуюся организацию.

Социальное условие, способное преобразовывать финансовые ресурсы в инновацию, – это финансовое обязательство – совокупность отношений, обеспечивающих размещение денежных средств с целью поддержания кумулятивного процесса развития инноваций до тех пор, когда он начнёт порождать финансовую отдачу. То, что обычно называют «постоянным» капиталом, создаёт возможность с течением времени накапливаться потенциалу, образуемому в процессе коллективного обучения, несмотря на присущую инновационному процессу неопределённость. Стратегический контроль над внутренними бюджетными поступлениями – ключевая форма финансового обязательства, но этот «внутренний капитал» зачастую должен дополняться внешними финансовыми ресурсами, такими как выпуск акций, облигаций или банковский заём, которые в различное время и в различных обстоятельствах могут в большей или меньшей степени использоваться для поддержания инновационного процесса.

С точки зрения «социальных условий инновационного предпринимательства» возникает вопрос, как и при каких условиях осуществление стратегического контроля обеспечивает стремление предприятия к развитию, основанное на использовании коллективных процессов и кумулятивных путей, образующих основу его особого конкурентного успеха (о практическом применении этих идей см. [10; 70; 53]). Осо-

бую значимость при накоплении и преобразовании потенциала в знание-интенсивных отраслях приобретает база навыков, в которую фирма инвестирует, следуя своей инновационной стратегии (см. рис. 1). В рамках фирмы разделение труда предполагает функциональное разграничение специальностей, а также иерархию ответственности. В любой момент времени функциональное и иерархическое разделение труда внутри фирмы определяет её базу навыков. Стремясь генерировать коллективное и кумулятивное обучение, лица, осуществляющие стратегический контроль, могут выбирать, каким образом следует структурировать базу навыков, включая перемещение и продвижение служащих в пределах системы функционального и иерархического разделения труда в организации на протяжении их карьеры. В то же самое время, однако, организация базы навыков ограничивается как особыми требованиями к процессу обучения, связанными с функционированием отрасли, выбранной фирмой в качестве сферы конкурентной деятельности, так и альтернативными вариантами трудоустройства персонала, который фирма желает нанять. Инновационное предпринимательство требует, чтобы лица, осуществляющие стратегический контроль, были способны распознать конкурентные преимущества и слабости существующей в их фирме базы навыков и, таким образом, изменения в этой базе навыков, обязательные для инновационного ответа на конкурентный вызов. Эти лица, принимающие стратегические решения, также должны уметь мобилизовать существующие финансовые обязательства, направляя их на поддержание потока инвестиций в базу навыков до тех пор, пока это будет способствовать генерированию более высококачественных и дешёвых продуктов, чем прежде.

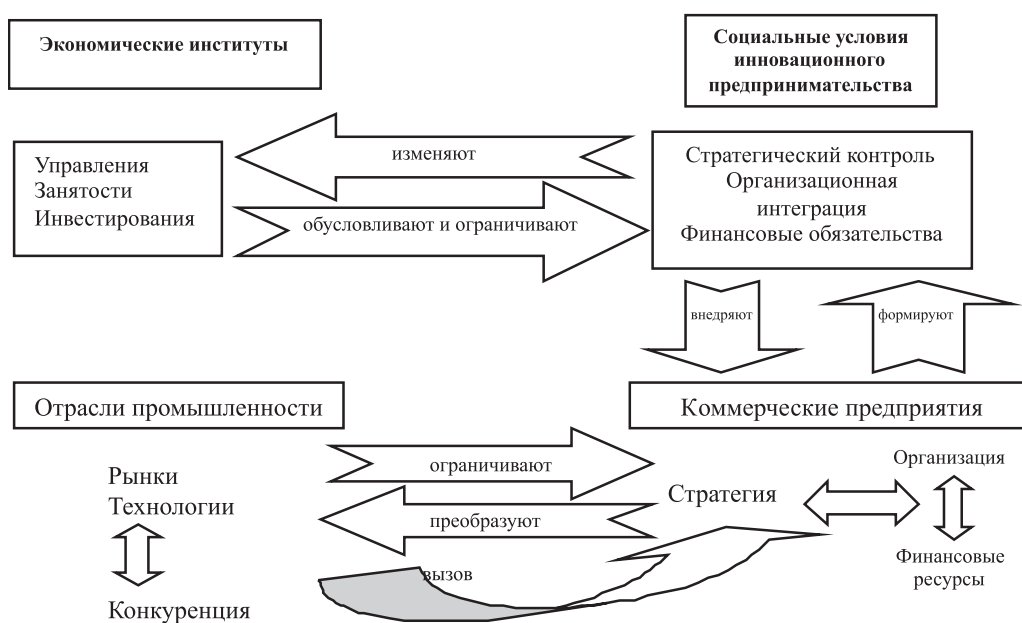


**Рис.1.** *Стратегия, организация и базе навыков в теории инновационного предпринимательства*

Как будет показано в следующих разделах данной статьи, в перспективе межстранового сравнения база навыков, применяемая организацией для преобразования технологий и получения доступа на рынки, может заметно различаться даже в рамках одинаковой отраслевой деятельности на протяжении одной и той же исторической эпохи, и породить различные конкурентные исходы. Именно потому что инновационное предпринимательство опирается на социальные условия, развитие и использование базы навыков, которое происходит в одной институциональной среде, может и

не происходить в иной институциональной среде, по крайней мере, в определённый момент времени. Более того, даже в пределах одной и той же отрасли в одной и той же стране динамический потенциал, порождавший инновационный результат в рамках одного исторического периода, может стать статичным, препятствующим инновационной реакции в последующем историческом периоде.

Если согласиться с тем, что коммерческие предприятия – это социальные структуры, включённые, в свою очередь, в более крупную (как правило, национальную) институциональную среду, теория инновационного предпринимательства сама должна рассматриваться как часть модели отношений между промышленными секторами, коммерческими предприятиями и экономическими институтами, которые могут поддерживать процессы, способные преобразовывать технологии и проникать на рынки с целью создания более высококачественных и/или более дешёвых, чем ранее существующие, продуктов. На рис. 2 схематично изображена перспектива взаимодействия отраслей, предприятий и институтов в процессе формирования социальных условий инновационного предпринимательства. Прежде всего, я поясню взаимодействия, изображённые на данной диаграмме, а затем кратко остановлюсь на разнообразии социальных условий инновационного предпринимательства в крупнейших развитых странах в последних десятилетиях XX века.



**Рис. 2.** Социальные условия инновационного предпринимательства

Инновации различаются по промышленным секторам в отношении разрабатываемых технологий и рынков, на которые фирма стремится получить доступ. В теории оптимизирующей фирмы технологии и рынки выступают как нечто заданное по отношению к коммерческим предприятиям: они рассматривают «стратегию» предприятия как идентичную стратегии любой другой фирмы в отрасли (см. [56]). В теории инновационной фирмы, напротив, стратегия предприятия преобразует технологии и рынки, противостоя таким образом технологической неопределённости – вероятности провала стратегии инновационного инвестирования при разработке более высококачественных товаров или процессов – и рыночной неопределённости – вероятности провала стратегии при захвате достаточного рыночного пространства с целью трансформации высоких постоянных издержек разработки этих продуктов или процессов

в низкие издержки на единицу продукции. Но как отражено в нижней части рис. 2, занимающаяся инновационной деятельностью фирма должна также противостоять конкурентной неопределённости – вероятности того, что, даже если фирме успешно удаётся преобразовывать технологии и проникать на рынки с целью разработки более высококачественных и более дешёвых, чем ранее, продуктов, конкуренты не сделают то же самое ещё лучше и с ещё более низкими издержками.

Возникновение новой конкуренции бросает вызов инновационной фирме. Она может стремиться к тому, чтобы найти инновационные ответные меры, или же приспособиться, основываясь на уже совершённых инвестициях, к примеру, заключив соглашение о заработной плате или характере работы с рабочим коллективом, договорившись об отсрочке погашения долга с кредиторами или временном освобождении от налоговых обязательств и получении других субсидий – с государством (см. [58]). Предприятие, которое выбирает приспособленческий путь, в сущности, перестаёт быть инновационным и превращается в оптимизирующее. Тип реакции предприятия будет зависеть не только от способностей и стимулов лиц, осуществляющих стратегический контроль, но также и от навыков и усилий, сосредоточенных в данной организации, а также от финансовых обязательств, которые могут быть мобилизованы для поддержания конкурентного процесса перед лицом угрозы конкуренции.

В случае успешности инновации в течение продолжительного отрезка времени в определённой стране виды стратегического контроля, организационной интеграции и финансовых обязательств, характеризующих инновационные фирмы этой страны, образуют особые социальные условия инновационного предпринимательства. Можно задаться вопросом, почему социальные условия инновационного предпринимательства проявляют схожие характеристики среди фирм одной страны, в особенности, если они функционируют в различных отраслях? Или поставим вопрос иначе: почему социальные условия инновационного предпринимательства не одинаковы для всех фирм во всех отраслях всех стран? Ответ на оба вопроса, как следует из рис. 2, заключается в том, что исторически страны различаются своими институтами. В любой момент времени эти институты одновременно и делают возможным функционирование фирм, и ограничивают его, а характерные элементы этих институтов со временем укореняются в самих способах функционирования фирм. Особой значимостью с точки зрения влияния на социальные условия инновационного предпринимательства обладают экономические институты, связанные с управлением, занятостью и инвестированием. В ходе исторического процесса стратегическая организационная и финансовая деятельность инновационных предприятий страны формирует характеристики этих экономических институтов, но институты эти также существуют и развиваются независимо от данных предприятий, как часть «социальной фабрики» – правил и норм, действующих в экономической сфере страны, которые находят применение и в области социальных отношений между национальными фирмами.

Институты управления определяют то, как в обществе осуществляется распределение прав и ответственности различных групп людей, связанных с размещением производственных ресурсов, а также то, каким образом происходит наложение ограничений на разработку и использование этих ресурсов. Институты занятости определяют, как общество развивает потенциал имеющейся и будущей рабочей силы, а также регулирует уровень занятости, условия труда и вознаграждения. Институты инвестирования определяют способы, которыми общество может гарантировать доступность достаточного количества финансовых ресурсов на постоянной основе для поддержания развития его производственного потенциала. Эти экономические институты обуславливают и в то же самое время ограничивают стратегическую, организационную и финансовую деятельность коммерческих предприятий, оказывая таким образом влияние на условия инновационного предпринимательства, характеризующие социальные отношения внутри любой данной фирмы в любой момент времени. Если данные коммерческие предприятия преуспеют в инновационной сфере, они

могут переформировать условия инновационного предпринимательства; к примеру, лица, ответственные за принятие решений в этих фирмах, действуя сообща, могут предпринять шаги, направленные на реформирование этих институтов, для того чтобы они отвечали новым потребностям данных предприятий.

Итак, этот крайне схематичный вариант развития событий предполагает динамическое историческое отношение между организациями и институтами в ходе эволюции социальных условий инновационного предпринимательства. Чтобы пойти дальше этой схемы, необходима интеграция теории инновационного предпринимательства и сравнительных исследований эволюции условий инновационного предпринимательства в различное время и в различных местах. Изучать инновационное предпринимательство, абстрагируясь от частных социальных условий, позволяющих ему производить с меньшими издержками более высококачественные продукты, означает предвосхитить понимание того, как фирма, прежде всего, стала инновационной, а также как её потенциал может превратиться в устаревший. Сравнительно-исторический анализ даёт нам возможность учиться на прошлом опыте и предоставляет рабочие гипотезы для текущих исследований (о применении такой интегрированной методологии см. [57]; о сравнительно-историческом синтезе при исследовании инновационной фирмы см. [61]).

В качестве первого примера такой рабочей гипотезы можно привести то, что опыт сравнительно-исторического анализа инновационного предпринимательства подтверждает, что, вопреки общераспространённому мнению, укоренившемуся с конца XIX века, форма собственности фирмы не является решающим моментом для понимания способа стратегического контроля, на котором основывается инновационное предпринимательство. Решающими являются возможности и стимулы менеджеров, уполномоченных осуществлять стратегический контроль. Составляют ли они большинство собственников фирмы, государственных служащих или служащих открыто котируемых компаний, необходимо знать, где и как эти стратеги-менеджеры получили опыт, необходимый для использования ресурсов для развития инновационного процесса, и об условиях, при которых их личное вознаграждение будет зависеть от инновационного успеха фирмы.

Второе, наиболее существенный, если не единственный, источник финансовых средств для инновационной фирмы следует искать в тех доходах, которые генерируются самой фирмой. Отчисления, формируют основу корпоративных финансов [79; 19; 87]. Использование банковских финансовых ресурсов для укрепления внутренних фондов с целью обеспечения необходимого объёма финансовых ресурсов требует тесных связей между финансовыми институтами и инновационными фирмами, как, например, в японской модели. В определённое время и в определённом месте фондовый рынок может предоставить финансовые обязательства некоторым фирмам с хорошей репутацией. Но в качестве финансового института, главная функция фондового рынка заключается в обеспечении ликвидности для уже совершённых производственных инвестиций, а не обязательств для финансирования новых производственных инвестиций. Это даёт возможность предпринимателям-собственникам и идущим на риск предпринимателям извлечь доход из инвестиций, вложенных ими в начинающие компании, а домохозяйствам – диверсифицировать свои портфельные сбережения таким образом, чтобы они смогли извлечь доход от деятельности на фондовом рынке, как непосредственно, так и вверив свои сбережения институциональным инвесторам, без необходимости затрат времени и усилий на осмысливание и оценку инновационного потенциала компаний, разместивших на фондовом рынке свои акции.

Третье, поскольку стратегический контроль и финансовые обязательства очень существенны для инновационного предпринимательства, именно организационная интеграция предопределяет инновационный потенциал, которым в действительности располагает фирма. Виды организационной интеграции, обуславливающие развитие инноваций, различаются в зависимости от отрасли и институциональной среды, а так-

же изменяются со временем. Нельзя с уверенностью ожидать, что иерархическое и функциональное разделение труда, которое, будучи интегрировано в процесс обучения, в прошлом обуславливало генерирование инноваций, даст такой же эффект в будущем, когда предприятие столкнётся с изменениями в области технологии, рынков и конкуренции – изменениями, которые в некоторой степени обусловлены самими инновациями.

В теории инновационного предпринимательства стратегия, финансовые ресурсы и организация взаимосвязаны в динамическом процессе, результатом которого является обучение. Чтобы в полной мере постичь инновационное предпринимательство, необходимо понимать реальный процесс обучения: связь между «молчаливым» знанием и кодифицируемым знанием, между индивидуальным потенциалом и коллективным потенциалом, а также между тем, что изучается в определённый момент времени, и тем, как происходит накопление этого знания с течением времени (см. [69]). Преобладающие социальные условия инновационного предпринимательства образуют среду для этих процессов обучения, формируя желаемые типы обучения, границы поддержания этих процессов, а также способы взаимодействия людей в процессе обучения, как когнитивные, так и поведенческие. Влияние социального контекста выражается функциональной и иерархической интеграцией баз навыков, которые могут значительно различаться в зависимости от отрасли и институциональной среды, а также от временного отрезка [61].

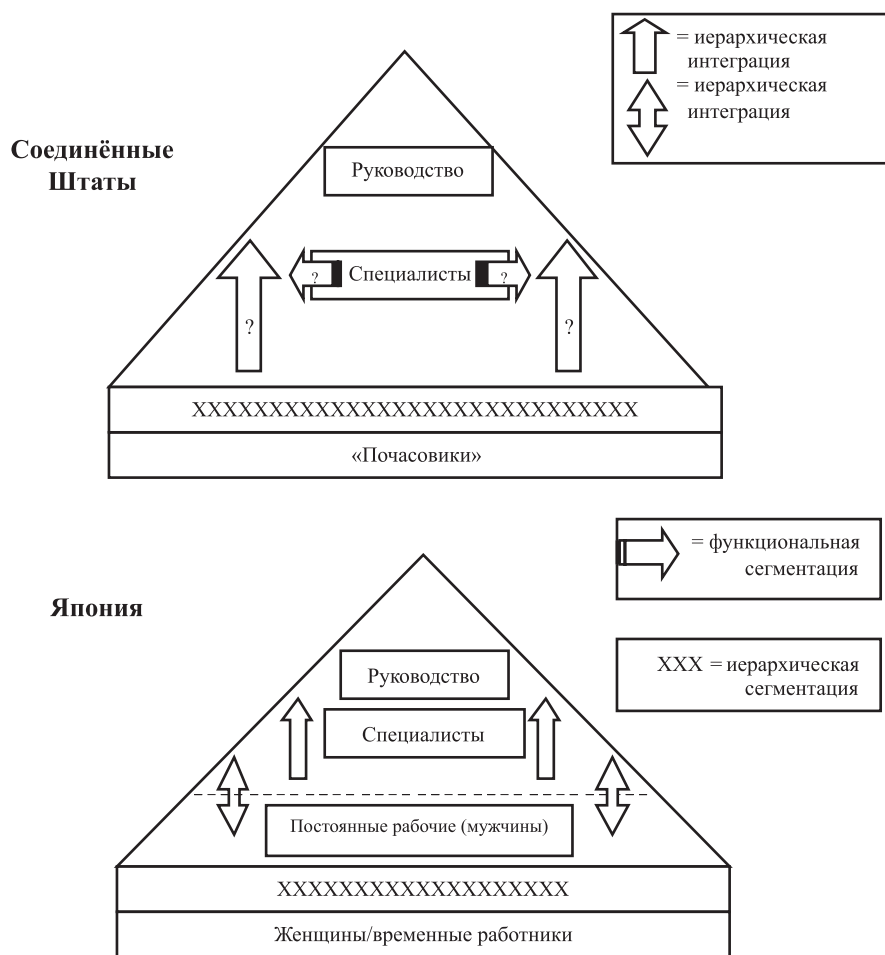
### 3. Американская модель старой экономики<sup>2</sup>

Американская модель предприятия занимала доминирующие позиции в ходе глобальной конкуренции в течение десятилетий, последовавших за Второй Мировой войной (см. рис. 3). Ключевой характеристикой данной модели предприятия стало разделение акционерной собственности и осуществляемого менеджерами контроля. Существование развитых фондовых рынков, таких как Нью-Йоркская фондовая биржа (NYSE), выразилось за первые десятилетия XX века в расщеплении акционерной собственности, оставив за должностью менеджера функцию контроля над размещением корпоративных ресурсов. По идее, советы директоров, представляющие интересы акционеров, контролировали решения этих менеджеров; на практике, лица, высшие руководящие должности, подбирали директоров со стороны и сами являлись членами совета директоров. Акционеры могли критиковать действия менеджеров путём вынесения предложений на ежегодных общих собраниях, но с течением XX века происходило развитие правовых норм, уполномочивающих менеджеров не учитывать предложения акционеров, касающихся обычных деловых вопросов (к примеру, поглощения или сокращения штата), в отличие от социальных проблем (таких, как половая дискриминация или наносимый корпорацией вред окружающей среде).

Построив свою карьеру в компании, которую они в итоге стали возглавлять, лица, занимающие руководящие посты, оценивали себя как «люди организации». Как таковые, они стремились действовать в интересах организации, а не в личных интересах; успех их собственной карьеры зависел от успеха всего предприятия. В течение первых послевоенных десятилетий зарплата высшего управленческого персонала в американских корпорациях ограничивалась иерархически выстроенной системой заработной платы в управленческой организации, которой они руководили. Однако уже в 1950-х годах высшее руководство этих компаний стали получать фондовые опцио-

<sup>2</sup> Существует множество литературы, посвящённой широкому спектру тем, дающих представление о характеристиках различных национальных моделей предприятия, описанных ниже. Помимо прямого цитирования или ссылок на конкретные данные, вместо отсылок к источникам по каждому отдельному аргументу по всему тексту, для каждой модели предприятия я предоставляю читателю список ключевых источников, над которыми я поработал (включая мои предыдущие работы, которые, в свою очередь, содержат релевантные библиографические ссылки). Для американской модели предприятия старой экономики я привожу следующие источники: [81; 78; 12; 45; 49, chs. 7–10; 48; 51; 9; 92; 44; 84, chs. 3–6].

ны, как разновидность вознаграждения, которая, как я буду утверждать далее, была в корне пагубна для организационной интеграции лиц, уполномоченных осуществлять стратегический контроль.



**Рис. 3.** Сравнение американской модели предприятия старой экономики и японской модели предприятия

Американская модель предприятия демонстрировала эффективность при разработке инноваций, когда должностные лица, осуществляющие стратегический контроль, были объединены со структурами администраторов и технических специалистов, вовлечёнными в эти разработки и обеспечивавшими использование производственных ресурсов компании. Карьера этих «людей организации» двигалась по пути, на протяжении которого они перемещались по горизонтали и вертикали согласно определённой корпоративной иерархии, с возможностью, если не с высокой степенью вероятности, взлёта на высшие руководящие должности. Эти цельные управленческие структуры способствовали функциональной интеграции потенциала администраторов и технических специалистов, совершая вклад в крупнейшую мировую систему – систему массового производства.

В то же самое время, однако, отличительной характеристикой американской модели была организационная сегментация, на верхних уровнях иерархии, между штатными менеджерами, на подготовку и квалификацию которых корпорация затратила внушительные средства, и так называемыми «почасовиками», которые, зачастую проводя всю свою трудовую жизнь в пределах одной компании, обычно рассматривались

как взаимозаменяемые товары, в способности которых компании не было никакой необходимости инвестировать, на нижних ступенях иерархии<sup>3</sup>. Штатные менеджеры поступали в эти корпорации, имея высшие учёные степени, полученные на базе хорошо финансируемой, поддерживаемой государством системы, учебные планы которой сформировались исторически под влиянием потребностей бизнес-корпораций в техническом и административном персонале. Почасовые же рабочие приходили в эти корпорации с дипломами об окончании средней школы, которые, в основном, свидетельствовали о посредственном образовании.

Тем не менее, защита профсоюзов, наём и увольнение в соответствии с трудовым стажем, оплата за сверхурочную работу, потребности корпораций в надёжных, пусть даже и малоквалифицированных, работников для поддержания процессов массового производства, а также успех американской модели в совокупности послужили тому, что эти почасовики смогли получать хорошую заработную плату и льготы. Однако, как правило, в лучшем случае почасовики в течение своей трудовой жизни могли надеяться дослужиться до должности старшего работника – штатной должности, которая (для всех штатных служащих) лишала этих старших права участвовать в коллективном ведении переговоров, фактически являясь, как правило, бесперспективной для какого-либо последующего движения по карьерной лестнице. Тем временем, главную заботу штатных менеджеров в течение послевоенных десятилетий составляло развитие автоматических технологий, позволяющих вытеснить человеческие навыки, с тем чтобы на «фабрике будущего» их компании могли обходиться без найма «почасовиков», казавшихся им недостаточно образованными, недостаточно квалифицированными и чересчур хорошо оплачиваемыми.

Американская промышленная корпорация получала значительную финансовую поддержку согласно правительственным программам развития технологий в сферах аэрокосмической промышленности, компьютеризации и наук о жизни. Развитие производственного потенциала этих государственных инвестиций зависело от исследовательских возможностей корпорации, но, при данном размере и сроке вовлечённых инвестиций, даже крупнейшие и наиболее успешные бизнес-корпорации вряд ли оказались способны или желали бы финансировать свою деятельность самостоятельно. Нераспределённая прибыль формировала финансовую основу инвестиций, совершаемых корпорацией; в 1960-х и 70-х годах налоги на корпорации составляли около 39 процентов прибыли корпорации (включая оценку товарно-материальных ценностей и амортизационные отчисления), дивиденды достигали примерно 25 процентов, а отчисления – порядка 36 процентов. Когда корпорации нуждались в дополнительных финансовых инвестициях, они выпускали корпоративные облигации по благоприятному безопасному курсу, отражавшему отношение задолженности к собственному капиталу. Банковские кредиты расходовались практически исключительно на оборотный капитал. Использование компаниями фондового рынка ограничивалось лишь его ролью источника инвестиционных средств.

Как я утверждаю далее, на протяжении 1970-х и 80-х годов американская модель пошатнулась перед лицом конкуренции со стороны Японии, начавшей вовлекать простых цеховых рабочих в процессы организационного обучения. Кроме того, внутренняя связь управленческих структур американских корпораций ослабевала, в особенности с укрупнением масштабов корпораций и диверсификации их капитала на многие сферы деятельности. Тенденция к образованию конгломератов в 1960-х годах разделила высшие руководящие должности и остальной управленческий персонал организации. Кроме того, всё в большей степени интегративная иерархическая система вознаграждений перестала регулировать оплату руководителей лиц, искрен-

<sup>3</sup> Не находящиеся на окладе служащие классифицировались как «почасовики» (или работники с нормированным рабочим днём) согласно Национальному закону о трудовых отношениях, – продукту периода «Нового курса», требовавшего, чтобы служащие, труд которых оплачивался исходя из количества отработанных часов, получали 150 процентов этой заработной платы в случае, если они работали дольше стандартного рабочего дня. Сверхурочная работа служащих, находящихся на твёрдом окладе, не включалась в сферу действия этого закона.

не поддерживавших идеологию максимизации акционерной прибыли, поскольку их правление вознаграждало их как никогда щедро фондовыми опционами. В то же самое время, в высокотехнологичных отраслях более молодые специалисты, технический и административный персонал оказались в гораздо меньшей степени зависимы от построения карьеры в рамках корпоративных иерархий, характерных для старой экономики, чем созданием новых фирм, основывающихся на модели предприятия новой экономики, предоставляющих возможность использования внутрифирменной мобильности для преследования альтернативных карьерных путей.

#### 4. Японский вызов<sup>4</sup>

В 1970-х и 80-х годах японская модель предприятия открыто противопоставлялась американской модели старой экономики, как изображено на рис. 3. на протяжении послевоенных десятилетий управляемые менеджерами американские корпорации доминировали на арене международной конкуренции в широком спектре высокотехнологичных отраслей. Многие из этих корпораций продолжали аккумулировать инновационный потенциал ещё с конца XIX века. Во время депрессии 1930-х годов даже те из промышленных корпораций США, которые значительно сократили производство и численность персонала, продолжали, несмотря на это, инвестировать в НИОКР и развивать свой инновационный потенциал. В рамках новой структуры кооперативных производственных отношений, выросших из конфликтов депрессивных лет, американские промышленные корпорации оказались готовы воспользоваться преимуществами послевоенного бума, чтобы восстановить свои позиции непревзойдённых мировых производителей потребительских товаров длительного пользования, таких как автомобили и электроприборы, а также соответствующих средств производства, таких как сталь или механические станки. С помощью правительства США в виде поддержки исследований и заключения государственных контрактов, американские компании также достигли лидерства в сфере компьютерной и полупроводниковой промышленности.

Затем, в 1970-х и 80-х годах японские компании бросили вызов промышленным корпорациям США в области тех самых отраслей промышленности, в которых как раз в 1960-х американские корпорации, казалось бы, обладали неоспоримым конкурентным преимуществом. Основываясь на развитии инновационного потенциала на внутреннем рынке в течение 1950-х и 60-х годов, японские компании достигли конкурентные преимущества над американскими компаниями в таких отраслях, как сталелитейная промышленность, производство кристаллов памяти, механических станков, электрооборудования, бытовых электроприборов и автомобилестроение. Первоначально, как только экспорт из Японии в США резко возрос в последней половине 1970-х годов, многие обозреватели списывали это на характерные для Японии более низкую заработную плату и более продолжительный рабочий день. К началу 1980-х годов, однако, на фоне продолжающегося роста реальной заработной платы в Японии, стало понятно, что преимущество её экономики основывается на исключительных способностях, позволяющих производить более высококачественные и дешёвые продукты.

Три бизнес-института – устойчивость акционерной собственности, долгосрочная занятость и кредитование со стороны главного банка<sup>5</sup> – подготовили социальные условия поразительного успеха Японии. Устойчивость акционерной собственности обеспечивала топ-менеджерам японских промышленных корпораций стратегический контроль, требуемый для инвестирования в инновации в отраслях, которые в 1950-х годах не возникало повода рассматривать как в конечном счёте успешные на арене международной конкуренции. Долгосрочная занятость давала возможность

<sup>4</sup> Данный раздел опирается на работы [38; 104; 2; 20; 36; 23; 25; 22; 24; 15; 4; 88; 50; 59; 63; 62; 93; 76], а также на множество других источников, процитированных в них.

<sup>5</sup> Чаще их называют институтами «перекрёстного владения акциями», «пожизненной занятости» и «системы главного банка», соответственно. В силу причин, о которых будет сказано ниже, и обоснование которых содержится в [62], эти термины опускаются как дезориентирующие.

соответствующим компаниям внедрять новую модель иерархической и функциональной интеграции, позволявшую вовлекать в коллективный и кумулятивный процесс обучения, используя методы, недоступны их международным конкурентам. Развитое банковское кредитование обеспечивало эти компании таким уровнем финансовых обязательств, который позволял им и быстро расширяться, и поддерживать процесс развития инноваций, покуда они могли генерировать прибыль, вначале на внутреннем, а затем и на внешних товарных рынках. Давайте кратко остановимся на том, как происходила эволюция этих институтов, и как произошло их встраивание в деятельность японских промышленных предприятий в послевоенные десятилетия.

В 1948 году Верховный Главнокомандующий Союзными силами и оккупационные власти Японии – начали проводить расформирование дзайбацу, гигантских холдинговых компаний, доминировавших в экономике Японии со времён эпохи Мейдзи конца XIX века вплоть до Второй Мировой войны. Этот процесс расформирования не только лишал собственности семьи, владевшие дзайбацу, но также и освободил от обязанностей прослойку топ-менеджеров холдингов дзайбацу, а также крупных аффилированных компаний. Принятие контроля над осуществлением стратегических решений в японских промышленных предприятиях было «третьеразрядной обязанностью», исполняли которую преимущественно инженеры, которых вырвали из менеджеров среднего звена и переместили на руководящие должности в компании, у которых не было иной альтернативы, кроме как искать новое применение своему нарастшему потенциалу на рынках мирной продукции.

Контроль, осуществлявшийся этими молодыми и амбициозными руководителями, отнюдь не был безопасным. Существовали опасения относительно того, что акционеры, почти 70 процентов которых составляли частные лица, могли объединиться и потребовать наделения традиционными для собственников правами контроля. Инвестирование в потенциал компаний требовало от менеджеров поддержания такого уровня контроля над использованием доходов корпорации, насколько это возможно. Но неразвитое состояние компаний, являющееся следствием расформирования дзайбацу, а также структура публичной акционерной собственности сделало японские предприятия уязвимыми, если не в смысле отчуждения собственности в пользу государства, то в смысле риска ослабления спроса со стороны внешних лиц на распределение прибыли компаний в случае её возникновения.

Чтобы защитить себя от покушений на «прибыль от акций» со стороны этих аутсайдеров, руководители корпорации начали внедрять практику перекрёстной акционерной собственности. Банки и промышленные компании убирали обыкновенные акции с рынка путём скупки акций друг друга. Всё в большей степени деловые отношения между компаниями, как промышленными, так и финансовыми, укреплялись благодаря этому механизму перекрёстной акционерной собственности, при которой компания, имевшая более тесные отношения с другой компанией, наверняка владела большим количеством акций этой компании, которое могло достигать закреплённого законом максимума – 5 процентов для акций, выпущенных в обращение (или 10 процентов для страховых компаний). Со временем, по мере изменения деловых отношений между финансовыми и промышленными организациями, сеть перекрёстной акционерной собственности становилась более запутанной, так что взаимное владение акциями между двумя компаниями перестало быть важной характеристикой системы; зато важность приобрела прочность сети устойчивой акционерной собственности. Институт устойчивой акционерной собственности не опирается на договорные отношения; скорее, он держится на готовности всего японского бизнес-сообщества допустить, что компания не преследует собственную выгоду, продавая принадлежащие ей акции другой компании публичному собственнику<sup>6</sup>.

<sup>6</sup> Оказавшись в бедственном финансовом положении, компания может увеличить объём наличных денег, продав часть стабильных акций другим компаниям по текущей рыночной цене, но с условием возможности выкупа акций, также по текущей рыночной цене, по факту улучшения своего финансового положения.

Японские компании регулярно передавали своё право голоса по доверенности менеджерам компаний, акциями которых они владели. Чтобы снизить возможность оказания давления на менеджеров со стороны внешних акционеров в форме навязывания своих требований, фактически все компании, зарегистрированные на Токийской фондовой бирже, проводили ежегодные общие собрания акционеров в одно и то же время в один и тот же день – последнюю пятницу июня в 2:00 после полудня; продолжительность собраний на протяжении 1990-х годов составляла в среднем 28,37 минуты [43, р. 41]. Тем не менее, до тех пор пока в 1990-х годах правительство не начало борьбу с деятельностью якудзы, члены японской организованной преступности регулярно взимали «дань» с японских топ-менеджеров в обмен на обещание не поднимать компрометирующих вопросов на собраниях акционеров, а после получения взяток запугивали всякого участника собрания, который мог иметь подобные намерения.

К 1955 году, согласно самому ёмкому и наиболее полному её определению как акционерного капитала в руках постоянного круга акционеров, которые не стали бы продавать свою часть акций на рынке в одностороннем порядке, устойчивая акционерная собственность охватывала 25 процентов акций, выпущенных в обращение на Токийской фондовой бирже, а к 1960-му году – уже 40 процентов. В начале 1960-х годов этот процент незначительно снизился, но после открытия в 1964 году японских рынков ценных бумаг, когда Япония вышла в состав Организации экономического сотрудничества и развития, бизнес-сообщество, опасаясь поглощения со стороны иностранцев, предприняло меры для укрепления устойчивой акционерной собственности. В 1975 году её доля превышала 60 процентов, что продолжалось вплоть до 2000 года; максимального значения эта цифра достигла в 1988 году, составив 67,4 процента. Во время спада 90-х годов отмечалось постепенное снижение устойчивой акционерной собственности до 62 процентов в 1998, а затем – резкое падение до 57 процентов в 2000-м году. Подавляющее большинство финансовых институтов, отягощённых массой неисполняемых займов и вынужденных превратить свои акции в наличные деньги, для того чтобы восстановить коэффициент достаточности основного капитала, распродалось, в то время как на долю иностранных агентов приходилось практически полностью увеличение всего объёма выпущенных в обращение акций<sup>7</sup>.

Начиная с 1950-х годов менеджеры корпораций прибегали к стратегическому контролю, используемому в рамках устойчивой акционерной собственности для построения организаций, характеризовавшихся функциональной и иерархической интеграцией (см. рис. 3). Решающее значение при построении этих организаций имели инвестиции в образованную рабочую силу, вкладываемые японским правительством начиная с последних десятилетий XIX века. В ходе десятилетий, последовавших за Реставрацией Мейдзи 1868 года, начальное и среднее образование целой нации поднялось на высокий уровень. В то же время трансформация системы высшего образования породила увеличение предложения выпускников университетов, которые устраивались на работу в промышленность. В дополнение к высокой оплате их труда, компании часто несли значительные расходы, связанные с отправкой этих хорошо образованных специалистов за границу на сроки различной продолжительности для приобретения опыта в сфере промышленности.

В результате, как следствие Второй Мировой войны, японские компании могли воспользоваться высоким предложением высокообразованных и квалифицированных инженеров и менеджеров. Многие служащие компании Toyota, к примеру, накапливали соответствующий технологический опыт на протяжении предшествующих

<sup>7</sup> В марте 2000 года иностранцы владели 13,2% выпущенных в обращение акций, увеличив свою долю с 4,2% в 1990 году и 10,0% в 1998-м. К 2004 году эта доля, как считается, выросла примерно до 18%, но начиная с 2000-го Токийская фондовая биржа, которая начиная с 1949 г. ежегодно обновляла информацию об акционерной собственности с точки зрения типа владельца, не сообщила данных показателей. В отношении стоимости (в отличие от количества) находящихся в собственности акций, доля иностранцев возросла с 6% в 1992 г. до более чем 13% в 1998-м и почти 24% – в 2005 г. [99, р. 60].

десятилетий, работая на группу предприятий, являвшуюся в то время ведущим производителем ткацкого оборудования в Японии. К тому же, автомобильная промышленность была привлекательной для многих инженеров, получивших опыт в японской авиационной промышленности в течение довоенных и военных лет.

Более того, до начала войны многие японские компании практиковали вовлечение старших рабочих в структуру управленческого обучения, с тем чтобы они могли не только осуществлять функции надзора, но также и обучать цеховых рабочих. Тогда как в США надзиратели, как «люди среднего звена», служили в качестве буфера между управленцами и цеховыми рабочими, в Японии они выступали интегрирующим менеджером и цеховых рабочих звеном. Начиная с конца XIX века, главной целью обучения менеджеров было развитие технологий автоматизации, способных освободить цеховых рабочих от их обязанностей. Напротив, по мере усиления недостатка этих ремесленных навыков в Японии, проблема, с которой столкнулись занятые развитием технологий менеджеры, со времён эры Мейдзи, состояла в развитии навыков на уровне цеховых рабочих как часть стратегии организационного обучения, объединявшей потенциал менеджеров и рабочих.

Возникновение в начале 1950-х годов объединений предприятий одновременно отражало социальные основы иерархической интеграции цеховых рабочих и укрепляло их. В течение последней половины 1940-х годов крайне неблагоприятные экономические условия и демократические инициативы породили боевое трудовое движение «белых» (технических и административных служащих) и «синих воротничков» (занимающихся физическим трудом рабочих). Целью новых производственных профсоюзов было обеспечение «производственного контроля»: ввод в эксплуатацию неработающих предприятий, с тем чтобы рабочие могли зарабатывать средства к существованию. В качестве альтернативы этим боевым производственным профсоюзам передовые компании создавали профсоюзы «белых воротничков» и профсоюзы «синих воротничков». В 1950-м году под влиянием всё более ужесточавшихся экономических условий в результате антиинфляционной политики периода оккупации такие компании, как Toyota, Toshiba и Hitachi увольняли членов боевых профсоюзов и предлагали оставшимся служащим членство в союзах, создаваемых по инициативе компаний. Рецессия 1953 года, следовавшая за войной в Корее, также создала возможности проведения этой политики для большего числа компаний.

Старшие рабочие и надзиратели являлись членами союзов, как и весь имеющий университетское образование персонал, на протяжении по крайней мере первых десяти лет службы перед их официальным перемещением в слои «менеджмента». Руководители союза, которые сами являлись работниками компании, регулярно проводили плановые конференции с менеджерами разных уровней, направленные на решение вопросов, связанных с вознаграждением, условиями труда, организации работы, продвижения по службе и производства. Непрерывный и стремительный рост японской экономики в быстроразвивающуюся эпоху привело к тому, что эти профсоюзы, создаваемые по инициативе компаний, закрепились в качестве института японской экономики.

Наиболее важным достижением создаваемых по инициативе компаний профсоюзов стала «пожизненная занятость» – система постоянной занятости, которая, хотя и не на договорной основе, давала «белым» и «синим воротничкам» мужского пола гарантию занятости вплоть до пенсионного возраста, первоначально до 55 лет, начиная с 1980-х годов – до 60, а с конца 1990-х – в возрастающем количестве компаний – до 65 лет. Такая гарантия занятости и обеспечивала приверженность рабочих компании, и формировала у компании стимулы развивать производственный потенциал своих рабочих. Система эта не отличалась, в принципе, от организационной интеграции профессионалов, технического и административного персонала, составлявшую основу американской административной революции, за исключением одного важного момента. В отличие от Соединённых Штатов, где соблюдалась чёткая сегментация

между штатными менеджерами и почасовыми рабочими, японские компании в послевоенные десятилетия распротранили систему пожизненной занятости и на «синеворотничковых» и на «беловоротничковых» служащих, обеспечив таким образом основу для иерархической интеграции цеховых рабочих в процесс организационного обучения в масштабах всей компании.

Топ-менеджеры осуществляли окончательный контроль над стратегическими инвестициями, а технические специалисты занимались разработкой продуктов и процессов, как правило, на базе иностранных технологий. Но, при данном управленческом потенциале, уникальные способности японских компаний по преобразованию технологий, заимствованных из-за рубежа для генерирования новых стандартов качества и затрат зависели не только от возможностей их инженеров, но также и от интеграции цеховых рабочих в процессы организационного обучения. Посредством вовлечения их в процессы снижения издержек, японские цеховые рабочие оказывались постоянно включёнными в более общий процесс усовершенствования продукции и соответствующих процессов, что к 1970-м годам позволило японским компаниям превратиться в мирового лидера в области автоматизации предприятия: к 1993 году в автомобильной промышленности численность автоматических устройств на 10000 человек производственных рабочих на японских заводах в 3,8 раза превышала американские показатели [100]. Также чрезвычайную важность имела способность японских производителей избегать производственных растрат; к концу 1970-х годов, к примеру, конкурентное преимущество Японии в производстве телевизоров основывалось не на экономии трудовых затрат, и даже не на экономии от масштаба производства, а именно экономия на материальных расходах. Эта производственная трансформация приобрела особую значимость в ходе международной конкуренции в 1980-х годах, когда заработная плата в Японии достигла уровня заработной платы в развитых промышленных экономиках Северной Америки и Западной Европы, и в особенности – начиная с 1985 года, когда курс иены значительно укрепился. В течение 1980-1990-х годов под влиянием не только показателей японского экспорта, но и прямых инвестиций Японии в Северную Америку и Западную Европу, многие западные компании стремились, с переменным успехом, перенять японские способы массового производства высококачественной дешёвой продукции.

На протяжении 1980-х годов преимущественно восточный анализ источника японских конкурентных преимуществ фокусировался на иерархической интеграции цехового рабочего в процесс организационного обучения. К началу 1990-х годов акцент сместился в сторону исследования роли «кросс-функционального менеджмента», «контроля качества в масштабах компании» или «параллельного проектирования» при разработке более высококачественных продуктов с меньшими издержками. Иерархическая интеграция инженеров с цеховыми рабочими стимулировала функциональную интеграцию, поскольку инженеры-специалисты объединялись в команды для решения практических производственных проблем.

Множество исследований функциональной интеграции сосредоточено на её значении для «разработки новых продуктов» в международной сравнительной перспективе, при этом управляемые менеджерами американские компании, опирающиеся на модель предприятия, характерную для старой экономики, довольно безуспешно справлялись с конкуренцией со стороны Японии. Эволюция полупроводниковой промышленности является ярким примером демонстрации конкурентной мощи, а возможно, также и границ, японской организационной интеграции. С конца 1970-х годов японцы бросили значительный конкурентный вызов американским производителям микросхем динамических ОЗУ (DRAM), вынудив большинство американских компаний, включая Intel, уйти с рынка после 1985 года. Будучи уже мощным производителем полупроводников до брошенного Японией вызова, Intel, даже ещё более усиленная, вновь появилась в 1990-м как лидер в области микропроцессоров, в производстве которых она была пионерной компанией в начале 1970-х

годов, и в течение 1980-х сохраняла привилегии (франшизу) на IBM PC и последующие вариации IBM.

Организационная интеграция была ключевым фактором, определившим успех Японии в сфере динамических ОЗУ. В сравнительном исследовании японского и американского производства полупроводников Дэниэл Окимото и Йошио Ниши [88, p. 193] утверждали, что «возможно, наиболее яркой чертой японских НИОКР в полупроводниковой промышленности является невиданная степень коммуникативности и «контактности», который имеет место в различных моментах и точках пересечения в процессах НИОКР – от фундаментальных исследований до разработки опытных образцов, а от неё – до разработки дизайна нового продукта и новых технологических процессов, затем – до фабричного производства, от производства до маркетинга, и от маркетинга до обслуживания». Они противопоставляли организацию производства полупроводников в Японии и в Соединённых Штатах, где работа инженеров-разработчиков была престижной, а к инженерам-технологам относились как ко «второсортным людям».

В сфере производства микропроцессоров добавленная стоимость – это вложения в дизайн продукта, предполагающие его использование; в области производства микросхем памяти – вложения в технологию производства, позволяющие устранять дефекты и повышать выработку годных микросхем. К 1980-м годам такие японские компании, как Fujitsu, Hitachi и NEC были способны достичь выработки, на 40 процентов превышающей показатели лучших американских компаний. Ключом к этому успеху послужило усовершенствование технологии производства полупроводников, которая сама по себе являлась результатом организационной интеграции инженеров в процессе производственной деятельности и интерактивного обучения совместно с поставщиками оборудования. В 1987 году, опасаясь того, что сложившаяся ситуация обернётся полной зависимостью от Японии в области технологического оборудования для производства полупроводников, Ассоциация полупроводниковой промышленности США, заручившись поддержкой Министерства обороны США и антitrustовского законодательства сформировала консорциум по разработке производственной технологии (Sematech) на почве угрозы национальной безопасности.

Вообще говоря, вопреки общепринятому мнению, в отношении оказания поддержки технологическому развитию, именно правительство Соединённых Штатов, а не японское правительство, представляло собой наиболее значительное «ориентированное на развитие государство». Ниже я развиваю идею о том, что на самом деле, американская модель предприятия новой экономики, воплощением которой является такая компания Силиконовой долины, как Intel, никогда не возникла бы в отсутствие внушительных государственных инвестиций в течение послевоенных десятилетий в отрасль электронной промышленности. Напротив, в сфере финансов, а не в технологической сфере, роль стимулятора развития играло японское государство, структурировавшее банковскую систему как институт инвестирования, направленный на финансирование высоких темпов роста промышленных предприятий в послевоенное время. В то время, как устойчивая акционерная собственность наделяла менеджеров корпораций полномочиями стратегического контроля над размещением корпоративных доходов в послевоенные десятилетия, даже при низких коэффициентах дивидендных выплат производимые корпорацией удержания были крайне недостаточны для финансирования потребности японских компаний в капитале в эпоху стремительного роста. На основе этих удержаний большая часть финансовых обязательств японских компаний имели источником банковское кредитование, при этом коэффициенты дивидендных выплат часто достигал значения 3:1, иногда превышая эту величину. Заимствуя эти средства, каждая ведущая промышленная компания опиралась на «главный банк», чья функция состояла в том, чтобы склонить другие банки присоединиться к ним в предоставлении ссуды данной компании, а также взять на себя руководство в процессе реструктуризации компании-клиента, оказавшись она в финансовом затруднении.

На протяжении 1980-х годов многие японские и западные экономисты, объяснявшие специфику японской фирмы посредством агентской теории (теорией агентских соглашений), неверно трактовали «систему, основанную на главном банке» как ключевой институт корпоративного управления (см. [5]). Они утверждали, что упомянутая система наделяла финансовые круги полномочиями принципала (в случае Японии ими скорее являлись банки, чем акционеры), позволявшими контролировать действия менеджеров, выступавших в роли агентов. Однако в области финансирования развития японских компаний японские банки являлись относительно пассивными агентами государственной политики развития, при этом банкам-членам для обеспечения развивающихся промышленных компаний финансовыми средствами Банком Японии выдавались «чрезмерные кредиты». Японские банки никогда не располагали какими-либо особыми возможностями контролировать эти компании, о чём свидетельствовало их стремление спекулировать на займах в период «экономики мыльного пузыря» конца 1980-х годов, а также бремя безнадёжной задолженности в 1990-м, когда этот пузырь лопнул. То есть роль японских банков в обеспечении финансовых обязательств была решающей, тогда как в части осуществления стратегического контроля – напротив, незначительной<sup>8</sup>.

Что же в таком случае могло гарантировать осуществление высшими управленцами японских компаний стратегического контроля с выгодой для компании, а не в личных интересах? Совет директоров, который в Японии практически полностью состоял из управленцев-инсайдеров и функционировал фактически больше как орган распределения почётных должностей среди стареющих топ-менеджеров, нежели корпоративного принятия решений или осуществления надзора, сделать этого не мог. Как и в американской модели, соответствующей старой экономике на пике инновационной активности, поведение японских топ-менеджеров регулировалось посредством связанных организаций, которыми они руководили, и, в частности, с помощью института пожизненной занятости, предполагавшего ответственность за поддержание конкурентоспособности соответствующей компании. С течением времени в Японии происходило развитие таких норм корпоративного поведения, которыми не мог пренебречь ни один управленец высшего звена. Хотя пожизненная занятость не предполагает договорные отношения на уровне фирмы, согласно «доктрине неправомерного (принудительного) увольнения» суды требовали от работодателей доказательств, в соответствии со строгими критериями, «производственной (коммерческой) необходимости» увольнения служащих, а во второй половине 1990-х годов судьи постановили, что в 80 процентах рассмотренных случаев увольнения были неоправданны [89]. Напротив, в конце 1980-х, ввиду массового сокращения корпораций рабочему движению в Америке пришлось выдержать трудную, но в конечном счёте успешную борьбу за то, чтобы Конгресс США принял закон, обязывавший компании не менее чем за 60 дней уведомлять рабочих заводов с численностью 100 или более человек о предстоящем закрытии.

## 5. Разновидности западного европейского капитализма

**а. Британская модель<sup>9</sup>.** Хотя американская модель предприятия старой экономики утратила свою силу в течение двух последних десятилетий XX века, на протяжении послевоенных десятилетий она занимала господствующие позиции. Её инновационность стала особенно очевидна, будучи помещена в условия конкуренции с гораздо более иерархически и функционально сегментированной моделью предприятия, преобладавшей в Британии. Британия вступила в XX век, будучи мировым лидером по величине ВВП на душу населения – до того, как Соединённые Штаты не перегна-

<sup>8</sup> Следовательно, для описания данного института лучше подходит использованный мной более строгий термин «кредитование со стороны главного банка», нежели более претенциозный «система главного банка».

<sup>9</sup> Данный раздел опирается на работы [41; 27; 97; 60; 49, ch. 6; 21; 12; 101; 26; 90; 16, vol. III, part II; 13; 31].

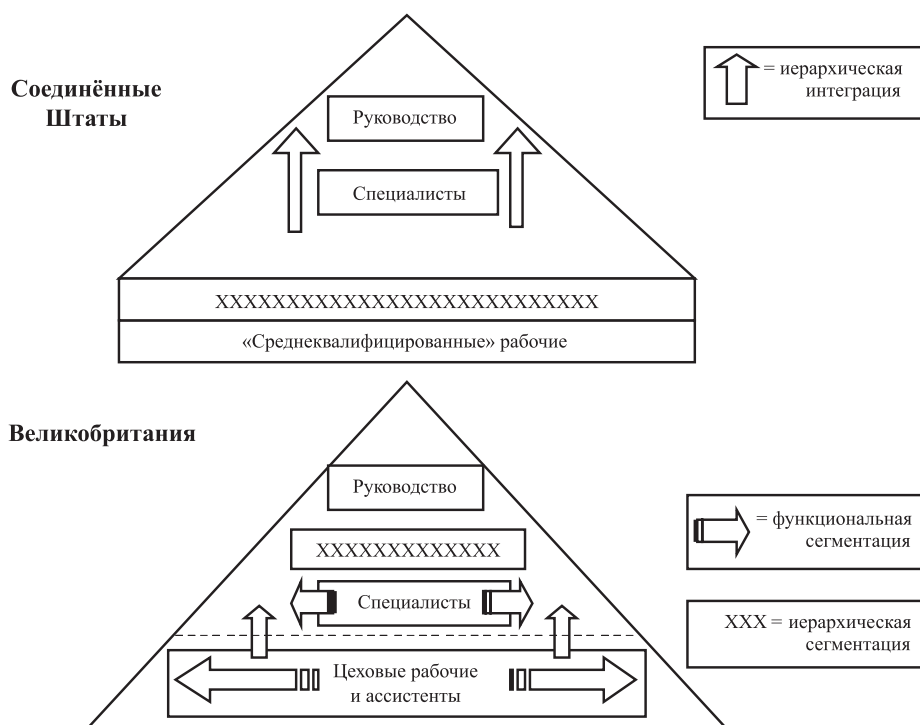
ли её. В 1932–1935, а также в 1938 году, когда США захлестнула Великая депрессия, Британия вновь ненадолго возобновила свой статус страны с самым высоким в мире ВВП на душу населения, затем удерживала по данному показателю позиции второй страны после США (среди крупнейших развитых экономик) вплоть до конца 1960-х годов, когда её обогнала Франция, а впоследствии – всего за несколько лет – Западная Германия, Италия и Япония. Начиная с конца 1960-х годов и до сегодняшнего дня значение ВВП на душу населения в Британии составляло около 70 процентов от аналогичного показателя США [73].

Как промышленно развитая страна, «мастерская мира» в эпоху классического капитализма, Британия не торопилась совершить переход к капитализму, основанному на управлении. Хотя в послевоенный период в Британии были представлены все главные отрасли потребительских товаров и производства средств производства, от сталелитейной до автомобильной промышленности и от станкостроения до электронной промышленности, в основном её компании оказались не способны выдержать конкуренцию на мировых рынках. Как изображено на рис. 4, основная причина этого заключалась в организационной сегментации, присущей британской модели предприятия. Лица, занимающие высшие исполнительные должности в ведущих британских компаниях, стремились к тому, чтобы обособиться от остальной части организации, а технические специалисты старались оставаться функционально обособленными друг от друга.

Иерархическая сегментация высших звеньев управления препятствовала их возможности инвестировать в организационный потенциал в ответ на инновационные вызовы. Исторические корни такой сегментации можно обнаружить во взаимосвязи контроля над промышленными предприятиями Британии и структурой британского общества на протяжении первой половины XX века. Над британскими фирмами осуществлялся семейный контроль; однако, будучи ведущими промышленниками, они не составляли элитный слой общества, способный изменить британские экономические институты в соответствии с новыми потребностями инновационных предприятий. Британские промышленники конца XIX – начала XX века в основном образовывали средний класс, при этом дома их располагались в промышленных районах Мидлендса и севера Англии. Значительные средства в Британии были сосредоточены в руках не этих промышленников, а финансистов, обосновавшихся в лондонском Сити. Используя в качестве дверей престижные образовательные учреждения, а в качестве инструментов слияния – браки, богатые финансисты присоединялись к старой элите землевладельцев (многие из них не так давно разбогатели из-за подорожания земельной собственности), формируя новую аристократию. Благосостояние этого структурно изменившегося высшего класса, не было основано на применении науки в промышленности и прибыли от технологических инноваций, как это всё в большем масштабе имело место в Соединённых Штатах и Германии. Скорее, в финансовой сфере основу богатства составляли социальные связи и приобретённая репутация. Таким образом, важность семейных связей и объединений для конечного экономического успеха закладывалась в элитных учебных заведениях – старинных университетах Оксфорда и Кембриджа, а также привилегированных частных школах, таких как Итон и Харроу.

Не имея промышленных корней, аристократия, контролировавшая эти элитные учебные заведения в эпоху второй промышленной революции, не нуждалась в образовательной системе, которая осуществляла бы подготовку технологов. Изучение науки они расценивали как отрасль усложнённого знания, но не проявляли интереса к прикладному использованию этого знания в промышленности. На самом деле они определённо сопротивлялись мнению, согласно которому интерес к технологии должен быть как-то представлен в элитном образовании; функция его заключалась в том, чтобы отделить их от промышленников среднего класса, а не сблизиться с ними. К тому же, успешные промышленники, накопившие состояние, достаточное для того, чтобы присоединиться к высшему классу британцев, вряд ли имели мощный стимул

противиться антитехнологичному уклону британской элитной системы образования. Как частные лица, они хотели улучшить свой социальный статус, а не преобразовать британские социальные институты. Как отметил в своём широко известном эссе Дональд Коулмен [17], успешные британские промышленники больше стремились стать «джентльменами», чем «игроками».



**Рис. 4.** Сравнение американской модели предприятия старой экономики и британской модели предприятия

Стремясь продвинуться по социальной иерархии, успешные промышленники не покидали промышленность ради финансового дела; барьеры входа в финансовую сферу, а также смежные виды деятельности были достаточно высоки из-за приоритета социальных связей и репутации для успешного функционирования финансового предприятия. В значительной степени контроль над авторитетным промышленным предприятием по-прежнему служил основой их материального благополучия и наиболее надёжным способом передачи его своим наследникам. На протяжении первой половины XX века они передавали контроль над собственным предприятием своим сыновьям и зятям, консервируя таким образом связь собственности и контрольных функций. Во многих отраслях слияния семейных предприятий вели к снижению доли собственности любой отдельной семьи в ведущих британских компаниях. Однако сейчас объединение семейных фирм, каждая из которых обладает миноритарным пакетом акций, осуществляет полномочия стратегического контроля в этих компаниях, фактически разделяя их, поскольку члены семей продолжали доминировать в совете директоров, включая должность директора-распорядителя. В эпоху «революции менеджеров», когда полномочия стратегического контроля превратились в отдельную профессию не только в США, но и в Германии и Японии, менеджеры ведущих британских предприятий по-прежнему почти во всех аспектах слыли непрофессионалами.

Более крупные контролируемые собственниками фирмы, вынужденные выйти за границы родственных связей и нанять менеджеров более высокого уровня, отдавали предпочтение выпускникам Оксфордского и Кембриджского университетов. Исследование карьерной мобильности менеджеров британских промышленных предприятий,

проведённое в середине 1950-х гг., показало, что наиболее востребованному образовательному цензу соответствовал диплом выпускника отделения гуманитарных наук Оксфорда или Кембриджа [3, р. 8, 128]. К началу 1960-х гг. акцент сместился в сторону выпускников естественнонаучных специальностей элитных университетов. Но учёные и инженеры из провинциальных университетов по-прежнему воспринимались как второсортные люди, имеющие мало шансов на повышение с уровня специалиста до руководящих должностей в рамках промышленного предприятия<sup>10</sup>. При данной иерархической сегментации сообщества инженеров-химиков и инженеров-электриков определяли собственные квалификационные требования к выпускникам университетов, пробующимся на соответствующие должности. Напротив, в Соединённых Штатах вовлечённость корпорации в университетскую систему сама по себе задавала профессиональные стандарты для этих специалистов. В результате в Британии сформировалась функциональная сегментация среди технических специалистов, которая препятствовала организационному обучению в рамках предприятий.

Проблема функциональной сегментации распространилась на производственные цеха, где рабочие ревностно охраняли границы сферы надзора. В автоматизированных отраслях промышленности существовала некоторая иерархическая мобильность цеховых рабочих на должности специалистов, но эта мобильность лишь служила для усиления иерархической сегментации между лицами, осуществляющими функции цехового надзора и выполняющими корпоративный контроль управленцами, а также функциональной сегментации среди специалистов-техников. Эти цеховые рабочие обладали большей квалификацией, чем их американские коллеги, но свою квалификацию они использовали для охраны собственных цеховых привилегий, воплощённых в «традициях и обычаях». Между тем, при данных слабостях британской организации, основанной на менеджерском управлении, лица, осуществляющие стратегический контроль над британскими промышленными фирмами, почти не предпринимали попыток развития навыков цеховых рабочих в рамках инновационной стратегии инвестирования, что, к примеру, имело место в Германии и Японии. Осознавая существование устанавливаемых ремесленной демаркацией барьеры, препятствующие повышению производительности, на протяжении 1960-х гг. многие компании стремились реорганизовать свои производственные процессы, используя повышение заработной платы рабочим бригадам в обмен на устранение цеховых правил. Исследования результатов таких экспериментов ведения «коллективных переговоров о производительности труда» выявили, что зачастую результатом оказывалось быстрое установление новых правил бригадами рабочих, которые затем выражали согласие отменить эти правила в обмен на более высокую оплату труда.

Такая сегментированная структура коммерческой организации сохранялась в Великобритании на протяжении десятилетий, последовавших за Второй Мировой войной. В 1950–1960-х гг. волна враждебных поглощений и национализации бросили вызов непоколебимости семейного контроля. В качестве защиты от поглощений действующее руководство часто увеличивало дивидендные выплаты, в то время как в результате успешного поглощения новое руководство организации нередко делало то же самое. Одним из итогов стало то, что, несмотря на относительно низкие показатели экономической деятельности британских промышленных компаний, коэффициент их дивидендных выплат был относительно высок по сравнению с аналогичными показателями других развитых государств, включая и Соединённые Штаты. На самом деле, в 1950–1960-х гг. относительно высокие дивидендные доходы побуждали институциональных инвесторов, таких как пенсионные фонды и страховые компании, составлять свои портфели таким образом, чтобы значительную долю составляли акции корпораций. Финансовые круги Великобритании, сосредоточенные в лондонском Сити, были в гораздо большей степени заинтересованы в получении прибыли от инвестиций, сделанных британскими коммерческими предприятиями в прошлом,

<sup>10</sup> О важном исключении, подтверждающем это правило, см. [70].

чем в предоставлении этим предприятиям новых финансовых ресурсов для развития стратегии инновационного инвестирования, которая могла бы генерировать новые источники прибыли в будущем.

Денежная политика государства в эпоху Тэтчеризма 1980-х гг. поставили британскую промышленность в безвыходное положение, поспособствовав таким образом исправлению её конкурентных недостатков, вынудив закрыться многие фирмы, организованные по типу британской модели. Впоследствии японские и корейские компании оживили британскую промышленность, разместив в Великобритании заводы, которые должны были служить платформой для экспорта на европейские рынки. Развиваясь согласно различным моделям предприятия, импортированным их собственных стран, эти иностранные инвесторы добились значительного успеха, содействуя внедрению современных методов управления в Великобритании.

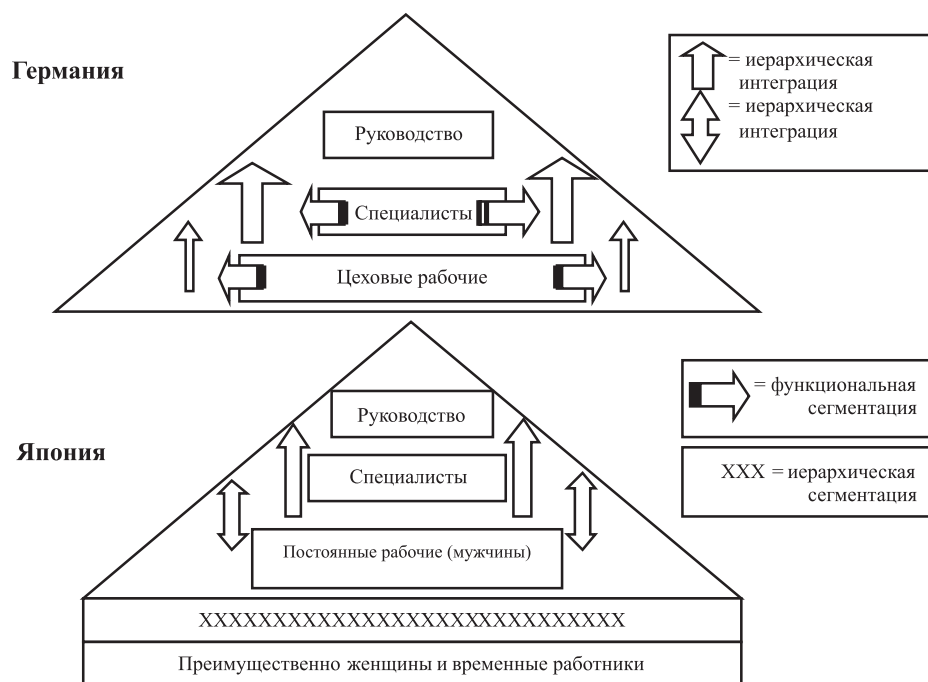
**б. Германская модель<sup>11</sup>.** Как изображено на рис. 5, германская модель, получившая развитие в послевоенные десятилетия, характеризовалась высокой степенью иерархической интеграции и существенной функциональной сегментацией. Управленцы высшего уровня высокотехнологичных германских компаний, как правило, представлены учёными или инженерами, достигшими своих должностей в результате продвижения по служебной лестнице в компании. Они разрабатывали и реализовывали стратегию своего предприятия через правление компании (Vorstand), состоящее из внутренних руководящих лиц, в то время как стратегия эта должна была получить одобрение со стороны контрольного совета (Aufsichtsräte). С начала 1950-х гг. германские компании управлялись системой кодетерминации (Mitbestimmung), предполагающей включение представителей служащих в контрольный совет, а также наделение их правом участия в выборе трудового совета (Betriebsräte) для привлечения менеджмента на уровнях предприятия и завода. В компаниях с численностью служащих, превышающей 2000 человек, места в контрольном совете распределялись равномерно между владельцами акций и представителями служащих, при этом председателем правления выступал представитель акционера, который мог проводить дополнительные голосования, направленные на разрешение конфликтов. Служащие оказывали более непосредственное и, возможно, более значительное влияние на инвестиционную деятельность компании через трудовые советы, которые участвовали в принятии решений, связанных с вопросами вознаграждений, условий труда и распределения трудовых ресурсов, а также обладали правом доступа к информации об инвестиционной стратегии фирмы и её финансовом состоянии.

В германских компаниях и производственные рабочие, и штатные менеджеры обладают хорошим образованием и практическими навыками, и при поступлении на работу уже, как правило, прошли через трёхгодичную «систему двойного ученичества», сочетающей формальное образование и обучение на рабочем месте по конкретной специальности. Эта система, направленная на формирование практического опыта, контролируется на региональном уровне объединениями работодателей совместно с объединениями служащих, а также соответствующими министерствами. Более крупные работодатели вносят несоразмерно больший вклад в финансирование такого обучения, фактически субсидируя таким образом подготовку кадров для малых и средних региональных фирм.

Мощь германской промышленности послевоенных десятилетий объяснялась накоплением в регионах квалифицированной рабочей силы, поддерживающей симбиозное производство в предприятиях разного масштаба, так что создание более высококачественных товаров было доступно как крупным корпорациям, управляемым менеджерами, так и меньшим по размерам Mittelstand, функционирующим в рамках региональной экономики. Простым примером такого региона был Баден-Вюртем-

<sup>11</sup> Данный раздел основывается на работах [75; 97; 47; 42; 98; 18, ch. 4; 11; 84, chs. 7–8; 86; 16, vol. II, part III; 46; 30], а также на прочих источниках, на которые они ссылаются.

берг – родина таких компаний, как Robert Bosch, Mercedes, являющейся подразделением Daimler-Benz, и Porsche, и с сектором предприятий Mittelstand, сосредоточенных на проектировании и металлообработке, в особенности для автомобильной промышленности. Ведущие региональные фирмы играли важную роль в систематизации инновационного вклада поставщиков среднего размера, тогда как коллективная поддержка региональной инновационной деятельности осуществлялась со стороны финансовых и технологических институтов, организованных региональным и муниципальным правительством, некоммерческих организаций и торгово-промышленных товариществ.



**Рис. 5.** Сравнение германской и японской моделей предприятия

В результате функционирования существующих институтов управления и занятости, германские производственные рабочие обладали практическим опытом высокого уровня. В развитии и применении этих навыков на протяжении своей карьеры даже цеховые рабочие зачастую имели возможность продвижения по служебной лестнице за пределы собственной специализации и достигнуть уровня управленческого персонала. Таким образом, германские предприятия отличаются высокой степенью иерархической интеграции служащих в пределах области их специализации, способ интеграции, который сопутствует производству более высококачественной, пусть и более дорогостоящей, продукции. На протяжении послевоенных десятилетий этот вид организационной интеграции, существенно отличающийся от американской системы иерархической сегментации между менеджерами и рабочими, подготовил почву для мирового лидерства Германии в производстве высококачественных товаров.

Опираясь на функциональную специализацию на протяжении карьеры как на способ иерархической интеграции, германская модель предприятия, однако, поощряла развитие функциональной сегментации, которая сделала машиностроительные и электротехнические компании уязвимыми перед лицом конкурентных вызовов со стороны в более высокой степени организационно интегрированных конкурентов. В первой половине 1990-х гг. японцы были готовы авансировать инновационные процессы в автомобильной промышленности и машиностроении с целью продвижения от нижних эшелонов рынка, где они уже столкнулись с гегемонией США в сфере массового производства, к рынкам автомобилей высшего класса и прецизионных стан-

ков, где они выступали на равных с немцами по части качества и превосходили их в смысле более низких издержек (см. рис. 5). В результате в 1993–1994 гг. кризис в этих отраслях в Германии, сопровождающийся резким снижением уровня занятости и попытками, отчасти успешными, перенять опыт японцев. В то же самое время, однако, Германия была обременена необходимостью интеграции Восточной Германии, чья промышленность характеризовалась гораздо меньшей производительностью, в состав единого государства.

И для развития своего производственного потенциала, и в ответ на эти вызовы западногерманские фирмы обеспечили контроль над собственными внутренними бюджетными поступлениями, образовавшими фундамент их финансовых обязательств. Институциональные основы этих финансовых обязательств восходят к концу XIX века, когда «крупные банки» выступали венчурными капиталистами по отношению к германской промышленности. Эти банки ссужали деньги многообещающим промышленным фирмам, а затем, когда эти фирмы приобретали хорошую репутацию, выпускали «акции на предъявителя» в обращение среди богатых клиентов банка для того, чтобы предоставить фирмам возможность возратить банку кредит. Эти банковские клиенты, в свою очередь, вкладывали эти акции в банки, которые затем становились «предъявителями» этих акций с правом голоса, которое предоставляли эти акции. Таким образом, банки продолжали и финансировать рост фирм в Германии, и защищать их от аутсайдеров, которые могли притязать на получение корпоративных доходов. Банки выполняли эту защитную функцию и оставались в курсе инвестиционной стратегии соответствующих компаний, так как имели представителей в их контрольных советах. Тем не менее, в сравнении с высокими коэффициентами, характеризующими отношение задолженности к собственному капиталу японских промышленных предприятий в эпоху их стремительного роста, германские фирмы имели возможности и желание расширяться, имея куда более скромное долговое бремя, что делало их менее зависимыми от банковских займов, чем их японских коллег.

**с. Французская модель** [75; 14; 95; 7; 33; 32; 37; 40; 46; 30; 86; 83]. Случай Франции предлагает ещё одну особую «разновидность капитализма», характеризующую уникальными социальными условиями инновационного предпринимательства (см. рис. 6). Из всех ведущих развитых стран экономическое развитие Франции в течение второй половины XX века в наиболее явной форме регулировалось государством. На протяжении десятилетий, последовавших за Второй Мировой войной, Франция построила национальную систему инноваций на основе национальных исследовательских лабораторий (CNRS – Национальный центр научных исследований) и государственной поддержки, оказываемой множеству промышленных корпораций, способных преобразовывать результаты этих исследований в военные и коммерческие продукты. В частности, усилия государства сосредоточились в области авиации, электронной, ядерной, космической и телекоммуникационной промышленности, при этом чрезвычайно важную роль играли военные расходы.

Связь государственного сектора с промышленными предприятиями представляло собой властвующую элиту, сознательно и открыто порождённую государством; корни её уходят в наполеоновскую эпоху. В молодом возрасте посредством национальной конкуренции будущие лидеры французского правительства и бизнеса были приняты в одну из «высших школ», из которых в особенности выделялись «Политехническая школа» для инженеров и «Национальная школа по подготовке руководящих кадров государственного аппарата» (ENA) для менеджеров. Имея широкую специализацию, эти элитные студенты впоследствииполнили ряды рабочей силы в качестве членов одного «большого корпуса», посредством которого они поддерживали связи друг с другом на протяжении своей карьеры. Инженеры могли непосредственно пойти в промышленность, в то время как у множества выпускников политехнической школы и Национальной школы администрации начальная стадия карьеры приходилась

на государственную службу, которая предваряла, посредством процесса, известного как «*parcours*» (переход государственного служащего на работу в частный сектор – прим. переводчика), их поступление в коммерческое предприятие в качестве руководителей высшего уровня. В 1990-м году 45 процентов генеральных президентов-директоров (PDG) двухсот крупнейших французских корпораций прошли через эту систему.

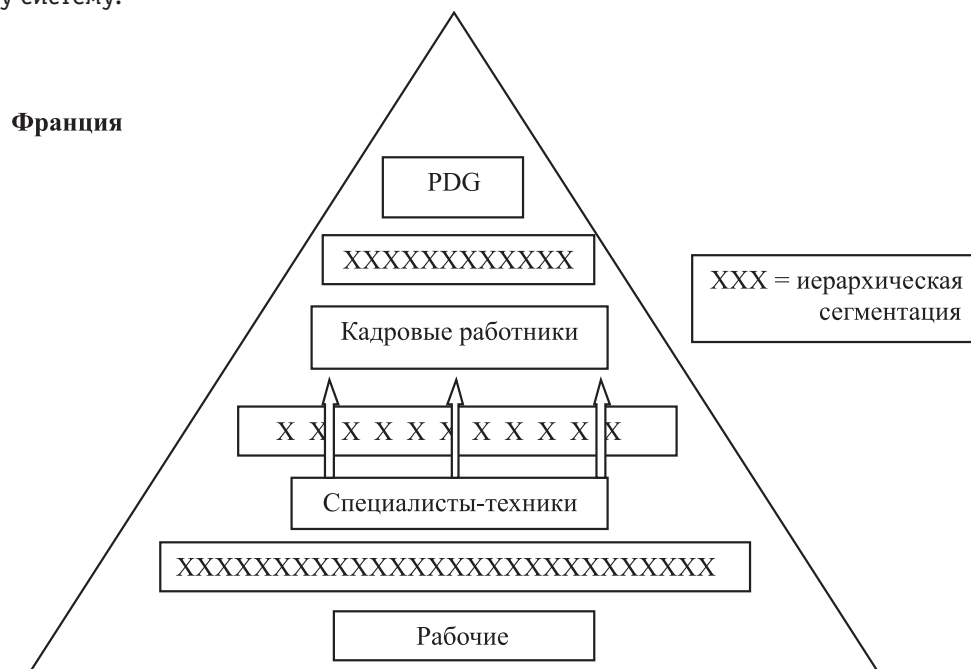


Рис. 6. Французская модель предприятия

Существование такой властвующей элиты стало ключевым моментом в выстраивании отношений между бизнесом и государством в процессе массовой реструктуризации наукоёмкой промышленности, проводимой Французским государством в 1980-е и в начале 1990-х годов. Программа национализации Миттерана 1982–1983 годов привела к тому, что значительные объёмы государственных средств были инвестированы в модернизацию множества капиталоемких, высокотехнологичных компаний, включавших, кроме прочих, *Compagnie Générale d'Electricité* – в сфере электрооборудования, *Rhône-Poulenc* – в сфере химической промышленности, *Saint-Gobain-Pont à Mousson* – в производстве стекла, бумаги и металлов, а также объединение *Sacilor* и *Usinor* – в сталелитейном производстве. При том, что государству, как правило, принадлежало 100%-е право собственности, а члены «большого корпуса» занимали ключевые руководящие посты, правительство осуществляло стратегический контроль и предоставляло финансовые средства, предназначенные для поддержки реструктуризации этих национализированных компаний с целью составить мировую конкуренцию.

В дальнейшем, начиная с 1986 года, множество национализированных компаний было приватизировано. Чтобы получить гарантии того, что контроль над принятием стратегических решений в приватизированных фирмах сохранится за французской элитой, французские компании согласились вступить в систему перекрестного владения акциями, ставшего *poilu dur* (ядром) устойчивой акционерной собственности. Хотя в конце 1990-х годов, как будет показано ниже, наблюдалось значительное разрушение этого перекрёстного владения акциями, система найма управленцев высшего звена ведущих французских компаний сохранилась. Однако эта система предполагала также, как изображено на рис. 6, сегментацию организационного обучения между этими высшими управленцами и остальной частью коммерческого предприятия. Как сказал об

этом Патрик Фриденсон [33, р. 219–220], «Большинство топ-менеджеров Франции не имеют непосредственного опыта коллективной работы совместно с другими менеджерами или рабочими». Занимая свои престижные должности, однако, эти высшие управленцы больше ориентировались на достижение миссии организации, формируя у служащих чёткое понимание целей предприятия и уверенность в том, что для достижения этих целей будут мобилизованы ресурсы. Именно в силу этих причин французские компании были в высокой степени инновационными при осуществлении крупномасштабных сложных проектов в таких отраслях, как транспорт и связь.

При данном способе найма топ-менеджеров для промышленных предприятий Франции, менеджеры среднего звена, или штатные сотрудники, разрабатывавшие дизайн продукта компании и контролировавшие его функционирование, почти не имели возможности повыситься до уровня управляющих кадров, к которому они стремились в своей карьере. В высокотехнологичных отраслях, эти менеджеры среднего звена стремились достичь статуса инженера с теоретической направленностью на решение проблем в пределах чётко структурированных систем. В иерархии предприятия нижнюю по отношению к штатным сотрудникам ступень составляют специалисты-техники, чьё образование (диплом о двухлетнем техническом образовании) и квалификация позволяют им решать практические производственные проблемы, и возможности продвижения которых по служебной лестнице обычно не предполагали достижения звания штатных сотрудников (хотя каналы для продвижения по служебной иерархии до определённой степени были открыты в 1990-е годы).

Отдельно от специалистов-техников среднеквалифицированные и неквалифицированные производственные рабочие. В послевоенный период Франция вступила, имея преимущественно сельское население и испытывая значительное колониальное влияние. По мере развития французской промышленности в послевоенные десятилетия для цеховой работы использовалась именно эта неквалифицированная рабочая сила. Степень вовлечённости этих рабочих в профсоюзы была низкой, зато среди них часто встречались активисты. Одним из способов сопротивления их воинственности стало предоставление концессий в отношении заработной платы. В своём исследовании развития производителя автомобилей Renault после Второй Мировой войны Майкл Фрейссенет [32, р. 374] показал, как в ответ на производственный конфликт примерно в период между 1980-м и 1990-м годами «неквалифицированные» рабочие исчезли с заводов Renault, будучи реклассифицированы как «квалифицированные» рабочие, хотя никаких изменений в содержании их работы не произошло, так что они могли претендовать на более высокую заработную плату. В процессе реструктуризации корпораций 1980–1990-х годов схемы досрочного выхода на пенсию, финансируемые государством, послужили освобождению значительной доли этих рабочих от их функций. Некоторое время спустя ведущие корпорации ещё больше сократили численность производственных рабочих посредством аутсорсинга. В то же время, эти компании продолжали совершенствовать квалификацию более молодых работников, пользуясь поддержкой государства, направленной на увеличение доли населения школьного возраста, получившего диплом бакалавра – документ, позволяющий выпускникам средней школы продолжить образование в высших учебных заведениях.

Что касается финансовых обязательств, среди стран с развитой экономикой Франция имела систему банковского финансирования промышленных предприятий, наверное, в наиболее явной форме поддерживаемую государством. Как уже упоминалось, в 1980-х годах государство брало предприятия, находящиеся в критическом состоянии и нуждающиеся в реструктуризации, под свой прямой контроль и в свою непосредственную собственность, а затем финансировало требуемую реструктуризацию, что предвещало реприватизацию этих компаний на более широкой конкурентной основе. Тот факт, что разрушение перекрёстной акционерной собственности в этих приватизированных корпорациях в последней половине 1990-х годов привёл к скупке иностранными инвесторами значительной доли акций французских компаний,

привёл некоторых наблюдателей к выводу, что французские компании оказались во власти иностранного капитала, утратив при этом возможности стратегического контроля (см. [37; 40, р. 330]). Однако как показало исследование О'Салливана [83], приток иностранных инвесторов явился результатом оживления фондового рынка, частично вызванного готовностью французской корпоративной элиты поддержать более широкое распространение акций их компаний. Французские корпорации воспользовались ростом фондового рынка, используя свои ценные бумаги в качестве средства приобретения иностранных компаний, что явилось частью стратегии глобальной экспансии. В некоторых случаях ценные бумаги использовались непосредственно как средство поглощения; к примеру, в Соединённых Штатах, где множество поглощений были совершены с использованием американских депозитных расписок (ADR), позволявших расплачиваться за приобретённые компании валютой фондового рынка, выраженной в долларах США, в то время как в других случаях рост фондового рынка способствовал усилению колебаний курса конвертируемых облигаций, используемых для поглощения. Как отмечает О'Салливан, разрушение перекрёстной акционерной собственности сделало французские компании более уязвимыми в отношении внешних вызовов стратегическому контролю. Однако эти корпоративные стратегии не были навязаны зависимостью от мировых финансовых рынков капитала. Скорее французские компании стремились следовать этим стратегиям с целью упрочить своё положение в мировой экономике посредством рынков капитала, как во Франции, так и за границей.

## 5. Развитие американской модели предприятия новой экономики<sup>12</sup>

В течение 1970-х и 1980-х годов, в то время как японские предприятия бросили вызов авторитетным американским корпорациям, управляемым менеджерами, во многих отраслях, в которых они занимали лидирующие позиции, в США происходил подъём в области информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), образовавших фундамент для явления, которое ко второй половине 1990-х годов получило название «новая экономика». Исторически почву для возникновения новой экономики подготовили значительные инвестиции в развитие компьютерных и коммуникационных технологий в послевоенный период со стороны американского правительства совместно с исследовательскими институтами и промышленными корпорациями.

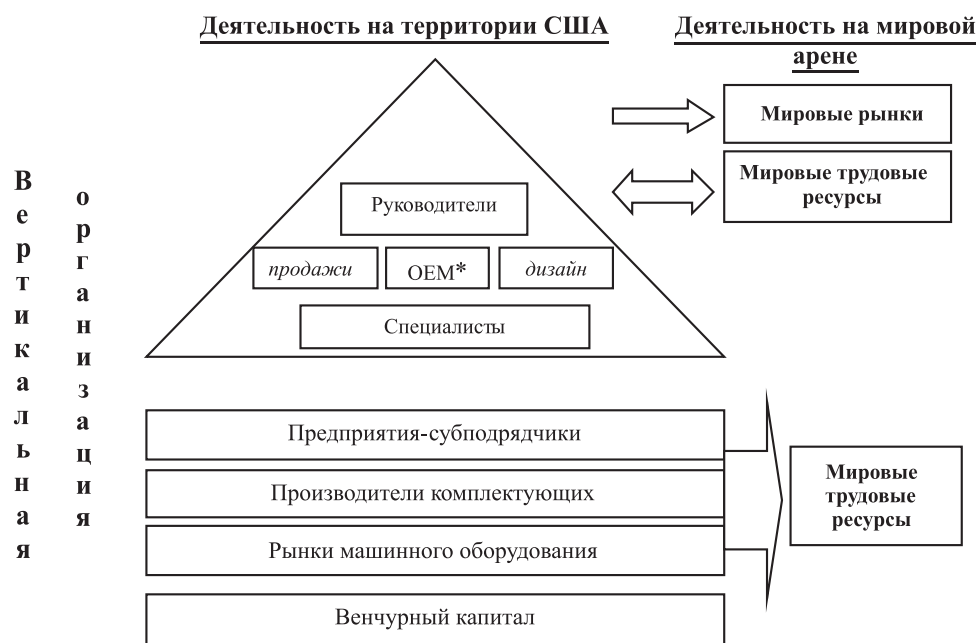
К концу 1950-х годов эта совместная поддержка бизнеса и государства выразилась не только в разработке первого поколения компьютеров, в производстве которых ведущее место занимала IBM, но и в появлении интегральных электронных микросхем на кремниевых чипах; при этом в области разработки технологии, ставшей впоследствии стандартом для полупроводниковой промышленности, передовыми компаниями выступили Fairchild Semiconductor и Texas Instruments. На протяжении начала 1960-х годов правительство США удовлетворило фактически весь спрос на интегральные микросхемы. Начиная со второй половины 1960-х годов, однако, растущие коммерческие возможности использования электронных микросхем привели к созданию полупроводниковых пусковых устройств. Венчурные капиталисты нового типа, многие из которых обладали управленческим или техническим опытом работы в полупроводниковой промышленности, наладили производство такого большого количества полупроводниковых пусковых устройств в районы, сосредоточенные вокруг Стэнфордского университета, что к началу 1970-х годов этот округ окрестили «Силиконовой долиной». Инновации в области полупроводников и, в особенности, разработка микропроцессора – в сущности, компьютера, функционирующего на основе микросхемы – послужило основой для возникновения в конце 1970-х годов целой отрасли микро-ЭВМ, что, в свою очередь, обернулось небывалым ростом парка уста-

<sup>12</sup> Данный раздел основан на работах [53; 54; 65] и приведённых в них источниках.

новленного оборудования на мощных «хостах» в домашних и офисных условиях, а также обусловило Интернет-революцию 1990-х годов.

Прочные, и часто неформальные, обучающие схемы, которые пересекли границы фирмы, способствовали успеху Силиконовой долины. Несомненно, что, подобно британским промышленным округам, описанным Альфредом Маршаллом [74, б. IV, ch. X] в прошлом веке, в Силиконовой долине «тайна торговли ... витала в воздухе». Но в части стратегии, организации и финансовых ресурсов модель предприятия новой экономики (см. рис. 7), сформировавшаяся в Силиконовой долине, существенно отличалась от модели маршаллианского промышленного округа. Лица, осуществлявшие стратегический контроль, были профессиональными менеджерами, как правило, с инженерной подготовкой. Как подчеркнула Анна Ли Саксениан [94], межфирменное организационное обучение имело место, но, кроме того, как я обосную далее на более фундаментальном уровне, это обучение также происходило в пределах фирм, объединявших базы навыков высокообразованного персонала, что позволяло некоторым особенно инновационным расширявшимся предприятиям, таким как Hewlett-Packard, Intel, Sun Microsystems, Oracle и Cisco Systems нанимать десятки тысяч служащих, стимулируя развитие региона.

В 2005-м году 500 ведущих по уровню продаж компаний, основанных в США, включали 20 ИКТ-фирм, созданных не ранее 1959 года, которые не были никак связаны в прошлом с фирмами старой экономики. Размеры доходов этих компаний варьировались от 55,9 миллиардов долларов у Dell Computer до 5,3 миллиардов долларов у Yahoo!, при этом среднее значение дохода составило 15,3 миллиарда долларов. Численность их персонала составляла от 99,900 у Intel до 5,680 у Google; в среднем эта цифра достигала значения 36,062. Двенадцать из этих двадцати компаний располагались в Силиконовой долине, три других – в Южной Калифорнии, а остальные – в пяти различных штатах в пределах США.



\* OEM (Original Equipment Manufacturer) – поставщик (производитель) комплексного оборудования.  
– Прим. переводчика.

**Рис. 7. Американская модель предприятия**

Инновационные компании нового типа экономики стремились расширяться посредством усовершенствования и расширения ассортимента своей продукции в рамках основной сферы деятельности, и таким образом до сих пор, по крайней мере, не

занимались беспорядочной диверсификацией в сферах нерелевантных технологий и рынков, характеризующих многие компании старого типа экономики 1960-х и 1970-х годов и подорвавших в конечном счёте её основы. В то же время компании нового типа экономики были менее интегрированными вертикально, чем компании старого типа экономики, поскольку производители оборудования, такие как Cisco, Dell и Sun Microsystems сосредоточили свою инвестиционную стратегию на деятельности, требующей организационного обучения в области их ключевых компетенций, одновременно осуществляя аутсорсинг деятельности, которая, подобно изготовлению полупроводников, была слишком дорогой и сложной для внутрифирменного производства, или, как в случае с печатными платами, приобрела рутинный характер.

Некоторые крупнейшие ИКТ-компании США являются развивающимися поставщиками электронных комплектующих, большинство из которых по параметру социальных условий инновационного предпринимательства могут быть охарактеризованы как относящиеся к экономике нового типа. Общая численность штата пяти крупнейших мировых предприятий-субподрядчиков – Flextronics, Solectron, Sanmina-SCI, Celestica и Jabil Circuit, – для которых сторонние производители оборудования осуществляли массовое производство печатных плат и других компонентов, к концу 2005 года составляла 260 000 человек. Главное конкурентное преимущество ведущих предприятий-субподрядчиков заключалось в их способности перемещать производственные процессы, которые стали рутинными и чувствительными к изменению уровня издержек, на уровни с более низкой заработной платой в мировом масштабе. В самом деле, в 1960-х и 1970-х годах, как раз накануне возникновения предприятий-субподрядчиков как аутсорсинговой альтернативы изготовителям комплектного оборудования, развивающиеся компании Силиконовой долины взяли на себя перенос более рутинных производственных процессов в другие регионы, в особенности в Азию.

В то время как стратегия и обучение по-прежнему были сконцентрированы в США, модель предприятия новой экономики заполнила мировое предложение рабочей силы. В течение 1980-х и 1990-х годов всё большее число иностранцев, особенно из азиатских регионов, оканчивали американские высшие учебные заведения с присвоением степени в области науки и технологии, а затем пополняли ряды рабочей силы в США, зачастую получая статус иммигрантов в качестве постоянных резидентов. Кроме того, на протяжении 1990-х годов большое число иностранцев получило производственный опыт в высокотехнологичных отраслях американской промышленности в рамках программ неиммиграционных виз. Программа H-1B предоставляла возможность неиммигрантам, чьи навыки, по всей вероятности, были дефицитны в США и которые имели по меньшей мере степень бакалавра, работать в Соединённых Штатах в течение периода до шести лет. Семьдесят процентов участников программы H-1B имеют степень в области науки или технологии, а от двух пятых до одной второй в каждом году на протяжении 2000-х были выходцами из Индии (следующая по величине национальную группу – менее десяти процентов – составляли китайцы). Визовая программа L-1 позволяет компании, осуществляющей деятельность в Соединённых Штатах, переводить иностранных служащих в США для приобретения опыта работы на срок от 5 до 7 лет. В 2000-х годах индийцы преобладали в категории L-1. В 2001 году по обеим программам насчитывалось 1,5 миллиона хорошо образованных неиммигрантов, работающих в США. Многие из них, получив постоянный статус резидента, остались в США, но большинство вернулись на родину, приобретая ценный опыт работы в промышленности, который может быть использован при создании новых фирм, а также, что более типично, для того, чтобы работать в качестве технических специалистов в отечественных или иностранных компаниях. Предложение этой высокообразованной квалифицированной рабочей силы на мировом рынке труда содействовало постепенному увеличению в 2000-х годах перемещению деятельности американских ИКТ-компаний в азиатские регионы, в особенности в Индию и Китай. Эта оффшорная деятельность не только приобретала всё более и более

рутинный характер, но и во всё возрастающей степени требовала организационного обучения, хотя ранее это осуществлялось лишь в Соединённых Штатах.

В пределах Соединённых Штатов, однако, в высокотехнологичных отраслях создание новой фирмы по-прежнему остаётся значимым – во многом эти отрасли поддерживались рискованым капиталом. Успешное финансирование высокотехнологичных пусковых устройств в Силиконовой долине начиная с 1960-х годов открыло двери для более широкого проникновения рискованного капитала, при этом Силиконовая долина оставалась наиболее важной резиденцией фирм с венчурным капиталом. Основатели фирм, функционирующих в рамках новой экономики, являлись, как правило, инженерами, которые приобрели специализированный опыт в существующих фирмах, хотя в некоторых случаях это были бывшие преподаватели университетов, стремящиеся использовать имеющиеся академические знания. В то время как многие из этих предпринимателей были выходцами из существующих компаний экономики старого образца, где зачастую реализация инновационных идей представляла трудности, компании, функционирующие по принципам новой экономики, сами по себе приобретали всё большую значимость как источники новационной предпринимательской деятельности, позволявшим имеющимся служащим самим создавать новые фирмы.

Как правило, предприниматели-основатели фирмы в новой экономике стремились получить финансовые ресурсы от венчурных инвесторов, которые впоследствии делили с ними не только право собственности на компанию, но и участвовали в осуществлении стратегического контроля. Помимо представительства в совете директоров новой компании, венчурные инвесторы обычно нанимали профессиональных менеджеров, которым наряду с фондовыми опционами предоставлялась доля в акционерном капитале фирмы с тем, чтобы они могли осуществлять руководство трансформацией фирмы, превращая рискованное начинание в действующее предприятие. Это вознаграждение, основанное на участии в акционерном капитале, являлось для менеджеров мощным финансовым стимулом для развития инновационного потенциала компании до такой стадии, на которой она смогла бы осуществлять первичное размещение акций или продажу по частному соглашению авторитетной фирме. Но, как до, так и после такого преобразования компании, их пребывание на фирме, а также их ценность для фирмы зависели от их управленческих способностей, а не от фрагментарного участия в собственности.

Ключевым элементом этого преобразования рискованного начинания в действующее предприятие является организационная интеграция расширяющегося штата «дарований» – техников и менеджеров. То, что получило известность как система фондовых опционов для служащих с «широкой специализацией», превратилось в важный механизм вознаграждения, как правило, частично заменяющим жалование в форме наличных, который позволял начинающим фирмам привлекать этих высококомбинированных людей, а затем удерживать их с тем, чтобы они могли содействовать внутрифирменному процессу обучения. Базовые акции приобретают ценность, когда начинающая фирма осуществляет первичное размещение или частную продажу публично котируемой компании, посредством этого открывая возможности трансформации частных акций начинающей фирмы в публично котируемые акции. Сокращение ожидаемого периода между появлением компании и первичным размещением акций стало обычной практикой большинства начинающих высокотехнологичных компаний с венчурным капиталом, преобразовывавшихся в акционерные на электронной бирже NASDAQ (основанной в 1971 году Системой автоматической котировки Национальной ассоциации дилеров по ценным бумагам для акций, торгуемых напрямую), с её намного менее строгими листинговыми требованиями, чем Нью-Йоркская биржа. Как только фирма осуществляла первичное размещение акций, или её приобретала другая открыто котируемая компания, венчурные капиталисты получали возможность торговать своим пакетом акций на фондовом рынке, посредством прекращая участие в инвестировании деятельности фирмы, тогда как предприниматели могли

также обналичить часть своей долевой собственности или всю свою долю целиком. При осуществлении открытой торговли акциями компании служащие, которым предоставлялись фондовые опционы, имели возможность легко превращать свои акции в наличность.

На протяжении 1980-х и 1990-х годов свободное использование акций в качестве средства вознаграждения, не только для лиц, занимающих высшие руководящие должности, как это практиковалось в компаниях, функционировавших в рамках старой экономики начиная с 1950-х годов, но и для широкого слоя служащих, занимающих не руководящие должности, стало отличительной чертой фирм новой экономики. К примеру, Cisco Systems, численность персонала которой выросла примерно с 200 служащих в период первичного размещения акций в 1990-м году до 38000 служащих в 2001-м, когда компания стала доминировать на рынке Интернет-оборудования и предоставила в качестве вознаграждения фондовые опционы всем своим служащим, так что к 2001 году численность фондовых опционов, выпущенных в обращение, превышала 14 процентов общего количества находящихся в обращении акций. С тех пор как Cisco произвела аутсорсинг практически всей своей производственной деятельности, почти все служащие, которым были предоставлены эти опционы, имели высшее образование и потенциально обладали высокой мобильностью на рынке труда.

Помимо использования собственных пакетов акций в качестве средства вознаграждения, на протяжении 1990-х годов некоторые компании, функционирующие в рамках новой экономики, расширялись, используя акции вместо наличности для поглощения других, более мелких и, как правило, более молодых фирм новой экономики в целях получения доступа к новым рынкам и технологиям. Этой стратегией роста-посредством-поглощения в совершенстве овладела Cisco. С 1993 до 2003 года Cisco совершила 82 приобретения, оцениваемых в номинальном выражении в 39,2 миллиарда долларов, из которых более 98 процентов были оплачены не наличностью, а именно акциями компании. Лишь за 1999 и 2000-й годы Cisco совершила 41 поглощение, оцениваемое в 26,7 миллиардов долларов, причём более 99 процентов этой суммы было оплачено акциями.

В то же самое время Cisco сберегало наличность, выплачивая нулевые дивиденды – разновидность финансовых обязательств, которая также отличала компании новой экономики от компаний старой экономики. В результате, поразительный рост Cisco в 1990-х годах не сопровождался какими-либо долгосрочными займами со стороны компании. Тем не менее, когда лопнул пузырь новой экономики, начиная с середины 2000-го года Cisco, подобно многим другим успешным компаниям новой экономики, использующих собственные акции в качестве дополнительного платёжного средства или средства вознаграждения, потратила миллиарды долларов на выкуп собственных акций для поддержания их падающего курса. Даже в продолжение бума, когда курсы акций росли, размеры выпуска компаниями новой экономики акций для совершения поглощений и вознаграждения служащих свидетельствовали о том, что некоторые из них потратили на выкуп акций миллиарды долларов. К примеру, с 1997 по 2000-й год Intel выкупила собственных акций на сумму 18,8 миллиардов долларов, хотя размер выплаченных дивидендов составил 1,2 миллиарда, а Microsoft потратила на выкуп 13,4 миллиардов долларов при сумме дивидендов 800000 долларов. Для сравнения, расходы на НИОКР за те же самые четыре года составили 14,2 миллиарда долларов у Intel и 11,2 миллиарда – у Microsoft. С 2001 по 2005 год для поддержания падающих курсов и компенсирования разводнения капитала в результате исполнений фондовых опционов Intel выкупила собственных акций на сумму 30,2, Microsoft – на сумму 31,4, а Cisco – на сумму 27,2 миллиарда долларов (при этом 10,2 миллиарда было потрачено за один только 2005 год). Этот список может дополнить потратившая на выкуп акций 22,7 миллиардов долларов IBM, выдающаяся ИТ-компания старой экономики, которая в течение 1990-х успешно внедрила модель предприятия новой экономики.

Можно возразить, подобно управленцам новой экономики, что выкуп акций оказывал поддержку инновационному процессу; способствуя повышению курса акций, эти меры являлись для быстроразвивающихся компаний, таких как Cisco, источником собственного более ценного «платёжного средства», позволяющего как приобретать более мелкие компании, используя акции вместо наличности, так и поощрять служащих, предоставляя им в качестве награды фондовые опционы. В последние годы, однако, многие компании новой экономики, включая Cisco, предпочитали использовать в качестве инструмента поглощения наличные деньги, а не ценные бумаги. Более того, за 2000-е годы от исполнения фондовых опционов даже в большей степени непропорционально, чем это имело место в 1990-е годы, распределялись в пользу лиц, занимающих высшие руководящие должности, а не в пользу средних служащих. В Cisco, к примеру, средняя годовая прибыль от исполнения фондовых опционов каждого из пятёрки наиболее высокооплачиваемых управленцев составляла 24,1 миллиона долларов в период 1996–2000 гг. и 8,8 миллиона долларов в 2001–2005 гг. За исключением этой пятёрки, каждый из остальных служащих Cisco от исполнения фондовых опционов в среднем получал 151000 долларов в год в 1996–2000 гг. и 37000 долларов в 2001–2005 гг. Возможно, что в компании, подобной Cisco, выкуп собственных акций и является мерой, содействующей инновационному процессу, но очевидно, что крайняя заинтересованность управленцев высшего уровня в выкупе акций вызвана получением собственного вознаграждения, в особенности в период, подобный 2001–2005 гг., когда курсы акций в гораздо меньшей степени поддерживались рыночными спекуляциями, чем во второй половине 1990-х гг. вообще говоря, каковы бы ни были другие возможные выгоды от положения компании на фондовом рынке, внушительная прибыль, получаемая управленцами высшего звена от исполнения фондовых опционов, с лёгкостью объясняет их одержимость курсом акций их компаний, выражающейся в их готовности ежегодно направлять сотни миллионов или даже миллиардов корпоративных долларов на выкуп корпоративных ценных бумаг.

В своём описании экономики Соединённых Штатов как «либеральной рыночной экономики» Хэлл и Соскис [39, р. 27–29] утверждают, что корпоративные управляющие американских компаний сосредоточены на динамике курсов акций из-за боязни поглощения компании путём скупки акций при посредстве «рынка корпоративного контроля». Это явление представляло собой известный результат корпоративного управления в 1980-х гг., будучи частью процесса реструктуризации компаний старой экономики, многие из которых слишком разрослись или потерпели поражение в конкурентной борьбе с иностранцами. Однако поглощения компаний путём скупки акций, а также осуществлявшие их корпоративные рейдеры – крайне редкое явление для модели предприятия новой экономики, в которой идеология «максимизации акционерной стоимости» фирмы управляется интересами действующего руководства, оплата труда которых зависит от фондовых опционов, и которые также привыкли использовать акции в качестве дополнительного средства платежа или вознаграждения [67; 10]. Отметим, что в целом компании новой экономики не зависят от фондового рынка в плане предоставления наличности. Напротив, при значительных объёмах выкупа акций фирмы новой экономики, стремясь поддержать курс акций компании – можно даже сказать, манипулировать этим курсом – являлись поставщиками наличности на фондовый рынок.

Наряду с точкой зрения, что в «либеральной рыночной экономике» рынки ценных бумаг определяют инвестиционное поведение корпорации, Хэлл и Соскис [39, р. 31] также отстаивают мнение, что в высокой степени изменчивость рынков труда определяют степень доступности инновационного потенциала для фирм. Они утверждают, к примеру, что «в большой степени [распространение технологии] обеспечивается межфирменной мобильностью учёных и инженеров (или их перемещением из исследовательских институтов в частный сектор), которой способствует подвижный рынок труда». В связи с этим они заявляют, что рынки технологий

формируют общеотраслевые технологические стандарты, облегчающие вход новых фирм в отрасль.

В то время как изменчивые рынки труда, охватывающие персонал высокого технического уровня и общеотраслевые технологические стандарты, являются немаловажными характеристиками модели предприятия новой экономики, в исторической перспективе эти рынки труда и технологии скорее являются результатами, чем первопричинами успеха инновационного предприятия. Общеотраслевые технологические стандарты, как противоположность частным внутрифирменным стандартам, преобладавшим в экономике старого образца, открыли для высокотехнологичной компании возможности (зачастую желанные) найма работников, обладающих опытом работы с другими компаниями. Кроме того, Частые изменения отраслевых стандартов формировали у части компаний склонность к найму более молодых служащих. Однако именно ведущие предприятия, а не рынки создавали эти общеотраслевые стандарты. В ИТ-отраслях американской промышленности ключевой фирмой с точки зрения влияния на переход от внутрифирменных стандартов к общеотраслевым была IBM – компания, численность служащих в которой, когда она в начале 1980-х гг. приступила к производству компьютеров на базе микропроцессора, достигала почти 400000 человек. Совершив такой стратегический шаг, IBM предоставила Intel (основанной в 1968 году) франшизу на производство микропроцессоров, а Microsoft (основанной в 1975 году) – франшизу на создание операционной системы. К концу 1980-х гг. этими двумя компаниями были установлены отраслевые стандарты. Cisco Systems (основанная в 1984 году) сыграла ту же самую роль в отрасли по производству аппаратуры передачи данных, в которой её рыночная доля к концу 1990-х гг. составляла 75 процентов. В 2005-м финансовом году доход Intel достигал 38,8 миллиардов долларов, а численность служащих – 99900 человек; соответствующие показатели у Microsoft составляли 39,8 миллиардов долларов и 61000 человек, у Cisco – 24,8 миллиарда долларов и 38400 человек.

Опираясь на общеотраслевые стандарты вместо внутриотраслевых, в 1990-х гг. IBM перестроила свою систему НИОКР, а также пересмотрела деятельность по патентированию с целью укрепления позиций в сфере перекрёстного лицензирования технологий при взаимодействии с другими фирмами. Постепенно IBM превратилась в общепризнанного ведущего патентообладателя Соединённых Штатов. На протяжении двух последних десятилетий конкурентная стратегия IBM оказывала гораздо большее влияние на формирование рынков и технологий. Чтобы расширить свои возможности получения доступа к общеотраслевому знанию, в начале 1990-х гг. IBM сознательно отказалась от популярной системы «пожизненного найма» и с успехом перепозиционировала себя как компанию новой экономики, предпочитающую нанимать более молодых служащих, обладающих опытом работы с другими компаниями, а не удерживать «людей организации» на протяжении всей их карьеры. В 2005 году доход IBM составил 91,1 миллиард долларов, а численность персонала – 329000 человек.

Именно переманивание учёных, инженеров и менеджеров из надёжной системы занятости, характерной для компаний старой экономики, таких как IBM, AT&T, General Electric и Hewlett-Packard послужило причиной тому, что в 1980-х гг. начинающие фирмы новой экономики предложили развёрнутые системы фондовых опционов. Однако целью применения этих систем, а также более широких схем вознаграждения и продвижения по службе, частью которых они являлись, было не просто привлечение «талантов», но и поддержание и раскрытие производственного потенциала этих служащих. Компании, достигшие наибольшего успеха в управлении изменчивого рынка труда для персонала, соответствующему требованиям высокотехнологичной промышленности, имели возможность, наняв служащих, интегрировать их в процессы коллективного и кумулятивного обучения. Хотя нанятый служащий не может надеяться на построение карьеры в Intel, Microsoft или Cisco, эти стремительно развивающиеся компании, тем не менее, предлагают наилучшие возможности для построения карье-

ры при низком коэффициенте текучести кадров. Более того, когда предприимчивые служащие покидали эти компании и создавали собственные фирмы, их целью зачастую была не конкуренция, а разработка комплементарной продукции. На самом деле эти люди могли даже получать финансовую поддержку, источником которой служил венчурный капитал внутренних подразделений компании, из которой они решили уйти. Короче говоря, понимание динамики инновационного предпринимательства является ключом к пониманию динамики рынков труда в высокотехнологичной экономике.

## 6. Инновационное предпринимательство и экономическое развитие

В 1967 году в своём бестселлере «Американский вызов» французский журналист Жан-Жак Серван-Шрейбер предупредил европейские нации о необходимости объединения перед лицом угрозы подчинения их экономик мощи американских корпораций. В том же году на другом побережье Атлантики американский экономист Джон Кеннет Гэлбрейт опубликовал свой бестселлер «Новое индустриальное общество», в котором предположил, что преобладающая американская модель предприятия достигла стадии господства, став непроницаемой для внешней угрозы. И Серван-Шрейбер, и Гэлбрейт были проникательными обозревателями современной им реальности, чьи книги, посвящённые власти американских корпораций в течение послевоенных десятилетий, заслуженно получили широкую аудиторию читателей. Обе книги подняли важные вопросы о связи между институтами корпоративного управления и экономическим развитием в развитых экономиках. Однако ни та, ни другая книга не содержала подробного руководства, освещающего будущее корпоративного управления и функционирования корпораций. Их авторы не могли предвосхитить вызов, который будет брошен в последующие десятилетия самой американской модели предприятия, господствовавшей в 1960-х годах, отчасти вследствие её собственной внутренней слабости, отчасти – ввиду появляющихся из-за границы более влиятельных моделей предприятия. Ни тот, ни другой автор, к примеру, не предвидели грядущего взлёта Японии как мощного корпоративного конкурента, но в отношении этого упущения в конце 1960-х годов они вряд ли были одиноки.

В исторической ретроспективе, приведённой в данной работе, мы можем увидеть, что в ходе десятилетий, следовавших за Второй Мировой войной, в развитых национальных экономиках в процессе эволюции находилось некоторое количество конкурирующих моделей предприятия. В течение этого периода послевоенной реконструкции корпорации, располагавшиеся в этих странах, имели более или менее привилегированный доступ к расширяющимся внутренним рынкам. Всё в большей и большей степени в 1970–80-х гг., однако, эти различные модели предприятия находились в непосредственном противостоянии друг с другом на мировых рынках, и потенциал их был отнюдь не одинаков. Отличительные социальные условия инновационного предпринимательства, характеризовавшие эти различные модели предприятия, в какой-то степени позволяют объяснить особенности национальной конкуренции на мировых рынках автомобилей, электроники и механического оборудования примерно в 1980 году. В этой конкуренции на основе организационного потенциала, изобравлённого мной на рисунках 4–7, Япония предстаёт производителем высококачественных и дешёвых товаров, Германия – высококачественных дорогостоящих товаров, США – низкокачественных дешёвых товаров, а Великобритания – низкокачественных дорогостоящих товаров; Франция в данной группе занимает некое промежуточное положение с точки зрения качества продукции и величины издержек (см. [68; 66]).

Если говорить лишь с точки зрения мировой конкуренции, все описанные мной в данной работе модели предприятия претерпели изменения, и мы имеем основания полагать, что так будет и далее. Недостатки британской модели предприятия, к при-

меру, свидетельствовали о том, что она в конечном итоге окажется нежизнеспособной и не протянет даже до конца XX века, хотя эта страна до сих пор существует с той системой институтов управления, занятости и инвестирования, которая является наследием прошлого господства иерархически и функционально сегментированного типа внутренней организации. Как я уже говорил, доминирующая американская модель предприятия претерпела существенные изменения; можно отметить, что в 2005 году эволюция модели предприятия новой экономики оказывало настолько сильное влияние на американские институты управления, занятости и инвестирования, что модель предприятия, соответствующая старой экономике, является пережитком прошлого; утверждать это, в силу недостаточного понимания развивающейся модели предприятия новой экономики и (связанной с ней) неспособностью предвосхитить будущие события, ещё десять лет назад я не взялся бы, несмотря на тот факт, что я осознаю, что инновационный потенциал «Чандлеровского» предприятия, управляемого менеджерами, изжил себя (ср. [52] и [53]).

На протяжении Интернет-бума конца 1990-х, когда вошло в моду понятие «новой экономики», американская модель предприятия, включая и идеологию максимизации акционерной стоимости, приобрела привлекательность в глазах политиков – приверженцев «социальной рыночной экономики» в Европе, а также в Японии [63; 69]. Ранее европейцы ассоциировали американскую модель старой экономики с упадком, выражающемся в неуклонном сокращении штатов и росте неравенства доходов. Напротив, модель новой экономики воспринималась ими как генератор инноваций и развития. Начались разговоры о степени приближения моделей предприятия развитых экономик к американскому «идеалу», под которым, как правило, понималась модель предприятия, управляемого принципом максимизации акционерной стоимости.

Хотя одержимость этой формулой в Японии продолжалась недолго (см. [63; 24]), в Европе она сохраняла свою власть, даже убеждая некоторых сторонников европейских социальных рыночных институтов в том, что американские и британские пенсионные и взаимные фонды будут подавлять европейские компании в смысле инвестиционного капитала, если им не удастся предпринять скорейшие меры для повышения курса акций. В Европе, как и в США, многие руководители переняли «акционерное» мировоззрение, испытывая зависть к своим американским коллегам в части свободы действий по корпоративной реструктуризации, а также их высоким премиям в виде прав на фондовом рынке. В конечном счёте европейские компании приспособили определённые элементы модели предприятия новой экономики, такие как (в более ограниченной форме, чем в США) премии в виде прав, предоставляемых для осуществления биржевой деятельности, использование акций для поглощения других компаний (особенно во Франции), а также аутсорсинг рутинной деятельности (см. [10; 35]). В отношении базовых социальных условий инновационного предпринимательства, однако, германская, французская и японская модели предприятия остались прежними (см. [86; 83; 62]).

Ключевыми показателем непрерывного развития всех этих стран является взаимодействие между инновационным предприятием и государством, ориентированным на развитие. Инновационное предприятие осваивает производственные ресурсы с целью выделиться среди конкурентов, а затем использует эти ресурсы для производства более высококачественных и дешёвых товаров, что является источником его конкурентных преимуществ. Посредством этого коммерческое предприятие создаёт возможности для экономического развития, но вовсе не обязательно, чтобы оно действовало в одиночку. Государственные инвестиции в образование и научные исследования являются важным фундаментом для частных инвестиций в инновации. Также государство может выступать в качестве стороны, предъявляющей спрос на инновационные продукты на ранних стадиях их разработки, когда издержки на единицу продукции, как правило, высоки. Правительство может субсидировать инновационные предприятия напрямую в те периоды, когда получение прибыли от инновацион-

ной деятельности связано с неопределённостью, и само коммерческое предприятие просто не делает необходимых инвестиций. Правительство может защищать национальные рынки от иностранной конкуренции, чтобы располагающиеся в стране предприятия могли генерировать доход и сохранять присутствие в коммерческой среде на протяжении периода, в течение которого продолжается кумулятивный инновационный процесс. Некоторые государства принимают участие в структурировании банковской системы с тем, чтобы она могла обеспечить коммерческую сферу финансовыми ресурсами, необходимыми для поддержания инновационного процесса до того момента, когда он станет источником финансовой прибыли. Короче говоря, государственное субсидирование и поддержка в любом месте и в любое время – фактически неотъемлемая составляющая инновационного процесса<sup>13</sup>.

Помимо поддержки инновационного предпринимательства данными методами, правительство также может искать способы удостовериться в том, что итогом деятельности инновационного предприятия в самом деле является экономическое развитие, то есть процесс, со временем поднимающий уровень жизни всё большего количества людей. Предоставленное самому себе, инновационное предприятие может генерировать экономический рост, но неравномерно и нестабильно, что подрывает его вклад в экономическое развитие. Сложную задачу для тех, кто вовлечён в отношения между инновационной деятельностью и экономическими показателями, представляет собой анализ того, как правительства, в историческом отношении и сравнительном плане, поддерживали инновационное предпринимательство и влияли на результаты их деятельности с целью повысить вклад инновационного предпринимательства в устойчивый и равномерный экономический рост.

Теория инновационного предпринимательства имеет ключевое значение для анализа взаимоотношений бизнеса и государства в процессе развития. Иначе было бы невозможно объяснить, почему в одних условиях государственные инвестиции и субсидии имеют своим результатом инновационное развитие, а в других – нет. Объяснение этому следует искать в контексте анализа «социальных условий инновационного предпринимательства» – стратегического контроля, организации и финансовых обязательств, – существующих в различные времена в различных странах, различных отраслях, различных фирмах.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Abbate J.* *Inventing the Internet.* MIT Press, 2000.
2. *Abegglen J., Stalk G.* *Kaisha: The Japanese corporation.* Basic Books, 1985.
3. *Action Society Trust.* *Management succession: the recruitment, selection, training, and promotion of managers.* Action Society Trust, 1956.
4. *Aoki M., Dore R. (Eds.)* *The Japanese firm: sources of competitive strength.* Oxford University Press, 1994.
5. *Aoki M., Patrick H. (Eds.)* *The Japanese main bank system: its relevance for developing and transforming economies.* Oxford University Press, 1994.
6. *Best M.* *The new competition: Institutions of industrial restructuring.* Harvard University Press, 1990.
7. *Boyer R.* *French statism at the crossroads* // In *Crouch C., Streeck W. (Eds.)* *Political economy of modern capitalism: mapping convergence and diversity.* Pp. 71–101. Sage, 1997.
8. *Braun E., MacDonald S.* *Revolution in miniature: The history and impact of semiconductor electronics.* Cambridge University Press, 1982.
9. *Brody D.* *Workers in industrial America.* Oxford University Press, 1993.

<sup>13</sup> Об исторической роли правительства США в развитии, к примеру, компьютерной промышленности, см. [8; 29; 28; 71; 77; 82; 80; 1]. О перспективе взаимодействия инновационных предприятий и ориентированного на развитие государства как источника инновационного роста экономик Восточной Азии см. [72; 55; 54].

10. *Carpenter M., Lazonick W., O'Sullivan M.* The stock market and innovative capability in the new economy: the optical networking industry // *Industrial and Corporate Change*. 2003. Vol. 12. № 5.
11. *Casper S., Lehrer M., Soskice D.* Can high-technology industries prosper in Germany?: Institutional frameworks and the evolution of the German software and biotechnology industries // *Industry & Innovation*. 1999. Vol. 6. № 1.
12. *Chandler A.* Scale and scope: the dynamics of industrial enterprise. Harvard University Press, 1990.
13. *Cheffins B.* Are good managers required for the separation of ownership and control? // *Industrial and Corporate Change*. 2004. Vol. 13. № 4.
14. *Chesnais F.* The French national system of innovation // In Nelson R. (Ed.) *National innovation systems*. Pp. 192–229. Oxford University Press, 1993.
15. *Clark K., Fujimoto T.* Product development performance. Harvard Business School Press, 1991.
16. *Coates D.* (Ed.) *Models of capitalism: debating strengths and weaknesses*. Three volumes. Elgar, 2002.
17. *Coleman D.* Gentlemen and players // *Economic History Review*. 1973. Vol. 26. № 1.
18. *Cooke P., Morgan K.* The associational economy: firms, regions, and innovation. Oxford University Press, 1998.
19. *Corbett J., Jenkinson T.* How is investment financed? A study of German, Japan, the United Kingdom, and the United States. Manchester School, Supplement, 1997.
20. *Cusumano M.* The Japanese automobile industry: technology and management at Nissan and Toyota. Harvard University Press, 1985.
21. *Daunton M.* Financial elites and British society, 1880–1950 // In Cassis Y. (Ed.) *Finance and financiers in European history, 1880–1960*. Pp. 123–146). Cambridge University Press, 1992.
22. *Dore R.* British factory, Japanese factory: The origins of national diversity in industrial relations. University of California Press, 1990.
23. *Dore R.* Flexible rigidities: industrial policy and structural adjustment in the Japanese economy, 1970–1980. Stanford University Press, 1986.
24. *Dore R.* Stock market capitalism, welfare capitalism: Japan and Germany versus the Anglo-Saxons. Oxford University Press, 2000.
25. *Dore R.* Taking Japan seriously: a Confucian perspective on leading economic issues. Stanford University Press, 1987.
26. *Dore R., Lazonick W., O'Sullivan M.* Varieties of capitalism in the twentieth century // *Oxford Review of Economic Policy*. 1999. Vol. 15. № 4.
27. *Elbaum B., Lazonick W.* The decline of the British economy. Oxford University Press, 1986.
28. *Flamm K.* Creating the computer: government, industry, and high-technology. Brookings Institution, 1988.
29. *Flamm K.* Targeting the computer: government support and international competition. Brookings Institution, 1987.
30. *Franck E., Opitz C.* Different higher education patterns of top managers in the U.S., France, and Germany. University of Zurich Working Paper, 2003. № 22.
31. *Franks J., Mayer C., Rossi S.* Spending less time with the family: the decline of family ownership in the UK. European Corporate Governance Institute Working Paper, 2004. № 35.
32. *Freyssenet M.* Renault: from diversified mass production to innovative flexible production // In Freyssenet M., Mair A., Shimuzu K., Volpato G. (Eds.) *One best way?: Trajectories and industrial models of the world's automobile producers*. Pp. 365–394. Oxford University Press, 1998.

33. *Fridenson P.* France: the relatively slow development of big business in the twentieth century // In Chandler A., Amatori F., Hikino T. (Eds.) *Big business and the wealth of nations*. Pp. 207–245). Cambridge University Press, 1997.
34. *Galbraith J.K.* The new industrial state. Houghton Mifflin, 1967.
35. *Glimstedt H., Lazonick W., Xie H.* The evolution and allocation of stock options: Adapting US-style compensation to the Swedish business model // *European Management Review*. 2006. Vol. 3. № 3.
36. *Gordon A.* The evolution of labor relations in Japan: heavy industry, 1853–1955. Harvard University Press, 1985.
37. *Goyer M.* Corporate governance and the innovation system in France, 1985–2000 // *Industry & Innovation*. 2001. Vol. 8. № 2.
38. *Hadley E.* Antitrust in Japan. Princeton University Press, 1970.
39. *Hall P., Soskice D.* (Eds.) *Varieties of capitalism: The institutional foundations of comparative advantage*. Oxford University Press, 2001.
40. *Hancké B.* Revisiting the French model: Coordination and restructuring in French industry // In Hall P., Soskice D. (Eds.) *Varieties of capitalism: The institutional foundations of comparative advantage*. Pp. 307–334. Oxford University Press, 2001.
41. *Hannah L.* The rise of the corporate economy. Methuen, 1983.
42. *Herrigel G.* Industrial constructions: the sources of German industrial power. Cambridge University Press, 1996.
43. *Hilary G., Oshika T.* Shareholder activism in Japan: social pressure, private cost, and organized crime. Hitotsubashi University Center for Economic Institutions Working Paper Series, 2003. № 20.
44. *Hounshell D.* The evolution of industrial research in the United States // In Rosenbloom R., Spencer W. (Eds.) *Engines of innovation: US industrial research at the end of an era*. Pp. 13–85). Harvard Business School Press, 1996.
45. *Hughes T.* American genesis: a century of invention and technological enthusiasm, 1870–1970. Penguin, 1990.
46. *Jürgens U., Lung Y., Volpato G., Frigant V.* The arrival of shareholder value in the European car industry. *Competition and Change*, 2002. Vol. 6. № 1.
47. *Jürgens U., Malsch T., Dohse K.* Breaking from Taylorism: changing forms of work in the automobile industry. Cambridge University Press, 1993.
48. *Lazonick W.* (Ed.) *American corporate economy*. Four volumes. Routledge, 2002a.
49. *Lazonick W.* Competitive advantage of the shop floor. Harvard University Press, 1990.
50. *Lazonick W.* Cooperative employment relations in manufacturing and Japanese economic growth // In Schor J., You J. (Eds.) *Capital, the state, and labour*. Pp. 70–110. Elgar, 1995.
51. *Lazonick W.* Corporate restructuring // In Ackroyd S., Batt R., Thompson P., Tolbert P. (Eds.) *The Oxford handbook of work and organization*. Pp. 557–601. Oxford University Press, 2004a.
52. *Lazonick W.* Creating and extracting value: Corporate investment behavior and American economic performance // In Bernstein M., Adler D. (Eds.) *Understanding American economic decline*. Pp. 79–113. Cambridge University Press, 1994.
53. *Lazonick W.* Evolution of the new economy business model // In Brousseau E., Curien N. (Eds.) *Internet and digital economics*. Pp. 59–113. Cambridge University Press, 2006a.
54. *Lazonick W.* Globalization of the ICT labour force // In Mansell R., Aygerou C., Quah D., Silverstone R. (Eds.) *The Oxford handbook on ICTs*. Pp. 75–99. Oxford University Press, 2006b.
55. *Lazonick W.* Indigenous innovation and economic development: Lessons from China's leap into the information age // *Industry & Innovation*. 2004b. Vol. 11 № 4.

56. *Lazonick W.* Innovative enterprise and economic development // In Cassis Y., Colli A. (Eds.) *Business performance in the twentieth century: a comparative perspective*. Cambridge University Press, 2006c. Forthcoming.
57. *Lazonick W.* Innovative enterprise and historical transformation // *Enterprise & Society*. 2002b. Vol. 3. № 1.
58. *Lazonick W.* Learning and the dynamics of international competitive advantage // In Thomson R. (Ed.) *Learning and technological change*. Pp. 172–197. Macmillan, 1993.
59. *Lazonick W.* Organizational learning and international competition // In Michie J., Smith J. (Eds.) *Globalization, growth, and governance: creating an innovative economy*. Pp. 204–238). Oxford University Press, 1998.
60. *Lazonick W.* Strategy, structure and management development in the United States and Britain // In Kobayashi K., Morikawa H. (Eds.) *Development of managerial enterprise*. Pp. 101–146. University of Tokyo Press, 1986.
61. *Lazonick W.* The innovative firm // In Fagerberg J., Mowery D., Nelson R. (Eds.) *The Oxford handbook of innovation*. Pp. 29–55. Oxford University Press, 2004c.
62. *Lazonick W.* The institutional triad and Japanese development. [Translated into Japanese] // In Hook G., Kudo A. (Eds.) *The contemporary Japanese enterprise*. Pp. 55–82. Yukikaku Publishing, 2005. Vol. 1.
63. *Lazonick W.* The Japanese economy and corporate reform: What path to sustainable prosperity? // *Industrial and Corporate Change*. 1999. Vol. 8. № 4.
64. *Lazonick W.* The theory of the market economy and the social foundations of innovative enterprise // *Economic and Industrial Democracy*. 2003. Vol. 24. № 1.
65. *Lazonick W.* The US stock market and the governance of innovative enterprise. Working paper. UMass Lowell Center for Industrial Competitiveness, 2006d.
66. *Lazonick W., O'Sullivan M.* Big business and skill formation in the wealthiest nations: The organizational revolution in the twentieth century // In Chandler A., Amatori F., Hikino T. (Eds.) *Big business and the wealth of nations*. Pp. 497–521. Cambridge University Press, 1997.
67. *Lazonick W., O'Sullivan M.* Maximizing shareholder value: a new ideology for corporate governance // *Economy and Society*. 2000a. Vol. 29. № 1.
68. *Lazonick W., O'Sullivan M.* Organization, finance, and international competition // *Industrial and corporate change*. 1996. Vol. 5. № 1.
69. *Lazonick W., O'Sullivan M.* Perspectives on corporate governance, innovation, and economic performance. Report to the European Commission (DGXII) under the TSER Programme, 2000b.
70. *Lazonick W., Prencipe A.* Dynamic capabilities and sustained innovation: Strategic control and financial commitment at Rolls-Royce plc // *Industrial and Corporate Change*. 2005. Vol. 14. № 3.
71. *Leslie S.* How the West was won: The military and the making of Silicon Valley // In Aspray W. (Ed.) *Technological competitiveness: contemporary and historical perspectives on the electrical, electronics, and computer industries*. Pp. 75–89. IEEE Press, 1993.
72. *Lu Q.* China's leap into the information age: Innovation and organization in the computer industry. Oxford University Press, 2000.
73. *Maddison A.* When and why did the West get richer than the rest? Working paper, 2004 // <http://www.ggdc.net/conf/paper-maddison.pdf>. Accessed September 20, 2006.
74. *Marshall A.* *Principles of economics*. Macmillan, 1920.
75. *Maurice M., Sellier F., Silvestre J.J.* The social foundations of industrial power: a comparison of France and Germany. MIT Press, 1986.
76. *Morikawa H.* A history of top management in Japan. Oxford University Press, 2001.
77. *Mowery D., Langlois R.* Spinning off and spinning on(?): The federal government role in the development of the US computer software industry // *Research Policy*. 1996. Vol. 25. № 6.
78. *Mowery D., Rosenberg N.* *Technology and the pursuit of economic growth*. Cambridge University Press, 1989.

79. *Myers S., Majluf N.* Corporate finance and investment decisions when firms have information that investors do not have // *Journal of Financial Economics*. 1984. Vol. 13. № 2.
80. National Research Council. Funding a revolution: Government support for computing research. National Academy Press, 1999.
81. *Noble D.* America by design: science, technology, and the rise of corporate capitalism. Knopf, 1977.
82. *Norberg A., O'Neill J.* Transforming computer technology: Information processing for the Pentagon, 1962–1986. Johns Hopkins University Press, 1996.
83. *O'Sullivan M.* Acting out institutional change: Understanding the recent transformation of the french financial system. Wharton working paper, February, 2006.
84. *O'Sullivan M.* Contests for corporate control: corporate governance and economic performance in the United States and Germany. Oxford University Press, 2000a.
85. *O'Sullivan M.* The innovative enterprise and corporate governance // *Cambridge Journal of Economics*. 2000b. Vol. 24. № 4.
86. *O'Sullivan M.* The political economy of comparative corporate governance // *Review of International Political Economy*. 2003. Vol. 10. № 1.
87. *O'Sullivan M.* What drove the US stock market in the last century? INSEAD working paper, May, 2004.
88. *Okimoto D., Nishi Y.* R&D organization in Japanese and American semiconductor firms // In *Aoki M., Dore R. (Eds.) The Japanese firm: sources of competitive strength*. Pp. 178–208. Oxford University Press, 1994.
89. *Ouchi S.* Change in Japanese employment security: reflecting on the legal points // *Japan Labor Bulletin*. 2002. Vol. 41. № 1 // <http://www.jil.go.jp/bulletin/year/2002/vol41-01.htm>. Accessed September 20, 2006.
90. *Owen G.* From empire to Europe: The decline and revival of British industry since the Second World War. HarperCollins, 1999.
91. *Penrose E.* The theory of the growth of the firm. Blackwell, 1959.
92. *Rosenberg N., Nelson R.* American Universities and technological advance in industry // *Research Policy*. 1994. Vol. 23. № 3.
93. *Sako M., Sato H. (Eds.)* Japanese labour and management in transition. Routledge, 1997.
94. *Saxenian A.* Regional advantage: culture and competition in Silicon Valley and Route 128. Harvard University Press, 1994.
95. *Schmidt V.* From state to market?: The transformation of French business and government. Cambridge University Press, 1996.
96. *Servan-Schreiber J.J.* Le Défi Américain. De Noël, 1967.
97. *Sorge A., Warner M.* Comparative factory organization: an Anglo-German comparison of manufacturing, management, and manpower. Gower, 1986.
98. *Streeck W.* German capitalism: does it exist? Can it survive? // In *Crouch C., Streeck W. (Eds.) Political economy of modern capitalism: mapping convergence and diversity*. Pp. 33–54. Sage, 1997.
99. Tokyo Stock Exchange. Fact Book 2006. TSE, 2006.
100. *UN/ECE (United Nations Economic Commission for Europe).* The boom in robot investment continues – 900,000 industrial robots by 2003. Press release ECE/STAT/00/10, Geneva, October 17, 2000 // <http://www.unece.org/press/pr2000/00stat10e.htm>. Accessed September 20, 2006.
101. *Walker W.* National innovations systems: Britain // In *Nelson R. (Ed.) National innovation systems*. Pp. 158–191. Oxford University Press, 1993.
102. *Whitley R. (Ed.)* Competing capitalisms: Institutions and economies. Two volumes. Edward Elgar Publishing, 2002.
103. *Whitley R.* Divergent capitalisms: the social structuring and change of business systems. Oxford University Press, 1999.
104. *Yonekawa S.* University graduates in Japanese enterprises before the Second World War // *Business History*. 1984. Vol. 26. № 3.

## ОЛИМПИЙСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЦИКЛ

**Р.М. НУРЕЕВ,**

*доктор экономических наук, профессор  
Государственный Университет – Высшая Школа Экономики  
e-mail: nureev@hse.ru*

**Е.В. МАРКИН**

*аспирант  
Российская Экономическая Академия им. Г.В. Плеханова  
e-mail: ev-markin@yandex.ru*

Для анализа издержек и выгод от подготовки и проведения Олимпийских игр в статье вводится новое понятие олимпийского делового цикла, отражающее деловую активность государства, общества, бизнеса для достижения двух основных целей: получение максимальной прибыли и достижение положительного внешнего эффекта. Существующее понятие олимпийского цикла имеет другой смысл и назначение.

Введённое авторами понятие позволяет рассмотреть доходы и расходы государства и бизнеса на разных этапах олимпийского делового цикла, который включает предолимпийский, олимпийский и постолимпийский этапы. В статье исследуются особенности и выявляются закономерности взаимодействия экономического и политического деловых циклов в рамках олимпийского делового цикла.

Коды классификатора JEL: *L83, E32, D02, F53.*

Ключевые слова: *Олимпийские игры, политический бизнесцикл, экономический цикл, инвестиции, инфраструктура.*

### ВВЕДЕНИЕ

Качество жизни человека существенным образом зависит от уровня экономики страны, от состояния её социальной сферы. Одним из факторов, влияющих на развитие производственного потенциала государства, выступает спорт, так как в нём вращаются значительные финансовые средства и занято большое количество рабочей силы. Олимпийские игры – самая яркая часть спортивного движения. Исследование влияния этого мероприятия на промышленность, политику, науку, культуру, религию и др. становится всё более актуальным. Рассмотрение этого вопроса позволит оценить издержки и выгоды, эффективно распределить финансовые средства страны проведения Игр.

Ещё большую значимость изучению этой проблемы придаёт тот факт, что 7 июля 2007 года российский курортный город Сочи был избран столицей Олимпийских зимних игр 2014 года. Проведение каждых новых Олимпийских игр даёт не только мощный толчок развитию спорта в стране проведения и в мире, но и оказывает значимое влияние на её экономику.

## 1. К ИСТОРИИ ВОПРОСА

Одними из первых в истории отечественной спортивной науки вопрос об экономике в отрасли физической культуры и спорта поставили доценты ГДОИФКа Б.С. Кузьмак и Р.М. Орлов. Данной проблемой в разные годы занимались В.И. Жолдак, В.Е. Левитин. Проблемами зависимости производительности труда и физической культуры занимался В.И. Жолдак [6]. А.М. Алексеев рассмотрел четыре наиболее значимых фактора, определяющих экономическую эффективность занятий спортом [2]. Вопросы социально-экономической эффективности также отражены в работах С.М. Оксанича [11], Ю.Ф. Трусова и др. Наиболее значимые теоретические аспекты экономики физической культуры и спорта в разное время исследовали В.М. Рутгайзер [15], В.В. Галкин [4, 5].

Тема экономики Олимпийских игр в нашей стране начала приобретать актуальность в начале 90-х гг., когда начал проявляться особый интерес к вопросам спортивного маркетинга. В рамках него начинает развиваться олимпийский маркетинг. Здесь необходимо прежде всего отметить труды А.В. Понявина<sup>1</sup>.

В.И. Коваль [8] в своей работе рассматривает экономические вопросы организации Игр XX Олимпиады в Мюнхене и использование этого опыта для подготовки и проведения Игр XXII Олимпийских игр в Москве.

Публикации по экономике Олимпийских игр в нашей стране в основном сводятся к отдельным статьям в различных периодических изданиях: начиная с чисто спортивных изданий таких как «Советский спорт», «Спорт-экспресс», и заканчивая газетой «Коммерсант», журналами «Коммерсант-власть», «Коммерсант-деньги», «Newsweek» и «Большой спорт», в которых периодически публикуются данные о финансовой стороне мирового и отечественного спорта.

Из зарубежных источников в области экономики спорта следует обратить внимание на монографию французских учёных профессора В. Андреффа и Ж.-Ф. Ниса «Экономика спорта» [20], вышедшую в 1986 году в Париже и переизданную в 2002 году.

Большой интерес представляют работы Д. Димитрова, Л.Хельменштайна, Б. Мозера, А. Кляйснера, Й. Шиндлера [5], в которых проводится анализ влияния спорта на макроэкономику Европы, его долю в европейском ВВП. В работах Л. Канна и П. Стодохара рассматривается взаимодействие спорта и рынка труда, их влияние друг на друга.

Спортивному маркетингу и управлению спортом посвящены работы М. Шанка, И. Блэкшоу, Д. Хогга, С. Брауна, У. Саттона, Д. Даффа. Р. Нолл и А. Зимбалист уделяли большое внимание регулированию спортивной сферы со стороны государства и важностью развития спорта для создания инфраструктуры и новых рабочих мест. Непосредственно исследованиям в области экономики Олимпийских игр посвящены труды Р. Барни, А. Обергера, Ф. Брунета, О. Шанца, Р. Манделла, А. Гутмана и др.

Большое количество материалов содержится в информационных бюллетенях (т.н. Marketing Matters) и официальных отчётах (Reports) Международного Олимпийского Комитета, которые рассказывают об истории Олимпийских игр, особенностях менеджмента, маркетинга, финансирования и т.д. Они выходят с разной периодичностью и на данный момент являются наиболее полным источником информации о деятельности международного олимпийского движения.

В нашей работе под экономикой страны проведения Олимпийских игр следует понимать агрегированное поведение домашних хозяйств, фирм, государственных органов и т.д., то есть всех отдельных составляющих, из которых складывается экономика в целом.

<sup>1</sup> «Олимпийский маркетинг» (2002), «Олимпийские игры: спорт и коммерция» (2003), «Монетные программы олимпийского маркетинга» (2003), «Телевидение как приоритетное направление олимпийского маркетинга» (2003). В 2003 году им была защищена диссертация на тему «Методические основы организации олимпийского маркетинга». На данный момент эта диссертация пока остаётся единственной научной работой, защищённой в нашей стране, по экономическому аспекту Олимпийских игр.

Для анализа издержек и выгод от подготовки и проведения Олимпийских игр возникает необходимость введения понятия, определяющего этапы деловой активности государства, общества, бизнеса с целью проведения Олимпийских игр и достижения двух основных целей: получение максимальной прибыли и достижение положительного внешнего эффекта. В достижении первой цели более заинтересован частный бизнес, ко второй, в большей степени, стремится государство. Введение подобного определения позволит однозначно интерпретировать данное понятие и предложить его для дальнейшего использования в работах по олимпийской тематике.

Проведённый анализ литературы и Интернет-источников показал, что в олимпийском движении не существует никаких определений периодов времени, кроме Олимпиады, которое не включает в себя выделение этапов деловой активности. В работах А.В. Понявина [12] упоминается понятие олимпийского цикла. Под ним понимается 4х-летний период между проведением Игр Олимпиад, что по сути и есть Олимпиада [1]. В Интернет источниках [28, 30, 31] также упоминается понятие олимпийского цикла, которое включает 7-летний период времени, в течение которого город – столица очередных Игр готовится к проведению всемирного спортивного первенства и проводит его в течение 2х недель. Цикл начинается в момент оглашения столицы Игр и заканчивается церемонией закрытия Олимпийских игр. Данное определение также не может быть использовано в нашем анализе, так как включает не все этапы деловой активности.

В связи с этим, необходимо ввести новое понятие и дать ему определение, отражающее поведение экономических, политических и др. субъектов в процессе организации Олимпийских игр вписывающееся в общую систему экономических понятий. Назовём весь процесс по подготовке, организации, проведению и использованию результатов Олимпийских игр олимпийским деловым циклом. Это период времени между моментом решения города бороться за право принятия у себя Олимпийских игр и моментом спада экономической активности в месте проведения Игр. В нём с известной долей условности можно выделить 3 этапа, критерием выделения которых могут быть Олимпийские игры:

- предолимпийский этап;
- проведение Олимпийских игр;
- постолимпийский этап.

Таблица 1

**Длина олимпийских деловых циклов (1896–2016)**

| Игры летних Олимпиад |                  |                         |                    |                                             | Олимпийские зимние игры |                  |                         |                    |                                             |
|----------------------|------------------|-------------------------|--------------------|---------------------------------------------|-------------------------|------------------|-------------------------|--------------------|---------------------------------------------|
| Год                  | Место проведения | Начало процедуры отбора | Год выбора столицы | Длина Олимпийского делового цикла (в годах) | Год                     | Место проведения | Начало процедуры отбора | Год выбора столицы | Длина Олимпийского делового цикла (в годах) |
| 1896                 | Афины            | н/д                     | н/д                | 3-4                                         |                         |                  |                         |                    |                                             |
| 1900                 | Париж            | н/д                     | н/д                | 3-4                                         |                         |                  |                         |                    |                                             |
| 1904                 | Сент-Луис        | н/д                     | н/д                | 3-4                                         |                         |                  |                         |                    |                                             |
| 1908                 | Лондон           | н/д                     | н/д                | 3-4                                         |                         |                  |                         |                    |                                             |
| 1912                 | Сток-гольм       | н/д                     | н/д                | 3-4                                         |                         |                  |                         |                    |                                             |
| 1920                 | Антверпен        | н/д                     | н/д                | 3-4                                         |                         |                  |                         |                    |                                             |

Окончание табл. 1

|      |                   |      |      |     |      |                          |      |      |     |
|------|-------------------|------|------|-----|------|--------------------------|------|------|-----|
| 1924 | Париж             | н/д  | н/д  | 3-4 | 1924 | Шамоникс                 | н/д  | н/д  | 3-4 |
| 1928 | Амстер-<br>дам    | н/д  | н/д  | 3-4 | 1928 | Сент-Мориц               | н/д  | н/д  | 3-4 |
| 1932 | Лос-Ан-<br>джелес | 1923 | 1923 | 10  | 1932 | Лейк-Плейсид             | 1928 | 1929 | 5   |
| 1936 | Берлин            | 1933 | 1933 | 4   | 1936 | Гармиш-Партен-<br>кирхен | 1933 | 1933 | 4   |
| 1948 | Лондон            | 1948 | 1948 | 1   | 1948 | Сент-Мориц               | 1948 | 1948 | 1   |
| 1952 | Хель-<br>синки    | 1946 | 1947 | 7   | 1952 | Осло                     | 1946 | 1947 | 7   |
| 1956 | Мель-<br>бурн     | 1948 | 1949 | 9   | 1956 | Картина<br>де'Ампреццио  | 1948 | 1949 | 9   |
| 1960 | Рим               | 1954 | 1955 | 7   | 1960 | Скво-Вели                | 1954 | 1955 | 7   |
| 1964 | Токио             | 1958 | 1959 | 7   | 1964 | Инсбрук                  | 1958 | 1959 | 7   |
| 1968 | Мехико            | 1962 | 1963 | 7   | 1968 | Гренобль                 | 1962 | 1963 | 7   |
| 1972 | Мюнхен            | 1965 | 1966 | 8   | 1972 | Саппоро                  | 1965 | 1966 | 8   |
| 1976 | Монре-<br>аль     | 1969 | 1970 | 8   | 1976 | Инсбрук                  | 1969 | 1970 | 8   |
| 1980 | Москва            | 1973 | 1974 | 8   | 1980 | Лейк-Плейсид             | 1973 | 1974 | 8   |
| 1984 | Лос-Ан-<br>джелес | 1977 | 1978 | 8   | 1984 | Сараево                  | 1977 | 1978 | 8   |
| 1988 | Сеул              | 1980 | 1981 | 9   | 1988 | Калгари                  | 1980 | 1981 | 9   |
| 1992 | Барсе-<br>лона    | 1985 | 1986 | 8   | 1992 | Альбервиль               | 1985 | 1986 | 8   |
| 1996 | Атланта           | 1989 | 1990 | 8   | 1994 | Лилехамер                | 1987 | 1988 | 8   |
| 2000 | Сидней            | 1992 | 1993 | 9   | 1998 | Нагано                   | 1990 | 1991 | 9   |
| 2004 | Афины             | 1995 | 1997 | 10  | 2002 | Солт-Лейк-Сити           | 1994 | 1995 | 9   |
| 2008 | Пекин             | 1999 | 2001 | 10  | 2006 | Турин                    | 1997 | 1999 | 10  |
| 2012 | Лондон            | 2003 | 2005 | 10  | 2010 | Ванкувер                 | 2001 | 2003 | 10  |
| 2016 |                   | 2007 | 2009 | 10  | 2014 | Сочи                     | 2005 | 2007 | 10  |

Внутри преолимпийского этапа можно выделить 2 подэтапа: подэтап участия в борьбе за право принятия у себя Олимпийских игр и подэтап непосредственно подготовки к проведению Олимпийских игр. Не все претенденты на право проведения Олимпийских игр преодолевают первый подэтап, для большинства из них он последний.

Если в начале XX века олимпийский деловой цикл составлял 3-4 года, то в 50–60 гг. XX века он вырос до 7 лет, в 70–е до 8 лет, в 80–е до 9 лет, а начиная с середины 90х гг. (как видно из таблицы 1) он длится уже 10 лет. В современном олимпийском деловом цикле продолжительность 3х этапов составляет около 10 лет:

- первый этап – 9 лет;
- второй этап – до 0,1 года;
- третий этап – в среднем 1 год.

Судя по длительности цикла – это среднесрочные циклы (7–10 лет) или циклы К. Жуглара (1819-1905 гг.). Учёные отмечают, что циклы Жуглара совпадают с циклами инвестиций, которые, в свою очередь, влияют на изменение ВВП.

Если рассматривать цикличность активности Международного олимпийского комитета (МОК), то она, по сути, состоит из идущих друг за другом олимпийских деловых циклов. Однако важной особенностью является то, что для МОК одновременно может существовать несколько уровней активности – до 5 уровней. Уровень характеризует параллельность деятельности МОК в контроле проведения других Олимпийских игр

и участия в их финансировании и получении прибыли. Окончание цикла на одном из уровней означает начало нового цикла на этом же уровне, но для других Олимпийских игр.

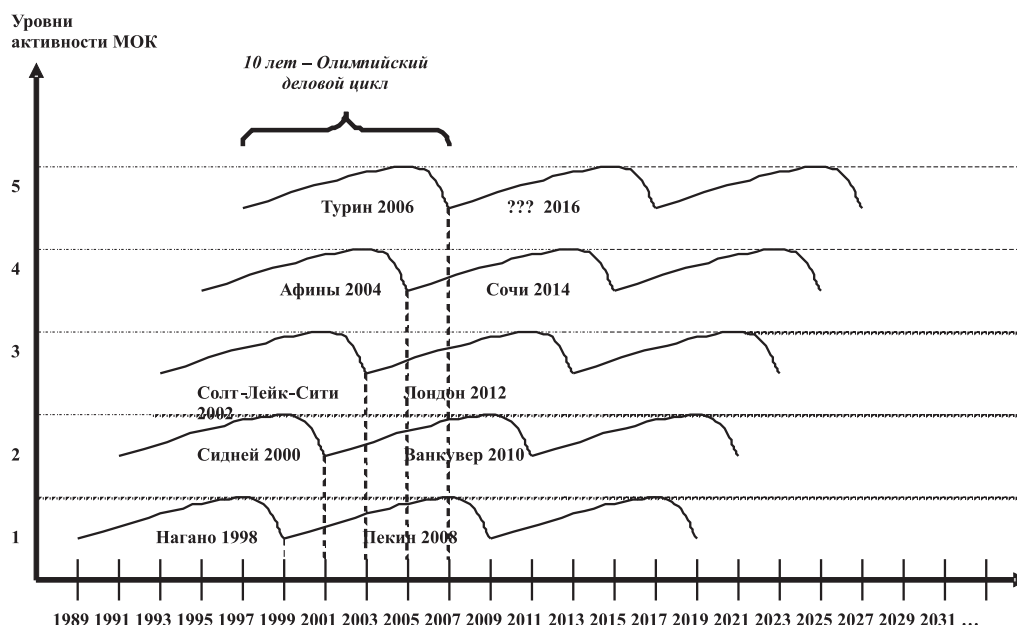


Рис. 1. Взаимосвязь среднесрочных олимпийских деловых циклов

Выявленная закономерность позволяет сделать вывод о том, что в олимпийском движении одновременно существует 5 олимпийских деловых циклов, в которых МОК принимает активное участие в качестве стороны, частично финансирующей Организационный комитет Игр (Olympic Games Organizing Committee - ОКОИ) и получающая часть прибыли от их проведения.

В рамках олимпийского делового цикла необходимо рассмотреть политический деловой цикл и экономический деловой цикл с целью чёткого понимания, в какой момент времени при организации Олимпийских игр требуется наибольшая аккумуляция организационных и экономических ресурсов.

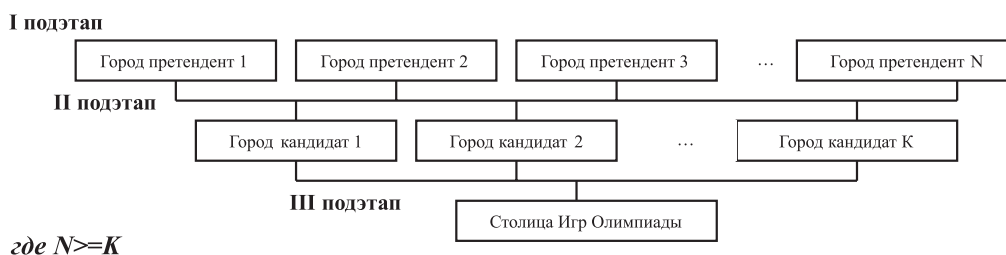
Политический деловой цикл возник на основе идеи о классическом экономическом цикле и представляет собой цикл экономической и политической активности правительства между выборами [10].

В рамках олимпийского делового цикла под политическим деловым циклом будем понимать активность государства по контролю за подготовкой и проведением Олимпийских игр, а под экономическим деловым циклом – уровень издержек (инвестиций) на организацию и проведение Игр. Для того, чтобы понять характер их поведения на разных этапах олимпийского делового цикла, рассмотрим его основные этапы подробнее.

## 2. ЭТАПЫ ОЛИМПЕЙСКОГО ДЕЛОВОГО ЦИКЛА

**2.1. Преолимпийский этап.** Подэтап участия в борьбе за право принятия у себя Олимпийских Игр

Процедура выбора Международным Олимпийским Комитетом города-хозяина и, соответственно, страны проведения очередных Олимпийских игр в последнее время значительно усложнилась и включает три подэтапа (см. рис. 2), каждый из которых несёт для участника свои выгоды и свои издержки. Количество городов-претендентов (N) всегда больше или равно количества городов-кандидатов (K).



**Рис. 2.** Подэтапы процедуры выбора столицы Олимпийских игр

Первый подэтап включает следующие виды издержек: затраты на подготовку документов для подачи заявки, членский взнос за рассмотрение заявки, подготовка и организация мероприятий по популяризации идеи проведения Олимпийских игр и т.д. Данные издержки несёт государство как инициатор идеи проведения Игр.

Второй подэтап – города получают статус претендентов (applicant city) – включает расходы Заявочного комитета на подготовку Заявочной книги, на основе которой МОК строит Матрицу оценки городов<sup>2</sup> претендентов и выбирает несколько городов, которым присваивается статус кандидатов. Матрица заполняется на основе различных критериев (опыт проведения крупных спортивных мероприятий, транспорт, гостиничный фонд и т.д.), характеризующих города-претенденты.

Третий подэтап (города имеют статус кандидатов) включает в себя расходы на рекламу города-кандидата, популяризацию идеи проведения Игр среди населения и за границей, развитие инфраструктуры и подготовку к визиту Оценочной комиссии МОК. Размер затрат на последнее сильно зависит от готовности города к приёму Игр уже в текущий момент. Если говорить о доходах и выгодах (в том числе нематериальных), то рекламная кампания и участие в борьбе на этом подэтапе повышает статус города в глазах мирового бизнеса, а статус страны – на мировой арене. Города, по сути, доказывают, что именно они достойны и способны провести Олимпийские игры на должном уровне.

После оглашения итогов голосования по выбору новой столицы Олимпийских игр значительно активизируется фондовый рынок, что благоприятно сказывается на инвестиционной привлекательности страны и увеличивает приток как внутренних, так и внешних инвестиций в экономику.

**Индекс Российской Торговой Системы (РТС) отреагировал на новость.** Рост котировок акций российских компаний начался 27 июня 2007 года – накануне голосования по выборам столицы Олимпийских зимних Игр 2014 года. За одну неделю индекс РТС вырос на 6%. Импульсом же для инвестиционного бума стала новость о проведении Олимпиады-2014 в Сочи. 6 июля 2007 после объявления результатов голосования МОК котировки строительных, девелоперских и энергетических компаний выросли сразу на 5–17% [7].

В последнее время МОК всё более строго подходит к этапу выбора столицы очередных Олимпийских игр. Об этом свидетельствуют данные таблицы 2, из которой видно, что в последние 15 лет при большом числе городов-претендентов статус города-кандидата (попадали в т.н. short-list) получали менее 50% участников.

Следует отметить, что в борьбе за право принятия Олимпийских игр участвуют города представители как стран с развитой экономикой, так и развивающихся стран, для которых проведение Олимпийских игр кроме престижа, ещё и возможность дать дополнительный импульс для развития экономики. К развитым странам также отнесём Россию, так как она входит в Большую 8 (G8) и Китай, который демонстрирует в последние годы очень высокие темпы развития.

<sup>2</sup> Матрица оценки для анализа см. [24, р. 11].

Таблица 2

**Динамика городов-претендентов и городов-кандидатов на право принять  
Олимпийские игры (1992-2016 гг.)**

| Игры летних Олимпиад |                           |                         |             | Олимпийские зимние игры |                           |                         |             |
|----------------------|---------------------------|-------------------------|-------------|-------------------------|---------------------------|-------------------------|-------------|
| Годы                 | Кол. городов-претендентов | Кол. городов-кандидатов | % выбывания | Годы                    | Кол. городов-претендентов | Кол. городов-кандидатов | % выбывания |
| 1992                 | 6                         | 6                       | 0           | 1992                    | 7                         | 7                       | 0           |
| 1996                 | 6                         | 6                       | 0           | 1994                    | 4                         | 4                       | 0           |
| 2000                 | 5                         | 5                       | 0           | 1998                    | 5                         | 5                       | 0           |
| 2004                 | 11                        | 5                       | 54          | 2002                    | 4                         | 4                       | 0           |
| 2008                 | 10                        | 5                       | 50          | 2006                    | 6                         | 2                       | 66          |
| 2012                 | 9                         | 5                       | 44          | 2010                    | 8                         | 3                       | 62          |
| 2016                 | 6                         | 4                       | 33          | 2014                    | 7                         | 3                       | 57          |

Составлено по:[26, 30]

За период выборов столиц Олимпийских игр с 1994 по 2014 гг. статус «города претендента» получали 80 городов. Доля городов, представлявших развивающиеся страны, составила 1/5 (21,2%). До финального голосования дошли лишь 7 городов-представителей развивающихся стран или 8% от общего числа городов-претендентов (с учётом введенного в последние года отбора с присвоением статуса «города-кандидата»). Среди них Буэнос-Айрес и Рио-де-Жанейро – города, представляющие страны с более чем 200 млн. населением и не раз претендовавшие на организацию Игр, а также Стамбул и София. Но ни один из них не стал столицей очередных Олимпийских игр<sup>3</sup>. Успехи можно записать только на счета Пекина и Сочи – представителей как раз тех стран, которые ранее были отнесены в нашем анализе к развитым странам.

Наибольшее представительство претендентов на проведение Олимпийских игр обеспечивают Италия, Франция, США и Швеция с их развитой инфраструктурой и большими финансовыми возможностями. Но необходимо также отметить, что для получения наибольшего положительного внешнего эффекта Олимпийские игры необходимо проводить в городах, не являющихся крупными деловыми или туристическими центрами, так как при подготовке к проведению Олимпийских игр, инфраструктура таких городов, их политическая и экономическая сфера развиваются ускоренными темпами и могут преодолевать 25-летний этап своего обычного развития за 6–7 лет. Интенсивность преобразований в таких городах будет значительно ощутимее и заметнее.

**Подэтап подготовки к проведению Олимпийских игр.** Подэтап подготовки к проведению Олимпийских игр представляет собой уже непосредственно организацию Олимпийских игр. Проведение Игр на современном научно-техническом уровне ставит перед организаторами две основные задачи: первая – провести Игры как спортивное мероприятие, и для этого предоставить всё необходимое, и вторая – усовершенствовать инфраструктуру местности, принимающей Олимпийские игры.

После оглашения результатов голосования по выбору столицы очередной Олимпиады и оглашению имени столицы следующих Олимпийских игр НОК страны-хозяйки в 30-дневный срок должен формирует Организационный комитет по подготовке и проведению Олимпийских игр [1]. Его целью является координация всех мероприятий по подготовке и проведению Олимпийских игр, управление потоками финансовых

<sup>3</sup> Рассчитано по материалам сайтов [30, 31].

средств. Это определяет необходимость рассмотрения его структуры, экономических и административных функций.

Оргкомитет непосредственно несёт ответственность за расходы, связанные с созданием материально-технической базы Олимпийских игр и организационные расходы, которые покрывают его деятельность в период подготовки и проведения Игр.

Основные расходы по подготовке и проведению Олимпийских игр можно подразделить на организационные расходы и расходы по созданию материально-технической базы (строительство стадионов, бассейнов, спортивных баз, олимпийской деревни, пресс-центра и т.д.). Серьёзной строкой бюджета также идут расходы по совершенствованию инфраструктуры местности, организующей Олимпийские игры (обычно не включаются в стоимость Олимпийских игр). Чаще всего такие расходы косвенно связаны с Играми и финансируются за счёт средств федерального, регионального или местного бюджетов (иногда доленое финансирование совместно с ОКОИ). Совершенствование и создание новой инфраструктуры требует больших капиталовложений, в связи с чем сроки окупаемости переходят в плоскость долгосрочного периода.

Развитие инфраструктуры способствует экономическому подъёму города, в котором проходят Игры. Всесторонне развитые транспорт и связи, расширение дорог, строительство предприятий бытового обслуживания, отелей, создают условия для роста экономики и улучшения её отраслевой структуры.

**Опыт Японии.** И в Токио, и в Саппоро, и в Нагано японцы воспользовались поводом и привели в порядок инфраструктуру города, построили метро, отреставрировали много домов, улучшили шоссейные дороги.

В 1964 году при организации XVIII летних Олимпийских игр в Токио в развитие и совершенствование инфраструктуры было вложено более 2 млрд. 668 млн. долларов, тогда как затраты Оргкомитета Игр на их проведение составили около 25,5 млн. долларов, а на спортивные сооружения и оборудование – 460 млн. долларов. После Игр Токио стал превращаться в элитный город.

А, например, за 5 лет, предстоящих XI Олимпийским зимним играм 1972 года в Саппоро, в предстоящий праздник спорта было вложено более 550 млн. долларов. И это предопределило судьбу города, как горнолыжного курорта и центра ледового спорта, рассчитанного не только на 2 недели олимпийских состязаний, но и на долгие годы после отъезда участников этого праздника [19].

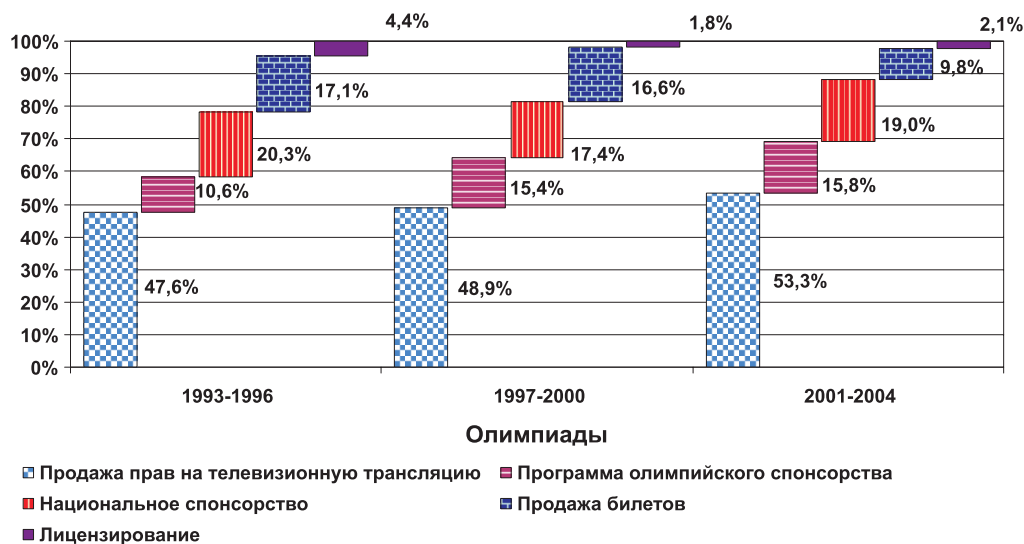
Что касается доходной части этапа организации Олимпийских игр, то к основным её источникам обычно относят: продажу прав на трансляцию, доходы от рекламы, продажу билетов, лицензирование, проведение лотерей, чеканку монет, выпуск марок, выпуск сувенирной продукции и официальное спонсорство. Именно эти доходы позволяют сказать в момент завершения Игр, были ли они выгодными или нет.

**2.2. Этап проведения Олимпийских игр.** Второй этап – этап непосредственного проведения Олимпийских игр связан с расходами на поддержание самих Олимпийских игр и обеспечение функционирования всего того, что делает «Олимпийский праздник» незабываемым зрелищем: функционирование транспорта, питание спортсменов, коммунальные расходы, аренда, безопасность, организация массовых развлекательных мероприятий.

Для экономики страны проведение Олимпийских игр играет не маловажную роль. Основной заслугой проведения Игр является повышение экономической активности экономических субъектов, а также привлечение внимания всего мирового (и финансового в том числе) сообщества к стране-хозяйке на всех этапах Олимпийского делового цикла.

Доходы государства, которое обычно несёт наибольшие затраты при организации Олимпийских игр, складываются из части доходов непосредственно Оргкомитета игр (ОСОГ) и более интенсивного функционирования экономики на олимпийском и постолимпийском этапах олимпийского делового цикла. Основные доходы здесь могут

быть получены за счёт: стоимостного выражения налога на доходы, налога с продаж, понижения безработицы (как затрат на неё, так и роста занятости), добавочной занятости рабочей силы, повышения платёжеспособного спроса, туризма, обмена валют туристами и др., то есть за счёт оживления деловой активности.



Составлено по материалам сайта [26]

**Рис. 3.** Динамика структуры доходов Оргкомитетов Олимпийских игр от реализации маркетинговых программ.

**Пример:** В дни XXVII Игр Летней Олимпиады в Сиднее было совершено 108977 транзакций с помощью пластиковых карт Visa на сумму более 10 млн. долларов, что превысило количество транзакций, совершённых в августе 2003 года, на 55% [22].

Руководство Сочи – столицы XXII Зимних Олимпийских Игр – уже заявило, что проведение Игр создаст в регионе около 100 тыс. новых рабочих мест, а также 30 тыс. временных рабочих мест.

Большое значение также имеет реклама города и страны, которые в дни проведения Олимпийских игр становятся центром планеты.

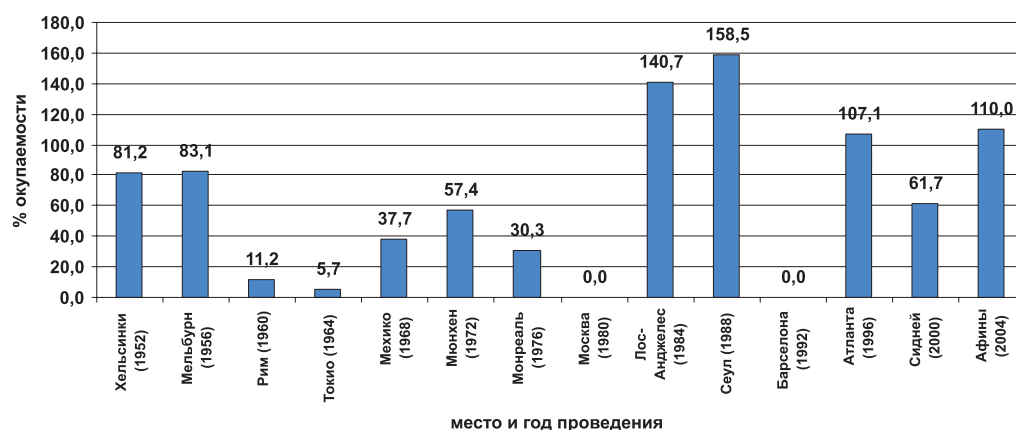
Если говорить о структуре доходов организационных комитетов Олимпийских игр, то доля статей доходов со временем меняется. В последнее время доля доходов от продажи прав на телевизионную трансляцию Игр постоянно растёт, тогда как доходы от продажи билетов на состязания и церемонии открытия и закрытия снижаются (см. рис. 3). Это свидетельствует, во-первых, о том, что люди предпочитают смотреть состязания дома, а не на стадионах, а, во-вторых, что телевидение приобретает всё большую важность, как для компаний, продающих права на телетрансляции, так и для зрителей, воспринимающих рекламу.

### 2.3. Постолимпийский этап

Постолимпийский этап, пожалуй, самый важный для организаторов Игр с точки зрения доходной части и самый длительный. Данный этап является наименее исследованным, но наиболее перспективным, так как он связан с использованием всей олимпийской инфраструктуры после проведения Олимпийских игр. Его успешность напрямую связана с тем, насколько точно и верно была разработана программа использования всей инфраструктуры, а его продолжительность равна приблизительно одному году, в течение которого продолжается высокая активность туристов и функционирование экономики. К основным статьям доходов здесь можно отнести: доходы от продажи недвижимости, использовавшейся для проживания спортсменов, делега-

ций и журналистов, перепрофилирования некоторых объектов (пресс-центр), частичное коммерческое использование спортивных сооружений и др.

На рисунке 4 отражен процент окупаемости затрат без учёта издержек на инфраструктуру, которые, зачастую, финансируются из государственных источников. Обычно они превышают затраты непосредственно на Олимпийские игры в 4-5 раз. Ярким примером подобного финансирования Игр может быть бюджет Зимних Олимпийских Игр 2014 года в Сочи: официально заявленная сумма на организацию Игр – 1,9 млрд. долларов. Но если учесть, какие финансовые вливания будут производиться в развитие Сочи в рамках федеральной целевой программы «Развитие г. Сочи как горно-климатического курорта в 2006-2014 гг.», то затраты на Игры возрастают в несколько раз – до 12 млрд. долларов. В соответствии с программой 62% на её реализацию будет выделено из средств госбюджета, а 38% будут привлечены за счёт инвесторов [14].



Рассчитано по: [8, 21]

Данные приведены без учёта затрат на инфраструктуру местности проведения Игр Олимпиады.

**Рис. 4.** Процент окупаемости затрат на организацию и проведение Олимпийских игр (1952-2004 гг.)

**Олимпийская выгода.** Первыми окупившимися Олимпийскими играми были Игры в Лос-Анджелесе. Они принесли устроителям прибыль в 223 млн. долларов. Такой успех во многом связывают с наличием сооружений и повышенным вниманием телевидения и коммерсантов. До Олимпийских игр в Лос-Анджелесе никто даже и не думал, что Игры могут приносить доход.

Очень важно отметить, что прибыльность Игр во многом зависит от привлечения к их финансированию частных источников: чем большую долю во вложениях занимают финансы частного сектора, тем большая вероятность, что Игры окупятся быстро.

**Соотношение государственного и частного капитала на предыдущих Играх Летней Олимпиады и предстоящих.** Соотношение госрасходов и расходов бизнеса на Олимпийские игры в Афинах было 3 к 1. Игры не окупались (с учётом затрат на инфраструктуру), а дефицит госбюджета вырос [13].

Сложно будет с окупаемостью Игр и Китаю. В связи с особенностями политико-экономического устройства Игры в основном финансируются из средств госбюджета. По различным оценкам затраты на них могут составить от 20 до 30 млрд. долларов, что должно стать абсолютным рекордом. Это подтвердил в середине января 2007 года и официальный представитель Департамента строительных проектов Пекина к 2008 году Сю Бо [29].

Иногда при организации Игр затраты на инфраструктуру огромны, но формально они не включены в бюджет Олимпийских игр. Это позволяет организаторам заявить о быстрой окупаемости Игр, что является имиджевым моментом и повышает статус государства в глазах народа.

**Сочи 2014.** Операционный бюджет проведения XXII Олимпийских зимних игр 2014 года в Сочи не учитывает затрат на инфраструктуру вообще. Расходы равны доходам и составляют 1517,6 млн. долларов. Затраты на развитие инфраструктуры Сочи и Красной Поляны будут осуществляться в рамках отдельной государственной федеральной целевой программы «Развитие Сочи как горно-климатического курорта в 2006–2014 гг.» и составят около 12 млрд. долларов. Большую часть указанных средств вложит государство. По расчётам Минэкономразвития РФ эти затраты окупятся уже к 2012 году [9]. Тем не менее, почти 32 % от запланированных доходов Сочинского ОКОИ составляют субсидии Правительства РФ – 481 млн. долларов.

Таким образом, говоря о формальной окупаемости Олимпийских игр необходимо чётко понимать, какие именно затраты учитываются в расходной части бюджета их организации: с высокой долей вероятности можно говорить, что Игры окупятся, если рассматривать только затраты непосредственно на Олимпийские игры. Если учесть, какие суммы обычно тратятся на развитие инфраструктуры олимпийских территорий, то на момент окончания Олимпийских игр говорить о том, что они прошли финансово успешно – очень сложно. Временные затраты на окупаемость напрямую зависят от степени вовлечённости бизнеса в организацию Игр.

Тем не менее, с особой долей условности, можно сказать, что при проведении Олимпийских игр возникает масштабный социальный внешний эффект.

Приоритет на развитие инфраструктуры при организации игр открывает большие возможности как для жителей столицы Игр, так и для внешнего мира, так как инфраструктурой смогут пользоваться не только гости и участники Игр, но и жители города проведения мероприятия. Ясно, что построенная дорога или линия метро, например, будет иметь огромное значение для людей, ежедневно добирающихся до работы вне зависимости от проведения Олимпийских игр. А новый или модернизированный аэропорт и современные таможенные терминалы делают государство более доступным для внешнего мира.

### 3. ПОЛИТИЧЕСКИЙ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ДЕЛОВЫЕ ЦИКЛЫ В РАМКАХ ОЛИМПИЙСКОГО ДЕЛОВОГО ЦИКЛА

Внутри олимпийского делового цикла можно условно выделить 3 подцикла, которые возникают за счёт наличия некоторых рубежей (рубежных дат), на которых происходит изменение деловой активности. К ним можно отнести:

- определение столицы очередных Олимпийских игр ( $T_1$ );
- готовность спортивных объектов и инфраструктуры к проведению крупных спортивных соревнований – приёму этапов кубков мира по соответствующим видам спорта и т.д. ( $T_2$ );
- проведение Олимпийских игр ( $T_3$ ).

Длительность периода  $T_0T_1$  (где  $T_0$  момент начала процедуры определения столицы Игр) примерно составляет 2 года, периода  $T_1T_2$  – 5 лет, периода  $T_2T_3$  – 2 года. Длительность периода  $T_3TN$  – в среднем равна 1 году в рамках олимпийского делового цикла, или больше, если говорить об окупаемости Игр с учётом затрат на инфраструктуру.

Рассмотрим подробнее политический и экономический деловые циклы внутри олимпийского делового цикла.

**3.1. Экономические деловые циклы.** Экономический деловой цикл основан на расходах и доходах Оргкомитета или, другими словами, на объёмах движения денежных средств в процессе подготовки к проведению Олимпийских игр, их проведения и на этапе после их завершения.

Если рассматривать экономическую активность внутри олимпийского делового цикла отдельно по доходам Оргкомитета Игр и по расходам, то можно увидеть смеще-

ние цикличности их поведения во времени. Чаще всего экономический субъект начинает получать прибыль от того или иного рода деятельности только после некоторых вложений (затрат).

Особенностью экономического делового цикла в рамках олимпийского делового цикла является то, что цикличность получения доходов смещена очень незначительно относительно расходов (см. рис. 5).

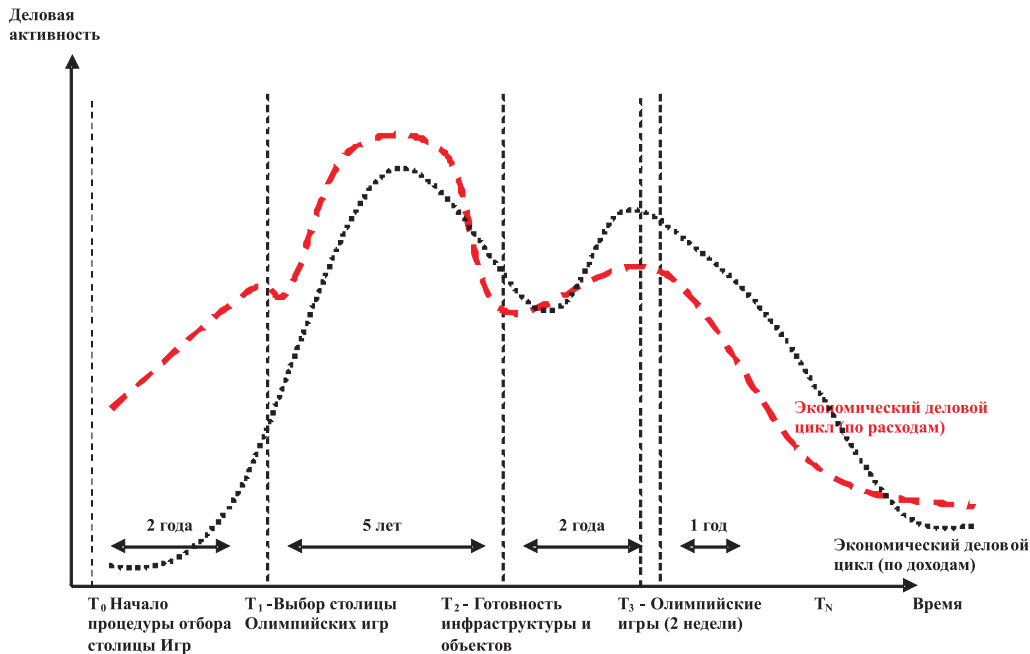


Рис. 5. Экономический деловой цикл в рамках олимпийского делового цикла

Это обусловлено особенностями построения маркетинговых программ МОК, о которых упоминалось ранее. Задолго до момента начала Игр права на трансляцию соревнований распроданы и со всеми спонсорами заключены соглашения. Названные два источника доходов являются наиболее значимыми в бюджете организаторов (см. рис. 4), поэтому доходы от них, по сути, уже могут учитываться на этапе подготовки к Играм ( $T_1T_2$ ).

**3.2. Политические деловые циклы.** Также как в рамках обыкновенного политического делового цикла активность государства повышается в преддверии очередных выборов, в рамках Олимпийского делового цикла государство ведёт себя наиболее активно накануне и во время отчётных дат и визитов комиссий МОК. Государство и руководство Оргкомитетов с особой тщательностью и активностью начинает контролировать ход выполнения работ по подготовке к Играм и уделяет этому большое внимание. Об этом свидетельствует тот факт, что руководство комиссий МОК и самого МОК всегда принимается на самом высоком уровне в стране проведения Олимпийских игр. Большое количество заседаний Правительств, Парламентов и т.д. обычно посвящено теме подготовки к Играм накануне того момента, когда необходимо отчитываться о проделанной работе.

Таким образом, в нашем анализе к пикам деловой активности государства в рамках Олимпийского делового цикла относятся моменты выбора столицы Олимпийских игр ( $T_1$ ), начала апробации объектов спортсменами (примерно за 2 года до Игр,  $T_2$ ) и проведения Олимпийских игр ( $T_3$ ) (см. рис. 6).

Безусловно, есть и другие небольшие пики активности, но мы не будем отражать их на графике, так как они не столь значимы, по сравнению с основными пределами.

В период  $T_2T_3$ , длительность которого примерно 2 года, глубина политического делового цикла меньше, чем на предыдущем подэтапе. Очередной пик политичес-

кой активности придёт момент  $T_3$  – непосредственное проведение Олимпийских игр.

Интересно одновременно рассмотреть поведение экономического и политического деловых циклов на одном графике в рамках олимпийского делового цикла.

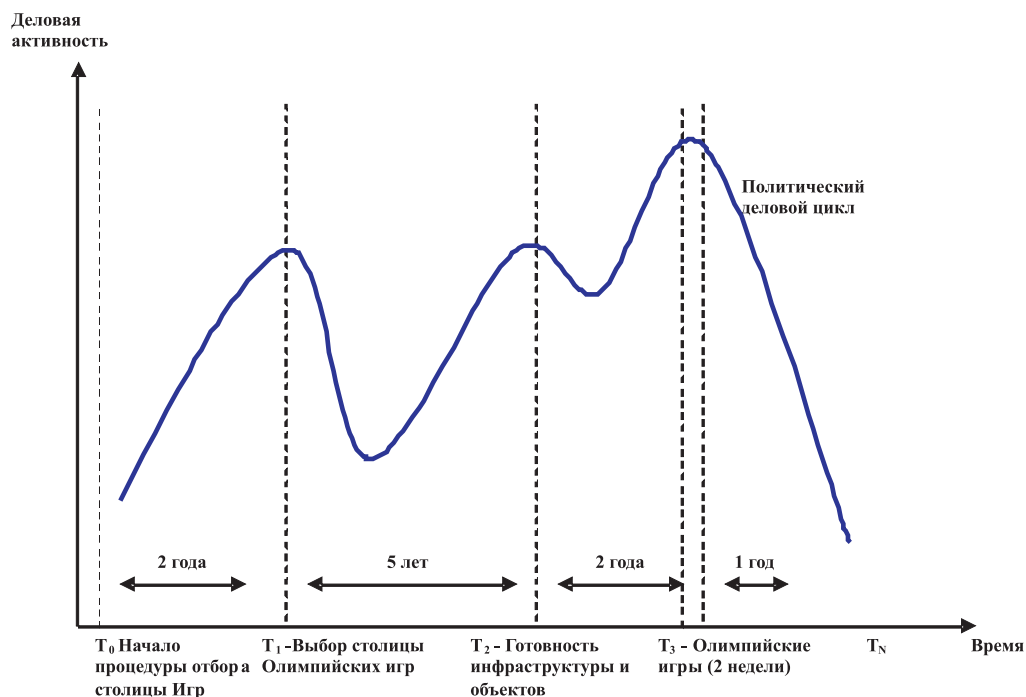


Рис. 6. Политический деловой цикл в рамках олимпийского делового цикла

**3.3. Соотношение политического и экономического деловых циклов.** Соотношение политического и экономического деловых циклов приведено на рис. 7.

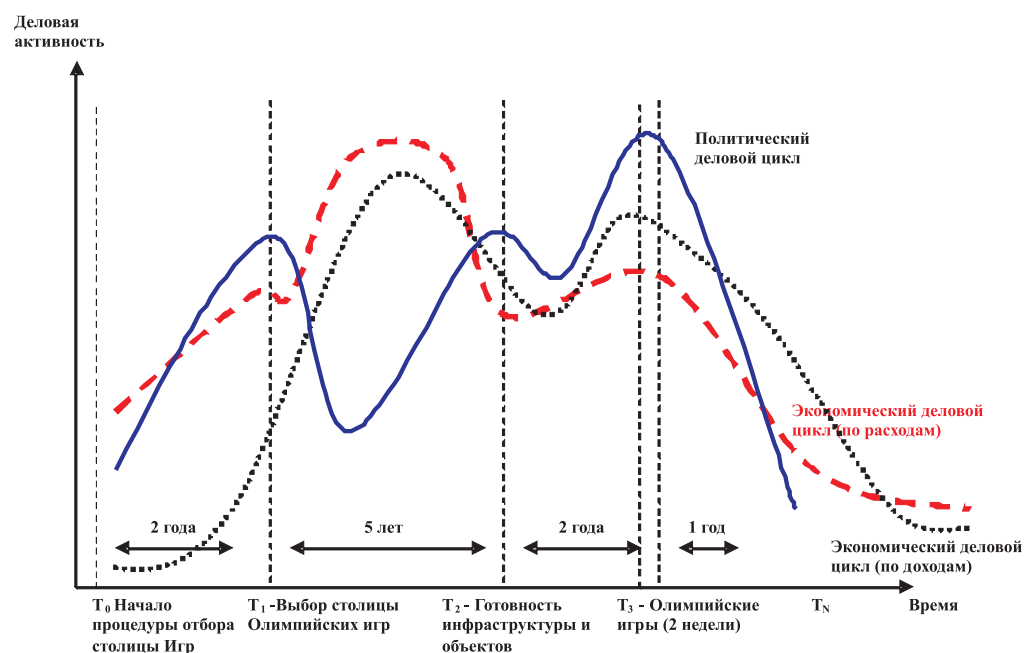


Рис. 7. Политический и экономический деловые циклы в рамках олимпийского делового цикла

На рубеже двух подциклов политическая активность государства возрастает, тогда как инвестиционная активность идёт на спад.

В начале периода  $T_1T_2$  деловая активность государства (политический деловой цикл) идёт на спад. После выбора столицы Игр на государственном уровне готовится документ, определяющий условия взаимодействия государства, бизнеса, общества при подготовке и проведении Олимпийских игр. Наоборот, экономическая активность усиливается, так как данный этап предполагает большие финансовые вложения в подготовку к Играм.

Интересно отметить, что в отличие от политического и экономического деловых циклов, олимпийский деловой цикл внутри себя включает не один, а несколько периодов роста и спада экономической и политической деловой активностей. Как уже было отмечено ранее, это связано с наличием так называемых рубежных точек. При приближении к этим рубежам политическая активность государства, как контролирующего органа, повышается, тогда как экономическая активность, наоборот, либо незначительно повышается, либо снижается, так как работы или временно приостанавливаются, или почти полностью выполнены и основной объём инвестиций – освоен.

Таким образом, по результатам сравнения политической и экономической деловой активности в рамках олимпийского делового цикла можно составить сравнительную таблицу (см. таблицу 3).

Таблица 3.

**Олимпийский деловой цикл:  
взаимосвязь экономической и политической активности**

| Олимпийский деловой цикл | Вид цикла                                | Периоды активности |                                                 |                                                                                |                  |
|--------------------------|------------------------------------------|--------------------|-------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|------------------|
|                          |                                          | $T_0T_1$           | $T_1T_2$                                        | $T_2T_3$                                                                       | $T_3T_N$         |
|                          | Экономический деловой цикл (по расходам) | Рост               | Рост, со значительным снижением к моменту $T_2$ | Слабый рост                                                                    | Спад             |
|                          | Экономический деловой цикл (по доходам)  | Рост               | Рост, со значительным снижением к моменту $T_2$ | Рост, меньший чем на $T_1T_2$                                                  | Постепенный спад |
|                          | Политический деловой цикл                | Рост               | Спад, со значительным ростом к моменту $T_2$    | Спад, со значительным ростом к моменту $T_3$ . Достижение условного максимума. | Резкий спад      |

**Подведём краткие итоги.** Предложенное определение Олимпийского делового цикла дало возможность более углублённого рассмотрения взаимосвязи экономического и политического деловых циклов и выявления закономерности деловой активности на различных этапах проведения Олимпийских игр. В результате анализа деятельности МОК по финансированию Олимпийских игр выявлено, что одновременно существует 5 уровней активности МОК и, как следствие этого, финансирование Игр одновременно может осуществляться из доходов нескольких будущих Олимпийских игр.

В отличие от политического и экономического деловых циклов как таковых, олимпийский деловой цикл внутри себя включает несколько периодов подъёма и спада экономической и политической деловой активности. Пики роста и спада приходятся на так называемые рубежные точки. Анализ соотношения экономического и политического деловых циклов в рамках олимпийского делового цикла позволяет стране-хозяйке правильно спланировать расходы и доходы, а политическому руководству страны своевременно принять необходимые своевременные решения. Проведение Олимпийских игр даёт качественный импульс для развития экономики не только в период подготовки и проведения Олимпийских игр, но и после их завершения. Впрочем, влияние Олимпийских игр на экономику страны проведения имеет краткосроч-

ный, среднесрочный и долгосрочный аспекты. Их анализ – предмет специального исследования. И об этом мы постараемся рассказать в нашей следующей статье.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Олимпийская Хартия (в действии с 7 июля 2007 года), МОК, 2007.
2. Алексеев А.М. Физкультура и труд. М.: ВНИИФК, 1988.
3. Галкин В.В. Экономика и управление физической культурой и спортом. Ростов-на-Дону, «Феникс», 2006.
4. Галкин В.В., Сысоев В.И. Экономика физической культуры и спорта. Учебное пособие для вузов физической культуры. 2-е издание – Воронеж: Изд-во Моск. академии экономики и права, 2000.
5. Димитров Д., Хельменштайн Л., Кляйснер А., Мозер Б., Шиндлер Й. Воздействие спорта на макроэкономику Европы // Отечественные записки, №6, 2006.
6. Жолдак В.И., Зуев В.Н. Основы менеджмента спорта. Тюмень, Вектор Бук, 1998.
7. Индекс отыграл на Олимпиаде, газета «Коммерсантъ», №119 (3695), от 10.07.2007.
8. Коваль В.И., Олимпиада-80 (экономический аспект), М.: «Знание», 1978.
9. Коробатов Я. Олимпиада 2014 в Сочи, газета Комсомольская правда от 10.09.2007.
10. Нуреев Р.М. Теория общественного выбора, ГУ-ВШЭ, 2005.
11. Оксанич С.М. Теория и практика физической культуры, 1982, №2.
12. Понявин А.В. Олимпийские игры: спорт и коммерция // Маркетинг, №2 (69), 2003 г.
13. Прицельный олимпийский огонь // Эксперт, Москва, август 2004.
14. «Развитие г. Сочи как горно-климатического курорта в 2006-2014 гг.», Федеральная целевая программа, 13.06.2006.
15. Рутгайзер В.М., Фусов Ю.Ф. Теория и практика физической культуры, 1982, №8.
16. Цена престижа // Итоги, 2003, №19.
17. Экономика Олимпийских Игр // Финансы, 2004, № 28.
18. Штейнбах В.Л. Век Олимпийский. Книга I. М.: Терра-Спорт, Олимпия-Пресс, 2002.
19. Штейнбах В.Л. Век Олимпийский. Книга II. М.: Терра-Спорт, Олимпия-Пресс, 2002.
20. Andreff, Wladimir. – Economie du sport / Wladimir Andreff, Jean-François Nys. – Paris :. Presses universitaires de France, 1986. – 127 p.
21. A Look at the Olympic Costs by C. Frank Zarnowsky, PhD Mount St. Mary's College, Emmitsburg, Mariland.
22. Athyns 2004 Report: Sponsorship.
23. 2006 Marketing Fact File, IOC report, 2006.
24. Report by the IOC Candidature Acceptance Working group / XXII Olympic Winter Games in 2014.
25. Sochi 2014 Candidature File, Sochi, 2006.
26. [www.olympic.org](http://www.olympic.org)
27. [www.olympic.ru](http://www.olympic.ru)
28. [www.olympics.com](http://www.olympics.com)
29. [www.stadium.ru](http://www.stadium.ru)
30. [www.gamesbids.com](http://www.gamesbids.com)
31. [www.aroundtherings.com](http://www.aroundtherings.com)

## НЕВИДИМЫЕ ТЕНИ «ОЛИМПИЙСКОГО СОЛНЫШКА»

**О.Ю. МАМЕДОВ,**

*Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,  
Южный федеральный университет  
e-mail: mamedov@rsu.ru*

В статье рассматриваются негативные стороны массового спортивного движения на примере Олимпийских игр. Оцениваются возможные варианты минимизации негативных последствий.

Ключевые слова: *Олимпийские игры; политика; реклама; коммерциализация спорта; спортивная конкуренция.*

Коды классификатора JEL: L 83, D 72, F 59.

Мы так привыкли считать Олимпийские игры<sup>1</sup> праздником, что нам и в голову не приходит – а ведь есть причины, объясняющие поведение тех, кто не приветствует их проведение в том виде, в каком мы знаем эти Игры в последние десятилетия<sup>2</sup>. Приводимые ниже доводы резюмируют результаты, представленные в специальных (и потому малоизвестных широкой публике) тематических исследованиях<sup>3</sup>. Предлагаемая публикация тем более оправдана, что объектом критического анализа Олимпийские игры становятся крайне редко.

Следует оговориться сразу – высказываемые ниже суждения не бесспорны, и уж тем более не направлены против преданных спорту талантливых спортсменов и их болельщиков. Никто не собирается оспаривать и того, что Олимпийские игры имеют высокую социальную ценность. Позиция критикующих сводится к тому, что с Олимпийскими играми каждый раз возникают такие большие проблемы, что легче их не проводить, чем пытаться решить.

**1. Национализм.** Ох, как не хочется начинать с этого, но всё же следует сказать прямо – Олимпийские игры обычно являются притягательной ареной для проведения государствами силовой политики. В 1936 году фашистский Берлин использовал проводившиеся в нём Олимпийские игры в целях повышения престижа нацистского режима. И ему это удалось.

<sup>1</sup> Олимпийские игры относятся к крупнейшим международным спортивным мероприятиям, проводимым каждые четыре года. Впервые такие Игры прошли в 776 до н.э. С тех пор этот мировой спортивный праздник был омрачён рядом крупных инцидентов, поставивших под сомнение его главную цель – укрепление братского духа спортсменов разных стран (см. подр.: Problems Faced at Olympic/ Проблемы, с которыми сталкиваются на Олимпийских играх. Источник: [http://www\\_olympicgamesforall\\_com-problems-faced](http://www_olympicgamesforall_com-problems-faced)).

<sup>2</sup> Данная заметка опирается на статью Брайан Мартин «Десять причин выступать против всех Олимпийских игр» (Published in Freedom, Vol.57, No.15, 3 August 1996, p.7, with minor changes and omission of references. An abridged version was published in Green Left, 22 May 1996). Сокращенный вариант был опубликован – 22 мая 1996, р. 13. Reprinted in Pan-American de 2007: grande negócio para quem? Переиздание в «Пан-2007 (Rio de Janeiro: PACS, 2005), pp. (Рио-де-Жанейро: PACS, 2005), с. 54-63 (in Portuguese).

<sup>3</sup> «Взрыв» публикаций на данную тему, как правило, предшествует Олимпийским играм, – см., напр.: Douglas Booth and Colin Tatz, «Sydney 2000: the games people play», Current Affairs Bulletin, vol., December 1993-January 1994 (Дуглас Бут и Колин Татз, «Сидней 2000 года: игры играют с людьми», Бюллетень актуальных вопросов, т.70, вып.7, декабрь 1993 года – январь 1994 года, с. 4-11); Richard Espy, The Politics of the Olympic Games. Berkeley: University of California Press 1979 (Ричард Еспи, Политика Олимпийских игр. Беркли: Университет California Press, 1979); John Goldlust, Playing for Keeps: Sport, the Media and Society. Melbourne: Longman Cheshire, 1987 (Джон Голдлуст, Спорт, СМИ и общество. Мельбурн: Longman Чешир, 1987); John Hargreaves, Olympism and nationalism: some preliminary consideration, International Review for the Sociology of Sport, vol. Джон Харгреавес, Олимпизм и национализм: некоторые предварительные рассмотрения, Международный обзор по социологии спорта, том.27, вып.2, 1992, с.119-137; Christopher R. Hill, Olympic Politics. Manchester: Manchester University Press, 1992 (Кристофер Р. Хилл, Олимпийская политика. Манчестер University Press, 1992, и др.

США провело бойкот Олимпийских игр в Москве в знак протеста против советского вторжения в Афганистан. И это был шумный протест.

Советское правительство в 1984 году ответило не менее шумно, проведя «ответный» бойкот Олимпийских игр в Лос-Анджелесе<sup>4</sup>.

Традиционное возражение состоит в указании на то, что спорт и политику не следует смешивать. Однако на самом деле Олимпийские игры были политизированными с самого начала своей истории. Сегодня политика присутствует в принятии решений относительно места проведения Игр, а также того, какие страны могут в них участвовать. Бойкоты на участие в Играх – также широко распространённый инструмент для оказания политического давления. И именно потому, что спорт создаёт видимость нейтральности, он эффективно используется в политических целях.

Следует также учитывать, что правительства, добиваясь престижных для страны олимпийских побед, организует «государственную подготовку» элитных спортсменов. Более того, спортсмены, даже самые выдающиеся, не могут участвовать в Олимпийских играх иначе, как только в статусе делегируемых своей страной. В результате олимпийские состязания превращаются в соперничество между государствами, а спортивные победы «государственных спортсменов» рассматриваются в качестве национальных побед, обозначаемых флагами и гимнами во всем мире. Всё это сопровождается предвзятым освещением в средствах массовой информации – нападками на спортсменов чужой страны и защитой собственных спортсменов, что, несомненно, способствует усилению национализма.

Да и сам Международный олимпийский комитет (МОК), как представляется многим, является крайне недемократической организацией, поскольку составлен из представителей ограниченного числа стран-членов. Невозможно отрицать и того, что МОК является специфическим инструментом в международной политической борьбе. Получение права на проведение Игр рассматривается как фактор роста национального престижа страны.

В истории Олимпийского движения Игры проводились государствами всех политических направлений – либерально-демократическим, коммунистическим, фашистским, диктаторским. Это свидетельствует об отсутствии моральной основы Игр. Этому способствует и сам МОК, который стремится обеспечить участие всех государств, без применения каких-либо «цензурных» моральных и политических стандартов.

**2. Коммерциализация.** Крупные корпорации проникают на Олимпийские игры через спонсорство (Игр или отдельных спортсменов), используя свою помощь для коммерческих целей. Средства массовой информации, способствуя превращению Игр в гигантский рекламный спектакль, тем самым также содействуют профессионализации спорта и коммерциализации олимпийского движения.

Ведущие спортсмены могут быть стимулированы денежными предложениями. В результате спортивная победа становится средством продажи «особого товара», а золотые медали превращаются для спортсменов и коммерческих спонсоров в способ заработка деньги. Коммерция и национализм постепенно превратили Олимпийские игры в доходоприносящее предприятие, где негласно установлен фактически полный рабочий день для спортсменов и специалистов.

Олимпийские игры стали крупным бизнесом благодаря, в основном, телевидению. Средства массовой информации стали использовать спорт для продажи программ рекламодателям. Олимпийские игры – уникальное спортивно-коммерческое мероприятие, аудиторией которого является платежеспособное население всего мира, – олицетворяет маркетинговую мечту охвата глобальной аудитории.

В результате получения внушительных «теле-доходов» МОК сам стал гигантской, своего рода уникальной, транснациональной корпорацией, решения которой все чаще диктуются денежными притоками.

**3. Конкуренция и допинг.** Игры являются сферой абсолютной конкуренции. Международный масштаб спортивной конкуренции и ограниченное число медалей означает, что большинство участников-конкурентов неизбежно окажутся в статусе проигравших. Основной упор делается на рейтинг победителей, которыми станет лишь незначительная часть соревнующихся.

<sup>4</sup> В Олимпийских играх в Москве участвовало 80 стран, американский бойкот поддержали 64 страны; в 1984 году Олимпийские игры в Лос-Анджелесе игнорировали уже Советский Союз и 14 других стран.

Конкуренция с высокой ставкой (в качестве которой выступают олимпийские медали) означает, что целью становится победа любой ценой. Давление национальных чиновников «от спорта» на спортсменов – только победа! – подталкивает их к антиспортивным методам, оправдывает незаконное употребление наркотиков<sup>5</sup>, толкает к засекречиванию методов эффективной спортивной подготовки, провоцирует к попыткам психологической манипуляции (вплоть до умышленного травмирования соперников).

Стремление победить любой ценой означает, что эффективные формы массовой физической активности, которые только и должны способствовать участию в Играх, и развитие которых является «сверхзадачей» Олимпийских игр, отступают на второстепенные позиции. Спорт способен принести удовлетворение и пользу (как физическую, так и психическую) почти всем в обществе, но это может произойти только тогда, когда основной целью станет сам факт участия в Олимпийских играх, а не обязательность победы. Олимпийские игры из элитных соревнований между элитными спортсменами незаметно превратились в бескомпромиссную конкуренцию между государствами в сфере спорта. Маниакальная установка на обязательность победы в Играх подрывает основную идею олимпийского движения – международное спортивное сотрудничество.

**4. Маскулинизация.** С самого начала Олимпийских игр в них всегда участвовало больше мужчин, чем женщин (не только среди участников, но и среди тренеров и официальных лиц). Женский спорт получает меньше средств и представлен меньшим числом олимпийских видов спорта, в которых могли бы состязаться женщины. Многие национальные олимпийские комитеты вообще не имеют в своём составе женщин и не отправляют на Игры ни одну женщину.

Соревнования, включенные в Игры, в основном относятся к тем видам, которые дают преимущество мужчинам, так как ориентируются на такие исконно мужские качества, как сила и скорость, – не случайно большинство побед в соревновании Игр присуждается за секундные или минутные индикаторы. Женщинам же гораздо ближе соревнования, в которых требуется ультра-выносливость (например, марафонское плавание), но скоростные конкурсы по-прежнему доминируют в программе Олимпийских игр. Кроме того, соревнования, в которых требуются не сила, а точность и умение, где преимущество у женщин, сведены к минимуму. В перспективе, для уравнивания спортивных возможностей мужчин и женщин, было бы оправданно найти такие виды соревнований, которые будут давать женщинам равные шансы на победу в прямой конкуренции с мужчинами. Вместо этого женщинам приходится адаптироваться к «мужским» видам спорта. Это также помогает сохранить конкуренцию, тогда как обществу необходимо сотрудничество. Мужское доминирование в олимпийском движении отражает и укрепляет преобладание мужчин даже в далеких от спорта сферах общества.

**5. Расизм.** Олимпийские игры были созданы европейскими элитами и потому построены на западной идеологии спорта. Благодаря всемирному освещению Олимпийских игр, а также конкуренции во имя национальной славы все больше «европейских» видов спорта навязываются странам, где они изначально не были популярны. Между тем многие «незападные» страны уже давно имеют собственную историю коренных видов спортивных игр, которые не вписываются в западную модель. Эти традиции были проигнорированы МОК, который фактически культивирует западные взгляды на спорт и, как представляется, не принимает не-западные стили и традиции.

**6. Насилие.** Многие виды спорта (такие, как бокс, борьба, стрельба из лука, копье) формируют навыки, необходимые для войны. Ряд спортивных соревнований реализует различные виды насилия. Активное соперничество и предвзятость, связанные со спортивной конкуренцией, часто приводят зрителей в агрессивное состояние. В ряде случаев спортивные мероприятия вообще выступали поводами для фактической войны. Таким образом, Олимпийские спортивные соревнования отнюдь не отражают тенденцию, которую они призваны развивать – сокращение насилия в обществе.

Хотя первоначально Олимпийские игры были созданы для содействия миру и гармонии, они уже давно превратились в сферу насилия между отдельными лицами в рамках спортивных мероприятий, а также между государствами – в борьбе за власть и статус

<sup>5</sup> Первое расследование о применении допингов датируется Олимпийскими играми 1904 (!) года, – но только в 1967 МОК официально запретило использование. Однако реальность продолжает вызывать тревогу.

в рамках всей Олимпиады. Исторический пример – преобладание в Олимпийских Играх 1896 года в Афинах греческих лозунгов привело к войне с Турцией в 1897 году. Приходится констатировать: Олимпийское движение бессильно реализовать свою первоначальную цель – способствовать миру.

**7. Знаменитости.** Игры развивают «цивилизацию знаменитостей», которая концентрирует внимание на звездах за счет игнорирования интересов не-элитной части участников. Да и сами зрители хотят видеть олимпийцев героями, обладающими такими моральными ценностями, как мужество и честность. Однако реальность показывает, что олимпийские спортсмены зачастую не подходят на роль идеальных героев. Но это не вина самих спортсменов, а, скорее, симптом элитного конкурса, в котором победители являются объектом исключительного внимания со стороны средств массовой информации, превращаясь в мощный символ национального успеха.

**8. Технологические интенсификации.** Олимпийский уровень соревнований все чаще трансформируется в борьбу за опережающее применение передовой науки и техники для спортивного оборудования, обучения, психологии и применения наркотиков (легальных и нелегальных). Например, победа технологически-продвинутого велосипеда выдаётся за победу лучшего велосипедиста. Машины рассматриваются в качестве средства для достижения победы.

Растущая роль современных научных и технологических достижений означает, что отдельные лица или страны, не имеющие наиболее передовое оборудование, заведомо становятся «аутсайдерами», создавая еще один негативный аспект Олимпийских игр. Контрмеры, которые можно было бы предпринять для преодоления этого, возможны, например, в виде случайного распределения стандартного оборудования для конкурентов, однако это не будет отвечать интересам правительств, имеющих продвинутую технологию.

**9. «Зрительство».** Теоретически наблюдение таких зрелищных спортивных мероприятий, как Олимпийские игры, должно служить интеграции зрителей (болельщиков). Однако под видом развлечения и поддержки своей любимой команды (или спортсмена) зрителей убеждают в том, что жизнь является конкуренцией, что справедливость – это когда большая часть вознаграждения достаётся победителям, а побеждённые – всегда виноваты сами. Не случайно, из-за сходства между спортивной конкуренцией и конкурентоспособным бизнесом, спортивные метафоры широко распространены за пределами спортивных арен.

**10. «Правительство репрессий».** Олимпийские игры являются фактором сокращения гражданских свобод. Из-за огромной аудитории и огромного символического значения Олимпийских игр различные группы пытаются достичь своих целей через срыв Игр, что требует специальных законов и специальных полицейских сил для предотвращения беспорядков. В 1972 году террористы использовали Олимпийские игры в Мюнхене в качестве одного из этапов достижения своих целей.



Что же можно сделать? Существует множество идей, которые способны устранить некоторые проблемы, связанных с Играми.

1. Организация «электронного Международного олимпийского комитета», что позволит устранить пристрастную политику отбора, в котором особые подарки для членов МОК уже стали рутиной.

2. Иметь несколько площадок для Игр, чтобы бремя (финансовое и символическое) для одного города было уменьшено, а число зрителей – возросло.

3. Ещё одно предложение состоит в том, чтобы спортсмены представляли только самих себя и не представляли, как сегодня, определённые страны. Они могут, в частности, носить общую («вненациональную») спортивную униформу.

4. Командные виды спорта целесообразно снять из программы Олимпийских игр. Это позволит уменьшить националистическую идентификацию спортсменов и команд.

5. Можно принять Игры такими, как они есть, но использовать их как место для проведения различных кампаний. В 1968 году в Мехико афроамериканский спринтер – победитель на Олимпийских играх – дал повод властям приветствовать всех людей с тёмным цветом кожи, и это имело огромный символический эффект. В целом, однако, требуются

огромные усилия, чтобы стать участником олимпийского соревнования, но возможности демонстрировать политические жесты являются здесь весьма ограниченными.

6. Основной вариант «антиолимпийского» движения – поощрять альтернативные Олимпийские игры<sup>6</sup>. В 1920–30-е годы ещё можно было встретить сотрудников Олимпиады, которые избежали влияния национализма и предвзятости. Надо активно содействовать сотрудничеству в ходе Игр (не в стиле «договорных» игр, а тех, которые на самом деле интересны своей непредсказуемостью). Реальные драмы спорта более зрелищны, чем искусственные.

7. Необходимо практически апробировать функциональные альтернативы Олимпийских игр. Однако в настоящее время гораздо больше денег и усилий уходит на биомеханику плавательных сооружений, улучшение теннисных ракеток и аналоговые препараты для спортсменов, чем на финансирование совместных Игр.

**Впрочем, эти идеи задевают слишком большие коммерческие и национальные интересы многих корпораций и государств, потому вряд ли они будут внесены на рассмотрение МОК. Но подлинная проблема «антиолимпийской» стратегии состоит в том, что любящие игры, которые могли бы стать реальной альтернативой Олимпийским играм, скорее всего, будут также охвачены теми же пороками – коммерцией, конкуренцией и зрительством. И в этом слабость всех антиолимпийских инициатив.**

**Нам же, учитывая реалии Олимпийских соревнований, надо было бы заранее выработать стратегию, максимизирующую их «плюсы» и минимизирующую «минусы».**

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Мартин Б. «Десять причин выступить против всех Олимпийских игр» (Published in Freedom, Vol.57, No.15, 3 August 1996, p.7, with minor changes and omission of references. An abridged version was published in Green Left, 22 May 1996). Сокращенный вариант был опубликован – 22 мая 1996, п. 13. Reprinted in Pan-Americanano de 2007: grande negócio para quem? Переиздание в "Пан-2007 (Rio de Janeiro: PACS, 2005), pp. (Рио-де-Жанейро: PACS, 2005), с. 54-63 (in Portuguese).
2. Christopher R. Hill, Olympic Politics. Manchester: Manchester University Press, 1992 (Кристофер Р. Хилл, Олимпийская политика. Манчестер University Press, 1992).
3. Douglas Booth and Colin Tatz, "Sydney 2000: the games people play," Current Affairs Bulletin, vol., December 1993–January 1994 (Дуглас Бут и Колин Татз, "Сидней 2000 года: игры играют с людьми", Бюллетень актуальных вопросов, т. 70, вып. 7, декабрь 1993 года – январь 1994 года).
4. John Goldlust, Playing for Keeps: Sport, the Media and Society. Melbourne: Longman Cheshire, 1987 (Джон Голдлуст, Спорт, СМИ и общество. Мельбурн: Longman Чешир, 1987).
5. John Hargreaves, Olympism and nationalism: some preliminary consideration, International Review for the Sociology of Sport, vol. Джон Харгреавес, Олимпизм и национализм: некоторые предварительные рассмотрения, Международный обзор по социологии спорта, том. 27, вып. 2, 1992.
6. Problems Faced at Olympic/ Проблемы, с которыми сталкиваются на Олимпийских играх. Источник: <http://www.olympicgamesforall.com-problems-faced>).
7. Richard Espy, The Politics of the Olympic Games. Berkeley: University of California Press 1979 (Ричард Еспи, Политика Олимпийских игр. Беркли: Университет California Press, 1979).

<sup>6</sup> Между прочим, Советский Союз не принимал участия в Олимпийских играх Олимпиады в Хельсинки (1952). Вместо этого он первый создал фактически альтернативные мировые спортивные игры в виде «Спартакиады народов СССР» и призвал присоединиться другие страны. И некоторые страны (особенно те, которые верили в коммунистическую идеологию) принимали участие в Спартакиадах, а не в Олимпийских играх. На этот раскол в мировом спорте Олимпийские ассоциации реагировали крайне сурово, запрещая «спартакиадским» спортсменам участвовать в Олимпийских играх.

## ТИП РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОДУКТА И ЕГО ПАРАМЕТРЫ

**О.Е. GERMANOVA,**

*доктор экономических наук, профессор,  
Южный федеральный университет  
e-mail: germanovaoe@mail.ru*

**Н.Н. ВОЛОХОВ,**

*кандидат экономических наук, ассистент,  
Азово – Черноморская государственная агроинженерная академия*

Используя первичные данные об объемах производства, реализации и переработке молока в Ростовской области, рассчитаны параметры, характеризующие полиструктурный тип рынка этого продукта.

Ключевые слова: *Параметры полиструктурного типа рынка.*  
Коды классификатора JEL: *D40.*

В российской экономике на развивающихся рынках продолжается формирование институциональной среды, обуславливающей характер конкурентных отношений и тип рынка. Названные процессы имеют место и на рынках сельскохозяйственных продуктов, где конкурентная среда деформирована многочисленными барьерами и сформировалось множество относительно обособленных региональных рынков. В условиях значительного ослабления функции государства в области регулирования производства и сбыта сельскохозяйственной продукции, ряда сохраняющихся признаков кризисного состояния аграрной отрасли теоретический и практический интерес представляет выявление характера, особенностей конкурентных отношений, степени развития конкуренции и типа рынков сельскохозяйственных продуктов. Исследование такого рода позволяет обосновать методы и инструменты государственного регулирования аграрного рынка, выработать меры по ограничению нарастающих монополистических тенденций и развитию конкурентных отношений в классических формах, по ослаблению барьеров, препятствующих свободному передвижению товаров и затрудняющих формирование единого рынка.

Особый интерес динамика названных процессов представляет для работников сельскохозяйственных предприятий, руководителей крестьянских фермерских хозяйств, которые учитывают в повседневной практической деятельности состояние конкурентной среды, особенности рыночных структур и влияние внешних факторов на экономические показатели.

Проанализируем основные параметры, в совокупности определяющие тип рынка сельскохозяйственных продуктов на примере молока. Исходными показателями, характеризующими степень развития конкуренции, являются емкость, насыщенность и самообеспеченность рынка сельскохозяйственной продукцией. Емкость продовольственного рынка  $C$  определяется максимально возможным объемом реализации продукта при существующих платежеспособном спросе, товарном предложении и розничных ценах. При прочих равных условиях емкость рынка зависит от численности населения  $N$  в регионе и норм потребления  $H$  и измеряется произведением  $C=HN$ . Из года в год в силу неустойчивости объемов производства, изменения цен и уровня до-

© Германова О.Е., 2008

© Волохов Н.Н., 2008

ходов населения емкость рынка изменяется. Так, в Ростовской области объем производства картофеля и растительного масла превышает потребности населения. В то же время объем производства ряда продуктов изменяется из года в год и обеспечивает потребление на уровне ниже нормы на душу населения: молока и молочных продуктов – на 40–45%, мяса и мясопродуктов – на 25–30%, фруктов – на 70–80%.

Насыщенность рынка  $Q$  рассчитывается отношением объемов производства продукта  $V$  к емкости его рынка  $Q = (V/C) \cdot 100\%$ . Емкость и насыщенность продовольственного рынка находится в прямой зависимости от развития производства, которое в свою очередь определяется урожайностью культур и продуктивностью животных. Названные показатели используются для оценки величины товарооборота, объема необходимых ресурсов. Кроме того насыщенность определяется отношением объемов собственного производства сельскохозяйственной продукции к емкости рынка.

Насыщенность основных продовольственных рынков в Ростовской области в 2004 году составила по хлебу и хлебопродуктам 81,6% (208,8% в 2005 году), молоку и молочным продуктам – 53%, растительному маслу – 106%, мясу и мясопродуктам – 69,5% (85,9% в 2005 году), яйцу – 96% (107,6% в 2005 году), овощам и бахчевым – 89% и 22% по фруктам. Доля продукции, произведенной конкурентами за пределами области, составила соответственно по хлебу и хлебопродуктам 18,4%; 47% по молоку, 30,5% по мясу и мясным продуктам, 11% по овощам и 78% по фруктам. В другие годы насыщенность рынка хлебом и хлебопродуктами, яйцом, овощами и бахчевыми приближалась к 100%. Практически полностью заполнен продукцией производителей – конкурентов рынок фруктов. Из общего объема фруктов, ввозимых на территорию Ростовской области, около 90% импортировано из-за рубежа.

Самообеспеченность основными продуктами как соотношение объемов собственного производства и внутреннего потребления является одним из показателей, характеризующих степень развития конкуренции и тип рыночной структуры. Сравнение показателей насыщенности и самообеспеченности свидетельствует о том, что часть произведенной продукции, которая могла бы заполнить свободные рыночные ниши, вывозится за пределы области.

Оценим конкурентные позиции производителей молока, степень развития и характер конкуренции, тип рынка молока и молочной продукции в Ростовской области. Названный рынок является одним из основных сегментов продовольственного рынка, доля его продукта в розничном обороте продовольствия колеблется в пределах 10–15%.

В производстве молока и молочных продуктов в Ростовской области наблюдалась та же тенденция, что и общероссийская. Сокращение поголовья крупного рогатого скота привело к уменьшению объемов производства молока практически в 2 раза, о чем свидетельствуют данные табл. 1.

Таблица 1.

**Производство молока во всех категориях хозяйств в Ростовской области,  
тыс. т [2; 3; с. 832]**

|      | Ростовская область | Доля в ЮФО, % | Доля в РФ, % |
|------|--------------------|---------------|--------------|
| 1990 | 1690,1             | 22,0          | 3,03         |
| 1995 | 1057,6             | 20,05         | 2,70         |
| 2000 | 835,9              | 19,24         | 2,59         |
| 2004 | 904,5              | 19,69         | 2,83         |
| 2005 | 872,8              | 8,72          | 2,82         |
| 2006 | 884                | 17,98         | 2,81         |

Резкое сокращение численности скота в крупных сельскохозяйственных предприятиях сопровождалось увеличением поголовья в личных подсобных хозяйствах. Во многих районах производство продукции животноводства сосредоточилось в этих

хозяйствах. Спад производства молока был обусловлен также увеличением затрат кормов, увеличением себестоимости производства центнера молока, снижением продуктивности коров и качественных показателей молока. Данные таблицы 2 иллюстрируют динамику производства и реализации молока.

Таблица 2.

**Показатели производства и реализации молока  
в Ростовской области в 2002-2005 гг. [6]**

|                                                                        | 2002   | 2003   | 2004   | 2005   | 2005 к<br>2002, % |
|------------------------------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|-------------------|
| Количество продукции, центнеров                                        | 131965 | 118948 | 119635 | 118576 | 89,9              |
| Полная себестоимость 1 центнера реализованного молока, руб. за центнер | 400    | 461    | 528    | 594    | 148,5             |
| Цена реализации 1 центнера молока, руб.                                | 368    | 426    | 539    | 650    | 176,6             |
| Прибыль, убыток от реализации молока тыс. руб.                         | -41794 | -41384 | 13014  | 66643  |                   |

Рассчитано авторами по источнику [6].

За 2002–2005 годы совокупные затраты на корову выросли на 46,2%, себестоимость центнера молока – на 48,5 %, цена за центнер – на 76,6%. Полная себестоимость центнера молока была выше цены реализации в 2002–2003гг., убытки от продажи молока во всех хозяйствах достигали 42 млн. руб. в год. Только в последующие 2004–2005 гг. предприятия получили прибыль, соответственно 13,014 млн. руб. и 66,643 млн. руб. В результате снижения производства практически в два раза сократилось потребление молока на душу населения: с 376 кг в 1990 до 224 кг в 2005 году при медицинских нормах потребления 392 кг в год.

Конкурентная среда на рынке молока представлена, прежде всего, структурой ее субъектов: производителей, перерабатывающих предприятий, как основных покупателей молока, и потребителей конечной продукции. Основными конкурентами среди производителей являются сельскохозяйственные предприятия и личные подсобные хозяйства, табл. 3.

Таблица 3.

**Производство молока по категориям хозяйств  
Ростовской области, тыс. т [1; с. 17; 3; с. 443]**

| Годы | Все категории хозяйств | Сельскохозяйственные предприятия | Уд. вес в общем объеме, % | ЛПХ   | Уд. вес в общем объеме, % | КФХ  | Уд. вес в общем объеме, % |
|------|------------------------|----------------------------------|---------------------------|-------|---------------------------|------|---------------------------|
| 2000 | 835,9                  | 177,7                            | 21,3                      | 618,5 | 74,0                      | 39,7 | 4,7                       |
| 2003 | 932,8                  | 1603                             | 17,2                      | 724,8 | 77,7                      | 47,7 | 5,1                       |
| 2005 | 872,7                  | 144,2                            | 16,52                     | 672,9 | 77,10                     | 55,6 | 6,37                      |
| 2006 | 884                    | 135,2                            | 15,29                     | 683,4 | 77,3                      | 65,4 | 7,4                       |

Данные таблицы свидетельствуют о неуклонном снижении доли молока, производимого в сельскохозяйственных предприятиях, и повышении ее в личных подсобных и крестьянских фермерских хозяйствах. Однако личные подсобные хозяйства не стали сильными конкурентами предприятиям на рынке молока и испытывают огромные трудности со сбытом. Каждое хозяйство в отдельности производит незначительную долю общего предложения продукта. Удаленность сельскохозяйственных предприятий и ЛПХ от перерабатывающих предприятий, неразвитость потребительской кооперации снижают остроту конкурентной борьбы. В результа-

те агрохолдинги и сельскохозяйственные предприятия в Краснодарском и Ставропольском крае, специализирующиеся на производстве молока, располагающие мощностями для хранения и транспортировки продукции, сложившимися прочными связями с торговыми предприятиями, приобретают дополнительные конкурентные преимущества.

Оценка состояния конкуренции затрудняется большим количеством производителей и различным соотношением сельскохозяйственных предприятий и ЛПХ в районах области. Определив удельный вес ЛПХ в производстве молока в каждом районе Ростовской области по состоянию на 01.01.2005 года, классифицируем производителей в три группы. Так, в 5 районах области в ЛПХ производится менее 60% общего объема молока, производимого в этих районах, и, следовательно, более 40% молока производится в сельскохозяйственных предприятиях. В 31 районе области ЛПХ производится более 60% общего объема молока и в 7 районах – более 90%. Следовательно, в целом по области более 77% общего объема молока производится в условиях натурального хозяйства и мелкотоварного производства.

Динамика обобщающего показателя – объема и доли молока, произведенного в сорока трех районах области, характеризует рынок производителей молока как рынок чистой конкуренции. Индекс концентрации – доля на рынке молока первых четырех районов составил 24,21%, первых десяти районов – 61,5%. По такому показателю, исчисленному не только по районам, но и по предприятиям, рынок является неконцентрированным. Следовательно, непосредственные производители молока реализуют продукцию в условиях совершенной конкуренции и низкой степени концентрации рынка.

Основными и крупнейшими покупателями молока являются предприятия молочной промышленности. В области переработкой молока занимаются 63 предприятия, включая сельскохозяйственные предприятия, имеющие специализированные цехи. Часть сырья не перерабатывается в области, а вывозится, главным образом из северных районов, за ее пределы. Последнее обстоятельство и снижение объемов производства привели к тому, что производственные мощности перерабатывающих предприятий используются на 20–50%.

Немаловажное значение имеет следующее обстоятельство. Перерабатывающие предприятия выступают своеобразными локальными монополистами, способными влиять на уровень цен. Закупая сырье по заниженным ценам, они поставили многие сельскохозяйственные предприятия перед необходимостью строительства собственных перерабатывающих цехов. Создание перерабатывающих мощностей в хозяйствах – производителях молока сузило сырьевую базу и снизило загрузку производственных мощностей предприятий перерабатывающей промышленности.

В цехах малой и средней мощности выход товарной продукции с единицы сырья низок, глубина переработки сырья невелика, потери сырья значительны; ценные вторичные продукты не используются; цена, качество и ассортимент продукции не в состоянии конкурировать с продукцией специализированных предприятий. В результате повышается себестоимость продукции и снижается ее конкурентоспособность.

В поставках сырья до 60% занимает молоко, собираемое в ЛПХ, и его объем можно увеличить. Но недостаточно развитая сеть закупочных пунктов молока у населения как стационарных, так и мобильных, недостаток специализированного транспорта для доставки молока на перерабатывающие предприятия не способствуют повышению загрузки их производственных мощностей и показателей конкурентоспособности продукции.

Основными покупателями молока для его переработки и крупными посредниками между производителями и потребителями в 2007 году являлись 32 завода области. О закупках молока 10 наиболее крупных предприятий свидетельствуют данные табл. 4.

Таблица 4.

**Закупка молока предприятиями молочной промышленности  
Ростовской области в 2007 г., тыс. т [4]**

| Наименование предприятия                | Закупка молока, тыс. т | Доля в общем объеме закупленного молока, % | Доля в общем объеме товарной продукции, % |
|-----------------------------------------|------------------------|--------------------------------------------|-------------------------------------------|
| ОАО "Кагальницкий молокозавод"          | 25177                  | 16,85                                      | 23,23                                     |
| ОАО "Молочный завод "Новочеркасский"    | 16163                  | 10,82                                      | 12,83                                     |
| ООО "Белый медведь"                     | 12100                  | 8,10                                       | 0, 00                                     |
| ОАО "Тацинский молочный завод"          | 8402                   | 5,62                                       | 5,48                                      |
| ЗАО "Волгодонский молочный комбинат"    | 7565                   | 5,06                                       | 6,06                                      |
| ОАО "Таймолпром Матвеево-Курганский"    | 7036                   | 4,71                                       | 4,84                                      |
| ОАО сыродельный завод "Семикаракорский" | 5403                   | 3,62                                       | 3,59                                      |
| ООО "Тарасовский маслозавод"            | 4351                   | 2,91                                       | 1,92                                      |
| ОАО "Таганрог-Молоко"                   | 3439                   | 2,30                                       | 3,03                                      |
| ОАО молочный завод "Орловский"          | 3195                   | 2,14                                       | 1,66                                      |
| Итого:                                  | 149393                 | 100,00                                     | 100,00                                    |

Итоговая строка характеризует закупки молока всеми перерабатывающими предприятиями области. В таблице приведены данные для 10 предприятий.

Максимальная доля в общем объеме закупленного молока ОАО "Кагальницким молокозаводом" составляет 16,85%, в товарной продукции – 23,23%.

Пороговая доля рынка используется для выделения предприятий, занимающих доминирующее положение. Российским законодательством установлен простой количественный критерий для отнесения того или иного предприятия к категории предприятий – монополистов или занимающих доминирующее положение на рынке. Он определен в 35%. Как свидетельствуют данные таблицы 4, на рынке молока в Ростовской области таких предприятий нет.

Удельный вес только каждого из 6 предприятий отрасли в общих закупках молока составляет более 5% (в таблице не названо ОАО «Сальское молоко» – 9,22%), и только доля двух ОАО превышает 10%. В связи с увеличением производства молока в личных подсобных хозяйствах постепенно увеличиваются закупки сырья крупными предприятиями у населения. Наибольший удельный вес в общем объеме закупок молока у населения в 18% приходится на ОАО «Сальское молоко», г. Сальск.

Так как пороговая доля рынка определяется объемом производства отдельного предприятия, то она не характеризует структуру рынка в целом. Для исследования структуры рынка используют индекс концентрации  $CR$ , характеризующий долю нескольких  $r$  (3, 4, и более) фирм в общем объеме рынка:

$$CR_r = \sum_{i=1}^r \frac{q_i}{Q} = \sum_{i=1}^r s_i ,$$

где  $Q$  – общий объем выпуска (закупок молока),  $q_i$  – объем выпуска  $i$ -ой фирмы,  $s_i$  – рыночная доля каждой фирмы. Индекс не отражает в полной мере состояние конкуренции, так как рассчитывается для отечественных производителей и не учитывает импорт, но характеризует наличие или отсутствие в отрасли небольшого числа доминирующих фирм. Наличие доминирующих фирм характерно для олигополии в отличие от совершенной и монополистической конкуренции.

Из приведенных данных следует, что индекс концентрации трех крупнейших фирм, определяемый по доле в общем объеме закупленного молока, составляет 35,77%, что меньше 45%. Этот же индекс, исчисленный по доле в общем объеме товар-

ной продукции, равен 36,06. Учитывая, что индекс концентрации рассчитан для трех, а не четырех, фирм, можно оценивать его как неконцентрированный. Для умеренно концентрированного рынка индекс концентрации составляет 45–70%.

Чем выше значение данного показателя, тем сильнее рыночная власть крупнейших фирм, тем сильнее степень концентрации и слабее конкуренция. На исследуемом рынке значение индекса, определяемого по доле в общем объеме закупленного молока, для четырех крупнейших фирм составляет 41,39, для десяти фирм – 62,13, что дает основание рассматривать рынок как неконцентрированный. Следующее обстоятельство свидетельствует, что процесс повышения степени концентрации рынка молока продолжается. Если в 2003 году в области закупали и перерабатывали молоко 40 предприятий – ОАО, ЗАО и других предприятий, то 2007 году их было 32. При заданном распределении рыночных долей выход небольшой фирмы из отрасли повышает уровень рыночной концентрации. Из рассматриваемого рынка за четыре года «ушли» сразу 8 фирм.

При измерении рассматриваемого индекса концентрации исследователь сам выбирает число фирм и определяет их долю в общем объеме выпуска, в нашем случае, в общем объеме закупленного молока. Если происходят слияния фирм, которые не входят в число выделяемых трех, четырех и т.д., то слияния повышают уровень концентрации в отрасли, что не отражается в коэффициенте. Такого рода процессы наблюдаются среди предприятий, перерабатывающих сельскохозяйственное сырье.

Оценим состояние конкуренции на рынке молочной продукции между предприятиями молочной промышленности Ростовской области. Исходные данные табл. 5 используем для исчисления параметров, определяющих тип рынка молока.

Таблица 5.

**Показатели оценки состояния конкуренции на рынке молока  
Ростовской области в 2006–2007 гг. [4]**

|                                         | Доля, $q_i$ |        | Номер<br>ранга, R | $R \cdot q_i$ |        | $q_i^2$ | $q_i^2$ | $q_i^{-1/n}$ | $(q_i^{-1/n})^2$ |
|-----------------------------------------|-------------|--------|-------------------|---------------|--------|---------|---------|--------------|------------------|
| Наименование<br>предприятия             | 2006        | 2007   |                   | 2006          | 2007   | 2006    | 2007    | 2007         | 2007             |
| ОАО «Кагальницкий молокозавод»          | 0,1651      | 0,2323 | 1                 | 0,1651        | 0,2323 | 0,0273  | 0,0540  | 0,1401       | 0,0196           |
| ОАО «Молочный завод «Новочеркасский»    | 0,1214      | 0,1283 | 2                 | 0,2427        | 0,2566 | 0,0147  | 0,0165  | 0,0964       | 0,0093           |
| ОАО «Сальское молоко»                   | 0,0783      | 0,0786 | 3                 | 0,2348        | 0,2357 | 0,0061  | 0,0062  | 0,0533       | 0,0028           |
| ЗАО «Волгодонский молочный комбинат»    | 0,0646      | 0,0606 | 4                 | 0,2585        | 0,2426 | 0,0042  | 0,0037  | 0,0396       | 0,0016           |
| ОАО «Тацинский молочный завод»          | 0,0435      | 0,0548 | 5                 | 0,2175        | 0,2740 | 0,0019  | 0,0030  | 0,0185       | 0,0003           |
| ОАО «Таймолпром Матвеево-Курганский»    | 0,0485      | 0,0484 | 6                 | 0,2908        | 0,2904 | 0,0023  | 0,0023  | 0,0235       | 0,0006           |
| ОАО «Кашарский маслозавод»              | 0,0266      | 0,0471 | 7                 | 0,1860        | 0,3298 | 0,0007  | 0,0022  | 0,0016       | 0,0000           |
| ОАО сыродельный завод «Семикаракорский» | 0,0538      | 0,0359 | 8                 | 0,4300        | 0,2868 | 0,0029  | 0,0013  | 0,0288       | 0,0008           |

Окончание табл. 5.

|                                                                |        |        |        |        |        |        |        |         |        |
|----------------------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|--------|
| ООО "Ростовский завод плавяных сыров"                          | 0,0296 | 0,0335 | 9      | 0,2662 | 0,3017 | 0,0009 | 0,0011 | 0,0046  | 0,0000 |
| ОАО "Молоко" Обливский район                                   | 0,0279 | 0,0330 | 10     | 0,2789 | 0,3301 | 0,0008 | 0,0011 | 0,0029  | 0,0000 |
| ОАО "Таганрог-Молоко"                                          | 0,0387 | 0,0303 | 11     | 0,4262 | 0,3336 | 0,0015 | 0,0009 | 0,0137  | 0,0002 |
| ООО "Астро-Эра" г. Миллерово                                   | 0,0237 | 0,0293 | 12     | 0,2842 | 0,3515 | 0,0006 | 0,0009 | -0,0013 | 0,0000 |
| ООО "Риф" Морозовский район                                    | 0,0230 | 0,0267 | 13     | 0,2994 | 0,3465 | 0,0005 | 0,0007 | -0,0020 | 0,0000 |
| ООО "Тарасовский маслозавод"                                   | 0,0105 | 0,0192 | 14     | 0,1467 | 0,2683 | 0,0001 | 0,0004 | -0,0145 | 0,0002 |
| ООО "Союз Семикаракорских сыроделов"                           | 0,0000 | 0,0170 | 15     | 0,0000 | 0,2557 | 0,0000 | 0,0003 | -0,0250 | 0,0006 |
| ОАО молочный завод "Орловский"                                 | 0,0135 | 0,0166 | 16     | 0,2157 | 0,2661 | 0,0002 | 0,0003 | -0,0115 | 0,0001 |
| ОАО "Маслосыр Милютинское"                                     | 0,0108 | 0,0146 | 17     | 0,1828 | 0,2485 | 0,0001 | 0,0002 | -0,0142 | 0,0002 |
| ЗАО "Севдонмолоко" Шолоховский район                           | 0,0168 | 0,0145 | 18     | 0,3016 | 0,2613 | 0,0003 | 0,0002 | -0,0082 | 0,0001 |
| ОАО "Молоко", п. Багаевский                                    | 0,0165 | 0,0140 | 19     | 0,3131 | 0,2660 | 0,0003 | 0,0002 | -0,0085 | 0,0001 |
| ОАО АФ "Кагальницкая"                                          | 0,0168 | 0,0134 | 20     | 0,3362 | 0,2676 | 0,0003 | 0,0002 | -0,0082 | 0,0001 |
| ЗАО "Тадонез", п. Веселый                                      | 0,0123 | 0,0097 | 21     | 0,2579 | 0,2039 | 0,0002 | 0,0001 | -0,0127 | 0,0002 |
| ОАО "Азовский молочный завод"                                  | 0,0151 | 0,0094 | 22     | 0,3326 | 0,2068 | 0,0002 | 0,0001 | -0,0099 | 0,0001 |
| ОАО "Песчанокоский молочный завод"                             | 0,0058 | 0,0085 | 23     | 0,1343 | 0,1960 | 0,0000 | 0,0001 | -0,0192 | 0,0004 |
| ООО "Молоко", Шолоховский район                                | 0,0057 | 0,0073 | 24     | 0,1362 | 0,1748 | 0,0000 | 0,0001 | -0,0193 | 0,0004 |
| СППОК "Молочное дело" Морозовский район                        | 0,0060 | 0,0072 | 25     | 0,1501 | 0,1795 | 0,0000 | 0,0001 | -0,0190 | 0,0004 |
| ООО "Чехов" Неклиновский район                                 | 0,0061 | 0,0065 | 26     | 0,1575 | 0,1692 | 0,0000 | 0,0000 | -0,0189 | 0,0004 |
| ООО "Аксайское молоко"                                         | 0,0040 | 0,0012 | 27     | 0,1090 | 0,0321 | 0,0000 | 0,0000 | -0,0210 | 0,0004 |
| ООО "Казанский молзавод", Верхнедонской район ООО "Мега-Олимп" | 0,0000 | 0,0011 | 28     | 0,0000 | 0,0318 | 0,0000 | 0,0000 | -0,0250 | 0,0006 |
| 0,0000                                                         | 0,0009 | 29     | 0,0000 | 0,0255 | 0,0000 | 0,0000 | 0,0000 | -0,0250 | 0,0006 |
| ООО "Белый медведь"                                            | 0,1157 | 0,0000 | 30     | 3,4709 | 0,0000 | 0,0134 | 0,0000 | 0,0907  | 0,0082 |
| ИТОГО                                                          | 1      | 1      | 465    | 9,8247 | 6,8650 | 0,0795 | 0,0960 | 0,2500  | 0,0483 |

Рассчитано авторами по источнику 4.

Простейший индекс концентрации, не учитывающий размеры фирм в отрасли, равен обратной величине числа фирм  $1/n$ . Ограниченность практического применения индекса определяется тем, что в его измерении все фирмы предполагаются одинаковыми по размеру. Для предприятий, закупающих молоко, он равен 0,031.

Следующий индекс, характеризующий тип рынка, индекс Хиршмана-Херфиндаля представляет собой сумму квадратов долей всех фирм в отрасли и зависит как от числа фирм на рынке, так и от распределения рыночных долей  $HNI = \sum_{i=1}^n s_i^2$ . Ин-

декс при суммировании взвешивает рыночные доли фирм с помощью их собственных значений. Так, названный индекс для 32 предприятий, перерабатывающих молоко в Ростовской области, составил в 2006 году 0,0795, в 2007 – 0,0960. Если учесть доли всех не только предприятий, но и цехов сельскохозяйственных предприятий, перерабатывающих молоко, то его значение существенно понизится.

Теоретически значение индекса 0,096 можно интерпретировать как наличие в отрасли 10 фирм одинакового размера. Но в отрасли реально функционирует 32 предприятия и величина, обратная числу фирм  $1/32=0,031$ , оценивает влияние числа фирм на уровень концентрации. Разность ( $HNI - 1/n = 0,065$ ) является составляющей индекса Хиршмана-Херфиндаля, которая формируется за счет параметра  $s^2$ , отражающего разброс рыночных долей ( $s$  – коэффициент вариации размеров фирм). Так как значение анализируемого индекса меньше 0,18, то рынок молока оценивается как неконцентрированный. Чем меньшие значения принимает индекс, тем сильнее конкуренция и слабее рыночная власть.

Индексы Ханна и Кея также измеряют концентрацию, как и индекс Хиршмана-Херфиндаля, но учитывают различные веса фирм в отрасли:  $HNI = \sum_{i=1}^n s_i^\alpha$ , где  $\alpha$  – положительная величина, значение которой определяется исследователем в соответствии с весом фирмы.

Индекс Холла-Тайдмана рассчитывается на основе сопоставления рангов фирм рынка:  $HT = 1/[2\sum_{i=1}^n R_i q_i - 1]$ , где  $R_i$  – ранг фирмы на рынке по убывающей величине (самая крупная фирма имеет ранг 1),  $q_i$  – доля фирмы. Максимальное значение индекса равно 1 в условиях монополии, минимальное значение равно  $1/n$ , где  $n$  – число фирм в отрасли. Особенностью индекса Холла-Тайдмана является учет ранга фирмы по степени ее значимости, что позволяет более глубоко проанализировать рыночную структуру отрасли. Для 32 предприятий Ростовской области значение индекса в 2006 году составило 0,0536, в 2007 году – 0,0786.

Столь существенное изменение индекса объясняется двумя причинами. За названный период прекратили свою деятельность 8 из 40 предприятий по переработке молока, изменились их позиции на рынке и ранг ряда предприятий.

Коэффициент участия в конкурентной борьбе – простейший оценочный параметр конкуренции, определяемый числом фирм на рынке, принимает значения от 0 до 1. На рынке молока он не изменялся в течение 2006–2007 гг. и равен 0,967. Выше отмечалось, что с рынка ушли 8 предприятий, перерабатывающих молоко. Это обстоятельство не изменило рыночную структуру, которая по названному признаку характеризует рынок молока как рынок монополистической конкуренции.

На рынке совершенной конкуренции фирма получает максимальную прибыль при условии  $P = MC$ , если цена равна предельным издержкам. Поэтому для измерения монопольной власти индексом А. Лернера  $L = \frac{P - MC}{P}$  в нем предельные издержки можно заменить ценой продукта на совершенно конкурентном рынке.

Прежде чем исчислить названный индекс, рассмотрим условия ценообразования на рынке молока.

Закупочные цены на молоко формируются под влиянием природно-климатических условий, организационно-экономических форм хозяйствования, уровня технической оснащенности хозяйств, условий сбыта, наличия избытка или дефицита молока на региональном рынке. В некоторых районах производство молока дотируется местными властями при условии его продажи по договорным ценам перерабатывающим предприятиям района. Цены на молоко, закупаемое у населения, ниже цен, по которым реализуют продукцию сельскохозяйственные предприятия.

Так, средняя цена реализации одного центнера молока в Ростовской области выросла с 368 руб. в 2002 до 696,7 руб. в 2006 году. В этот период цена на молоко, закупаемое у населения, колебалась от 2,15 руб. до 4,0 руб. за литр, на молоко, закупаемое в сельскохозяйственных предприятиях – от 3,5 до 4,9 руб. за литр. В ряде регионов закупочная цена повышалась до 800 руб. за центнер. Отсутствие открытой доступной информации о складывающихся ценах порождает условия, в которых продавцы и покупатели действуют по принципу «согласен – не согласен»

Диапазон закупочных цен свидетельствует об отсутствии единого регионального рынка молока в области и сложившихся локальных рынках практически в каждом районе. В названных условиях предприятия, перерабатывающие молоко, реализуют монопольную власть. Цену в 8 руб. за литр будем рассматривать как самую высокую. Средняя цена в рассматриваемый период составляла 6,97 руб.; цена на молоко, закупаемое у населения, – 4 руб.; цена на молоко, закупаемое у сельскохозяйственных предприятий – 5 руб. за литр. Тогда индекс А. Лернера равен соответственно величинам: 0,12; 0,5; 0,375.

По значению средней цены и коэффициента  $L = 0,12$  рынок молока является рынком работающей конкуренции. Для такого рынка индекс изменяется в пределах 0,1– 0,2. При цене на молоко, закупаемое у населения,  $L = 0,5$  и перерабатывающие предприятия выступают по отношению к населению в качестве монополистически конкурентных фирм. Перерабатывающие предприятия закупают молоко у сельскохозяйственных предприятий на монополистически конкурентном рынке, индекс монопольной власти здесь составляет 0,375. Согласно теории рынок является монополистически конкурентным при изменении индекса от 0,3 до 0,5 в зависимости от числа фирм.

Таким образом, по показателю монопольной власти рынок молока, рассматриваемого как сырье для перерабатывающих предприятий, является рынком монополистической конкуренции без существенной дифференциации его продукта. Показателем дифференциации может служить жирность и другие параметры молока.

Показатель дисперсии рыночных долей используется для измерения степени не-

равенства фирм  $\sigma^2 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (q_i - 1/n)^2$ . Для 32 предприятий Ростовской области, за-

купающих и перерабатывающих молоко, дисперсия в 2007 году составила 0,0151; для 10 предприятий, представленных в таблице 3, дисперсия рыночных долей составила 0,00409. Дисперсия служит для измерения неравенства в размерах фирм и косвенным показателем концентрации. Неравенство в размерах 10 предприятий меньше неравенства в размерах 32 предприятий.

Кроме проанализированных параметров рынка молока рассчитаны коэффициент концентрации рынка, составивший 0,1842; коэффициент интенсивности конкуренции под влиянием концентрации рынка, составивший 0,8158; показатель интенсивности конкуренции, учитывающий доли конкурентов на рынке молока, составил 0,0448. Значения названных коэффициентов не изменялись в 2006–2007 гг.

Коэффициент концентрации рынка учитывает доли предприятий в закупках молока (можно рассчитать по доле в товарной продукции) и ранг предприятий,

изменяется в пределах от нуля до единицы. Чем выше значение коэффициента, тем больше концентрация рынка и меньше интенсивность конкуренции. Его значение свидетельствует о низкой концентрации рынка молока в Ростовской области. По значению коэффициента интенсивность конкуренции под влиянием концентрации рынка низкая, предприятия закупают молоко в своем географическом сегменте рынка.

Значение показателя интенсивности конкуренции, учитывающего доли конкурентов на рынке молока, характеризует ее высокую степень.

Косвенный измеритель интенсивности конкуренции от рентабельности был равен 0,979 в 2006 году и 0,906 – в 2007 году. Рентабельность измерялась отношением совокупной прибыли к общему объему продаж. При высокой рентабельности рынка фирмы достигают своих целей с меньшей степенью конфликтности по отношению к конкурентам, что снижает интенсивность конкуренции. Значение коэффициента свидетельствует о невысокой интенсивности конкуренции, т.е. рентабельность производства на рынке молока слабо влияет на интенсивность конкуренции.

Предприятия молочной промышленности испытывают трудности в реализации продукции. Короткие сроки хранения, малые мощности холодильных установок приводят к тому, что производство и реализация продукции осуществляются преимущественно в региональных масштабах. На рынки соседних регионов выходят только предприятия, наладившие выпуск пастеризованной продукции с длительным сроком хранения. Рынок поделен между торговыми структурами, устанавливающими наценку до 100 и более процентов. Высокие цены на молочную продукцию снижают спрос населения, хотя, как отмечалось, ее потребление в Ростовской области ниже норм на 37,2% и ниже, чем по стране, на 4,7% [5; с. 51].

Рассчитанные показатели таблицы 6 используем в определении типа рынка молочной продукции.

Таблица 6.

**Оценка параметров конкуренции между предприятиями  
молочной промышленности Ростовской области.**

| Показатели                                                                  | 2006    | 2007   |
|-----------------------------------------------------------------------------|---------|--------|
| Количество заводов по переработке молока                                    | 30      | 30     |
| Индекс Херфиндаля - Хиршмана                                                | 795, 26 | 959,77 |
| Дисперсия рыночных долей                                                    | 0,0272  | 0,0150 |
| Индекс Холла - Тайдмана                                                     | 0,0536  | 0,0786 |
| Коэффициент участия в конкурентной борьбе                                   | 0,967   | 0,967  |
| Индекс концентрации для 4 крупнейших предприятий рынка                      | 46,25   | 32,17  |
| Индекс концентрации для 10 крупнейших предприятий рынка                     | 75,87   | 62,58  |
| Коэффициент концентрации рынка                                              | 0,1842  | 0,1842 |
| Косвенный измеритель интенсивности конкуренции по рентабельности            | 0,979   | 0,906  |
| Показатель интенсивности конкуренции, учитывающий доли конкурентов на рынке | 0,0448  | 0,0448 |

Рассчитано на основе данных таблицы 5.

Проанализировав значение и динамику важнейших параметров рынка молока в Ростовской области, приходим к выводу о невозможности однозначного определения структуры этого рынка. По одним показателям он является рынком чистой или совершенной конкуренции, по другим – рынком монополистической конкуренции без дифференциации продукта, но наличии монопольной власти у перерабатывающих

предприятий, выступающих локальными монополистами в пределах районов области и устанавливающих монопольно низкие закупочные цены; в показателях концентрации отражаются намечающиеся олигополистические тенденции. Среди потребителей конечной продукции наблюдается совершенная конкуренция.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Агропромышленный комплекс Ростовской области. Ростов н/Д. 2006. С. 17.
2. Производство основных видов продукции животноводства в хозяйствах всех категорий. М. 2006.
3. Ростовская область в цифрах 2006. Стат. сб. Ростов н/Д. 2007. С. 832.
4. Состояние предприятий молочной промышленности. Министерство сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области. Ростов н/Д. 2007.
5. *Смертина Е.Н.* Исследование регионального рынка молочных продуктов. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2007. №1. С. 51.
6. Финансовые показатели сельскохозяйственных предприятий в 2002–2005 гг. Стат. сб. Ростов н/Д. 2006.
7. *Hannah L., Kay J.A.* Concentration in Modern Industry: Theory, Measurement and the UK Experience. London: The Macmillan Press, 1977. P. 52–55.
8. *Германова О.Е., Лебедева Г.В.* Влияние на прибыль сельскохозяйственных предприятий изменений в производительности и в возмещении издержек производства. // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Том 2. № 2.

## ИСТОКИ ЭВОЛЮЦИОННОЙ ПАРАДИГМЫ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

**О.И. СУДАРЕВ,**

*Кандидат военных наук, научный сотрудник  
кафедры экономики Московского института открытого образования  
e-mail: sudarev-oleg@rambler.ru*

В статье приводятся характеристики основных направлений развития эволюционной теории в области экономики, анализируются истоки этих теорий. Оспаривается правомерность многих аналогий, взятых из теорий биологической эволюции.

Коды классификатора JEL: B52, Z13.

Ключевые слова: эволюционная экономическая теория, методология, экономические институты

### Предпосылки появления и современное состояние эволюционной теории

В последние годы к вопросам эволюционной теории обращается все большее число экономистов. В России этот процесс по времени коррелирует с интенсификацией институциональных исследований, а в области экономической политики, последняя тенденция связана с необходимостью модернизации социально экономической системы России.

При выборе путей модернизации, как правило, приходится рассматривать альтернативу между революционными и эволюционными путями: например, между импортом институтов или «опорой на собственные силы». Но история убедительно показала неэффективность революционных методов изменения общественно-экономического устройства в различных странах. Остается лишь эволюционный путь развития, который проектировать как раз сложнее всего.

Следовательно, изучение методологии и методики эволюционного развития крайне необходимо для решения задачи восстановления инновационного потенциала страны, с целью завоевания конкурентных позиций на внутреннем и мировых рынках. Кластерная инновационно-стимулирующая политика, отражающая эволюционные принципы развития, должна стать ведущим элементом новой модели инновационной системы национальной экономики, – считает О.Ю. Мамедов [3].

Если говорить о развитии и современном состоянии эволюционной теории в целом, то можно заметить, что достаточно широкий спектр исследований попадает под это определение, и достаточно большое число представителей самых различных областей знания считают себя приверженцами эволюционной парадигмы. В ряду этих исследователей можно выделить следующие группы.

Прежде всего, это так называемые традиционные институционалисты – продолжатели дела Т.Веблена и Дж.Коммонса, для которых определение «эволюционный» нередко оказывается тождественным определению институциональный. Основная организационная структура, поддерживающая данное направление – Ассоциация институциональных исследователей эволюционной экономики (Institutionalist Association for Evolutionary Economics), штаб-квартира которой находится в США.

Основные монографии, посвященные эволюционной теории, появившееся на русском языке это «Эволюционная теория экономических изменений» Р.Нельсона и С.Уинтера [4], а также монография и статьи Ходжсона<sup>1</sup>. Плодотворной идеей инсти-

<sup>1</sup> См.: [8-9] и др.

туциональной экономики в данной трактовке является сосредоточение на проблемах воспроизводства институтов.

Далее следует назвать последователей Й.Шумпетера, которые также именуют область своих исследований эволюционной экономикой, что видно из названия журнала: «Журнал эволюционной экономической теории» (Journal of Evolutionary Economics), который издается Ассоциацией Йозефа Шумпетера (International Joseph Schumpeter Association).

Нельзя не упомянуть Австрийскую Школу, развивающую идеи К.Менгера и Ф.Хайека. Необходимо также указать и на то, что традиционным примером использования эволюционного подхода является теории эволюции денег Менгера, а Хайек известен тем, что довольно часто в своих работах использовал биологические аналогии для иллюстрации эволюционных подходов к описанию концепции «порядка из хаоса».

Следует отметить и тот факт, что экономическое эволюционное направление возросло на критике «смитсоновской» концепции «невидимой руки», подразумевающей, что воспроизводство социума обеспечивается экономической системой автоматически, а это влечет за собой развитие равновесных моделей экономики. Тем не менее, к работам А.Смита, К.Маркса и А.Маршалла нередко обращаются за примерами эволюционных по своей природе идей. В соответствии с идеей А.Смита, «экономические результаты не всегда являются следствием сознательного всеохватывающего замысла, а социальный порядок может возникнуть без централизованного управления. Альфред Маршалл вдохновлялся эволюционными идеями Герберта Спенсера», – указывает Дж. Ходжсон [9, с.8].

Развитие математических методов в экономике, в частности эволюционной теории игр, раскрывает новое направление в современных исследованиях эволюции экономических структур.

Однако доминирование математических методов в современной экономической теории за последнее десятилетие пошатнулось. Но, основной альтернативой этого подхода выступает не вербальное моделирование, как на ранних этапах становления экономической науки, а эконометрика. Анализ публикаций показывает, что если в 1970-е гг. больше 75% наиболее цитируемых работ приходилось на математическое моделирование, то в конце 1990-х доля таких работ упала до 11 %, в то время как доля эмпирических работ выросла с 13 до 60 %. При этом, начиная со второй половины 1970-х гг., устойчиво высоким остается цитирование методологических работ в области эконометрики.

Опросы экспертов также показывают, что наиболее значимыми достижениями последнего времени эволюционные экономисты считают (в порядке убывания процента респондентов, указавших данную концепцию): инновации и технологические изменения; эволюция норм и институтов; стратегии обучения; создание и использование знания; механизм селекции и отбора; демографическое мышление и разнообразие; эволюция промышленных организаций и жизненные циклы (продуктов); зависимость от пройденного пути; неравновесная рыночная динамика; новации и изобретения; ограниченная рациональность; коэволюция институтов/технологий; рутины; порядок из хаоса; эволюционная теория игр [15]. В российской научной литературе отметим появление термина эконофизика<sup>2</sup> в дополнение к уже перечисленным.

В перечне наиболее многообещающих направлений названы: объединение с институциональными школами; теория агентов; когнитивные аспекты исследований; эволюция промышленных организаций и жизненные циклы; эволюция предпочтений; создание и использование знания; эволюционная теория игр; эволюционная теория фирмы; сетевые модели; комплексная экономическая динамика; универсальный дарвинизм; эволюционная теория политики; эволюционная психология [15].

Нужно также сделать оговорку и том, что, порой, обращение к эволюционным концепциям продиктовано модой. Вообще говоря, споры о том, что следует называть

<sup>2</sup> См., напр. [7, с. 31–28].

эволюционной экономикой продолжают, так как довольно большое число научных направлений в различных областях исследований используют близкие по содержанию и инструментальному исполнению методы [10, с. 337-353].

Теорию биологической эволюции по праву считают одной из самых развитых эволюционных теорий, но она не основана лишь на Дарвиновской концепции. Дарвинизм – лишь частная теория эволюции органических или других комплексных систем, подразумевающая передачу генотипических инструкций от одного индивидуального образования к другому, отбор генотипов и процесс селекции соответствующих фенотипов.

Помимо дарвинизма, известны такие направления, как ламаркизм и вейсманизм. Если дать краткую характеристику этим направлениям, то можно сказать, что ...

Ламаркизм это доктрина, признающая возможность генотипической передачи фенотипических признаков от одного организма к другому путем наследственной передачи этих признаков в эволюционном процессе; а

Вейсманизм (или неодарвинизм) – доктрина, отрицающая такую возможность, но признающая механизм передачи изменений в структуре ДНК.

Фактически, именно схема Ж.Б.Ламарка пользуется необычайной популярностью в социально -экономических исследованиях. Действительно, кажется вполне очевидной биологическая аналогия в таких процессах, как обучение и/или передача полезных навыков от одного индивида к другому при помощи процесса, напоминающего генотипическое наследование.

Однако в целях дальнейшего исследования биологических аналогий следует иметь в виду, что в строгом смысле схема Ламарка исключает процессы инфицирования, когда речь идет о генотипическом наследовании (хотя многие описательные модели организационной эволюции более напоминают именно этот процесс). Кроме того, даже на уровне биологических систем, гены не являются единственной формой генотипа (репликатора). В институциональной сфере такими репликаторами являются идеи, нормы, привычки и т.п. Так, Вольчик В.В. пишет, что «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» [2, с.56].

Возможность применения схемы Ламарка в социально – экономических исследованиях основана на существовании механизмов кодирования фенотипических характеристик в генотипе, что рассматривается в качестве аналогий для процессов воспроизводства институциональных генотипов.

Основными концепциями, которые экономисты заимствовали из эволюционной биологии, являются: 1) признаки (характеристики), подверженные отбору; 2) отбор по результатам приспособления (конкурентоспособности); 3) сохранение отобранного, что может рассматриваться как воспроизводство.

Перспективы развития данных аналогий лежат, по всей видимости, в направлении формализации признаков динамической устойчивости сложных систем, подвергаемых «испытаниям на прочность» путем случайных воздействий факторов внешней среды. Именно принцип случайности, Р.Нельсон считал ключевым для любой эволюционной теории. Ведь предполагается, что изменения в экономике носят случайный характер.

В работе Р.Нельсона и С.Уинтера [4] было показано, что технологическая неопределенность является неконтролируемой переменной производственных функций фирм отрасли, и поведение таких фирм не может считаться рациональным. Авторы предложили взять за основу концепцию ограниченной рациональности и эволюционную методологию для предсказания поведения фирм в условиях неопределенности, вызванных технологическими изменениями.

Хотя знаменитая книга была опубликована в 1982 г., авторы начали формирование своей концепции лет за 20 этой публикации. Р.Нельсон и С. Уинтер высоко оценивали

опыт своей совместной работы в корпорации RAND в г. Санта Моника в 1960-м. Именно, работая в этой компании, они имели возможность обсуждать свои идеи со многими ведущими экспертами. Р.Нельсон и С.Уинтер признают также, что многим обязаны идеям Й.Шумпетера, Г.Саймона, Г.Фишера, Г.Кэмпбела и, в особенности, А.Алчиана и Э.Пенроуза. Последние развивали, в частности учение Оксфордской школы эволюционной зоологии, которое оказало существенное влияние на американских экономистов. Кстати, написанная в 1964 г. работа С.Уинтера (докторская диссертация) была посвящена естественному отбору в контексте конкуренции фирм.

В соответствии с моделью Р.Нельсона и С.Уинтера до тех пор, пока прибыль фирмы превышает определенный уровень, ее организационное поведение характеризуется набором установленных рутин. Тогда же, когда прибыль устанавливается ниже приемлемого порога, организация переходит в стадию поиска новой более успешной модели.

Рутины, таким образом, являются результатом эволюции Дарвинистского типа, а также результатом организационного обучения. Выживают те фирмы, которые смогли обеспечить необходимый уровень прибыли в условиях изменчивого окружения.

Позднее, уже после публикации работы Нельсона и Уинтера, Дж. Ходжсон отмечал, что «адекватная эволюционная экономическая теория должна быть дарвинистской» [12, с. 259-281]. То есть она должна исходить из того, что прогресс достигается в ходе естественного отбора случайных изменений, сохраняющего лишь те из них, которые являются целесообразными.

Проблемы теоретического осмысления феноменов современной экономики заставляют вновь критически пересмотреть традиционные методологические подходы. Информационно насыщенные технологии обеспечивают смешение факторов в производственных процессах. Если сегодня в строительстве используют железобетонные конструкции, завтра уже появляется сталь, стекло и пластик. Программный продукт - это в то же время и виртуальный ресурс. Различные формы энергии и материалов все чаще становятся субститутами. Зависимость выпуска от комбинации факторов в этом случае гораздо сложнее описываемой при помощи функции Кобба-Дугласа. Боулдинг доказывает, что следует рассматривать начало производства с некоего «генетического фактора» [5, т.2, с. 918]..

Именно в рамках эволюционной парадигмы развивается идея о том, что организационные структуры, выполняя функции генов, сохраняют неявное знание, которое, в свою очередь, обеспечивает возможности выживания и конкурентные преимущества деловой организации.

Интересным примером применения биологических аналогий к экономике инноваций служит пространственная модель распространения инноваций [13], которая выводит зависимость экономического развития от использования старых и новых технологий в форме аллометрического роста с гетерогенными элементами.

Широкое распространение получает в последнее время и эволюционная теория потребления. Так, У. Витт предлагает рассматривать развитие потребностей в рамках эволюционной парадигмы [11, с. 2].

Однако, сравнивая позицию У.Витта с позициями Г.Саймона, Р.Нельсона, С.Уинтера и др., нетрудно заметить, что с течением времени критика догматов ортодоксии не приводит к появлению эффективной альтернативной концепции, адекватной реальной экономической действительности.

Эволюционная теория выглядит более предпочтительной по сравнению с поведенческой, так как последняя концентрируясь на оценке и выборе рутин и паттернов поведения, не дает достаточно оснований (информации) для принятия решений о поисках новых маркетинговых стратегий еще до того, как прибыль снизилась до опасной черты.

Однако следует заметить, что методология Р.Нельсона и С.Уинтера работает преимущественно в условиях стабильных систем, при усилении неопределенности, динамики системы, она начинает давать сбои.

## Критика метода аналогий

Ни одна аналогия не может быть свободна от недостатков, особенно когда делаются попытки переноса свойств схожих по некоторым признакам объектов из столь различных областей, как биология и экономика.

Так биологи, пытаясь разобраться в практике применения (заимствованных из их области знаний) эволюционных теорий, высказывают недоумение по поводу того, могут ли коэффициенты элиминации порядка 0,001 и ниже влиять и отбирать – в первом-втором поколении?: «Вот представьте себе, что 98% заводов закрылись – чтобы выжившие 2%, чудесным образом самовоспроизведясь, передали ближайшему следующему поколению (заводов) неведомый селективный признак»<sup>3</sup>.

Действительно, было бы наивно считать, что дарвинистский отбор будет работать по принципу немедленной обратной связи.

Существует также возражение, которое касается целостности экономических институтов. Она заметно ниже, чем у биологических организмов, и перенос концепции генотипа в экономику напрямую, без каких либо дополнительных условий оказывается малопродуктивным.

Следующее возражение вытекает из известного положения теории стратегического менеджмента о том, что основные проблемы организации следует искать внутри неё, а не вовне. Внешние проблемы есть лишь следствие внутренних. Но, как видим, дарвинистская модель ориентирует внимание на внешнюю деятельность, когда речь идет об отборе и сохранении полезных признаков.

В работах Коуза, Уильямсона, Пенроуза, Гранта, Фосса и других институциональных экономистов объектом исследования названа фирма. Но, может оказаться, что фирма не очень хороший аналог организму, и перенос на нее модели «индивида», «неделимого» в биологии – по крайней мере столь прямой и незамысловатый, как у Нельсона и Уинтера, – является, на наш взгляд, ошибкой.

С целью решить данную проблему С.Пястолов указывает на различия в определении концепций «фирма», «предприятие», «организация» [6, гл.1]. Но, проблема категоризации остается, а ее значение для адекватного восприятия биолога – экономических (и других) аналогий возрастает.

Применяя идею Витгейнштейна, утверждавшего, что категории являются диффузными и относительными [1], к нашему рассмотрению, можно заключить, что «организацией», той экономической структурой, которая составляет – отдаленную, но всё же – аналогию с биологической организацией, – может быть экономическая система в целом, или, возможно, сетевая (транснациональная) корпорация. Рутин, проявляющиеся внутри деятельности фирм, объединяются в более общие рутины (практики), которые и составляют «физиологию» экономического организма. Внутренние противоречия этих практик и приводят к проблемам устойчивости целого (экономической системы).

Смысл организации по определению состоит в том, что она управляема, а внешняя среда не поддается управляющему воздействию. Если же, в соответствии с дарвинистской эволюционной теорией, считать «фирму» зависимой от среды, конкурирующей с ней, то, в какой-то мере, это будет отклонением от определения.

Заметим, что – отклонением в той степени, в какой мы признаем ограниченность рациональности (доступа к информации) экономических агентов.

В точности такую же эволюцию, как эволюция биологических организмов, вряд ли можно найти, прежде всего, потому что ничего абсолютно подобного организмам нет в природе (а в искусственных мирах воспроизвести пока не удастся). Поэтому появления «таких же», как в биологии эволюционных концепций ожидать не следует. Однако эволюция наблюдается во множестве областей, так что эволюционных концепций (теорий развития) существует довольно много. Поэтому неудивительно,

<sup>3</sup> См.: [ivanov-petrov.livejournal.com/77977.html](http://ivanov-petrov.livejournal.com/77977.html).

что попытки создания эволюционной теории, часто приводят к копированию «дарвинизма».

На самом деле, в современной биологии присутствуют две теории эволюции: одна «классическая», Дарвинистская, а другая - филоценогенетика, эволюция сообществ (биоценозов), появившаяся во второй половине XX века. Биоценозы могут развиваться (эволюционировать), но они не обладают генами, но в результате исследования подобных структур в рамках биологии в настоящее время выстраивается концепция эволюции как раз очень сходная с тем, что может быть применено к экономическим реалиям. Наследование, разумеется, есть – сохраняется след предыдущего состояния, но нет «инструкции», где бы говорилось, куда идти в случае вот этой ошибки и как действовать вот в таком-то случае.

Создает проблемы и низкий уровень формализации в теориях эволюции биологических форм, что очевидно создает определенные трудности при переносе данных схем в другие области знаний. Получается, что достаточно легко переносимые на область экономики концепции, такие как теория отбора изолированных признаков, малоприменимы в данной области: объекты исследования различаются чересчур сильно. А то, что действительно могло бы оказаться полезным, например, теория эволюции сложных форм, с выявлением закономерностей, согласно которым данные формы изменяются, копируется довольно сложно.

Вообще говоря, многие эксперты подчеркивают, что понятия биологической эволюционной теории могут служить лишь метафорой для экономико ориентированных исследований. Причем постоянно ведутся споры о том, в какой мере заимствованные принципы должны быть дарвиновскими (например, С.Уинтер утверждает, что эволюция имеет ламаркианский характер, а Дж.Ходжсон, как последователь классических институционалистов, считает, что она строго дарвинистская, а роль генов играют глубинные паттерны поведения, укорененные и редко изменяемые привычки, для которых рутины выступают в роли фенотипа).

Дискуссии возникают и по поводу того, что является предметом отбора, что именно является субъектом эволюции и в какой среде эволюция происходит. В качестве вариантов рассматриваются: поведение индивида в организации, коллективная организационная практика, сама организация. Как и в дискуссиях об уровнях отбора в биологии, в этих спорах также есть множество сторонников и противников. В работе Нельсона-Уинтера считается, что предметом отбора являются «технологии», т.е. схемы упорядоченности рутин. Технологии распространяются на рынках, где каждая фирма стремясь избежать банкротства, может сменить одну технологию на другую. Недавно появившаяся наука, организационная экология, как раз исследует подробно процессы рождения и отмирания организационных форм [11].

В целом можно отметить, что в области экономических эволюционных теорий преобладают динамические модели: исследователи выделяют некоторые «признаки», так или иначе обосновывая их значимость, строят регрессии, получают прогнозы. В то же время наблюдается нехватка моделей структурных, при помощи которых можно было бы изучать морфологию экономики, структуру рутин, традиций, правил и т.п. Однако можно надеяться, что, среди довольно широкого потока современных исследований вскоре появятся и такие.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Витгенштейн Л. Лекции и беседы об эстетике, психологии и религии. М., 1999.
2. Вольчик В.В. Эволюция институтов постиндустриальной экономики в контексте дихотомии Веблена // Экономический вестник ростовского государственного университета, Том 6, № 2. 2008, с.53–64.

3. Мамедов О.Ю. «Шлюзы» и «губки» российской инновационной экономики // Экономический вестник ростовского государственного университета, т.6, № 1, 2008, с. 5–11.
4. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений / Академия народного хозяйства при Правительстве РФ / М.Я. Каждан (пер.с англ.). – М.: Дело, 2002.
5. Панорама экономической мысли конца XX столетия / ред. Д.Гринуэй, М.Блини, И.Стюарт: в 2-х т. – СПб.: Экономическая школа, 2002.
6. Пястолов С.М. Экономический анализ деятельности предприятия. Учебное пособие для ВУЗов. – М: Академический проект, 2004.
7. Садченко К.В. Законы экономической эволюции. – М.: Дело и Сервис, 2007.
8. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Пер. с англ. – М.: Дело, 2003.
9. Ходжсон Дж. Эволюционная и институциональная экономика как новый мейнстрим? // Экономический вестник ростовского государственного университета, Том 6, № 2. 2008, с. 8–21.
10. Dosi G., Winter S.G. Interpreting Economic Change: Evolution, Structures and Games // in: M.Augier, J.G.March (eds.), The Economics of Choice, Change and Organization, Cheltenham: Edward Elgar, 2002, pp. 337–353.
11. Hannan M., Freeman J. The Population Ecology of Organizations // American Journal of Sociology, 1977, 82, pp. 929–964.
12. Hodgson G.M. Darwinism in Economics: From Analogy to Ontology // Journal of Evolutionary Economics, 2002, Vol. 12, Issue 3, pp. 259–281.
13. Huxley J.S. Problems of Relative Growth. Methuen, London. 1932.
14. Witt U. Economic Growth — What Happens on the Demand Side? Introduction // Journal of Evolutionary Economics, 2001, Vol. 11, pp. 2–18.
15. Witt U. Heuristic Twists and Ontological Creeds – A Road Map for Evolutionary Economics // Max Planck Institute of Economics/ The Papers on Economics and Evolution, # 0701, 2007, ISSN 1430–4716.

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ХОЗЯЙСТВЕННОГО ПОРЯДКА

**И.В. БЕРЕЖНОЙ,**

*кандидат экономических наук, докторант*

*Южный федеральный университет*

*e-mail: bereghnoi@bk.ru*

В работе анализируется процесс формирования институтов хозяйственного порядка. Ключевая роль в формировании институциональной структуры хозяйственного порядка отводится экономической политике государства, которая рассматривается на трех уровнях: конституционном, хозяйственной регуляции и оперативного управления. Исследование основано на методологии теории регуляции и ордолиберализма.

Коды классификатора JEL: *B 52, B 53.*

Ключевые слова: *хозяйственный порядок, регуляция, экономическая политика, эволюция, институты.*

Процесс формирования экономического порядка зависит от множества детерминант, действие которых должны рассматриваться комплексно. Как и в случае индивидуальных действий, различные составляющие хозяйственного порядка при взаимодействии могут приводить к эмерджентным последствиям.

Важнейшим фактором формирования хозяйственного порядка является государственная экономическая политика. В контексте данной статьи экономическая политика рассматривается на трех уровнях:

1. Конституционный уровень определяет основные направления и институциональные рамки для реализации воздействия государства<sup>1</sup> на протекание хозяйственных процессов. На данном уровне роль государства является ограниченной.
2. Уровень хозяйственной регуляции. Данный уровень предполагает создание и функционирование институциональной среды экономики в части создания условий для разработки и реализации мер государственной экономической политики. Здесь конституирующая и регулирующая роль государства является существенной.
3. Уровень оперативного управления. На этом уровне реализуются цели общественного сектора экономики в ходе рутинного функционирования учреждений и организаций государственной и муниципальной форм собственности. На данном уровне влияние государства опосредованно институциональной средой и целями бюджетного планирования.

Процесс государственного регулирования экономики в современной экономической теории часто связывается исключительно с выработкой правовых рамок и ограничений для хозяйствующих субъектов [25, 26, pp 979–987]. Однако такой подход представляется недостаточным, так как он не учитывает непосредственные действия государства по формированию и организации экономического порядка.

Подход к анализу роли государства с позиций теории хозяйственных порядков предполагает комплексное исследование институциональной структуры и институциональной среды, механизмов регулирования и структур управления

<sup>1</sup> Под термином государство здесь и далее подразумевается ветвь исполнительной власти, то есть правительство, что согласуется с традиционным подходом в зарубежных научных исследованиях.

(governance structure) [22]. Именно диалектическое единство данных компонентов позволяет говорить о хозяйственном порядке как отдельном социально-экономическом феномене.

При исследовании институциональной структуры хозяйственного порядка целесообразно проводить разграничения между институтами и регуляциями. Для этого необходимо определиться с определениями институтов и регуляций. Мы придерживаемся наиболее распространенного определения институтов Д. Норта. Согласно Норту институты представляют собой правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми [9, с. 73].

Согласно неоклассическому подходу под регуляциями понимаются нормативные модели и правила поведения экономических агентов, вводимые государством для того, чтобы достичь тех или иных целей государственной политики [16, с. 8]. В ортодоксальной экономической теории (мейнстриме) проблематика регуляций рассматривается сравнительно недавно – с 90-х годов XX века. Однако ранее регуляции исследовались в рамках теорий менеджмента и социологии [30; 28; 29; 32, pp. 530–553; 24, pp. 267–276; 36, pp. 409–428].

Теория регуляции дистанцируется от неоклассической идеи, согласно которой оптимальная организация и распределение ресурсов способны раз и навсегда гарантировать устойчивую экономическую динамику. Наоборот в контексте данной теории отмечается, что способы регуляции экономических систем различаются во времени и пространстве [2]. Поэтому анализ регуляции хозяйственных процессов не может рассматриваться вне национального, исторического и культурного контекста.

Проблема регуляции получила отражение в неортодоксальных теориях прежде всего в рамках французского институционализма и теории институциональных соглашений (конвенционалисты) [3]. В данной статье хозяйственная регуляция рассматривается в методологических координатах французской и традиционной институциональной экономической теории. Наибольший вклад в развитие данной теории регуляции внесли Р. Буайе, Ж. Сапир, О. Фавро, М. Аглиетта [3, 15].

В рамках теории регуляции признается важность исследования экономических институтов, однако отмечается, что государство должно рассматриваться не только как арбитр раз и навсегда устанавливающий правила игры, но и как субъект поощряющий развитие новых институциональных форм [3, с. 23]. Изменение внешних и внутренних условий хозяйствования заставляет государство проводить политику, которая индуцирует трансформацию сложившихся институтов. Важно также учитывать, что помимо властной государственной и спонтанной рыночной форм координации в современной экономике существуют различные гибридные формы, основанные на действии объединений, ассоциаций и других частных иерархических образований. Подход к анализу экономических институтов в теории регуляции во многом схож с подходом теории хозяйственных порядков.

Необходимо учитывать, что две научные школы: немецкий ордолиберализм и французская теория регуляции представляют собой во многом схожую европейскую традицию развития институциональной экономической теории. В рамках этих подходов получили детальное рассмотрение ряд методологических вопросов об основных детерминантах, институциональных структурах и сложностях реформирования при радикальной экономической трансформации в постсоциалистической Европе [31].

Ключом к пониманию закономерностей формирования и развития того или иного хозяйственного порядка является понимание роли и механизмов реализации государственной экономической политики. Как уже отмечалась государственная экономическая политика должна рассматриваться на трех уровнях: конституционном, хозяйственной регуляции и оперативного управления. В теории хозяйственного порядка, в научной традиции ордолиберализма, большое внимание уделяется первым

двум уровням анализа. Государство рассматривается в теории хозяйственного порядка как основной игрок, формирующий правила и институциональную структуру экономики, а также действующий как основной регулятор.

В теории хозяйственного порядка должна также учитывать неоднородность механизмов экономической координации, которая присуща большинству современных обществ. В работах родоначальника теории хозяйственного порядка В. Ойкена проблема формирования того или иного хозяйственного порядка рассматривается в координатах существующих социальных институтов, которые, в свою очередь, формируются в зависимости от исторически и национально обусловленных закономерностей экономической эволюции [11, с. 72–78].

Говоря об исторических и национальных особенностях формирования хозяйственных порядков нельзя не отметить вклад в разработку основ национальной политической экономии родоначальника немецкой исторической школы Ф. Листа [7]. Согласно подходу Листа исследование экономики той или иной страны не может основываться только на всеобщих абстрактных экономических законах. Так как каждая экономическая система включена в исторические и институциональные конкретного государства и общества, то и анализ экономической политики должен учитывать факторы специфического национального развития. Согласно теории Листа экономическая система как национальной так и мировой экономик обладает свойством эмерджентности<sup>2</sup> и поэтому исследование принципов их развития должно учитывать взаимообусловленность процессов в различных сферах хозяйствования.

При реализации мер по регулированию экономики необходимо учитывать, что экономическая система включает целостность институтов и организаций, что точно определяет состояние связи и воздействия распределения товаров и услуг [33, р. 26]. Холический подход при анализе хозяйственного порядка должен сочетаться с традиционным принципом методологического индивидуализма, который доминирует в неоклассике. Анализ макроструктур в контексте теории хозяйственных порядков предполагает учитывать не только количественные факторы и оптимальные пропорции распределения, но также качественные показатели институциональной структуры, зависящие как от исторической траектории развития, так и от национальных особенностей хозяйствования.

Теория хозяйственного порядка является может дать важные инструменты для анализа эволюции экономических систем, а также для исследования закономерностей формирования социального рыночного хозяйства в постсоциалистических странах [34]. Выработка мер по регулированию экономики должна учитывать взаимовлияние различных составляющих экономического порядка. Такое влияние может не поддаваться точному прогнозу и расчету исходя из свойств сложных систем. При анализе сложных систем (которой является хозяйственный порядок) необходимо использовать элементы индуктивного мышления [21, pp. 406–411], которые позволяют разрабатывать рамки и паттерны для анализа процессов развития и изменения хозяйственных порядков.

Существующие в том или ином хозяйственном порядке институты формируют структуры правил и стимулов, которые позволяют экономическим агентам расширять рамки индивидуального действия<sup>3</sup>. Хотя большинство институтов так или иначе связаны с экономической политикой государства и зачастую создаются государством очень важно учитывать спонтанные процессы формирования и эволюции институтов. Именно упорядоченность процесса развития институтов и составляет отличительную черту хозяйственного порядка.

Важным аспектом функционирования хозяйственного порядка является взаимодействие институтов и организаций в рамках тех или иных организационных форм. В рамках неинституционализма под организационными формами понимаются пра-

<sup>2</sup> Хотя сам Ф. Лист не применял данный термин.

<sup>3</sup> Такой подход соотносится с традициями старого (традиционного) институционализма [22].

вила в соответствии с которыми взаимодействуют индивиды внутри организации, а также сама организация и ее члены взаимодействуют с посторонними субъектами [10, с. 18]. Организационные формы как и институты могут иметь как формальную так и неформальную природу. Организационная форма существующая в каждой конкретной организации должна соотноситься и во многом определяется организационными формами распространенными в том или ином хозяйственном порядке.

Государственное как важнейший регулятор экономических отношений формирует важнейшие правила составляющие организационные формы, которые принимают функционирующими хозяйствующими субъектами. Меры экономической политики зачастую оказывают воздействие на изменения таких правил. Поэтому те или иные организационные формы являются функцией от мер государственной экономической политики. Следовательно, институциональные и организационные детерминанты хозяйственного порядка должны рассматриваться через призму государственной экономической политики.

Государственная экономическая политика не может сводиться к дискреционным мерам так как институциональная структура хозяйственного порядка сокращает круг возможных альтернатив для регулирования. Качество институциональных и организационных ограничений и их влияние на эффективность проводимой политики во многом будут зависеть от способности институтов и институциональных соглашений снижать трансакционные и организационные издержки.

Тип и исторические особенности эволюции хозяйственного порядка накладывают ограничения на вариативность разработки и проведения мер экономической политики. Реформаторам необходимо учитывать исторические, институциональные тенденции эволюции экономической системы, а также направленность и качественные характеристики предыдущих реформ. В противном случае меры государственной экономической политики могут создавать институциональные ловушки [14, с. 87–130].

Хозяйственный порядок как феномен, который изучаются в экономической теории значим именно потому, что обладает свойством инертности – т.е. процесс изменения и эволюции является преимущественно инкрементным и дискретным. В научной литературе выделяются обычно несколько форм базовых форм, например хозяйство, основанное на плановых принципах и каталлактика, основанная на спонтанной рыночной координации [18, 19]. Схожая классификация экономических порядков содержится в работах основоположника ордолиберализма Вальтера Ойкена. Согласно его концепции на протяжении всех исторических эпох существовали и существуют две идеальные типичные хозяйственные системы: менового «централизованно управляемого хозяйства» и «менового хозяйства». В. Ойкен пишет: «Система «централизованно управляемого хозяйства» характеризуется тем, что вся повседневная экономическая жизнь общества регулируется планами, исходящими из одного центра. Если же экономика общества состоит из двух и более отдельных хозяйств, каждое из которых составляет и проводит в жизнь свои планы, то это система менового хозяйства. Следы других экономических систем, помимо этих двух, не удастся обнаружить ни в современной экономической действительности, ни в прошлом; вряд ли можно себе представить, что они будут найдены и в будущем» [11, с. 106]. Можно также говорить об смешанных хозяйственных порядках, например таких как социальная рыночная экономики и экономика современного меркантилизма [4, с. 877–882]. Однако необходимо рассматривать более широкую классификацию хозяйственных порядков в зависимости от качественного состояния институциональной и организационной структур, а также национальных исторических и культурных особенностей эволюции того или иного хозяйственного порядка. Например институт власти-собственности может формировать качественные детерминанты хозяйственного порядка, который будет сочетать элементы властной и рыночной координации [5, с. 87–92].

Хозяйственный порядок должен рассматриваться как эволюционирующая система, которая в своем развитии проходит несколько стадий. Такие стадии могут соотно-

ситься с модификацией, а не заменой одного типа хозяйственного порядка другим. Исторические, культурные и политические детерминанты эволюции хозяйственного порядка должны учитываться при анализе институциональной динамики в свете формирования качественно новых условий для осуществления хозяйственной деятельности.

Процесс изменения институтов в рамках хозяйственного порядка должен рассматриваться в своей взаимозависимости с уровнями реализации мер экономической политики. Также необходимо учитывать, что процесс эволюции институтов сопряжен не только с действиями организаций как игроков на пространстве, очерченном институциональной средой [8], но также с эндогенными изменениями мотивации и когнитивных способностей акторов [35].

Длительные аномалии в эволюции институтов детерминируют посредством нисходящей преобразующей причинной связи [27] формирование у экономических акторов предпочтений и моделей поведения, позволяющих стабильно осуществлять хозяйственную деятельность у условиях субоптимальных институциональных ограничений. Здесь необходимо отметить существующую в научной литературе дискуссию о роли стабильности институтов на долгосрочные показатели экономического развития [20, pp. 385-472; 23]. Однако, с позиций теории хозяйственного порядка, можно сделать вывод о том, что экономика той или иной страны с учетом индивидуальной и уникальной траектории развития стремится в своей эволюции к одной из форм хозяйственного порядка основанного на различных доминирующих формах координативной, обеспечивая максимальную стабильность институциональной структуры, необходимую для функционирования основных хозяйствующих субъектов.

Реализация мер государственной экономической политики должна согласовываться с условием стабильности в эволюции хозяйственного порядка. Проведение мер государственной экономической политики на конституционном уровне и уровне хозяйственной регуляции может разрушить исторически сложившийся баланс интересов основных доминирующих или влиятельных хозяйственных групп, что ведет к нестабильности и разрушению привычных форм экономической координативной. С другой стороны, существует опасность возникновения «социального склероза» [13] и деволюции экономических институтов. Разрешение данной дилеммы невозможно без построения индуктивных моделей, учитывающих исторические, политические и культурные факторы эволюции экономических институтов в рамках конкретного государства и хозяйственного порядка.

Таким образом, меры государственной экономической политики должны согласовываться с теми возможностями и последствиями для экономического развития, которые дают изменения институтов в рамках эволюции хозяйственного порядка, обусловленной исторически сложившейся индивидуальной траекторией. В свою очередь политикам в ходе своей деятельности сталкивающимся с регулированием экономических процессов не надо уподобляться коузианским «государственным экономистам» [6], которые дают ответы на вопросы не имеющие определенных и однозначных ответов в принципе.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Аглиетта М. Деньги между насилием и доверием М.: ИД ГУ ВШЭ, 2006.
2. Андрианов В.Д. Теория регуляции // Рейтинг персональных страниц и электронных библиотек (<http://www.viperson.ru/lite/wind.php?ID=438293&soch=1>)
3. Буайе Р. Теория регуляции. Критический анализ. М.: Научно издательский центр «Наука для общества», РГГУ, 1997.
4. Вольчик В.В. Современный меркантилизм как устойчивый тип неэффективной рыночной экономики // Экономическая теория: истоки и перспективы. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2006.

5. Вольчик В.В., Бережной И.В. Институт власти-собственности и российский хозяйственный порядок в контексте эволюционной экономической теории // Известия вузов Северо-Кавказский регион. Общественные науки. 2006. №4.
6. Коуз Р. Экономика организации отрасли: программа исследований / Фирма, рынок и право. М., 1993.
7. Лист Ф. Национальная система политической экономии. М.: Издательство «Европа», 2005.
8. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997.
9. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2.
10. Норт Д.С., Уоллис Д.Д., Вейнгаст Б.Р. Концептуальный подход к объяснению истории человечества // Эковест. 2007. Т. 6. №1.
11. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. М.: «Прогресс», 1995.
12. Ойкен В. Основы национальной экономии. М., 1996.
13. Олсон М. Распределение власти и общество в переходный период. Лекарства от коррупции, распада и замедления экономического роста // Экономика и математические методы. 1995. Вып. 4.
14. Полтерович В.М. Элементы теории реформ. М.: «Издательство Экономика», 2007.
15. Сапир Ж. К экономической теории неоднородных систем: Опыт исследования децентрализованной экономики. М., 2001.
16. Тамбовцев В.Л. Теории государственного регулирования экономики. М.: ИНФРА-М, 2008.
17. Фавро О. Экономика организаций // Вопросы экономики. 2000. №5.
18. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия // МЭиМО. 1989. №12.
19. Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М.: Новости, 1992.
20. Acemoglu, D., Johnson, S., and Robinson, J. (2005) Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth, P. Aghion, S.N. Durlauf (eds), Handbook of Economic Growth, Vol. 1, New York, Elsevier.
21. Arthur W.B. Inductive Reasoning and Bounded Rationality (in Complexity in Economic Theory) // American Economic Review, Vol. 84, No. 2, Papers and Proceedings of the Hundred and Sixth Annual Meeting of the American Economic Association. (May, 1994).
22. Commons J. Institutional economics its place in political economy. News Brunswick (NJ) USA: Transaction Publishers, 1990.
23. Glaeser, E.L., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., and Shleifer, A. (2004) Do Institutions Cause Growth? NBER Working Paper, 10568, June.
24. Helms G., R. Atkinson, and G. MacLeod. Securing the City: Urban Renaissance, Policing and Social Regulation // European Urban and Regional Studies, October 1, 2007; 14(4).
25. Hertog, Johan den. General theories of regulation // Encyclopedia of Law and Economics. Cheltenham: Edward Edgar, 1999.
26. Hertog Johan den. The policy of deregulation in The Netherlands // European Economic Review, Volume 40, Issues 3-5, April 1996.
27. Hodgson G.M. The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory. Cambridge Journal of Economics. 2003. V. 27. №1.
28. Jessop B. Regulation Theories in Retrospect & Prospect // Economy and Society. 1990. Vol. 19. No. 2, May.
29. Jessop B. State Theory. Putting the Capitalist State in its Place. Cambridge: Polity Press. 1994.
30. Kumar, K. From Post-Industrial to Post-Modern Society: New Theories of the Contemporary World. Oxford: Blackwell, 1995.
31. Labrousse A., Weisz J-D. Institutional Economics in France and Germany: German

- Ordoliberalism Versus the French Regulation School. Springer, 2001.
32. *MacLeod G.* Globalizing Parisian thought-waves: recent advances in the study of social regulation, politics, discourse and space // *Progress in Human Geography*, (1997) Vol. 21, No. 4.
33. *Pryor, Frederic L.* Market economic systems // *Journal of Comparative Economics*, Vol. 33, 2005.
34. *Rieter H., Schmolz M.* The ideas of German Ordoliberalism 1938-45: pointing the way to a new economic order // *European Journal of the History of Economic Thought*; Autumn93, Vol. 1, Issue 1.
35. *Schmid Allan A.* Conflict and Cooperation: Institutional and Behavioral Economics. Malden, MA: Blackwell Publishing, 2004.
36. *Valler D., A. Wood, and P. North.* Local governance and local business interests: a critical review // *Progress in Human Geography*, September 1, 2000; 24(3).

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В КОНТЕКСТЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЙ ПРОБЛЕМАТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

**М.А. КОРЫТЦЕВ,**

докторант каф. экономической теории,  
Южный федеральный университет  
e-mail: vaish2@rambler.ru

Методологическим императивом развития институционального анализа в экономической науке, должна выступать адекватная структура уровней подобного анализа, преодолевающего, в том числе дихотомию и изъяны методологии неоклассического мейнстрима.

Коды классификатора JEL: B41, B5, B52.

Ключевые слова: *институциональный экономический анализ; модель экономического человека; субъектное моделирование; механизмы экономической деятельности; институциональные паттерны; новый и традиционный институционализм.*

В структуре современного экономического знания экономическая теория выступает в качестве фундаментальной дисциплины по отношению к прочим научным отраслям. Следовало бы указать, что главная задача экономической теории состоит здесь в концептуализации общих представлений относительно содержания экономической деятельности в целом, выяснении конкретных форм и механизмов её осуществления, а также исследования содержания причинных комплексов, детерминирующих её специфику и влияющих на её результаты. Естественным образом, совокупность взаимосвязей указанных элементов, рассматриваемых в качестве подобия системы, также подлежат изучению в рамках экономической теории.

Важным здесь является утверждение о примате теоретического уровня исследования в рамках экономической теории над уровнем фактологическим. Это утверждение должно быть справедливым вне зависимости от методологической позиции исследователя. Даже экономист позитивистского толка, отдающий в вопросе соответствия научной истине безусловный примат эмпирической проверке, должен согласиться, что последней в рамках экономико-теоретического исследования всегда предшествует творческая теоретическая активность. Концептуальным же оформлением такой активности служит теоретическое построение – гипотеза либо их совокупность, степень корреляции которой с реальностью позитивист – эмпирик попытается выявить благодаря эмпирическому тестированию.

Многими исследователями-экономистами признаётся также существование третьего, т. наз. методологического уровня экономического анализа, к которому в совокупности относятся методологические правила и принципы, аксиоматически заданные явные и неявные допущения, набор аналитических методов, методик исследования, в контексте возможностей и ограничений их результативного применения. Наконец, общим контекстуальным пространством, оформляющим своеобразное качественное единство перечисленных моментов, трансформирующих их тем самым в совокупность элементов соответствующего уровня, выступает набор мировоззренческих установок, закладывающий тем самым основу исследовательской парадигмы. Специальный анализ структуры последней не является предметом исследования в данной работе. Од-

нако при этом всё-таки полагаем необходимым подчеркнуть значимость этого уровня научного знания, особенно на фоне существующей тенденции к пренебрежению, а порой и откровенному игнорированию соответствующей проблематики со стороны многих исследователей и даже целых направлений экономической мысли.

Более того, граница между этими тремя структурными уровнями: методологическим, теоретическим и эмпирическим – может оказаться достаточно подвижной в зависимости от выбираемого исследовательского подхода. Так, в рамках определённой теоретической программы исследования некоторый элемент изучаемой системы может выводиться за пределы исследования, оставаясь фиксированным в некотором состоянии, в рамках же иной парадигмальной конструкции исследователи могут специально изучать его [20, С. 39].

Анализ методологической составляющей экономического анализа в его неразрывной связи с собственно теоретической компонентой интересует нас постольку, поскольку другим очевидным тезисом, закладывающим основу правильного отношения к теоретической экономической науке, является констатация сложной природы экономических явлений. [7, С. 57] Проявления означенной сложности многообразны и их перечисление и анализ – тема отдельного исследования. Однако указанная констатация фиксирует наше внимание на необходимости учёта множества причин, своего рода «причинно-функционального комплекса», или «институционального паттерна», [4, С. 186; 16, С. 129] моделирующего соответствующую социально-экономическую структуру и обуславливающего характер экономического поведения. Причём поскольку именно это поведение служит для экономистов предметом исследования, «местом» проявлением или своеобразной «точкой выхода» совокупности указанных факторов, детерминирующих хозяйственную активность, является непосредственно сам экономический субъект. Именно в его мотивационной структуре, специфическом образе сознания, продолжением которого являются, в том числе и слабоосознаваемая компонента его личности (привычки, инстинкты и пр.), в совокупности отношений, участником которых он является и которые также во многом детерминируют его образ действий, в своём концентрированном виде содержится и проявляет себя детерминирующий его активность институциональный паттерн. Понятно при этом, что сам человек как социальное существо, чьё поведение вписано в определённый культурный контекст, имеющий набор автономных специфических личностных характеристик сам по себе не может выступать в качестве аналитической единицы, для исследователя-экономиста. Либо если он выступает всё же в таком качестве, исследователь обязан делать поправку на условность реально используемой им модели «автономности» такого субъекта.

В процессе экономического исследования одним из показателей, свидетельствующим о его научной результативности, является успешная генерализация определённых признаков, явлений, позволяющих осознать и/или количественно охарактеризовать определённые тенденции, закономерности движения социальной, экономической материи. Но достижение этого невозможно без известной аналитической операции абстрагирования, [9, С. 48] предполагающей своеобразное «ментальное препарирование» человеческого материала, упрощённого теоретического представления человеческих индивидуумов.

Однако, очевидно, что такая модель, в которой вычленены актуализированные для экономического субъекта моменты его хозяйственного поведения, может быть адекватно воспринята именно в контексте той специфической социальной эволюции, которую претерпел социум. Индивид же является частичкой этого социума либо той группы людей, чьё экономическое поведение исследуется. И объяснение той модели человека, которая присутствует в основе собственно экономико-теоретического исследования, может быть получено часто именно на основе изучения масштабных институциональных образований в контексте их долгосрочной эволюционной трансформации.

Таким образом, фундаментальность институционального экономического анализа, предполагает, помимо традиционных фактологического и теоретического уровня

анализа, также как минимум два дополнительных аналитических уровня. Во-первых, моделирования структуры экономического субъекта, традиционно характеризующееся в экономической литературе как построение «модели экономического человека» [1] или, как далее мы будем характеризовать эту операцию – «субъектное моделирование». Уровень и степень детализации подобного моделирования может быть различной в зависимости от аналитических и эмпирических возможностей, которыми располагает исследователь, а также от характера или специфики исследовательских задач, которые стоят перед ним. В определённых случаях, при разработке более глубоких и точных моделей экономического поведения, следует полнее учесть какие-то специфические поведенческие характеристики при предварительном «субъектном моделировании». В других случаях, возможно, ограничиться менее детализованным и более абстрактным образом такой модели, особенно, если исследование концентрируется не на моделировании собственно экономического поведения, исходя из структуры предпочтений индивидов (например, при анализе потребительского поведения), а направлено на исследование специфических экономических отношений – отношений собственности, рыночном или агентском взаимодействии и т.д. Модель экономического человека как она представлена в рамках неоклассической парадигмы получила наиболее широкую известность, во многом, кстати, благодаря её обоснованной критике. Однако если подходить к экономической науке в широком смысле, учитывая многообразие её различных течений, следует констатировать существование множественности моделей экономического человека. Истории развития экономической мысли также известны суждения относительно необходимости методологического плюрализма в данном вопросе для достижения значимых аналитических результатов исследования. Характерны они, например, для немецкого ордо-либерализма, в частности В. Ойкена. [10, С. 279 – 280]

Второй же наиболее фундаментальный уровень исследования предполагает формирование модели институционального паттерна, рассматриваемого как комплекс причинно-функциональных связей, прежде всего, социального плана, детерминирующего значимые константы хозяйственного поведения. При этом важным вопросом, при проведении такого анализа, который бы позволил адекватно охарактеризовать соответствующую субъектную модель, является понимание того, в какой степени хозяйствующими индивидами были они внутренне усвоены, т.е. таким образом, встроены в структуру их личностного «Я». Последнее же должно восприниматься в единстве интенции и бессознательного вкупе с усвоенными индивидами доминирующими нормами, ценностями и прочими элементами институционального порядка.

Полагаем, что наиболее фундаментальный уровень анализа иногда может быть оправданно проигнорирован исследователями, особенно в случае решения исследовательских задач достаточно частного порядка либо при наличии эмпирических данных, позволяющих достаточно адекватно характеризовать типичные поведенческие черты группы, чья экономическая активность становится предметом конкретного исследования. В этом случае субъектное моделирование производится, исходя из набора соответствующих эмпирических данных. Полагаем, однако, что теоретически адекватным подобное исследование будет лишь в достаточно ограниченных рамках социального времени и пространства. Относительно серьезное теоретическое исследование, претендующее на выявление закономерностей национального и более масштаба, неизбежно требует обращения к институциональному анализу фундаментального четвёртого уровня, позволяющего не только уточнить характер субъектной модели, что обеспечит последующее адекватное решение задач экономико-теоретических исследований. Проведение такого анализа следует рекомендовать также для ситуации возможного учета характера и структуры проявления наиболее значимых институциональных констант при проведении теоретического исследования вне связи с субъектным моделированием, например, при макроэкономическом анализе, построении динамических макромоделей, эволюционного развития хозяйственных систем и пр.

Очевидно также и то, что экономический анализ является институциональным, пока он сконцентрирован на изучении собственно институтов. Последние с одной стороны имеют собственную динамику и логику развития, определяющую, в том числе особенности мотивационной структуры индивидов. С другой стороны хозяйственное поведение индивидов может влиять, модифицировать или даже воспроизводить отдельные институциональные образования.

Методологическая сложность предлагаемой структуры исследовательской деятельности может провоцировать появление вопроса о необходимости проведения подобного «глубокого» анализа. Для этого ниже приведём по возможности краткое обоснование.

В начале акцентируем внимание на методологической позиции эмпиризма, пытающегося актуализировать вопросы эмпирической проверки как критерия демаркации научного знания. Широко известны два методологических подхода такой критериальной оценки в рамках озвученной методологической позиции – верификация и фальсификация. Согласно первой из них, отстаиваемой в рамках позитивизма, истинность теории обосновывается получением эмпирических данных, подтверждающих теоретические утверждения, либо в предельном случае – имеет место само по себе «эмпирическое» выведение наличия определённой закономерности, исходя именно из эмпирических данных. Классическим методологическим примером здесь служит индуктивный метод. Основной проблемой здесь, является отсутствие всякой гарантии по поводу того, что могут быть обнаружены эмпирические данные, в том числе опровергающие сделанные выводы. [18, С. 75] Причём, скорее всего такие данные существуют и на момент проведения исследования, но не актуализируются исследователем.

Более того, совокупности эмпирических свидетельств, которыми располагает исследователь, очень часто взаимно противоречивы, что не позволяет сделать однозначного вывода. Проиллюстрируем эту проблему на одном примере. Экономическая наука отмечает тенденцию увеличения государственной нагрузки на экономику в послевоенный период в развитых странах. [5, С. 483 – 484; 22] Однако когда встаёт вопрос о понимании причин этого явления ясности гораздо меньше. Существует две наиболее распространённые теоретические гипотезы, пытающиеся объяснить это явление. Во-первых, согласно т. наз. «закону Вагнера» «рост государственного сектора объясняется с позиций роста спроса на общественные блага», [8, С. 119] вследствие прогрессирующей индустриализации и социализации общества. Второй подход – теория несбалансированного роста Баумоля, согласно которой, доля государственного сектора, включающего в себя в основном отрасли с низким ростом производительности труда, именно вследствие низких темпов последнего будет устойчиво расти. Этот рост будет контрастировать по сравнению с экономически более эффективными отраслями, способными сокращать свои издержки. [2, С. 648 – 649]

Многочисленные эмпирические проверки обоих теоретических подходов не позволили выявить однозначного факта существования подобных связей. Так в случае с проверкой «закона Вагнера» не имели успеха не только регрессионные статистические модели, в рамках которых традиционно сложно зафиксировать характер направления имеющей место связи (тестировалась наличие и направленность взаимосвязи между величинами государственных расходов и национального дохода). Потерпело фиаско и тестирование посредством более сложных эконометрических моделей. Дж. Аронсон и Э. Отт, ссылаясь на результат 10 (десяти!) специальных эмпирических исследований по данной тематике, указывают на то, что выводы четырёх из них, указывали на наличие подобной связи, в то время как остальные шесть отрицали её наличие либо указывали на её фрагментарность или обратную направленность. [2, С. 656 – 658] Схожая картина имела место и с попытками эмпирически обосновать справедливость «теории Баумоля». [2, С. 658 – 660]

Отметим также, что когда говорят об использовании индуктивных методов исследования, не приходится говорить о применении полной индукции – сборе эмпиричес-

ких данных по всей совокупности объектов исследуемой группы в виду запретительно высокой затратности сбора подобных массивов информации. [13, С. 37] Поэтому закономерности выводятся на основании весьма ограниченной выборки, репрезентативность которой закономерно может быть поставлена под сомнение, а сделанные заключения носят вероятностный характер.

По причине указанной ненадёжности критерия верификации, известным философом и методологом прошлого столетия К. Поппером был предложен иной критерий научности – фальсификация. Согласно ему, эмпирическая проверка обладает по определению ограниченным эвристическим потенциалом, позволяющим лишь констатировать в определённых случаях факт несоответствия эмпирических данных выдвинутой теории (гипотезе). При наличии подобных расхождений можно говорить о том, что соответствующий теоретический конструкт был фальсифицирован, т.е. было обнаружено его несоответствие наблюдаемым фактам. [13, С. 38] За теми же теоретическими построениями, которые не были фальсифицированы, может быть конвенционально закреплён статус научности, по крайней мере, пока очередная проверка не фальсифицирует и их.

Позитивисты, пытающиеся эмпирически проверить истинность теоретических утверждений посредством критерия верификации, также упускают из виду, т.н. «теоретическую нагруженность» фактов. Последняя подразумевает невозможность самостоятельного существования фактологических данных вне теоретического контекста, вне теоретических представлений, которые, в конечном счёте, влияют на предвзятость методологической позиции учёного в их сборе, анализе, представлении и интерпретации. [18, С. 71 – 72; 17, С. 44] Именно К. Поппером эта идея была ясно зафиксирована, а заслугой М. Фридмана была её популяризация в среде экономистов, особенно неоклассической школы. Однако, К. Поппера наряду с М. Фридманом, в целом разделявшим его методологический подход Поппера, также как и многих исследователей, утверждающих своё согласие с методологической позицией, широко озвученной М. Фридманом, всё-таки следует отнести к разряду эмпириков. Причина этого – в природе предлагаемого критерия фальсификации, согласно которому ложность теории выясняется всё-таки на основе сравнения с эмпирическими данными. [13, С. 38] Т.е. те самые недостатки эмпирического подхода, которые справедливо стали объектом критики Поппера-Фридмана, по-прежнему сохраняют своё значение и в методологическом контексте исследований неоклассической школы. [18, С. 79]

Следует признать, однако, что позиция Фридмана, отрицающего необходимость соответствия теоретических допущений наблюдаемым фактам, частично расходится с методологией Поппера. Это расхождение тем более заметно, когда экономисты, ссылаясь на методологические стандарты, заданные М. Фридманом, начинают фактически стали игнорировать в своих исследованиях попперианский критерий фальсификации. Так Дж. Ходжсон [18, С. 393] ссылается на исследование Кантэрберри и Буркхардта, [21] которые сделали обзор 542 эмпирических статей, опубликованных в 1973 – 1978 гг. в четырёх авторитетных экономических журналах. Оказалось, что «попытки опровергнуть тестируемые гипотезы предпринимались лишь в трёх из этих статей». [18, С. 393]

Однако, идеи, подобные тем, что озвучил М. Фридман, на наш взгляд способствовали устойчивому дрейву многих экономистов в сторону иной методологической крайности – априоризму, представляющему собой разновидность теоретического догматизма. Отражающая её склонность к математической формализации исследований приобрела среди экономистов-неоклассиков повсеместный характер, нереалистичность же используемых при этом допущений, оправдывалась методологическим стандартом, введённым в широкий научный обиход М. Фридманом. [17, С. 29] Некоторые авторы новой «австрийской» школы, например, дистанцируясь от подобных «двойных» методологических стандартов неоклассики – формального эмпиризма, сочетающегося с реальным априоризмом, прямо провозгласили априоризм своим методологическим кредо.

Методология априоризма, делающая акцент на абсолютизации определённых универсальных априорных положений теоретического характера, основана на дедукции как основном методе научного анализа и подразумевает либо крайнюю ограниченность, либо вовсе фактическую невозможность эмпирически проверить истинность соответствующей теории. Так, известно высказывание одного из ведущих представителей новой австрийской школы Людвиг фон Мизеса, согласно которому «никакой опыт никогда не сможет заставить нас опровергать или модифицировать априорные теоремы». [24, Р. 30; 12, С. 60]

Помимо указанных выше недостатков эмпиризма, невольно провоцирующих к принятию другой крайности – априоризма, ещё одним методологическим аргументом здесь служит существование т. наз. тезиса Дюгема-Куайна. Согласно ему, всякое теоретическое суждение (гипотеза), не является неким автономным тезисом, но неизбежно в комплексе увязано с рядом других теоретических положений. Поэтому и осуществляемая эмпирическая проверка, в какой бы форме она не производилась, является проверкой целого комплекса теоретических утверждений. [18, С. 77 – 78] В свою очередь, эта особенность делает оправданной модификацию отдельных элементов теоретической системы, которой, впрочем, легко злоупотребить, «подгоняя» отдельные элементы теоретических положений требуемым образом. Этим, в том числе объясняется относительная устойчивость теоретических комплексов – парадигм, или научно-исследовательских программ, получившая своё отражение в известной концепции методолога И. Лакатоша.

Однако всё-таки подобная методологическая позиция (априоризм) также имеет свои ощутимые изъяны. Естественно, что нет никакой гарантии, что выбранные в качестве истинных, априорные положения именно таковыми и являются. Такой теоретический догматизм, имевший место в сферах философии истории, марксистской политэкономии и психоанализа был подвергнут справедливой критике, например, К. Поппером. [14] В случае же продолжения попыток сопоставления, пусть и ограниченного, теории с фактологическими данными, даже не в целях фальсификации либо верификации, как это предполагает эмпиризм, но более осторожной корректировки теоретических положений, сохраняется другая опасность. Взятая за основу теоретическая парадигма превращается в своеобразный фильтр, способный к фиксации совокупности фактов лишь определённой формы и структуры, одновременно трансформируя получаемую фактологическую информацию в приемлемую для данной теории форму, не имея возможности воспринять информационные сигналы, не вписывающиеся в данную теорию. При таком построении эксперимента он, по существу, сводится к тестированию некоторой априорной теории, когда одновременно нет никакой гарантии, что данная теория сама по себе соответствует истине.

Таким образом, реализм исследования ставится в зависимость от априорного «угадывания» реалистичной теории. В случае исследования простых систем, которые и являлись объектами изучения в классической физике – науке-прототипе для классической политэкономии и неоклассического анализа, «такое угадывание оказалось возможным. Для более сложных систем оно становится очень проблематичным». [7, С. 53]

Применительно к предмету экономического анализа, исследующего социально-экономические объекты, которые, безусловно, нельзя считать простыми, априорные теории совсем не имеют шансов служить основой для понимания экономических явлений, и трудно рассчитывать, что их эмпирическая проверка, в какой бы форме она не проводилась, решит эту проблему. «Оторванный от наблюдения как источника истины, картезианский разум, для того, чтобы подтвердить свой реализм, придаёт большое значение «тестированию». Но тестирование не является гарантией верных идей, так как, потеряв связь с реальностью, экономический разум создал столько загадок, головоломок и чисто умозрительных конструкций, что тестирование доказывает всё и ничего». [23, Р. 41]

В результате экономическая методология ограниченная рамками дихотомии «теория–факты» в любых комбинациях противостоящих в ней начал, приводит к тому,

что исследователь не готов воспринять то, что не вмещается в изначально заданную им теоретическую схему, и, таким образом, «путь к пониманию исследователем чего-то совершенно нового остаётся отрезанным». [7, С. 54]

Можно сказать, что учёные в рамках традиционной парадигмы часто пытаются вести с природой, будь она естественной или социальной, некий экспериментальный диалог, но этот диалог ведётся на языке выбранной учёными теории. «Каков бы ни был ответ природы – «да» или «нет», он будет выражен на том же теоретическом языке, на котором был задан вопрос». [15, С. 48 – 49] При этом «всё остальное считается не информацией... вторичными эффектами, которыми можно пренебречь». [15, С. 49] Однако, именно эти «вторичные эффекты» в действительности могут оказаться ключом к новым открытиям, но это не принимается во внимание.

В отличие от явлений физической природы, изучаемых физикой и другими естественными науками, с необходимостью вынужденных вырабатывать теоретический язык, способный воспринимать исследуемую реальность в качестве фактуальной, положение социальных и гуманитарных принципиально отлично. Исследуя различные проявления социума и личности эти науки, имеют дело с сознанием и смысловыми интерпретациями действующих акторов. Понимание смыслов, положенных в основу их активности становится необходимым элементом, в том числе и экономического анализа. В противном случае, произвольная реинтерпретация этих смыслов, особенно при слабом знакомстве с последними, построение абстрактных моделей поведения, основанного на априорных посылах, никак не коррелирующих с реальной смысловой наполненностью мотивационной структуры, якобы исследуемого поведения, превращается в бессмысленное занятие, отвлечённые от жизни и изучаемого предмета математические или логические упражнения.

В связи с вышесказанным приходится дезавуировать один из центральных методологических тезисов М. Фридмана, относительно незначимости содержания посылок, допущений в теории. Как мы уже отметили, во-первых, экономическая теория не располагает надёжными критериями демаркации научного знания. Это значит, что при проведении экономико-теоретического исследования невозможно пренебречь каким бы то ни было методологическим принципом, позволяющим дополнительно зафиксировать соответствие теоретических конструкций изучаемой реальности. Тем более это относится к принимаемым за исходные при исследовании посылам.

И, во-вторых, в виду значимости анализа мотивационной структуры и последующего субъектного моделирования, признаётся важными, в том числе и эмпирические исследования хозяйствующих индивидов, их смысловой активности. Подобные исследования часто могут выступать в качестве исходных для последующего экономического анализа. В таком случае соответствующие экономико-теоретические построения по определению будут более адекватны исследуемой реальности по сравнению с попытками дедуцировать выводы, исходя лишь из неких универсальных теоретических схем и клише, универсальность которых на поверку наверняка будет поставлена под сомнение.

Ранее уже упоминалось о двух возможных подходах при исследовании мотивационной структуры с целью проведения дальнейшего теоретического анализа. Первый из них предполагает эмпирическое исследование содержания собственно мотивационной структуры и особенностей сознания типичного активно действующего в хозяйственной жизни индивида(ов) – актора (группы акторов). В виду упомянутых выше ограничений, связанных с эмпирическим познанием и теоретической реинтерпретацией фактов отметим, что в данном случае речь идёт о концентрации на познании смысловых дискурсов действующих индивидов, т.е. о понимании их внутреннего мира и движущей ими мотивации. Означенные исследования проводятся посредством совокупности качественных аналитических методов посредством прямого контакта с акторами со специфическим типом сознания, в рамках полевых исследований (field studies) – контакта в форме бесед-интервью, включённого наблюдения (participant observation), исследования действием (action research), и, наконец, исследований кон-

кретных случаев-ситуаций (case studies). Отмечается также, что «проводимые интервью должны быть активными, т.е. принимать форму обсуждений методом мозгового штурма (brainstorming)». [7, С. 65]

Второй подход исследования, сосредоточенный на изучении глубинных институциональных характеристик хозяйства, его причинно-функционального паттерна, может дополнять первый, связанный с выработкой адекватной операциональной модели человека – экономического субъекта. Либо он может использоваться самостоятельно, и быть направленным на углубление понимания причин и механизмов экономической активности. Он исходит из необходимости изучения характера институциональной структуры, её истории и природы, а также степени их воздействия на личностную структуру акторов, с целью проведения последующего теоретико-экономического анализа. Согласно институциональной парадигме принимается существование совокупности институтов, рассматриваемых как комплексы правил, в различной степени осознаваемых действующими индивидами, но которые при этом способны оказывать существенное влияние на характер и особенности их экономического поведения. Динамика этих институциональных образований, их эволюция, во многом объясняет историческое развитие и сложившиеся типы национально-культурной идентичности, особенности и стереотипы поведения, в том числе и в хозяйственной сфере. Обращение к этому, наиболее фундаментальному уровню институционального экономического анализа возможно как с целью конкретизации значимых характеристик акторов, в целях последующего субъектного моделирования и теоретического анализа, так и с целью проведения специфических институционально-эволюционных исследований, преследующих анализ иной проблематики.

Констатация содержательной сложности предмета экономической науки, обозначенная в начале статьи, таким образом, была представлена в виде уровневой структуры институционального экономического анализа. Ряд исследователей, работающих в рамках институциональной парадигмы, различных её вариаций, предлагают свои модели структурирования предметного поля институциональной экономической науки. [28, Р. 597; 7, С. 63; 29] С целью более глубокого прояснения содержания предложенной нами методологической структуры институционального экономического анализа, конкретизируем её в контексте различных аспектов экономической деятельности, а именно: 1) исследования результатов экономической деятельности, 2) её механизмов и 3) соответственно, эволюции.

Анализ результатов экономической деятельности очевидно должен основываться на эмпирических данных, неизбежно представленных в определённом теоретическом контексте, т.е. методологически будет изучаться в рамках первых двух более поверхностных уровней анализа. Исследование механизма экономической деятельности – экономического поведения реализуется на теоретическом уровне с одновременной фиксацией поведенческих посылок, при проведении субъектного моделирования. И наконец, анализ эволюции механизмов экономического поведения реализуется на четвёртом уровне – собственно исследования институциональной эволюции (см. рис. 1).

Относительно исследования эволюции механизмов экономического поведения дополним, что рост продуктивности институционального экономического анализа, на наш взгляд будет возрастать, если контекст такого анализа будет охватывать как специфику эволюции институтов, находящихся в центре исследований, так и динамику ведущих тенденций, определяющих социальную и/или экономическую динамику макросистемы.

В заключении дополнительно остановимся на вопросе разграничения «старого» и «нового» институционализма. Отмечаемые исследователями методологические различия этих направлений, справедливо фиксируют отсутствие единой институциональной методологии экономического анализа. Тем не менее, построение единой методологической основы институционального экономического анализа является важнейшей задачей применительно к данному течению экономической науки. Важно,

чтобы подобная интеграция не носила характера искусственной эклектики, но была методологически соразмерна специфике формулируемых исследователями целей и задач.

| <i>Аспекты экономической деятельности</i> | <i>Уровни экономического анализа<br/>(порядковый номер)</i> |
|-------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
| <u>Результаты деятельности</u>            | <u>Фактологический уровень(1)</u>                           |
|                                           | <u>Теоретический уровень(2)</u>                             |
| <u>Механизмы деятельности</u>             | <u>Субъектное моделирование(3)</u>                          |
| <u>Эволюция механизмов деятельности</u>   | <u>Институциональные паттерны(4)</u>                        |

**Рис. 1.** Схема соотнесения исследования аспектов экономической деятельности и уровней институционального экономического анализа

Начнём с констатации существования такого принципа как «методологический индивидуализм». Согласно этому принципу «только индивиды принимают решения. Государство, общество, фирма... не могут рассматриваться как коллективные образования, поведение которых подобно индивидуальному, хотя и объясняются на основе индивидуального поведения». [20, С. 35] Распространённость этого методологического принципа в экономической науке имеет свою историю и приверженность ему декларируется как большинством исследователей мейнстрима, так и неортодоксальными течениями, например неоавстрийской школой, одновременно отрицающей претензии неоклассики на соответствие их исследований данному постулату. Для нас более существенно, что исследователи в рамках школы «нового» институционализма разделяют приверженность этому принципу. Согласно предложенной нами выше схеме уровней институционального экономического анализа, следование принципу методологического индивидуализма равноценно готовности исследователя инициировать собственное исследование, начиная с третьего уровня – субъектного моделирования. За исходную модель может браться классическая модель Homo oeconomicus, которая при этом часто трансформируется, её посылки несколько смягчаются. Дальнейший анализ производится в форме логического или математического моделирования, и его результаты распространяются, как было указано, на групповое поведение.

Как уже упоминалось выше, в ряде случаев вполне естественно для исследователя ограничиться именно тремя уровнями институционального анализа, согласно приведённой нами методологии – правда, при условии обоснованной уверенности в соответствии параметров реального поведения и мотивов представителей исследуемой группы соответствующим параметром сформулированной модели «экономического человека». Однако нельзя сказать, что неоинституционалисты отличаются разнообразием в сфере субъектного моделирования, что, впрочем, сближает их с неоклассическим мейнстримом. Но более важным является иное – исходя именно из посылки традиционно принятой большинством экономистов о рациональности и эгоистичности экономических агентов, а также учёта их склонности к оппортунистическому поведению, на что справедливо указывают неоинституционалисты, выводится иная закономерность.

Как показал известный экономист институционального направления Мансур Олсон, «на самом деле не факт, что идея о действии групп во имя своих собственных интересов логически следует из предпосылки о рациональном и эгоистичном поведении... до тех пор, пока не существует какого-либо принуждения или группа недостаточно мала, рациональные, своекорыстные индивиды не будут прилагать никаких усилий к достижению общегрупповых целей». [11, С. 2] Этот вывод подкрепляется также утверждением о склонности рациональных индивидов к оппортунизму не только в случае реализации определенных макрозадач несводимых к потребностям и экономическим задачам, реализуемым обычно индивидами. Но это получается также справедливо и по отношению именно к этим потребностям и задачам, целям экономической деятельности, которые реализуются как раз на микроуровне, поскольку очень часто существуют стимулы нарушить установленные в обществе правила экономического взаимодействия, для получения дополнительной выгоды. [19, С. 440; 6] Этот тезис ставит под сомнение известное верование, пронизывающее творчество большинства экономистов классической и неоклассической традиции в «невидимую руку» рынка, согласно которому предполагается, что спонтанная рыночная активность как правило, сама по себе приводит к достижению оптимального экономического результата, представляемого как правило, в равновесном состоянии рынка.

Таким образом, именно наличие проблемы экономического оппортунизма, которая как раз и была актуализирована в своих исследованиях авторами новой институциональной школы, указывает на принципиальную невозможность существования институциональной структуры экономики, а, следовательно, по большому счёту и хозяйственной сферы как таковой как производного их сознательных рациональных стремлений. Поэтому решение этой проблемы может осуществляться как в контексте изучения иных моделей экономического поведения с иным набором допущений, так и в связи с отдельным изучением характера и динамики институтов, обеспечивающих выживание социума и по определению не сводящихся к содержанию корыстной мотивации индивидов, склонных к оппортунистическому поведению.

Приведённая логика означает необходимость своеобразного методологического примата «старой» институциональной школы над «новой». Одновременно, институциональный анализ, методология которого характерна для нового институционализма с учётом некоторой методологической корректировки, в том числе ограничение принципа методологического индивидуализма, может воспроизводиться в контексте общей институциональной парадигмы, оформляемой в рамках «старого», традиционного институционализма. Иными словами, традиционный и новый институционализм соотносятся с предложенной здесь методологической схемой институционального экономического анализа следующим образом (см. рис. 2).

|    |                            |                           |                                  |
|----|----------------------------|---------------------------|----------------------------------|
| 1. | Фактологический уровень    | Новый<br>институционализм | Традиционный<br>институционализм |
| 2. | Теоретический уровень      |                           |                                  |
| 3. | Субъектное моделирование   |                           |                                  |
| 4. | Институциональные паттерны |                           |                                  |

**Рис. 2.** Схема соответствия уровней институционального экономического анализа традиционному и новому институционализму

Естественно, к традиционной институциональной школе принято относить различных авторов, предлагавших порой трудно сопоставимые методологические подходы – Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчелл, К. Айерс, Г. Мюрдаль, Дж. Гэлбрэйт, Дж. Ходжсон и др. Не правомерно ставить вопрос об интеграции всех их исследовательских подходов в единую универсальную методологию, по крайней мере, на данный

момент времени. Скорее речь должна идти о творческом развитии предложенных ими подходов и принципов в фарватере их постепенной интеграции – естественно, что в вопросе решения этой проблемы возможны различные альтернативы.

Получается, что институциональные исследования четвёртого уровня, акцентирующие внимание на анализе институциональной эволюции, в том числе эволюции механизмов экономического поведения, реализуются в контексте аналитических подходов, разрабатываемых на базе традиционной институциональной школы. [7, С. 65; 26]

Дополнительно отметим, что всё-таки ряд исследователей (Д. Норт, О. Уильямсон, Р. Нельсон, И. Уинтер и др.) в рамках новой институциональной экономики не склонны игнорировать проблематику собственно институциональной динамики и эволюции институтов. Так, тот же О. Уильямсон, чётко фиксирует соответствующий теоретико-методологический уровень анализа, характеризуя его как «институциональная среда» [27; 25; 20, С. 46]

Следует, однако, акцентировать внимание на особенностях предложенной нами схемы.

Во-первых, в ней не представлен уровень «субъектного» моделирования. Это значит, что в рамках такой исследовательской схемы учёный явно не рефлексировал по поводу отличия реально хозяйствующих индивидов и их субъектными моделями, присутствующими в соответствующих теоретических построениях. Трудно зафиксировать все сложности методологического и теоретического порядка, которые могут возникнуть в связи с этим. Как минимум возникают трудности с определением статуса теоретического исследования и необходимости его сравнения с наблюдаемым поведением.

Во-вторых, опираясь на принцип методологического индивидуализма, новые институционалисты обычно склонны рассматривать институциональную динамику либо состояние институциональной среды как производную собственно активности индивидов. В то же время традиционные институционалисты акцентируют внимание на самостоятельность, автономность институциональных факторов, существенную степень их влияния на хозяйственное поведение индивидов. Соответственно, сами институты рассматриваются как продукт исторического развития. [7, С. 61; 3, С. 92]

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. – СПб.: Экономическая школа, 1998.
2. Аронсон Дж. Р., Отт Э. Ф. Рост государственного сектора // Панорама экономической мысли конца XX столетия / Под ред. Д. Гринуэя, М. Блини, И. Стюарта: В 2-х т. – СПб.: Экономическая школа, 2002. – Т. 1.
3. Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания. – М.: Медиум, 1995.
4. Блауг М. Методология экономической науки, или как экономисты объясняют. – М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2004.
5. Гайдар Е.Т. Долгое время. Россия в мире: очерки экономической истории. – М.: Дело, 2005.
6. Докинз Г. Эгоистичный ген. – М., 1993.
7. Ефимов В. Предмет и метод интерпретативной институциональной экономики // Вопросы экономики. – 2007. № 8.
8. Занадворов В., Колосницина М. Экономическая теория государственных финансов. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2006.
9. Мамедов О.Ю. Производственное отношение: политико-экономическая модель. – Ростов – н/Д., 1997.
10. Ойкен В. Основы национальной экономики. – М.: Экономика, 1996.
11. Олсон М. Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп.

- М.: Фонд экономической инициативы, 1995.
12. *Отмахов П.* Эмпиризм в экономической науке: теория и практика // Вопросы экономики. 1997. № 10.
  13. *Поппер К.* Логика научного исследования. – М.: Республика, 2004.
  14. *Поппер К.* Открытое общество и его враги. – Т. 1, 2. – М.: Культурная инициатива, 1992.
  15. *Пригожин И. Стенгерс И.* Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой. – М.: УРСС, 2005.
  16. *Сэмюэлс У. Дж.* Институциональная экономическая теория // Панорама экономической мысли конца XX столетия / Под ред. Д. Гринуэя, М. Блини, И. Стюарта: В 2-х т. – СПб.: Экономическая школа, 2002. – Т.1.
  17. *Фридман М.* Методология позитивной экономической науки // THESIS. Т. 2. Вып. 4. 1994.
  18. *Ходжсон Дж.* Экономическая теория и институты: манифест современной институциональной экономической теории. – М.: Дело, 2003.
  19. *Черемных Ю.Н.* Микроэкономика. Продвинутый уровень. – М.: ИНФРА-М, 2008.
  20. *Шаститко А.Е.* Новая институциональная экономическая теория. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002.
  21. *Canterbery E.R. and Burkhardt R. J.* "What Do We Mean By Asking Whether Economics Is a Science?" // Why Economics Is Not Yet a Science / Ed. Eichner A. S. – L.: Macmillan, 1983. – P. 15–40.
  22. *Friedman M.* Can we halt Leviathan? Newsweek 6 November: 98. 1972.
  23. *Mini P.* Cartesianism in Economics // The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics. In 2 vol. / Hodgson G. M., Samuels W. J., Tool M. R. (eds.) Aldershot (UK): Edward Elgar, 1994.
  24. *Mises L.* Epistemological Problems of Economics. – N. Y. L., 1981.
  25. *Nee V., Ingram P.* Sources of the New Institutionalism // The New Institutionalism in Sociology. Ed. By M. C. Brinton, V. Nee, Russel Sage Foundation. N.-Y., 1998. P. 1–16.
  26. *Stanfield J.R.* The Scope, Method and Significance of Original Institutional Economics // Journal of Economic Issues. 1999. Vol. XXXIII, No 2, P. 231–255.
  27. *Williamson O.E.* Hierarchies, Markets and Power in the Economy: An Economic Perspective // Industrial and Corporate Change. 1995. V. 4. № 1. P. 21–49.
  28. *Williamson O.E.* The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead // Journal of Economic Literature, Vol. 38, No. 3. (Sep., 2000).
  29. *Yefimov V.* Approche institutionnelle de l'analyse de la transition // Revue d'études comparatives Est-Quest. No 2. Paris: C.N.R.S., 1997. P. 99–119.

## ВЫБОР МЕТОДОВ И МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

**С.В. КРЮКОВ,**

*д.э.н., зав.кафедрой экономической кибернетики  
Южного федерального университета,  
e-mail: svk1@list.ru*

Рассмотрены недостатки традиционного подхода к оценке инвестиционных проектов, особенно имеющих стратегический характер. Приведена классификация методов и моделей оценки стратегических инвестиционных проектов при разных уровнях неопределенности. Рассмотрены особенности применения для оценки стратегических инвестиционных проектов моделей, основанных на Байесовых сетях, реальных опционах, методе анализа иерархий.

Коды классификатора JEL: C02, C11.

Ключевые слова: *инвестиционные проекты, неопределенность, Байесовы сети, реальные опционы, анализ иерархий.*

Существует много определений инвестиций, большинство из которых не имеют принципиальных отличий, поэтому воспользуемся определением, которое используется в российской практике: «Инвестиции – это средства (денежные средства, ценные бумаги, иное имущество), вкладываемые в объекты предпринимательской и иной деятельности с целью получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [3]. Выделяют три вида инвестиций в зависимости от направлений их вложения: финансовые, реальные (капитальные) и нематериальные.

Финансовые инвестиции представляют собой вложения капитала в различные виды финансовых активов. Это могут быть акции, облигации и другие ценные бумаги, предоставляющие возможность участвовать в делах других предприятий или извлекать доход от игры на фондовой бирже. К финансовым инвестициям также относят банковские вложения на срочный депозит, различные формы кредитования, приобретение свободно конвертируемой валюты и т.п.

Реальные (капитальные инвестиции) предполагают создание материальных объектов. К ним относятся вложения в недвижимость (здания, сооружения, участки земли, транспортная инфраструктура); в производственное оборудование (станки, машины, производственные линии, технологические комплексы и т.д.); в оборотные средства (сырье, материалы, комплектующие изделия) и т.д.

Нематериальные инвестиции – это вложения в такие нематериальные ресурсы, которые необходимы для воспроизводства и расширения капитала инвестора и не отражаются в балансе его имущественных средств. Они включают: вложения в человеческие ресурсы; в совершенствование организации труда; приобретение патентов, лицензий, ноу-хау; вложения в социальные программы и мероприятия.

Объектом исследования в данной статье являются реальные (капитальные) инвестиции, имеющие стратегический характер. Существует немало определений реальных инвестиций, но в целом все они содержат несколько общих черт:

- доходы от реальных инвестиций ожидаются за пределами текущего года;
- реальные инвестиции обычно подразумевают значительные финансовые затраты;
- в прогнозировании результатов реальных инвестиций обязательно присутствуют элементы неопределенности и риска;

- реальные инвестиции часто связаны с повышением способности предприятия достигать своих стратегических целей;
- реальные инвестиции влияют на все аспекты жизнедеятельности предприятия.

Инвестиционный проект представляет собой обоснование экономической целесообразности реальных инвестиций, а также описание практических действий по их осуществлению.

Решения, принимаемые по поводу реальных инвестиций, имеют два уровня значимости: (1) для будущего положения компании, которая осуществляет капиталовложения; (2) для экономики страны в целом, или отдельных ее регионов.

На первом уровне решения о долгосрочных инвестициях чаще всего связаны с приобретением или модернизацией целого предприятия или оборудования, используемого в процессе производства. Таким образом, себестоимость, качество, ассортимент, новизна и привлекательность продукции зависят от новых капиталовложений. Следовательно, будущая конкурентоспособность компании зависит от сегодняшних решений по поводу реальных инвестиций.

С другой стороны, инвестиционные решения, принятые руководством отдельных крупных компаний, способны повлиять на развитие экономики всей страны или, по крайней мере, отдельных регионов. При этом важно, какие методы анализа реальных инвестиций используются на практике. Например, внедрение в 60-х годах XX в. в странах с развитой экономикой методов оценки реальных инвестиций, основанных на дисконтировании денежных потоков, значительно повлияло на темпы роста, как отдельных компаний, так и всей экономики в целом [1, 9].

Стратегическое инвестиционное решение может повлиять на то, что предприятие делает (набор выпускаемых продуктов и оказываемых услуг); на то, где оно осуществляет производство (структурные и географические характеристики его операций); и на то, как оно осуществляет производство (технологические процессы и операции).

Отнесение инвестиции к разряду стратегических зависит от величины следующих параметров: размер первоначальных инвестиций; срок жизни инвестиционного проекта; повод для инвестиций: существующая потребность или новая возможность; влияние на достижение стратегических целей предприятия; влияние на последующие действия предприятия; возможность отменить принятое решение и вернуться к первоначальному состоянию.

Традиционный подход к принятию инвестиционных решений уже давно подвергается серьезной критике, в основном, по следующим причинам. В основе традиционного подхода лежит предположение, что руководство компании может достаточно точно предсказать будущее развитие ситуации, чтобы выбрать единственно верный стратегический путь. Однако в современной быстро меняющейся среде уровень неопределенности может быть настолько велик, что без применения специальных методов невозможно принять оптимальное инвестиционное решение.

Другой недостаток традиционного подхода заключается в отрицании активной роли руководства компании после принятия инвестиционного решения. На практике уже после начала реализации инвестиционного проекта у руководства есть возможность изменить первоначальный план, например, изменить масштаб проекта, поменять структуру входов и выходов, временно приостановить реализацию проекта, наконец, отказаться от дальнейшей реализации проекта в обмен на его остаточную стоимость.

Еще один недостаток традиционного подхода связан с тем, что часто рассматриваются только прямые выгоды от принятия инвестиционного решения, как правило, имеющие финансовый характер, а косвенное влияние на другие сферы деятельности компании не учитывается.

Следующий недостаток связан с ориентацией традиционных методов на краткосрочную перспективу. Большинство стратегических инвестиционных проектов требуют многих лет для своей реализации. Методы, основанные на учете дисконтирован-

ных денежных потоков, способствуют принятию проектов с более коротким сроком реализации. Это объясняется тем что, чем больше срок жизни проекта, тем меньше ценность последующих денежных потоков, и тем больше неопределенность, связанная с их получением.

### **Учет неопределенности при принятии стратегических инвестиционных решений**

Любой проект по определению направлен в будущее, а проект, имеющий стратегический характер направлен в отдаленное будущее. Проблема заключается в том, что принять решение о начале реализации проекта нужно сегодня. Будущее нельзя предсказать со стопроцентной точностью, а это значит, что решение приходится принимать в условиях неопределенности. Если есть возможность того, что инвестиционный проект не достигнет поставленных целей, то говорят о риске, связанном с реализацией данного проекта. Адекватный учет неопределенности позволяет снизить риск и принять оптимальное инвестиционное решение.

Традиционные методы принятия инвестиционных решений ориентированы на ситуации с высокой определенностью. Однако в современной экономике такие ситуации встречаются все реже и реже. Методы учета неопределенности и риска применяются в последнее время все шире, однако, актуальной остается задача разработки более эффективных методов, особенно для учета повышенного уровня неопределенности.

Воспользуемся классификацией уровней неопределенности, разработанной американскими исследователями Койном и Субраманиамом [6]. Они предложили следующую градацию уровней неопределенности: высокая определенность – возможность формирования одного сценария будущего; описание будущего в виде нескольких дискретных сценариев; диапазон будущего – целый спектр возможных сценариев; высокая неопределенность.

*Высокая определенность.* Есть инвестиционные проекты, которые позволяют определить их будущие денежные потоки с высокой степенью достоверности. Руководство компании может разработать один прогноз будущего, и этого будет достаточно для принятия достаточно обоснованного инвестиционного решения. Для оценки эффективности инвестиционного проекта на этом уровне можно использовать известные методы, основанные на учете дисконтированных денежных потоков, а именно методы расчета чистого дисконтированного дохода (ЧДД), внутренней нормы доходности (ВНД), дисконтированного срока окупаемости (ДСО). Для учета влияния изменения различных входных переменных на конечные результаты проекта целесообразно проводить анализ чувствительности.

*Несколько сценариев будущего.* На этом уровне будущее уже не так однозначно и может быть представлено конечным набором сценариев развития событий. Заранее точно нельзя сказать, какой сценарий будет реализован, но можно сделать предположения о вероятности реализации каждого из сценариев. Очень важно получить информацию для оценки вероятности реализации каждого из сценариев. После этого можно применить классические методы принятия решений на основе ожидаемой доходности и уровня риска реализации каждого из сценариев.

Чаще всего разрабатывают три сценария будущего развития ситуации: оптимистический, наиболее вероятный и пессимистический. Анализ сценариев позволяет учитывать больше факторов, чем анализ чувствительности, но он ограничен тем, что рассматривает весьма небольшое количество возможных комбинаций ключевых переменных.

Метод дерева решений также может использоваться для учета неопределенности на этом уровне. Он позволяет структурировать проблему принятия инвестиционного решения путем построения карты всех возможных альтернатив управленческих

действий во всех возможных состояниях природы в виде иерархии. Это может быть полезно для анализа сложных последовательных инвестиций, когда неопределенность разрешается в определенные дискретные моменты времени.

*Диапазон будущего.* На этом уровне можно выделить некий диапазон будущего развития событий. Диапазон будущего зависит от разброса значений известных ключевых переменных. Выход на новый географический рынок, внедрение новой технологии или поглощение других компаний – это примеры ситуаций с неопределенностью третьего уровня.

Необходимо определить возможные сценарии развития будущего и выделить те переменные, изменение которых может привести к реализации того или иного сценария. Для решения подобных задач применяют метод Монте-Карло. Этот метод позволяет построить математическую модель для оценки эффективности инвестиционного проекта с неопределенными значениями ключевых параметров. Зная вероятностные распределения параметров проекта, а также связь между параметрами, можно получить вероятностное распределение ожидаемой доходности проекта [2].

Другой метод, который позволяет строить и оценивать сценарии третьего уровня неопределенности, это Байесовы сети (БС) и диаграммы влияния. БС – это направленный ациклический граф, где каждая вершина является случайной переменной. Каждая вершина характеризуется набором возможных состояний и таблицей соответствующих условных вероятностей. В последние годы интерес к Байесовым сетям значительно вырос, в том числе в области экономики и финансов, где проблемы, связанные с неопределенностью, становятся все более острыми [7, 8, 10].

Диаграммы влияния (ДВ) представляют собой разновидность Байесовых сетей. Цель построения диаграммы влияния это выбор такой альтернативы, которая принесет наибольший ожидаемый выигрыш. Подобно БС диаграммы влияния очень полезны для отражения структуры проблемной области. В общем случае диаграмма влияния состоит из вершин различной формы, представляющих разные типы переменных (детерминированные, случайные, решения, цели), и стрелок, которые показывают направление влияния или направление передачи информации от одной вершины к другой.

Метод диаграмм влияния позволяет: графически создавать и представлять качественную структуру модели с использованием интуитивных диаграмм влияния; визуально представить сложную модель в виде иерархии простых и понятных модулей; быстро выразить и проанализировать неопределенность, путем использования вероятностных распределений и эффективного вероятностного моделирования; легко создавать многомерные модели с использованием интеллектуальных таблиц; быстро изучать модель с точки зрения качественного понимания того, что и почему происходит.

Еще один новый подход к учету неопределенности при принятии стратегических инвестиционных решений – это анализ реальных опционов. В условиях высокой неопределенности возрастает ценность и значимость активных действий руководства компании уже после принятия инвестиционного решения. Оценить стоимость будущих инвестиционных возможностей, возникающих вследствие подобных активных действий, и позволяет анализ реальных опционов.

Практически любой инвестиционный проект содержит в себе будущие инвестиционные возможности, стоимость которых должна учитываться при оценке и выборе инвестиционных проектов. Таким образом, традиционный подход, основанный на расчете чистого дисконтированного дохода (ЧДД), приводит к недооценке реальных выгод большинства инвестиционных проектов. И чем крупнее инвестиционный проект, чем больше, связанная с ним неопределенность, тем больше традиционный ЧДД недооценивает данный проект.

В реальном мире неопределенности и конкурентных взаимодействий реализация денежных потоков отличается от того, как это обычно представляется в рамках

традиционного подхода. Оценка стратегических инвестиционных проектов с учетом стоимости реальных опционов должна производиться на основе метода расчета стратегического чистого дисконтированного дохода [5, 12].

Стратегический ЧДД = традиционный ЧДД + стоимость реальных опционов.

При оценке реальных опционов важно учитывать следующие стратегические аспекты принятия решений. Во-первых, реальный опцион может являться эксклюзивной собственностью его держателя, и в этом случае выгодно не реализовывать его как можно дольше, ожидая разрешения неопределенности. Например, лицензия на выпуск нового продукта – это опцион-собственность. С другой стороны многие реальные опционы не являются собственностью их владельцев, и задержка в их реализации может привести к потерям в результате опережающих действий конкурентов.

Во-вторых, многие реальные опционы могут принести не только финансовый выигрыш, но и новые инвестиционные возможности, т.е. новые реальные опционы. Такие опционы называют компаунд-опционами. Они имеют большое стратегическое значение, поскольку содержат в себе будущие инвестиционные возможности.

В-третьих, нужно отличать инвестиционные проекты, которые требуют немедленного решения «принять-отвергнуть», и проекты с возможностью отсрочки. Если есть возможность отложить реализацию проекта, то возникает задача выбора оптимального времени начала его реализации.

Разновидности реальных опционов с учетом стратегических аспектов и соответствующие формулы для расчета стратегического ЧДД представлены в таблице 1.

Таблица 1.

#### Стратегический ЧДД и реальные опционы

| Виды реальных опционов                | Стратегический ЧДД                                                                               |
|---------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Собственный-простой-немедленный       | ЧДД                                                                                              |
| Собственный-простой-отсрочка          | ЧДД + (стоимость опциона отсрочки)                                                               |
| Собственный-компаунд-немедленный      | ЧДД + (стоимость опциона роста)                                                                  |
| Собственный-компаунд-отсрочка         | ЧДД + (стоимость опциона роста) + (стоимость опциона отсрочки)                                   |
| Распространенный-простой-немедленный  | ЧДД – (стоимость конкурентных потерь)                                                            |
| Распространенный-простой-отсрочка     | ЧДД + (стоимость отсрочки) – (стоимость конкурентных потерь)                                     |
| Распространенный-компаунд-немедленный | ЧДД + (стоимость опциона роста) – (стоимость конкурентных потерь)                                |
| Распространенный-компаунд-отсрочка    | ЧДД + (стоимость опциона роста) + (стоимость опциона отсрочки) – (стоимость конкурентных потерь) |

\* составлено автором

Для оценки стоимости реальных опционов чаще всего применяют адаптированные методы и модели оценки стоимости финансовых опционов: модели непрерывного времени на основе формулы Блэка-Шоулза; схемы конечных разностей; биномиальные модели и другие модели решеток [2].

Высокая неопределенность. На четвертом уровне нельзя даже определить диапазон будущего, поскольку нельзя выделить все значимые переменные, которые могут повлиять на будущее развитие событий. Ситуации четвертого уровня неопределенности встречаются довольно редко и имеют тенденцию со временем переходить в ситуации с меньшим уровнем неопределенности. Тем не менее, они существуют и с ними тоже нужно уметь работать. Например, компании, рассматривавшие возможность крупных инвестиций в России в начале 90-х годов XX века сталкивались с неопределенностью четвертого уровня.

Ситуационный анализ на четвертом уровне носит, главным образом, качественный характер. Хотя нельзя выделить конкретные сценарии будущего развития собы-

тий, но нужно постараться выделить стратегические перспективы, определить набор ключевых переменных. Можно также выделить индикаторы, по которым можно будет отслеживать изменение переменных, и изменять стратегию по мере поступления новой информации. Эту задачу можно решить, используя методы многокритериального отбора, позволяющие учитывать как количественные, так и качественные факторы.

В официальных «Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов» существенным является признание того факта, что выбор инвестиционного проекта не может быть осуществлен на основе одного, сколь угодно сложного, формального критерия [3]. Решение должно приниматься с учетом множества различных, зачастую противоречивых характеристик проекта и его участников, носящих количественный и качественный характер. Часть этих характеристик относится к экономическим, экологическим и социальным последствиям реализации проекта в народном хозяйстве, регионе, отрасли. Другая часть описывает разнообразные риски, связанные с процессом реализации проекта.

Как правило, задача многокритериального отбора возникает в двух случаях: выбор одного лучшего проекта среди альтернативных вариантов; отбор нескольких независимых проектов в случае ограниченности финансовых ресурсов. В специальной литературе упоминаются несколько методов позволяющих проводить многокритериальный отбор инвестиционных проектов: метод выбора по Парето, метод выбора по Борда, линейное программирование [4]. Метод выбора по Парето чаще всего дает избыточное количество решений. Ранжирование по Борда и метод линейного программирования применяют для формирования инвестиционного портфеля в условиях ограниченности финансовых ресурсов, однако, эти методы не позволяют учитывать качественные факторы.

По нашему мнению среди современных методов многокритериального принятия решений наиболее подходящим для целей отбора стратегических инвестиционных проектов является метод анализа иерархий (МАИ), предложенный Томасом Саати в конце 70-х годов XX века [11]. МАИ позволяет: использовать объективные данные, а также опыт и интуицию экспертов для принятия сложных решений, к которым, безусловно, относятся стратегические инвестиционные решения; учитывать одновременно количественные и качественные факторы; выводить соответствующие приоритеты оцениваемых альтернатив или критериев, относящиеся к шкале отношений, используя метод определения собственного вектора матрицы попарных сравнений мнений экспертов.

В таблице 2 суммировано наше представление о методах и моделях оценки стратегических инвестиционных проектов, которые целесообразно использовать при разных уровнях неопределенности.

Таблица 2.

#### Методы и модели оценки стратегических инвестиционных проектов

| <i>Уровень неопределенности</i> | <i>Методы и модели оценки эффективности инвестиционных проектов</i>                    |
|---------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| Высокая определенность          | Методы, основанные на учете дисконтированных денежных потоков, анализ чувствительности |
| Дискретные сценарии             | Критерий максимина и критерий Гурвица, планирование сценариев, деревья решений         |
| Диапазон будущего               | Метод Монте-Карло, Байесовы сети и диаграммы влияния, модели оценки реальных опционов  |
| Высокая неопределенность        | Метод анализа иерархий, модели оценки реальных опционов, модели теории игр             |

\* составлено автором

Применение соответствующих методов и моделей при оценке эффективности инвестиционных проектов, особенно имеющих стратегический характер, позволит

снизить ущерб от негативных последствий принятия следующих ошибочных решений: одобрение и начало реализации неэффективного проекта и отказ от принятия потенциально эффективного инвестиционного проекта.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Арсланова З., Лившиц В. Оценка эффективности инвестиционных проектов в разных системах хозяйствования // Инвестиции в России. 1995. № 1, 2, 4, 5.
2. Крюков С.В. Методы и модели оценки и выбора инвестиционных проектов. Монография. Ростов н/Д.: Изд-во РГЭУ, 2001.
3. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: (Вторая редакция). – М.: ОАО «НПО» Изд-во «Экономика», 2000.
4. Управление инвестициями: В 2-х т. / В.В.Шеремет, В.М.Павлюченко, В.Д.Шапиро и др. – М.: Высшая школа, 1998.
5. Amram M., Kulatilaka N. Real Options. – Harvard Business Press, Boston Mass., 1999.
6. Coyne K.P., Subramaniam S. Bringing discipline to strategy // The McKinsey Quarterly. 1996. № 4.
7. Cowell R., Dawid P.A., Lauritzen S., Spiegelhalter D. Probabilistic Networks and Expert Systems. – Springer, New York, 1999.
8. Jensen F. An Introduction to Bayesian Networks. – UCL Press, London, 1996.
9. Northcott D. Capital Investment Decision-Making – The Dryden Press, 1992.
10. Pearl J. Probabilistic Reasoning in Intelligent Systems: Networks of Plausible Inference. Morgan Kaufmann Publishers, San Mateo, CA, 1988.
11. Saaty T.L. Multicriteria Decision Making - The Analytical Hierarchy Process - Pittsburg, RWS Publications, 1992.
12. Trigeorgis L. Real Options: Managerial Flexibility and Strategy in Resource Allocation Cambridge, MA, MIT, 1996.

## ИНФОРМАЦИОННЫЙ АСПЕКТ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ И СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

**Д.В. ИСАЕВ,**

кандидат экономических наук,  
Государственный университет – Высшая школа экономики  
e-mail: disaev@hse.ru

Вопросы информационной поддержки корпоративного управления и стратегического менеджмента тесно связаны между собой, что позволяет рассматривать систему информационного обеспечения корпоративного управления и стратегического менеджмента как единый интегрированный комплекс. Требования к такой системе вытекают из кодексов корпоративного управления, требований к корпоративной отчетности, моделей стратегического менеджмента. На этой основе разработана информационно-логическая модель системы информационного обеспечения корпоративного управления и стратегического менеджмента, которая содержит четыре основных подсистемы (стратегического анализа и моделирования, управления по ключевым показателям, корпоративного планирования и бюджетирования, консолидированной финансовой отчетности) и соответствующие информационные потоки.

Коды классификатора JEL: *M15, O16*

Ключевые слова: *корпоративное управление, бюджетирование, информационное обеспечение*

Отличительными чертами современного бизнеса являются его укрупнение и глобализация, сопровождающиеся усложнением задач управления и повышением необходимости своевременного принятия экономически обоснованных решений в условиях изменчивой внешней среды. Для решения таких задач необходимо применение современных информационных систем, способных обеспечить поддержку принятия эффективных управленческих решений. Современный рынок предлагает довольно большое количество программных разработок, однако методология построения комплексных аналитических информационных систем корпоративного уровня, обеспечивающих методологическую и технологическую интеграцию отдельных составляющих, в настоящее время отсутствует. В этой связи представляется актуальным исследование вопросов корпоративного управления и стратегического менеджмента с точки зрения информационного аспекта, т.е. вопросов информационной поддержки внешних заинтересованных лиц, директоров и менеджеров, а также необходимых управленческих коммуникаций.

Роль информации в системе корпоративного управления трудно переоценить, и это находит отражение как в кодексах корпоративного управления [2, 4, 5], так и в документах, посвященных публичной корпоративной отчетности [3, 6].

В частности, в кодексах корпоративного управления большое внимание уделяется прозрачности компаний и информационной поддержке стейкхолдеров. Для внешних стейкхолдеров наиболее полным источником информации о компании является финансовая отчетность, характеризующая финансовое положение и результаты деятельности предприятия. В случае, когда речь идет о группе компаний, основным источником информации для внешних пользователей становится консолидированная

© Исаев Д.В., 2008

финансовая отчетность [3]. Открыто публикуемая финансовая отчетность полезна также и для внутренних пользователей (менеджеров компании), к тому же для управленческих целей она, как правило, дополняется данными управленческого учета и управленческой отчетностью.

Кроме того, современные тенденции совершенствования корпоративной отчетности предполагают публикацию не только обязательного набора финансовых отчетов, но и так называемой нефинансовой отчетности. Примером в этой области может служить «триединая» отчетность GRI, включающая экономические, экологические и социальные показатели [6].

Информация играет исключительно важную роль и с точки зрения стратегического менеджмента, который тесно связан с корпоративным управлением. Так, на основе внешней и внутренней информации происходит позиционирование предприятия в окружающей среде, определяются стратегические цели, оцениваются стратегические альтернативы. Реализация стратегии предусматривает детализацию целей, включение соответствующих статей в планы и бюджеты. Затем на основе учетных данных осуществляется план-факт анализ, позволяющий оценить успешность выполнения стратегических планов [1].

Можно сделать вывод, что вопросы информационной поддержки стратегического менеджмента (включая стратегический анализ, разработку, выбор и реализацию стратегий) должны рассматриваться в неразрывной связи с вопросами информационной поддержки корпоративного управления. По сути дела, речь идет о единой интегрированной системе информационного обеспечения, охватывающей как сферу корпоративного управления, так и задачи стратегического менеджмента.

Исследование информационного аспекта корпоративного управления и стратегического менеджмента включает построение информационно-логической модели, включающей описание функциональных блоков и информационных потоков. Такая модель может применяться в качестве референтной при проектировании, внедрении и практическом использовании системы информационного обеспечения корпоративного управления и стратегического менеджмента.

В информационно-логической модели системы информационного обеспечения корпоративного управления и стратегического менеджмента можно выделить следующие информационные потоки.

К *входящим* информационным потокам относятся:

- информация о внешней среде;
- учетная информация;
- не количественная информация о компании.

К числу *исходящих* информационных потоков относятся:

- публичная корпоративная отчетность;
- корпоративные планы и бюджеты.

Рассмотрим подробнее каждый из перечисленных видов информационных потоков.

*Информация о внешней среде* представляет собой сведения, так или иначе характеризующие окружающую среду, в которой работает и развивается компания. Информация о внешней среде весьма разнообразна, она может включать финансовые и нефинансовые, количественные и качественные показатели. В качестве основы для классификации такой информации может, например, использоваться модель PEST, в рамках которой все влияющие на компанию факторы подразделяются на четыре категории: политические и законодательные (Political), экономические (Economic), социальные и культурные (Social) и технологические (Technological).

Мониторинг внешней среды является основой для позиционирования предприятия в окружающей среде и формирования различных прогнозов.

Часто информация о внешней среде является слабо структурированной или нерегулярной. Это говорит о том, что для обработки такой информации не всегда могут

быть применены экономико-математические методы и модели, часто выводы основываются на экспертных оценках, учитывающих не только имеющиеся фактические данные, но и опыт предшествующих периодов, а также управленческую интуицию.

*Учетная информация* представляет собой фактические сведения о текущем состоянии и совершенных операциях компании. Сюда относится информация бухгалтерского учета (как финансового, так и управленческого), а также данные других видов учета, например, материального или кадрового. Учетная информация всегда носит количественный характер и, как правило, подлежит сбору и обработке на более или менее регулярной основе. При этом учетные процессы должны подчиняться определенным правилам (регламентам), а регистрация тех или иных фактов деятельности предприятия должна определенным образом документироваться.

В некоторых случаях сбор и систематизация учетной информации носит нерегламентированный характер и производится на нерегулярной основе («по требованию»), исходя из информационных потребностей тех или иных управленческих задач.

На крупных предприятиях и в группах компаний учетная информация, как правило, формируется в разных подразделениях и изначально является разрозненной. Это предполагает централизованный сбор такой информации, ее выверку и обобщение.

Учетная информация используется для финансово-экономического анализа, выявления тенденций и прогнозирования. На ее основе формируется финансовая и управленческая отчетность, как индивидуальная (для отдельных предприятий группы), так и консолидированная, а также количественные показатели нефинансовой отчетности.

*Неколичественная информация о компании* дополняет учетную (количественную) информацию и включает сведения, которые не могут быть представлены в виде количественных данных. К ним, например, относятся такие показатели, как качество выпускаемой продукции, степень удовлетворенности заказчиков, уровень корпоративной лояльности ключевых специалистов и т.п. Такие характеристики могут быть выражены в описательном виде и не подлежат формализации («оцифровке»). Тем не менее, они играют важную роль и, наряду с количественной информацией, должны приниматься во внимание при формировании и реализации стратегических инициатив. Кроме того, такие данные играют большую роль при формировании нефинансовой отчетности, предусматривающей наличие качественных характеристик.

Источниками неколичественных данных служат самые разные подразделения и службы предприятия, поэтому сбор, структурирование и обобщение такой информации также требует определенных усилий.

*Публичная корпоративная отчетность* включает консолидированную финансовую отчетность и нефинансовую отчетность. Такая отчетность адресована, прежде всего, внешним пользователям экономической информации, но она также используется менеджерами самого предприятия для целей финансово-экономического анализа и контроля.

Консолидированная финансовая отчетность обязательна по закону или в соответствии с требованиями профессиональных сообществ, она формируется в соответствии с МСФО или национальными стандартами. Функции формирования и представления консолидированной отчетности, как правило, возлагаются на специализированные подразделения корпоративного уровня, которые зачастую также обеспечивают трансформацию учетной информации из национальных стандартов в международные. Консолидированные отчеты могут составляться и для данных управленческого учета, однако они не подлежат открытой публикации и используются в аналитических целях внутри компании.

Нефинансовая отчетность формируется и представляется на добровольной основе, на основе Руководства GRI [6] или аналогичных национальных разработок.

К публичной отчетности относится также индивидуальная финансовая отчетность (относящаяся к отдельным предприятиям группы), однако она формируется не в обще-корпоративной системе управления, а в учетных системах отдельных компаний.

*Корпоративные планы и бюджеты* служат для того, чтобы текущая деятельность предприятия не была оторвана от его стратегии. Для этого при формировании текущих планов (как финансовых, так и операционных) следует отталкиваться от планов и бюджетов, разработанных на стратегическом уровне. Корпоративные планы и бюджеты, как правило, разрабатываются центральной планово-экономической службой и затем используются локальными плановыми подразделениями для формирования детализированных краткосрочных планов текущей деятельности.

В качестве основных подсистем (блоков) системы информационного обеспечения корпоративного управления и стратегического менеджмента можно выделить следующие.

*Блок стратегического анализа и моделирования* предусматривает сбор и оценку информации для определения возможных сценариев развития компании, формирование допустимых стратегических альтернатив, их оценку и выбор. Стратегический анализ опирается на информацию о текущем и прогнозируемом состоянии внешней среды (внешний анализ), а также на информацию о самом предприятии (внутренний анализ). В результате формируются общие цели развития (в иерархической системе стратегических целей они располагаются на верхнем уровне иерархии), определяются стратегические альтернативы, подлежащие оценке и реализации, составляются прогнозы, формируется нефинансовая корпоративная отчетность.

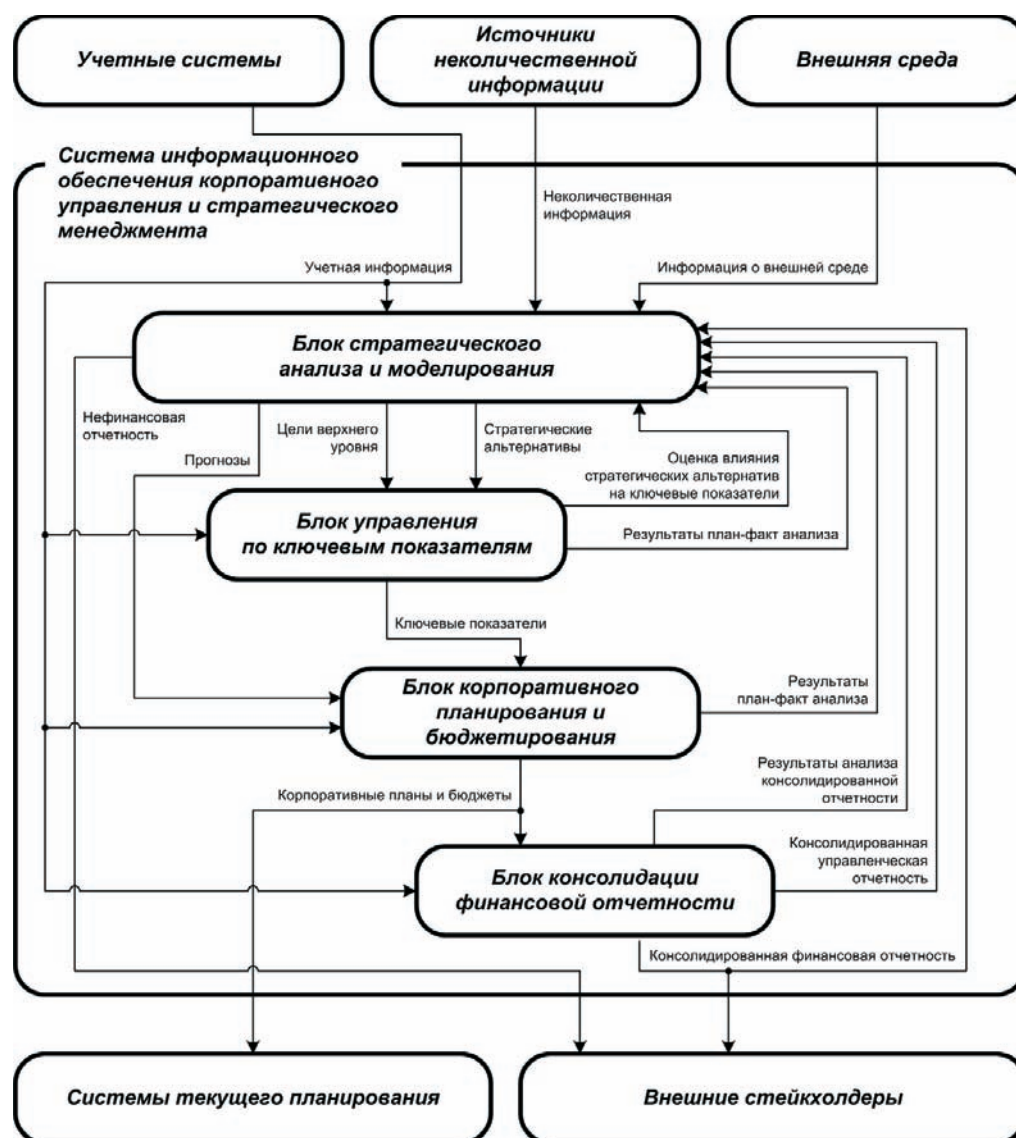
*Блок управления по ключевым показателям* служит для трансформации выбранной стратегии в конкретные целевые показатели (индикаторы стратегического развития). На основе целей верхнего уровня иерархии и стратегических альтернатив происходит декомпозиция, в результате которой формируется детальная система стратегических корпоративных целей и индикаторов. Для этого могут быть использованы различные методики, наиболее известной из которых является сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard). Система целевых показателей (точнее – их плановые значения) является отправной точкой для формирования корпоративных планов и бюджетов.

*Блок корпоративного планирования и бюджетирования* позволяет связать стратегические цели и ключевые показатели эффективности, определенные для компании в целом, с финансовыми и операционными планами отдельных бизнес-единиц и подразделений, обеспечив их сопоставленность и непротиворечивость.

*Блок консолидации финансовой отчетности*, как следует из его названия, служит для формирования и анализа финансовой отчетности по группе в целом, с возможной трансформацией учетной информации из одного стандарта в другой (например, из российского стандарта в МСФО). Эта задача связана со сбором финансовой отчетности дочерних и зависимых компаний, выполнением корректирующих проводок, обеспечением процедур консолидации и формированием итогового комплекта финансовых отчетов. Консолидированная отчетность используется для поддержки принятия решений не только внешними пользователями финансовой информации, но и менеджерами самой компании.

Таким образом, информационно-логическая модель системы информационного обеспечения корпоративного управления и стратегического менеджмента может быть структурирована в виде источников информации, потребителей информации, подсистем (функциональных блоков), а также соответствующих внешних и внутренних информационных потоков (рис. 1.).

Рассмотренная модель может быть подвержена дальнейшей детализации. Для этого внутри каждого блока могут быть выделены отдельные функции, между которыми также будут иметь место соответствующие информационные потоки. Таким образом, среди внутренних (по отношению к системе информационного обеспечения корпоративного управления и стратегического менеджмента) информационных потоков можно выделить как потоки, находящиеся внутри функциональных блоков, так и потоки между блоками.



**Рис. 1.** Информационно-логическая модель системы информационного обеспечения корпоративного управления и стратегического менеджмента

Информационно-логическая модель системы информационного обеспечения корпоративного управления и стратегического менеджмента может принести существенную пользу при решении следующих задач:

- определение методов и подходов, применение которых требуется для реализации тех или иных функций информационной поддержки корпоративного управления и стратегического менеджмента;
- организационная проработка системы информационного обеспечения корпоративного управления и стратегического менеджмента, включая выделение организационных единиц, ответственных за те или иные функции, и наделение их соответствующими обязанностями и полномочиями;
- определение процессов (регламентов) взаимодействия между подразделениями, ответственными за выполнение тех или иных управленческих функций;
- определение функциональных требований к информационным системам, кото-

- рые могут применяться для реализации тех или иных функций информационного обеспечения корпоративного управления и стратегического менеджмента;
- определение квалификационных требований к управленческому персоналу, задействованному в системы информационного обеспечения корпоративного управления и стратегического менеджмента, и планирование развития необходимых компетенций;
  - проработка проектов совершенствования системы информационного обеспечения корпоративного управления и стратегического менеджмента, включая определение рамок таких проектов и их этапов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. – СПб.: Питер, 2007. 496 с.
2. Кодекс корпоративного поведения. Корпоративное поведение в России. – М.: Экономика, 2003.
3. A Guide through International Financial Reporting Standards (IFRSs). – IASB, 2007.
4. An Act to protect investors by improving the accuracy and reliability of corporate disclosures made pursuant to the securities laws, and for other purposes (Sarbanes-Oxley Act). 2002.
5. OECD principles of corporate governance. Organisation for Economic Co-operation and Development, 1999.
6. Sustainability Reporting Guidelines. Version 3.0. – Global Reporting Initiative, 2006.

## ГЕРМАНСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ: ВЧЕРА И СЕГОДНЯ

**О.В. ЕРОХИНА,**

кандидат исторических наук, доцент,  
Урюпинский филиал Волгоградского государственного университета  
e-mail: [erohina1@mail.ru](mailto:erohina1@mail.ru)

**Г.Ф. ТОКУНОВА,**

кандидат экономических наук, доцент,  
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

Статья содержит ретроспективный анализ российско-германских экономических взаимоотношений. В частности, рассматриваются вопросы инвестирования немецких предпринимателей в различные сферы российской экономики в период XIX – начала XX веков. Кроме того, проводится оценка этого взаимодействия в настоящий период с целью определения основных направлений дальнейшего реформирования российской экономики.

Коды классификатора JEL: N63, N64.

Ключевые слова: *российско-германские экономические отношения, инвестиции, предпринимательство.*

*«Размышления над прошлым могут послужить для будущего»  
У. Черчилль*

На протяжении многих веков в различных аспектах российской культуры (в том числе и в культуре российского предпринимательства) более или менее зримо присутствовал немецкий элемент. Немецкая экономическая эмиграция в Россию (как людей, так и тесно связанных с ними капиталов) встречала особые и ни с чем не сравнимые условия [6, с. 124].

Многовековые деловые и культурные связи способствовали достаточно быстрой интеграции немцев в русскую среду и их относительной русификации. Они играли заметную роль в «экономическом пробуждении» страны наряду с русскими, англичанами, французами, то есть были представлены во всех важных отраслях и центрах российской экономики [3, с. 108-126]. Немалый ремесленный и торговый опыт способствовал подъему их предпринимательской активности.

Мощным толчком к внедрению германских капиталов в российскую промышленность послужил «промышленный переворот» второй половины XIX в. С ним связывали свои надежды на успех с вхождением в российскую хозяйственную жизнь деловые люди Германии. В 1899 г. в Берлине был образован Союз для охраны и развития русско-германских сношений (председатель распорядительного комитета Герман Вирт), который главной своей задачей считал оказание поддержки в разрешении юридических вопросов. В выступлениях членов Союза были озвучены четкие установки по ориентации на Россию [17, с. 35].

Однако официальные политические круги Германии неодобрительно относились к инвестированию промышленности других государств, потому что оно не со-

ответствовало интересам государства. Считалось, что германское инвестирование за границей должно было проводиться не в соответствии с естественным для каждого предпринимателя принципом максимизации прибыли и диверсификации своего производства, с целью защиты его в конкурентной борьбе, а исключительно по соображениям политическим и военно-стратегическим. Главной задачей было развитие германских предприятий, что давало возможность расширять внешнюю торговлю.

«Из-за этой доктрины, - писал журнал «Банк-архив», - у германского рынка могут быть отняты очень выгодные гешефты», подчеркивая при этом, что заграничное инвестирование нельзя считать ни антипатриотичным, ни легкомысленным, ибо «каждый прирост собственности, осуществляемый германскими предпринимателями, нужно приветствовать, так как он служит укреплению родины». Одновременно в журнале указывалось, что «германские вложения капитала за границей, в особенности владение высоколиквидными зарубежными ценными бумагами», создает Германии «резерв на случай эвентуальной войны и кризисов», причем «наличие хороших ценных бумаг за рубежами страны представляет собой прекрасный запас, в особенности, если речь идет не о сконцентрированных, а хорошо разделенных вложениях», которые предприниматели Германии всегда смогут продать, «дабы создать себе средства, дающие возможность выйти из внутреннего кризиса» [6, с.122].

Существовавшие в России «крупные немецкие оазисы на русской почве и родственная атмосфера, в которую попадали импортируемые из Германии личные и вещные элементы, служили своеобразными магнитами для привлечения» новых переселенцев [12, с. 62].

В дореволюционных справочных изданиях содержатся сведения о владельцах заводов и фабрик, торговых домов и банковских контор, носивших немецкие фамилии. Провести четкую грань между германской фирмой, действовавшей в России, и выросшим на местной почве предприятием, основателем которой был выходец из Германии, не всегда возможно.

К тому же при изучении германского предпринимательства в России наличие немецкой диаспоры создает дополнительные трудности. Разнородные по своему вероисповеданию, профессиональному статусу и правам они создали благоприятную среду для деятельности германских фирм.

Германский бизнес обладал ярко выраженными индивидуальными чертами. И.И. Левин отмечал, что «в Россию Германия посылала не только капитал в денежной форме, а импортировала людей, приносивших с собою часто капиталы, но всегда – предпринимательский дух, энергию, инициативу, опыт... Из немецких рук предприятия почти не уходят, владельцев не меняют» [12, с. 53-55].

Характеризуя особенности германских промышленных инвестиций, исследователь Л.Я. Эвентов указывал на то, что немецкий капитал «обслуживал интересы своей национальной индустрии путем открытия в России филиалов крупных германских промышленных объединений – электрических, химических, машиностроительных и т.д. – или путем учреждения внешне самостоятельных, но фактически подсобных предприятий, занимавшихся добыванием сырья для германских предприятий и сбытом их продукции» [18, с. 26].

Данные собранные И.И. Левиным позволили установить соотношение отдельных стран в общих суммах инвестиций в Российской империи, «первое место по числу компаний занимает Бельгия, затем идут Франция, Англия и Германия; лишь в химической, газовой и электрической промышленности – излюбленных очагах немецкой предприимчивости – стоят немецкие компании на первом месте» [12, с. 31].

В.С. Зив, оценивая возможность подсчета германских инвестиций, писал в 1915 г., что «опубликованные до сих пор цифры, определяющие общий размер германских капиталов в России, носят лишь гадательный характер. Иначе обстоит дело с германским акционерным капиталом в России. Этот капитал легче поддается учету... Большинство акционерных обществ являются филиальными отделениями однородных

обществ в Германии. Сведения о таких предприятиях имеются в отчетах и докладах правлений этих обществ, в иностранных биржевых ежегодниках и в специальной германской экономической литературе» [8, с. 1].

В начале XX в. в России насчитывалось 32 акционерные компании с участием германских инвесторов, основной капитал которых составлял 203,5 млн. рублей. Германские капиталы были вложены в 187 акционерных компаний, из которых около 20 % приходилось на машиностроительные и металлургические предприятия, 16,5% – на предприятия горной промышленности, 16,1% – на городское хозяйство [9].

«В какую бы отрасль сложной химической промышленности в России ни заглянуть, всюду видны следы явного и скрытого влияния германцев...» – писал В.С. Зив [8, с. 66]. Немецкие фирмы интересовало производство соды, красителей, лекарств и минеральных удобрений. А вот их участие в развитии нефтяной промышленности было ничтожно мало и составляло около 7% от общего капитала [19, с. 102].

Германские инвестиции в химическое производство страны пришли в 1874 г., когда БАСФ (Badische Anilin- und Sodafabrik) сначала открыла свою контору в Москве. А затем в 1877 г. организовала фабричное производство в Бутырьках [19, с. 106].

В 1878 г. компания Хёхста открыла склад для хранения ализарина. В 1888 г. такие же склады были созданы фирмой АГФА (Aktiengesellschaft für Anilinfabrik) в Москве и Риге.

Особо следует выделить фирму Фридриха Байера, которая была основана на территории России с 1883 г. и производила красящие вещества для текстильной промышленности. Ее руководитель – Вильгельм Лёв основал российское отделение общества немецких химиков и в 1911 г. был награжден Орденом Святого Станислава [19, с. 107].

Немецкие предприятия не только выпускали готовую продукцию и сбывали ее во многих регионах России, но и вывозили за границу. В. Кирхнер пришел к выводу, что «немецкие фирмы, основывая фабрики, способствовали развитию русской промышленности и меньше вывозили денег из страны, а больше реинвестировали» [19, с. 110]. В 1913 г. в стране действовало 14 германских химических компаний с капиталом 18,3 млн. рублей [5, с. 26].

Германским фирмам принадлежало более половины всех вложений в электротехническую промышленность Российской империи. Немцы были «фактическими хозяевами...» в этой отрасли [8, с. 10]. И.И. Левин считал, что в электротехнике вложения немецкого капитала составляли примерно 85% от общей суммы капитала данной сферы [12, с. 64].

Старейшим предприятием по электрическому освещению в России являлось «Общество электрического освещения», основанное фирмой «Сименс и Гальске» в 1855 г. Ею в Петербурге был построен небольшой завод и основано три инженерских бюро с учетом географического расположения проложенных телеграфных сетей – в Петербурге, Киеве и Одессе. Предприятие производило электрические сигнальные системы, телеграфное оборудование, занимались строительством электрических трамвайных линий и т.д.

В 1898 г. фирма была реорганизована в русское акционерное общество с капиталом 4 млн. рублей. Этому предприятию принадлежали завод электротехнической аппаратуры в Санкт-Петербурге и электротехническая станция в Воронеже. Накануне Первой мировой войны основной капитал составлял 5,6 млн. рублей [17, с. 125].

Позже были образованы филиальные предприятия таких фирм как: «Шуккерт» (1884 г.), «Всеобщая компания электричества» (1892 г.) и другие. Однако основными соперниками являлись фирмы Сименса с капиталом 10557 млн. рублей и «ВКЭ» – 7495 млн. рублей [19, с. 81]. А.Г. Донгаров считал, что размер основного капитала немецких филиалов в 1913 г. составлял 43,05 млн. рублей [5, с. 24].

Несмотря на то, что вложение средств в развитие русского машиностроения считалось не очень выгодным делом по сравнению с продажей машин и оборудо-

вания, тем не менее, немецкие предприниматели активно участвовали в инвестировании данной отрасли. Германский капитал был размещен на 16 заводах в размере 2945 млн. рублей. Среди них можно назвать «Общество русских трубопрокатных заводов», «Акционерное общество Северного механического и котельного завода» и другие.

В.С. Зив писал: «Значительное влияние германцев на нашу машиностроительную промышленность не поддается точному учету. Есть много машиностроительных заводов, которые по разным признакам обыкновенно причисляются к русским, бельгийским и французским предприятиям. Однако при внимательном рассмотрении оказывается, что, на самом деле, руководителями и крупными акционерами этих предприятий являются германцы» [8, с. 49]. Занимая второе место по капиталовложениям в машиностроительную отрасль России, Германия, по-прежнему, ввозила машины и изделия из металла, что составляло 48,8 % [17, с. 93].

Германские предприниматели также участвовали в развитии таких отраслей промышленности, как металлургическая и горнодобывающая. Однако доля их участия была небольшой по сравнению с Францией и Бельгией. По данным А.Н. Зака в начале XX в. в металлургию немцами было вложено 9263500 рублей, а в горное дело 694500 рублей [7, с. 10]. Г.Д. Бакулев подсчитал, что в металлургической промышленности германские инвестиции составляли 6 % по отношению ко всем иностранным капиталам, а в каменноугольной всего 2,8 % [1, с. 153].

Особенно привлекательной для них была добыча марганцевой руды на Кавказе. В 1900 г. группа германских промышленников заключила ряд соглашений на разработку марганцевых руд в Чиатури. Кавказское горнорудное общество и филиал Гельзенкирхенского горнорудного акционерного общества занимались экспортом марганцевой руды в Германию и другие европейские государства [17, с. 62]. В 1913 г. на долю Германии приходилось примерно 38,6 % общего вывоза кавказской руды за границу [8, с. 37].

В целом германские частные инвестиции в России накануне Первой мировой войны составляли около 3 млрд. марок или 7–10 % всех германских внешних капиталовложений [14, с. 190].

Опыт подобного взаимодействия особенно интересен, в настоящее время, когда Россия снова становится полноправным партнером мирового экономического сообщества. Вместе с тем, экономические отношения и предпринимательская культура в нашей стране, все еще претерпевают серьезные изменения, вызванные переходом к рыночным отношениям.

Германия, как и Россия, после объединения восточных и западных земель столкнулась с серьезной проблемой, вызванной изменениями в предпринимательской сфере. Опыт работы в условиях командно-административной системы оказался серьезным препятствием в условиях рынка. Восточные немцы с трудом воспринимали новые методы управления, плохо усваивали программы переподготовки, которые проводили специалисты из западной Германии [11]. Те же самые тенденции наблюдаются и в российской практике. Выход был найден в эффективном сотрудничестве с профессионалами, чьи опыт и традиции в предпринимательской культуре способствуют интеграции в международную экономику. Подобное взаимодействие становится возможным лишь на условиях достижения паритета интересов каждой из сторон. Так, разрушение берлинской стены, кроме эйфории от объединения давно разлученного народа, привело к разрушению многих восточноевропейских компаний, которые оказались не готовыми к условиям современной конкуренции.

Россия на сегодняшний день, с ее еще ненасыщенным рынком, представляет большой интерес для западных компаний, в том числе и германских. Взаимодействие России и Германии в таких областях как искусство, культура, наука, экономика, политика достаточно тесное. Хотя в 2007 г. наибольший удельный вес предприятий приходился на Москву и Санкт-Петербург (более 3000 предприятий в форме совместных предприятий, дочерних компаний, филиалов и представительств из 4500 зарегистрированных

на территории России), происходит движение капиталов и в регионы (Калининград, Екатеринбург, Псков, Нижегородская область и многие другие) [4]. Для сравнения, в 1997 г. число таких предприятий составляло около 2000, в основном задействованных в сфере торговли и услуг.

В первые годы реформ, когда российский рынок характеризовался высокой степенью неопределенности, наибольший удельный вес участия приходился на торговые отношения. Так, если на долю Германии в 1999 г. приходилось 17,5 % общей стоимости внешнеторгового оборота России со странами дальнего зарубежья, то в 2004 г. около 10 % и примерно 12 % всех иностранных инвестиций в России [10]. Наблюдается ежегодное увеличение данных показателей. В 2006 г. был характерен значительный процент прироста объема товарооборота (+37,7 % до уровня 53,55 млрд. евро) [4], а в 2007 г. этот показатель составил 30,4 млрд. евро.

За шесть лет (с 2001 г. по 2007 г.) товарооборот между Россией и Германией увеличился в три с половиной раза. По итогам 2007 г., наибольшие объемы товарооборота с Россией имеют следующие федеральные земли Германии: Северный Рейн-Вестфалия (11,1 млрд. евро или 19,6 % от общего объема), Бавария (8,5 млрд. евро или 14,9 %) и Баден-Вюртемберг (5,2 млрд. евро или 9,2 %) [15].

На сегодняшний день Россия и ФРГ переходят от торговых форм экономического партнерства к масштабному производственному и инвестиционному сотрудничеству. В первую очередь будут задействованы сферы высоких технологий, энергетики, авиации, космоса и автомобилестроения.

По накопленным инвестициям Германия в 2007 г. находилась на пятом месте после Кипра, Нидерландов, Люксембурга и Великобритании (приблизительно 9,74 млрд. долларов США) [4]. Уже в первом квартале 2008 г. сумма накопленных инвестиций Германии в России составила 11,8 млрд. долларов США, в том числе прямых инвестиций – 3,8. Прямые инвестиции преимущественно поступают в сферу оптовой и розничной торговли, транспорта и связи, а также в пищевую, химическую, электротехническую, электронную и автомобильную промышленность, производство строительных материалов. Так, на обрабатывающую промышленность приходится 509 млн. долларов США, в том числе прямые инвестиции – 218; металлургическое производство и производство готовых металлических изделий – соответственно 266 и 60 млн. долларов США; транспорт и связь – соответственно 109 и 4 млн. долларов США; производство пищевых продуктов, включая напитки и табак – соответственно 58 и 40 млн. долларов США. И это притом, что в 1998 г. сумма накопленных инвестиций составляла 6,7 млрд. долларов США, причем из них прямые инвестиции составляли лишь 0,7 млрд. долларов США.

Этому, помимо активной роли российского правительства, способствовали и ответные действия германской стороны. В рамках устранения общеэкономических препятствий в 2000–2002 гг. для увеличения капиталовложений немецких компаний в российскую экономику, в рамках программы ТРАНСФОРМ, Германией оказывалась консультативная помощь, в том числе на развитие предпринимательства, финансового сектора и повышение квалификации. В разные годы объем финансовой помощи был различным, общий объем финансирования по этой программе с 1993 по 2002 гг. составил 200 млн. евро (390 млн. марок) [2, с. 52–59].

Столь тесное сотрудничество государств определяется не только географической близостью границ. Несмотря на трагические события XX в., российские граждане до сих пор считают Германию основным союзником и партнером. Тех же взглядов придерживаются и немцы. Об этом свидетельствуют результаты исследования, проводимые Институтом комплексных исследований РАН в сотрудничестве с представительством Фонда им. Фридриха Эберта [13].

Более того, эти отношения «развиваются в гораздо более позитивном ключе, чем с некоторыми другими странами, ранее считавшимися друзьями и добрыми соседями России» [13]. Это подтверждает тот факт, что наиболее приемлемым партнером для

России все еще является Германия. Результаты данного взаимодействия могут быть одинаково выгодны обеим сторонам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бакулев Г.Д. Черная металлургия Юга России. М., 1953.
2. Белов В. Российские реформы и немецкий опыт хозяйствования // Современная Европа. 2003. № 1.
3. Бовыкин В.И. Иностранное предпринимательство в России // История предпринимательства в России. Книга 2. Вторая половина XIX – начало XX века. М., 1999.
4. Двусторонние экономические отношения – Германская экономика в России // <http://www.moskau.diplo.de/Vertretung/moskau/ru>
5. Донгаров А.Г. Иностранный капитал в России и СССР. М., 1990.
6. Дьяконова И.А. Прямые германские инвестиции в экономику имперской России // Иностранное предпринимательство и заграничные инвестиции в России. М., 1997.
7. Зак А.Н. Немцы и немецкие капиталисты в русской промышленности. СПб., 1914.
8. Зив В.С. Иностранные капиталы в русских акционерных предприятиях. Германские капиталы. Вып. 1. Пг., 1915.
9. Ионичев Н.П. Россия и Германия: из области экономических отношений // [http://www.vestnik.fa.ru/1\(25\)2003./8.html](http://www.vestnik.fa.ru/1(25)2003./8.html)
10. Келер Х. Германия хочет стать надежным партнером России на пути ее экономических и демократических реформ // <http://www.interfax.ru/>
11. Кельнер Х., Зофнер Х.-Г. Культурная глобализация в Германии / Многоликая глобализация / Под ред. П. Бергера, С. Хантингтона. М., 2004; Россия и Германия: Опыт трансформаций / Отв. ред. Н.И. Дряхлов. М., 2004.
12. Левин И.И. Германские капиталы в России. Петроград, 1918.
13. Россия и Европа глазами россиян: Аналитический доклад. М., 2002 // <http://www.fesmos.ru/>
14. Сартор В. «Дойче Банк» в Москве, 1874-1914 гг. // Немецкие предприниматели в Москве: Сб. статей. М., 1999.
15. Связи с Россией и СНГ // <http://www.germany.polpred.ru>
16. Хромов П.А. Экономическая история СССР. Период промышленного и монополистического капитализма в России. М., 1982.
17. Щербаков И.В. Германские инвестиции и предприниматели в промышленности Юга России (70-е гг. XIX в. – 1914 г.): Дис. ... канд. ист. наук. Ростов н/Д, 2002.
18. Эвентов Л.Я. Иностранные капиталы в русской промышленности. М.-Л., 1931.
19. Kirchner W. Die deutsche Industrie und die Industrialisierung Russlands 1815–1914. St. Katharinen, 1986.

## В ОБИТЕЛИ ТРУДОВ И ВДОХНОВЕНИЯ<sup>1</sup>

**И.С. ДМИТРИЕВ,**

доктор химических наук, профессор,  
директор Музея-архива Д.И. Менделеева  
Санкт-Петербургского государственного университета

*Тот, кто приносит общее благо, всегда страшен . . .  
Революция должна завершиться установлением совершенного счастья.  
Л.-А. Сен-Жюст [9, с. 290]*

### ЭЛИЗИУМ СРЕДИ ПАНДЕМОНИУМА

Литература, посвященная влиянию событий Французской революции XVIII в. французскую науку и судьбы ученых, весьма обширна<sup>2</sup>. В настоящей статье будет рассмотрено обратное воздействие научного дискурса и научной риторики *siècle de Lumières* на моральную и политическую мысль и риторику пред- и революционного времени.

Как уже не раз отмечалось в историко-научной и философской литературе, естественнонаучный опыт Нового времени деперсонализован, отдален от своего носителя, вытеснен из сферы его субъективности<sup>3</sup> в сферу инструментального исследования [10, с. 85; 22]. Ситуация дистанцированности исследователя от изучаемого с одновременной вовлеченностью его в наблюдаемую реальность характерна не только для нововременной науки, но и для иных областей человеческой деятельности, в том числе и политики [10, с. 86-92]. Феномен дистанцированности-вовлеченности детально рассмотрен в монографии М. Ямпольского, где проанализированы различные грани этого феномена, а также его связь с феноменом любопытства, которое всегда связано с познанием, но «отличается от философского созерцания и эпистемологической пытливости. Объект любопытства часто маргинален, экзотичен, сенсационен. Истинным продуктом любопытства является кунсткамера, или собрание «редкостей». <...>. Речь идет о познании, не основанном на поиске истинности или сущности» [10, с. 80]. Уходя от поиска истины, любопытство превращается «в чистое удовольствие от созерцания будоражащего воображение образа, который не включен ни в какую аналогическую, символическую связь, связь, которая была бы способна отвлечь сознание от нацеленного созерцания» [10]. В итоге любопытство не в состоянии преодолеть границу видимости. Статус опыта в естествознании Нового времени создал указанную выше парадоксальную ситуацию, когда крайняя степень вовлеченности у любопытствующего сопряжена с крайней степенью его дистанцированности, отчужденности от наблюдаемого [10, с. 85].

К сказанному М. Ямпольским уместно добавить важное, на мой взгляд, замечание, для чего я обращаюсь к примеру функционирования *Jardin des plantes*, парижских королевских ботанических садов, трансформированных в 1793 г. в *Muséum National d'Histoire Naturelle*.

<sup>1</sup> Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ (проект «Французское научное сообщество в эпоху Великой французской революции и Первой империи (1789 – 1815): социокультурные, политико-экономические и военные аспекты», № 07 – 03 – 00626а).

<sup>2</sup> В качестве наиболее информативных работ назову следующие: [11, 29, 30].

<sup>3</sup> В частности, он перестал быть «памятью о многих вещах» [2, с. 12].

© Дмитриев И.С., 2008

Ранняя история *Jardin des plantes* не очень ясна. По мнению некоторых авторов, она косвенно связана с развитием искусства вышивания. Долгое время узоры для вышивания переходили из рук в руки и копировались самими вышивальщицами. Однако с изобретением книгопечатания эти узоры делались все более доступными и тогда рисовальщики в поисках новых моделей стали обращаться к природе, и, как правило, к экзотическим растениям, привозимым из дальних стран. В самом начале XVII в. Жан Робэн (J. Robin), придворный садовник Генриха IV и Людовика XIII, чтобы помочь составителям узоров, заложил специальный сад, где разводил редкие растения, в названии одного из которых – *Robinia pseudo-acacia* – увековечено его имя. Цветочное заведение Робэна пользовалось большим успехом и вскоре было куплено Генрихом IV в казну, получив название *Jardin du Roi*. Бесспорно, однако, что создание *Jardin* диктовалось медицинскими и фармацевтическими потребностями. В 1626 г. Жан Эруар (J. Hérouard), врач Людовика XIII, видимо, под влиянием кардинала Ришелье, предложил создать в Париже *Jardin royal des herbes médicinales*. В то же время другому придворному врачу Людовика XIII Гюи де ла Броссу (Guy de la Brosse) пришла идея воспользоваться садом Ж. Робэна для обучения студентов-медиков и будущих аптекарей. Кроме того, на специально отведенной невозделанной земле в поместье Сен-Виктор был, стараниями ла Бросса, заложен большой королевский *Jardin* (соответствующий эдикт о создании сада был подписан Людовиком XIII в 1635 г., официальное открытие состоялось в 1640). В 1650 г., уже при Людовике XIV, *Jardin royal des herbes médicinales*<sup>4</sup> был открыт для публики. Уже в первые годы существования *Jardin* там культивировалось свыше 2000 растений. Впоследствии, в период интендантства (директорства), а по мнению Добантона – «диктаторства» Бюффона, продолжавшегося без малого столетия (с 1739 по 1788 г.), *Jardin des plantes* был значительно расширен. Был также преобразован – главным образом, усилиями упомянутого выше талантливого натуралиста и агронома Луи Добантона (L. Daubenton; 1716–1799), приглашенного Бюффоном в помощники в 1745 г., – Cabinet du Roi, т. е. кабинет натуральной истории, созданный еще в 1729 г. Скопище несистематизированных предметов (лекарств, раковин, чучел, минералов, оружия «дикарей» и т.п.) превратилось в прекрасный научный музей.

Жорж-Луи Леклер, граф де Бюффон (G.-L. Leclerc de Buffon; 1707–1788) был человеком талантливым, деятельным и нахальным, не стесненным излишней щепетильностью в достижении своих целей. Так например, когда потребовалось расширить территорию *Jardin*, он, не дожидаясь отпуска казенных кредитов, скупал за свои деньги участки смежной земли в свою собственность, а затем с выгодой продавал их казне. Когда же один из арендаторов отказался уступить за бесценок свою землю Бюффону, тот просто велел разобрать зимой крышу дома строптивца и вынудил-таки его уехать. Бюффон рассматривал *Jardin des plantes* как свой личный бизнес и как свою вотчину. Ему даже удалось заручиться обещанием Людовика XV передать интендантство по наследию своему сыну (см.: [24, р. 131–198])<sup>5</sup>. Но вернемся к характеристике Музея.

*Muséum* представлял собой публичное пространство, в границах которого были сосредоточены растения и животные, в естественных условиях, в «дикой» природе, вместе, как правило, не встречающиеся. Более того, в коллекциях Музея были собраны фрагменты организмов, живших на Земле в разные эпохи. Таким образом, *Muséum* синоптически представлял природный мир в единой, целостной пространственно-временной развертке, являя собой идеализированное – и вместе с тем реальное – пространство посреди революционного Пандемониума, Элизуиум, если воспользо-

<sup>4</sup> В 1718 г. Сад был переименован в *Jardin royal des plantes*.

<sup>5</sup> Когда в 1771 г. Бюффон-старший серьезно заболел и при дворе сочли, что он при смерти, король – учитывая что единственному законному наследнику интенданта («Бюффончику») всего 7 лет – решил передать руководство *Jardin* в руки графа д'Анжвивье. Однако здоровье Бюффона постепенно пошло на поправку и в итоге король, чтобы как-то успокоить огорченного натуралиста, компенсировал ему обиду различными милостями – возвел Бюффона в графское достоинство, распорядился поставить ему при жизни памятник в *Jardin des plantes* и т. д.

зоваться терминологией А. Фуркруа<sup>6</sup>, расположенный вне пространства социальных и политических бурь и потрясений. *Muséum*, – при *Ancien Régime* место изысканного времяпровождения, интеллектуального отдыха просвещенной публики, – став в 1793 г. достоянием нации, должен был знакомить народ с естественной историей, что вполне отвечало якобинской риторике и идеологии, которая трактовала Природу и природное как этические понятия. Тем самым, *Muséum*, по замыслу лидеров революции, должен был способствовать трансформации бывших королевских подданных в равноправных граждан «Республики всеобщего блага», т. е. создавать новый тип идеальной личности, автономной и потому легитимной («нации ... должны пониматься как индивиды вне социальных связей и, как говорится, в природном состоянии», – писал Э. Сьейес (цит. по: [10, с. 99])). Действительно, где, как не в его садах, оранжереях, зверинцах и павильонах нация – этот новый суверен<sup>7</sup> – могла узреть порядок Природы. Пространство *Muséum* представляло собой артефактное пространство якобинской социальной утопии, местом культивирования рациональной добродетели. Именно благодаря этой своей идеологической и символической роли бывший *Jardin du Roi* избежал участи королевской *Académie des sciences*.

Более того, именно в годы Террора и в посттермидорианский период *Muséum* засвидетельствовал известный расцвет. Декрет Конвента от 10 июня 1793 г., принятый по инициативе депутатов Ж. Лаканала (J. Lakanal) и А. Тибодо (A. Thibaudeau), поддержавших идеи Добантона, предусматривал создание двенадцати кафедр (вместо прежних трех: ботаники, анатомии и химии). Собрание профессоров, возглавлявших эти кафедры<sup>8</sup> и имевших одинаковые права и оклады, ежегодно избирало из своего числа президента (должность интенданта была упразднена), который подчинялся министру внутренних дел (главным образом, в финансовых вопросах). Согласно новому, революционному уставу *Muséum* должен был вести просветительскую и учебную работу по всем нефизико-математическим наукам, а не только по ботанике *par excellence*, как это было ранее. Таким образом, заветная мечта Добантона соединить в *Jardin/Muséum* три направления деятельности – учебное, исследовательское и собственно музейное (собирающие, хранение и систематизацию естественнонаучных экспонатов) – смогла, наконец, осуществиться в полной мере.

<sup>6</sup> «Ces jardins seront un Elisée dont l'ami de la Nature n'approchera qu'avec respect» – из речи Фуркруа на похоронах Л. Добантона (январь 1800 г.) [27, p. 9].

Термин Элизий (Ἠλύσιον πεδῖον) — впервые упоминается в Одиссее (IV, 563), и означает далекую область на окраине Вселенной, где царствует светловласый Радаманф. Там нет бурь и непогод, но постоянно с океана веет зефир. Впоследствии представление об Элизиие развилось и слилось с представлением об «островах блаженных», помещавшихся на краю океана, на крайнем западе. Сюда же относятся и представление об острове Левке, где наслаждаются бессмертием Ахилл и другие герои. У Гесиода (Труды, 167 и сл.) на островах блаженных пребывают все герои, сражавшиеся в знаменитых войнах древности. Острова эти необычайно плодородны и управляются Кроносом. Любопытное развитие понятия об островах блаженных находим у Пиндара (Од. II, 140 и сл.), где оно возвышается до степени понятия о загробном воздаянии, и у Платона (Горгий, 626С.), по которому истинный мудрец отсылается Радаманфом на острова блаженных.

Кювье называл *Muséum* «Le temple le plus grand et le plus beau qui ait été consacré à la nature» [20, p. 436].

<sup>7</sup> В Конституции, принятой Учредительным собранием 3 сентября 1791 г., в силу необходимости как-то примирить заявление о том, что «источник любого суверенитета зиждется по существу в Нации» с фактом существования королевской власти, было записано, что «Нация, которая единственная является источником всех властей, может осуществлять их лишь путем делегирования». В тексте же Конституции (статья 25), принятой Конвентом 24 июня 1793 г., понятие нации было фактически заменено понятием «народа-суверена».

<sup>8</sup> Р.-Л. Дефонтен (R.-L. Desfontaines) – профессор ботаники, А. Фуркруа – профессор химии, А. Порталь (A. Portal) – профессор анатомии человека, А.-Л. де Жюссье (A.-L. De Jussieu) – профессор полевой ботаники (botanique à la campagne), Г. ван Спендонк (G. Van Spaendonck) – профессор иконографии, А. Туэн (A. Thouin) – профессор садоводства, А.-Л. Броньяр (A.-L. Brongniart) – профессор химии в ее применении к промышленности, Л. Добантон – профессор минералогии, А. Мертруд (A. Mertrud) – профессор анатомии животных (затем Кювье переименовал эту кафедру, назвав ее кафедрой сравнительной анатомии), Б. Фойас де Сент Фон (B. Faujas de St. Fond) – профессор геологии, Ж.Б. Ламарк (J.B. Lamarck) – профессор зоологии насекомых, червей и микроскопических животных, Б.-Ж.-Э. де Ла-Виль-сюр-Иллон, граф де Ласепед (B.-G.-E. De-sur-Ilhon, comte de Lacépède) – профессор зоологии четвероногих, птиц, рептилий и рыб. После вынужденного отъезда Ласепада из Парижа в 1794 г. его кафедра была разделена на две – зоологии млекопитающих и птиц (ее возглавил Э. Жоффруа Сент-Илер (E. Geoffroy Saint Hilaire)) и зоологии рептилий и рыб (ее занял Ласепед, по возвращении, в 1794 г., в Париж). Из приведенного списка только Жоффруа не был связан с *Muséum* до 1789 г.

Якобинский террор и войны (сначала так называемые революционные, а затем наполеоновские) стали одним из основных источников пополнения музейных коллекций<sup>9</sup>. Вот уж поистине – «пожар способствовал ей много к украшенью»!

Так, бывший королевский зверинец был перемещен из Версаля в *Muséum*<sup>10</sup>. Музейный минеральный кабинет пополнился замечательными собраниями принцев Конде, а библиотека и коллекции «специменов» сильно увеличились за счет «конфиската», т.е. собственности арестованных, гильотинированных и *émigrés*. Но этого мало. В 1794–1795 гг. после внушительных побед революционных армий и последующих дипломатических переговоров Франция получила часть территории Пруссии, испанскую часть Сан-Доминго, голландскую Фландрию, Маастрихт и Венло, а также Бельгию. При этом вслед за военными на завоеванной территории тут же появлялись люди науки (*commissaires des sciences*), среди коих были и профессора *Muséum* – биолог Андрэ Туэн, с 1764 г. главный садовник в *Jardin*, секретарь Бюффона, а также геолог и путешественник, автор работ по воздухоплаванию на воздушных шарах Бартеlemi Фойас де Сент Фон (его именем назван минерал фойясит), – которые подчистую конфисковывали все научные коллекции, книги и инструменты<sup>11</sup> [16, р. 251–257; 17, р. 354–374; 47, р. 67–123; 48, р. 197–209; 49, р. 860–863]. Лучший способ освободить науку от деспотизма – это отправить все награб... , простите, освобожденное от оков тирании прямоком в Париж<sup>12</sup>. Самым впечатляющим эпизодом этой грандиозной операции стала отправка в *Muséum* из Гааги двух живых слонов из коллекции голландского штатгальтера (вместе, разумеется, со всем зверинцем и прочими коллекциями). В *cité* свободы, равенства и братства слоны благополучно пережили Конституцию III года, Директорию, II Вандейскую войну, заговор Бабефа, перевороты 18 фрюктидора и 18 брюмера, Конституцию VIII года, после чего один из них в 1802 г. перешел в лучший из миров, как раз после блестящего завершения военной экспедиции генерала Бонапарта, сопровождаемого цветом французской науки, куда-то в направлении исторической родины штатгальтера животного. Второй слон оказался более живучим, он дотянул до убийства герцога Энгиенского и коронации Наполеона. Но и после смерти бывшие узники голландского деспотизма продолжали верно служить науке своей третьей родины – Ж. Кювье, внимательно изучив их останки и сравнив последние с останками мамонтов, представил в *Annales du Muséum d'Histoire Naturelle* замечательный мемуар «*Sur les éléphants vivants et fossiles*».

Конвент высоко оценил заслуги своих ученых. Было отмечено, что «граждане Фойас и Туэн, соединяя патриотизм и просвещенную любовь к наукам, осуществили доставку этого кабинета (т.е. естественнонаучных коллекций бывшего штатгальтера Голландии Вильгельма V. – И.Д.) в целости и сохранности» и собранные ими материалы будут способствовать «процветанию Республики» [16, р. 257]. Позднее, в 1808 г.

<sup>9</sup> По словам Д. Оутрам, «the *Muséum* was the direct beneficiary of the Terror and the Revolutionary and Napoleonic wars» [38, р. 164].

<sup>10</sup> В XVI и XVII вв. зверинцы часто устраивали при дворах европейских правителей. Диких животных держали в Тауэре, в Версале, Потсдаме, Турине, Дрездене, Касселе, Гааге и Штуттгардте.

<sup>11</sup> Впрочем, идейных наследников Руссо и Даламбера отличала широта замыслов (особенно в предприятиях такого рода), а потому людей науки сопровождали также специалисты по искусству. Как было сказано одним депутатом Конвента, «мы имеем большее право, нежели римляне, утверждать, что сражаясь с тиранами, мы защищаем искусство ... Ван Дейк и Рубенс уже на пути в Париж, фламандская школа воскресла en masse и украсит наши музеи».

Предвижу возражение – мол, нельзя модернизировать нравы, поступки и практику далекой эпохи, это неисторично. Люди действовали в соответствии с *droit du vainqueur*, так было принято. Абсолютно с этим согласен. За двести с лишним лет нравы и практика времен Робеспьера и Наполеона так модернизировались, а права победителей так расширились, что ни о каком сравнении и речи быть не может.

<sup>12</sup> Как заметил Ф. Бойер, «выполняя зимой 1794 – 1795 гг. свою миссию в Бельгии и на левом берегу Рейна, Туэн и Фойас действовали двояко: они то конфисковывали, то ограничивались наблюдениями, записями или зарисовками» [16, р. 251 – 257]. Действительно, когда, к примеру, внимание комиссаров Конвента привлекли угольные копи в районе Льежа, то в силу физической невозможности вывезти это месторождение во Францию, пришлось заняться описаниями и кое-каким художественным творчеством – «мы сделали рисунки нескольких машин, которые облегчают эксплуатацию [месторождения] и экономят человеческий труд», – докладывали Туэн и Фойас Комитету народного образования 2 брюмера III года [16, р. 253]. А все потому, что эти хитрые голландцы были «*toujours mystérieux*», когда дело касалось технологических усовершенствований.

аналогичную миссию в Испании и Португалии выполнял Э. Жоффруа Сент Илер [32, р. 1-82]. Вернемся однако в *Muséum*, куда попала большая часть естественнонаучных коллекций, вывезенных из других стран Европы по праву победителя или полученных по обмену или в дар.

Как уже было сказано, политико-воспитательная функция *Muséum* состояла в демонстрации широкой публике порядка Природы. Однако, при этом за скобками оставалось то обстоятельство, что хотя кое-какой порядок в этом Элизиуме действительно был, но – именно в силу сосредоточенности в нем растений и животных, кои в вольной природе вместе никогда не сосуществовали – естественного в нем было не больше, чем в регулярной проницаемости парковых пространств Версаля [10, с. 163-183]. Если королевский парк имитировал природу, «прежде всего имитируя силу и энергию творения» [10, с. 171], то пространства *Muséum*, т. е. публичные пространства-репрезентаторы дикой природы, расположенные среди хаоса и раздвоя урбанизированной жизни, демонстрировали неисчерпаемое много- и разнообразие сотворенной Природы, т. е. искусственно (механически) размещая в музейном подпространстве конгломерат видов, «естественные отношения» (Кювье) которых оставались неясными, имитировали земной Рай, состоящий из «индивидов вне социальных связей». Речь шла, таким образом, не о реальной природе, но о «просветительской идеологии Природы как обобщенного, нерасчлененного единства» [3, с. 27]. Такая Природа-субстанция виделась Руссо и его последователям источником первоизданных «естественных» ценностей.

В то же время само сообщество естествоиспытателей, призванное изучать гармонию Природы и просвещать публику, со второй половины XVIII столетия начало раскалываться по одной застарелой, но до поры малозаметной трещине, прошедшей также и по штату Музея натуральной истории. Начну с примера, немного забежав во времени вперед, в период Консульства.

Как известно Наполеон, отправляясь в египетский поход, пригласил принять в нем участие ведущих французских ученых. Тем самым, кампания Бонапарта наряду с тривиальным военно-политическим окрасом обретала также полутона научно-исследовательского предприятия, характерного для века Просвещения. Однако, отнюдь не все светила французской науки приняли предложение Первого консула Республики. Некоторые, как, например, Г. Прони, Фуркруа и Кювье, отказались. Разумеется, у каждого на то были свои резоны. «Мой расчет, – объяснял свой отказ Кювье, – таков: я сейчас нахожусь в центре наук, среди самых замечательных коллекций и уверен, что здесь [в Париже] напишу свои лучшие, куда более совершенные и систематические работы и сделаю куда более важные открытия, нежели участвуя даже в самом плодотворном путешествии» (цит. по: [38, р. 61]). В то же время Э. Жоффруа живо откликнулся на генеральское приглашение и отправился в Египет, где чуть было не потерял зрение, да, и жизнь его оказалась в опасности [31]. За столь разным отношением двух, тогда еще близких друзей, к возможности участия в египетском походе, стояло нечто большее, нежели мотивы личного выбора, продиктованные житейскими или карьерными соображениями. Яснее всего об этом спустя несколько лет сказал Кювье: «Между стилем и идеями путешествующего и кабинетного натуралиста (*du naturaliste voyageur et ... du naturaliste sédentaire*), равно как и между их талантами и характерами, существуют, как правило, сильные различия. Первый преодолевает, с той или иной скоростью, многие и разнообразные местности, дивясь великому множеству интересных объектов и живых существ. Он наблюдает их в естественном окружении (*dans les lieux même où les plaça la nature*) и в их подлинном отношении со всем, что находится вокруг них и во всей полноте их жизни и деятельности. Но каждому из них он в состоянии уделить лишь немного времени ... И потому он лишен возможности сравнивать каждый объект с другими, ему подобными и досконально описать его характерные черты... В итоге, его наблюдения оказываются разрозненными и беглыми (*isolée et fugitives*) ... Кабинетный же натуралист, действительно, опирается на описания жи-

вых существ отдаленных стран, сделанные другими и подверженные в той или иной мере ошибкам, а также на более или менее испорченные (*altérés*) образцы. Да, он не может прочувствовать зрелищ природы так, как тот, кто видел их воочию. Тысячи мелких деталей ... ускользают от него. Однако эти недостатки его положения вполне компенсируются его преимуществами. Хотя кабинетный натуралист и не видит природы в действии, он, тем не менее, может детально изучить находящиеся перед ним ее произведения. Он может их сопоставлять друг с другом столько, сколько ему нужно, чтобы прийти к достоверным выводам. Он сам выбирает и формулирует те вопросы, на которые затем будет искать ответ. Он может изучать природные образцы тогда, когда ему это будет удобно. Он может сопоставлять разрозненные факты, изложенные в разных отчетах. Путешественник же вынужден идти только одним путем (*une route étroite*), и только сидя в своем кабинете, натуралист имеет возможность свободно путешествовать по миру в различных направлениях (*l'on peut parcourir l'univers en tout sens*). Но для этого от него требуется мужество иного рода, мужество, кое берет начало в безграничной преданности истине и которое позволяет натуралисту оставить предмет его изысканий лишь тогда, когда с помощью размышлений, наблюдений и эрудиции он высветит его настолько, насколько это возможно при данном состоянии знаний» [13].

Если вдуматься, позиция Кювье несколько озадачивает. Ведь далеко не все натуралисты в XVIII в. ездили по миру в качестве любителей экстремального туризма. Тот же Фойас, интересовавшийся вулканическими породами, отправлялся в экспедиции часто с очень конкретными научными целями (если, конечно, не считать некоторых спецкомандировок по заданию Конвента), успешно сочетая полевые и кабинетные исследования. Пафос антигумбольдтовского по своему генезису выступления Кювье заключался не в «обличении» методов работы *naturalistes voyageur* как таковых, а в противопоставлении двух стилей исследования. Здесь уместно обратиться к его поминальной речи (*éloge historique*), произнесенной в Институте Франции 5 апреля 1800 г. и посвященной памяти Добантона. Кювье сравнил исследовательские манеры и темпераменты Бюффона и Добантона:

«Бюффон, крепкого сложения, импозантного вида, властный по природе, жадный до всякой скорой радости, казалось, хотел угадать истину, а не наблюдать ее. Его воображение каждое мгновение становилось между ним и природой...».

«Добантон, человек слабого темперамента, с кротким взором, с умеренностью, которой он был обязан природе в такой же мере, как своей собственной мудрости, вносил во все свои исследования осмотрительность самую скрупулезную; он верил только тому, что он видел и трогал, и только это решался утверждать. <...> С неистощимым терпением он возвращался к той же работе до тех пор, пока она не удовлетворяла его, и методом, быть может, слишком редким среди людей, занятых естественными науками, все ресурсы его духа, казалось, объединялись, чтобы заставить молчать его воображение. <...>. Он запирался на целые дни в Кабинете [естественной истории]; он на тысячу ладов поворачивал предметы, которые он там собрал; он скрупулезно рассматривал все их части; испытывал все возможные положения до тех пор, пока не находил такое, которое не шокировало ни глаз, ни естественные отношения» (цит. по: [4, с. 176–178]).

В приведенных фрагментах из работ Кювье, просматривается, как мне представляется, еще одна тема (или контекст). Наука, как практически любая область человеческой деятельности, характеризуется своими пространственными формами, которые (если ограничиться реалиями XVIII столетия), в первом приближении можно классифицировать следующим образом:

- искусственно созданная (рукотворная) среда, архитектурная (здания и помещения лабораторий, кабинетов, оранжерей, библиотек и т. д.) и ландшафтная (ботанические и зоологические сады и иные «domestic environments» [39, р. 249];
- «дикая», часто экзотическая (на взгляд европейца), природа.

Кювье в приведенных выше фрагментах противопоставил эти два пространства путем противопоставления мотиваций, методологических подходов и исследовательских установок «населяющих» эти пространства натуралистов. Натуралист-путешественник, «глотатель широт» (М. Цветаева), преодолевающий бесчисленные препятствия, постоянно рискующий здоровьем и жизнью – и потому предстающий в глазах широкой публики в героическом ореоле – чутко реагирует на увиденное им в природе. Кювье же, отдавая должное заслугам *naturaliste voyageur* – иначе и быть не могло, ведь кто-то должен обеспечивать кабинетного сидельца необходимым материалом, – делает акцент на физической, эпистемологической и психологической *удаленности naturaliste sédentaire* от вечнозеленеющего древа жизни (если воспользоваться известной метафорой И.-В. Гете: «*Grau, teurer Freund, ist alle Theorie, und grün des Lebens goldner Baum*»). Истинное знание берет начало не из романтического или мистического слияния с живой Природой, но из дистанцированности, даже отчужденности исследователя от изучаемого объекта, что требует мужества особого рода, о котором удачно сказала Д. Оутрам – «*courage mean the courage to look steadily: look in the face of Medusa, he* (т.е. Кювье. – И.Д.) *seems to be saying*» [39, р. 262]. Эта позиция отчасти коррелирует с нововременным идеалом «искусственно-изолирующего» (А.В. Ахутин), деперсонализованного опыта и в то же время, как мне представляется, ясно перекликается с той отстраненностью, чуждостью социуму, исключенностью из общественного договора, которые, по мысли Сен-Жюста (см. его слова, вынесенные в эпиграф данной статьи), характерны для носителя общего блага, т. е. идеализированной социальной истины. Этот носитель ино-ментален тем, кто населяет «пространство ненарушимого, однородного единства, в котором единение воли обеспечивает господство добродетели и свободы» [10, с. 466]. Подобно тому, как утопическое публичное пространство *Muséum*, встроенное на пике Террора в идеальное пространство общественного договора, топографически отделенное от пространства Гревской площади, оказалось совместимым (конгруэнтным) с главной утопией Революции – идеей нации-суверена, коей суждено было избавить общество от конфликтов, – так образ *naturaliste sédentaire*, эдакого *Homo clausus*, по терминологии Норберта Элиаса, т. е. образ своего рода следователя по делам Природы, контролирующее око и испытующий разум которого должны были заменить отзывчивое сердце и пылкое воображение *naturaliste voyageur*, оказался конгруэнтен новому типу идеальной личности, в которой лидеры Французской революции надеялись найти опору новому режиму.

## КОМБИНАТОРИКА ТЕРРОРА

Теперь обратимся к иным аспектам соотносительности научной и политико-идеологической практики в рассматриваемую эпоху.

Как известно, метафора Закона – одна из распространеннейших во время Французской революции. «Я представляю себе закон в центре гигантской сферы; все граждане без исключения находятся на равном от него расстоянии на ее поверхности и занимают на ней равные места», – писал Э. Сьейес [45, р. 209]. Откуда, по мере радикализации революции, делался неизбежный вывод: все, кто оказываются вне поверхности этой сферы, т. е. любая общественная сила, индивид или группа, нарушающие «абсолютную недифференцированную однородность общей воли» [10, с. 645] должны быть уничтожены; как выразился Л.-А. Сент-Жюст, необходимо создать такой порядок, чтобы «фракции оказались на эшафоте» [9, с. 114].

По тонкому наблюдению М. Ямпольского, «среди архитектурных проектов Французской революции особое место занимают памятники (храмы) закону... <...> ... В основу кладется некий принцип геометрической структуры – призмы ли, сферы ли, позволяющий осуществить то, что Люсьен Жом называет “атомизмом с эгалитарной установкой”, истоки которого он обнаруживает у Гюббса [36, р. 165]. Этот атомизм

идеально отражается в сфере Сьейеса, на поверхности которой располагаются совершенно одинаковые точки-граждане. В принципе такая геометрическая модель хотя и отличается от структуры линейной перспективы, сохраняет явную связь с абсолютистской репрезентацией, где каждая точка пространства в ценностном отношении равна любой иной точке пространства, за исключением точки зрения и точки схода перспективы. Закон в центре сферы в значительной мере эквивалентен точке схода, он является тем центром, который организует равенство граждан» [10, с. 399, 404].

Однако наряду с детально рассмотренной М. Ямпольским геометрической репрезентацией власти и социума имела место также их, условно говоря, арифметическая репрезентация, путь которой был открыт и выраженным в сфере Сьейеса пониманием закона и государства (по словам Л. Жоме, «отныне Государство должно быть понимаемо как коллективный Индивид, а также как гигантская машина, составленная из колесиков, каждое из которых будет выполнять ту задачу, которую ему предпишет инициативный Центр» (цит. по: [10, с. 637])), и характерной для века Просвещения тенденцией к квантификации реальности – природной и социальной.

По мысли Бернара де Фонтенеля, неперемного секретаря Парижской академии наук в 1697 – 1740 гг., расцвет литературы в его время был обусловлен в первую очередь распространением того, что было им названо *l'esprit géométrique*, а в XX столетии Джоном Хейлброном – *the quantifying spirit* [26, р. 14; 34, р. 2]. И тот, и другой термин означал страсть к порядку, систематизации, измерению и калькуляции, что предполагало частичную или полную деиндивидуализацию калькулируемых объектов. На мой взгляд, точнее было бы говорить о комбинаторно-калькулирующем подходе к репрезентации реальности. Страсть к комбинаторно-калькуляционным процедурам нашла свое выражение не только в естественных и прикладных дисциплинах – от физики до лесоводства, но и в гуманитарной и социально-политической сферах. Вот несколько характерных примеров.

Размышляя о трагической судьбе Марии-Антуанетты, Эдмунд Берк заметил: «век рыцарства миновал, пришло время жуликов, экономистов и калькуляторов...» [18, р. 170]<sup>13</sup>.

Роялистские печатни распространяли афиши, на которых был изображен *le calculateur patriote*, сидящий за столом, на котором свалены отрубленные головы врагов революции, и ведущий учет казненных в отдельной книге [28, р. 154]. В этом контексте известные «расчеты» Марата – сколько голов следует отрубить для полного счастья французского народа – вполне вписываются в калькулирующую риторику века Просвещения.

«Искусство расчета вообще (*L'art de calculer en général*), – читаем в «Энциклопедии» Дидро и Даламбера (статья «CALCUL»), – есть в сущности искусство находить единственное отношение, которое получается из комбинации нескольких отношений. Различные типы комбинаций дают различные правила вычисления (*calcul*)» [23, р. 545].

Комбинаторно-калькуляционный дискурс ясно выразился в сочинениях Этьенна Бонно де Кондильяка, чье влияние на становление и характер психологии и эпистемологии во Франции эпохи Просвещения было глубоким и длительным. Кондильяк понимал метод анализа и как инструмент исследования действий (*opérations*) ума, и как способ описания этих действий: «это действие [анализ] состоит лишь в сочетании наших идей и их расчленении, с тем, чтобы подвергать их различным сравнениям и посредством этого обнаруживать отношения между ними и новые идеи, которые они могут породить. Этот анализ – подлинный путь к открытиям, потому что благодаря ему мы устанавливаем происхождение вещей. <...> Он ищет истину без всякой помощи общих предложений, а всегда посредством своего рода исчисления (*par une espèce de calcul*), т. е. сочетая и расчленяя понятия ...» [6, с. 114].

<sup>13</sup> По поводу этого высказывания Берка Т. Пэйн бросил реплику: «He [Burke] pities the plumage but forgets the dying bird» [40, р. 75].

Французский инженер Гаспар де Прони в неопубликованной статье «*De intelligence moyenne et de ses progrès*» писал: «Средний ум (*l'intelligence moyenne*) характеризует и измеряет превосходство одного народа над другим. Принимая за точку отсчета (*pour terme de comparaison*) его состояние во Франции, мы можем составить детальную и градуированную таблицу (*un tableau nuancé et gradué*) для всех народов Европы» [42].

Для Кондильяка, Даламбера, Кондорсе и многих других философов XVIII-го столетия, мышление представляло собой своего рода комбинаторное исчисление («*a combinatorial calculus*», по выражению Лорен Дастон [21, р. 191]), подобно тому как арифметика была «искусством комбинирования [численных] отношений» [23, р. 675]. Сила ума – искусного калькулятора – выражалась прежде всего в его способности расчленять, сопоставлять и рекомбинировать идеи согласно определенным правилам. «Мы в сущности не создаем идей, – убеждал читателей Кондильяк, – а лишь комбинируем путем сочетания и расчленения те идеи, которые мы получаем через органы чувств. Изобретательность состоит в умении делать новые сочетания» [6, с. 131]. И поскольку «здравый смысл, ум, разум и их противоположности происходят одинаково из одного и того же начала, коим является связь идей друг с другом», связь, «которая порождена применением знаков» [6, с. 135], то посредственность, талант и гений отличаются не, так сказать, качественно, а лишь по степени владения искусством сочетания (комбинаторики) идей, что в свою очередь зависит от степени развития языка (и вообще знаковых систем), которую застает данный индивид или данная нация в данную эпоху («успехи Ньютона были подготовлены тем выбором знаков, который был сделан до него, и методами исчисления (т. е. комбинаторики знаков. – И.Д.), которые были до него придуманы» [6, с. 264]) и от степени умственного развития индивида, чему способствует правильное обучение, т. е. обучение, следующее «урокам, которые дает нам природа» [5, с. 185].

Экспансия комбинаторно-калькулирующего дискурса в сферы морали и политики давала порою «странные сближения» идей. Считалось, к примеру, что одни пороки (скажем, жадность), сочетаясь с другими, могут эти другие (например, честолюбие) ослаблять. К тому же, если поведение человека, диктуемое его порочными наклонностями, может легко просчитываться, то тогда эти наклонности становятся управляемыми, а потому не столь опасными для окружающих. Иными словами, калькулируемый порок не намного хуже добродетели, ибо предсказуем и, в принципе, нейтрализуем. (Как в известной песенке: «На жадину не нужен нож / Ему покажешь медный грош / И делай с ним, что хошь»). Типичный пример – когда героиня *The History of Rasselas, Prince of Abissinia* (1759), единственного романа Сэмюэля Джонсона, «литературного диктатора» Англии XVIII века, узнает, что похитивший ее араб падок на золото, она утешает себя тем, что «алчность – порок заурадный и предсказуемый (a uniform and tractable vice)» [37, р. 93]. При этом некоторые авторы предлагали количественные оценки тех или иных моральных качеств. Так, Фрэнсис Хатчесон ввел понятие «moment of good» (М) некоего поступка, математически определив этот момент как произведение benevolence (благожелательности, великодушия) на ability (способность делать добро):  $M = B \cdot A$  [33, р. 168]<sup>14</sup>.

<sup>14</sup> Полное название в переводе на русский звучит так: «Исследование о происхождении наших идей красоты и добродетели в двух трактатах, в которых принципы покойного графа Шефтсбери объяснены и защищаются против автора басни о пчелах, а идеи морального добра и зла устанавливаются согласно суждениям древних моралистов с попыткой ввести математическую калькуляцию в предмет нравственности». – И.Д.

Рассматривая правила суждения о нравственности действий, исходя из их мотивации или оценки склонностей, побудивших к действию, Хатчесон осознавал сложность проблемы. «Ведь сентименталистский характер проявлений добродетельных склонностей скрывает от нас субъективные мотивы действий. Сам агент может не отдавать в них отчета. Личная интроспекция подтверждает это. Помочь делу может установление общих правил для определения сравнительной ценности добродетельных действий. Тут снова можно попытаться применить калькуляцию. При одинаково добром поступке двух агентов при неравенстве их способностей первенство принадлежит тому, чьи способности слабее. Но как установить мерилу склонности? В том случае, когда человек находится во власти частного интереса, следует вычесть из мотивов величину эгоистических желаний и остаток покажет величину добродетели. Далее предлагается алгоритм подсчета моральной низости недобрых и чисто

Бентам уверял читателей, что составляемые им суммы и разности величин удовольствия и страданий есть «*nothing but what the practice of mankind*» [12, p. 40].

Здесь уместно также вспомнить приведенное Дж. Свифтом сатирическое описание комбинаторной машины Большой Академии Лагадо «для усовершенствования умозрительного знания при помощи технических и механических операций». Благодаря этой машине, выдающей с помощью сорока учеников разнообразные случайные комбинации слов, «самый невежественный человек с помощью умеренных затрат и небольших физических усилий может писать книги по философии, поэзии, политике, праву, математике и богословию при полном отсутствии эрудиции и таланта» [8, с. 122].

Отголоски комбинаторного мышления слышны в замечании английского мемуариста Генри Йорка: «... французские химики почти повсеместно были наиболее преисполненными энтузиазмом агентами революции. Возможно, они тешили себя надеждой, что люди могут объединяться и разъединяться подобно тому, как это имеет место в химических процессах (*mankind are capable of being composed and decomposed after the model of a chemical process*). И, конечно, не будет абсурдным (irrational) приписывать это их революционное рвение врожденной любви к экспериментам» [50, p. 314].

Комбинаторно-калькуляционный дискурс часто воспринимают как проявление механистического взгляда на природу, человека и общество. И в этом есть свой резон, но с той, однако, оговоркой, что в эпоху Просвещения понятие *calcul* все-таки еще не обрело вполне механистическую форму, поскольку ум и даже моральное чувство хотя и мыслились как наделенные способностью к исчислению, однако способность эта, во-первых, не проявлялась изолированно, а только в сочетании с умозрением и способностью морального суждения, а во-вторых, и это особенно важно, калькуляция не стала еще монотонной, утомительной подсобной работой, обыденной и автоматической, тогда как механицизм в когнитивной сфере был связан с репрезентацией интеллектуальных процессов по аналогии с *automata*. Даже в знаменитой *L'Homme Machine* Жюльена Деламетри калькулирующий ум еще не превратился в, как выразилась Л. Дастон, «*the oxymoronic mechanical intelligence*» [21, p. 193]<sup>15</sup>. Гигантская вычислительная работа служила предметом восхваления и вызывала почтительное изумление. Приведу характерный пример.

В начале 1790-х гг. в Париже шла активная работа над проектом, который в глазах современников представлял собой своеобразный памятник Разуму, но в отличие от других многочисленных аллегорий Разума (алтарей, статуй, обелисков, пирамид и прочих атрибутов революционного театра) этот монумент был совсем иного рода. Под руководством инженера Гаспара-Клэр-Франсуа-Мари Риш, барона де Прони (G.-C.-F.-M. Riche, baron de Prony, 1750–1839) два десятка «калькуляторов» заполняли семнадцать томов *elephant folio* логарифмических и тригонометрических таблиц, кои, как было сказано в правительственной инструкции<sup>16</sup>, «не только не оставляли желать ничего лучшего в отношении точности, но также представляли собой самый грандиозный и величественный памятник искусству вычисления, который когда-либо сооружался или задумывался» [44, p. 49]. Создание этих невиданных таблиц мыслилось как часть мероприятий по составлению земельного кадастра Франции. Но по разным причинам (незавершенность исследований по разработке метрической системы мер, недостаточное финансирование) дело затягивалось. Кроме того, хваленая беспреце-

гоистических наклонностей, ведущих к причинению обществу вреда. Сила их прямо пропорциональна причиненному злу и обратно пропорциональна способностям. Вообще правила суждения о моральности действий, исходя из сравнительного объема или количественной характеристики склонностей, по сути являются рационалистической методой подсчета морального эффекта, от которой Хатчесон отказался в 4 издании Трактата о морали (1738)» [1, с. 74].

<sup>15</sup> Вообще задача Деламетри – уподобление ума телу, а не того и другого машине, отсюда его акцент на способности ума к воображению, которая часто понималась как наиболее «телесная» из всех умственных способностей.

<sup>16</sup> Работа велась по заказу правительства кадастровым управлением (Bureau du Cadastre), созданным в 1791 г. и возглавлявшимся упомянутым де Прони.

дентная точность<sup>17</sup> была, как признавал сам Прони, в то время никому не нужна (уж во всяком случае в кадастровых и многих иных практических работах). Наконец, таблицы были неудобны в пользовании, поскольку предполагали деление прямого угла не на привычные 90, а на «революционные 100 градусов», а каждый градус – на 100 столь же революционных минут, поскольку по первоначальному замыслу введение метрической системы предусматривало децимализацию всех величин, в том числе угловых градусов и единиц времени (см.: [25, р. 191–207])<sup>18</sup>. Причем консервативная Парижская академия наук охотно поддержала и эту часть метрологической реформы. Но это не спасло Академию от роспуска, ибо, как было сказано в решении Конвента, «при разумном правительстве не должно существовать никаких паразитических учреждений».

Полезность таблиц Прони была не больше, чем от мишуры, украшавшей праздник Разума 20 брюмера II года Республики, хотя эти фетиши рационализма, прославляемые как выражение меры самой Природы (десятичная система была объявлена столь же естественной, как человеческая рука [15, р. 5]), меры вечной и неизменной. На деле же их символическая мощь была обратно пропорциональна их практической полезности и они остались монументом революционного иррационализма, а не инструментом действительно необходимых рациональных реформ.

Кстати, о десятичной системе мер. Ее введение многие рассматривали не только в научном и экономическом контекстах, но и в политико-идеологическом. В законе от 18 жерминаля III года Республики (7 апреля 1795 г.) говорилось: «Как могут друзья равенства терпеть пестроту и неудобство мер, хранящих еще память о позорном феодальном рабстве?» Закон предлагал гражданам «дать доказательства своей преданности единству и неделимости республики, пользуясь уже теперь новыми мерами в своих расчетах и сделках» [35, р. 207–215].

Клод Антуан Приер де ла Кот д'Ор (*C.A. Prieur-Duvernois или Prieur de la Côte d'Or*; 1763–1832), по образованию военный инженер, уверял, что десятичная система – это технический язык страны Утопии: «сколь счастливы мы станем оттого, что нам не придется более ни с кому обращаться, чтобы произвести расчеты, касающиеся нашего процветания, нашей собственности, наших расходов и выпивки. Нам не придется иметь дело с людьми, которые извлекают выгоду из нашего невежества» [41, р. 4–5].

Кондорсе же напрямую связывал десятичную систему с демократией, поскольку новая система мер и весов сделает, по его мнению, всех граждан «самодостаточными в расчетах, связанных с их интересами, без чего они не могут быть ни по-настоящему равными ... , ни подлинно свободными» [19, р. 3–4]. И только мудрый П.С. Лаплас в 1811 г. признался Наполеону, что главное предназначение новой метрической системы, по замыслу ее создателей, состояло не в сокрушении феодальной метрологии, а в том, чтобы все величины делились на десять [14, р. 193]. Лаплас выбрал вполне подходящее время для этого признания – революционная риторика и демагогия к тому времени уже отошли в историю, социо-культурная ситуация также изменилась, талант

<sup>17</sup> В парижской обсерватории с 1797 г. хранятся два экземпляра порознь вычисленных рукописных таблиц, по 17-ти томов в каждом экземпляре. Они включают 10 000 натуральных синусов с 25-ю десятичными знаками и восемью столбцами разностей, логарифмы 100 000 синусов с четырнадцатью десятичными знаками и пятью столбцами разностей, логарифмы отношений синусов к дугам для 5000 дуг до 1/8 доли окружности, с четырнадцатью десятичными знаками, такая же таблица отношений тангенсов к дугам, логарифмы чисел от 1 до 100 000 с девятнадцатью знаками и от 100 000 до 200 000 с двадцатью четырьмя знаками и пятью столбцами разностей.

<sup>18</sup> Впрочем, деление прямого угла на 100 градусов, града – на 100 минут, минуты – на 100 секунд было предложено Лагранжем еще в 1782 г. Кроме того, декрет от 24 ноября 1793 г. ретроспективно ввел, начиная с 22 сентября (дня осеннего равноденствия) 1792 г., новое летоисчисление – со дня установления Французской республики. Год, согласно республиканскому календарю, делился на 12 равных месяцев по 30 дней в каждом, в конце года добавлялось 5 или 6 дополнительных дней. Каждый месяц делился на 3 декады. Сутки делились на 10 часов, каждый час — на 100 минут, каждая минута на 100 секунд. Были даже изготовлены несколько часов, отвечавших такому делению, но большинство часовых мастеров новшество не приняло, вынуждая французов жить по «рабскому» исчислению времени остальных народов. Поэтому закон от 18 жерминаля III года приостановил действие республиканского времени под тем предлогом, что оно, мол, было только в интересах ученых. Республиканский календарь просуществовал 14 лет – до 1 января 1806 г., когда он был отменен Наполеоном.

перестали рассматривать как *virtuoso* по части перестановок и комбинаций идей [21, р. 186] и скучную, трудоемкую и малооплачиваемую работу вычислителя стали поручать тем, кого не считали обремененными большими способностями к творческой интеллектуальной деятельности, т.е. женщинам, кои и выполняли роль живого процессора при составлении астрономических, статистических и прочих таблиц по крайней мере до конца Второй мировой войны. Но вернемся к 90-м гг. XVIII столетия.

Вдохновленный идеей производственного разделения труда, детально рассмотренной в первых главах *The Wealth of Nations* (1776) Адама Смита, Прони задумал свести сложные математические вычисления к рутинным операциям, не требующим от подавляющего большинства исполнителей творческого подхода: «Мне сразу же пришла идея применить тот же метод (т. е. метод разделения труда, описанный А. Смитом. – И.Д.) к той колоссальной работе, которая на меня свалилась и фабриковать мои логарифмы так же, как производят иголки» [43, р. 5]. Предложенной им иерархии вычислительных задач соответствовала иерархия исполнителей: на вершине исполнительской пирамиды – горстка талантливых математиков (*géomètres d'un très grand mérite*), таких как А. Лежандр и Л. Карно, которые разрабатывали расчетную процедуру (т. е. выводили аналитические формулы для вычислений), далее следовали семь-восемь *calculateurs*, которые организовывали вычислительный процесс по предложенным формулам, основание же пирамиды составляли 70–80 исполнителей (*ouvriers*), знакомых с азами арифметики и способных аккуратно складывать и вычитать. На первых порах эти рабочие функции выполняли девушки сомнительного поведения, которым Революция открыла новые жизненные перспективы. Грандиозная и бессмысленная работа этой вычислительной мануфактуры (*ateliers de calcul*), начатая в 1791 г. была окончательно завершена к 1801 г. Она уместилась в семнадцать томов *in folio* и полностью никогда не публиковалась, оставшись, по мнению Л. Дастон, символом соединения того, что прежде считалось несоединимым – высокого искусства анализа и рутинной работы, ученых высокого ранга и безвестных, малообразованных *ouvriers* [21, р. 190]<sup>19</sup>.

Размышляя в 1800 г. о взаимоотношениях между обществом и литературой мадам де Сталь бросила несколько уничижительных слов в адрес ученого люда: «Ученые относят все, что не поддается логике расчета (*calcul*) к иллюзиям. Они сначала оценивают силу правительства – неважно, какого – а затем, поскольку у них нет иных желаний, кроме как предаваться своим трудам в мире и спокойствии, приносят обет послушания тем, кто в данный момент оказывается у власти. ... И никто так не радуется сердцу абсолютного монарха, как те, кто глубоко погружен в поиск физических законов, оставив мораль любому, кто захочет ею воспользоваться» [46, р. 79].

Как и в предыдущем сюжетном блоке этого раздела, обращенном к области натуральной истории, здесь, на примере математического проекта Прони, также просматривается соотносительность (если не структурный изоморфизм) приемов научной и политической репрезентации реальности, природной и социальной. Вычислительная работа, самой своей громадностью и точностью вызывавшая поначалу восхищенное удивление публики – сродни ее восторгам подвигами *naturalistes voyageurs*, – став механически-рутинной, противопоставлялась не только силе интеллекта, но и спонтанности морального импульса, а подчас и самой жизни.

Рутинизация «производства логарифмов» (мероприятие само по себе морально непредусудительное) в смысловой матрице эпохи Террора оказалась сопряженной с почти мануфактурной рутинной фабрикацией смертных приговоров, а также процедуры их исполнения, о чем свидетельствует письмо Шарля-Анри Сансона, палача Старого Режима и старого закала, доктору Жозефу Гильотену, депутату Учредительного собрания, человеку нового режима. По сообщению *Moniteur* от 11 октября 1789 г. «Г-н Гильотен прочел свой доклад, в котором он устанавливает принцип,

<sup>19</sup> Впрочем, реализованная Прони схема организации вычислений навела англичанина Чарльза Бэббиджа на мысль заменить ошибающегося человека-вычислителя безошибочной машиной.

согласно которому закон должен быть равным для всех ... Развитие этого принципа приводит к положению, которое Гильотен предлагает собранию обсудить (речь шла об «отсечении головы при помощи простого приспособления» – И.Д.). Доклад часто прерывался аплодисментами, часть собрания, в видимом возбуждении, требует немедленного обсуждения, в то время как другая часть, кажется, предполагает возражать» (цит. по: [7, с. 24–26]). Сансон поначалу с неудовольствием наблюдал, как люди науки вмешиваются в его ремесло, но потом написал Гильотену, что, поскольку после каждой казни меч зазубривается и его надо оттачивать и выравнивать заново, да и по многим иным причинам, доставляющим палачу лишние хлопоты и неудобства, пожалуй, стоит ввести в употребление новый аппарат, который позволил бы работать с большей точностью и с большей производительностью. Конечно, как и в описанной выше ситуации с математическими таблицами, рутинизация и механизация умаляют славу, но увеличивают производительность труда (конечно, при правильном его разделении).

Свобода и Террор росли из одного корня – из веры в универсальный характер ценностей науки как парадигмы рациональной деятельности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Абрамов М.А.* Шотландская философия века Просвещения. М.: Институт философии РАН, 2000.
2. *Гоббс Т.* Левиафан, или Материя, форма и власть государства церковного и гражданского // Гоббс Т. Сочинения; В 2-х тт. М., 1991. Т. 2.
3. *Зенкин С.Н.* Французский романтизм и идея культуры (аспекты проблемы). М., 2001.
4. *Канаев И.И.* Жорж Кювье (1769-1832). Л.: Наука, Ленинградское отд-е, 1976.
5. *Кондильяк Э.* Логика, или начала искусства мыслить // Э. Кондильяк. Соч.: В 2-х тт. Т. III. / / Общ. ред. и примеч. В.М. Богуславского. – М.: Мысль, 1983.
6. *Кондильяк Э.* Опыт о происхождении человеческих знаний // Э. Кондильяк. Соч.: В 2-х тт. Т. I. / Общ. ред., вступит. статья и примеч. В.М. Богуславского. М.: Мысль, 1980.
7. Революционный трибунал в эпоху Великой Французской революции. Воспоминания современников и документы / Под ред. проф. Е.В. Тарле. Ч. 1 и 2. Петроград: Былое, 1918-1919. Ч. 1.
8. *Свифт Дж.* Путешествия в некоторые отдаленные страны света Лемюэля Гулливера, сначала хирурга, потом капитана нескольких кораблей // Дж. Свифт. Избранное. Л.: Худлит, Ленингр. отд-е, 1987.
9. *Сен-Жюст Л.-А.* Речи. Трактаты. СПб.: Наука, 1995.
10. *Ямпольский М.* Физиология символического. Книга I. Возвращение Левиафана: Политическая теология, репрезентация власти и конец Старого режима. М., 2004.
11. *Barthélemy G.* Les savants sous la Révolution. Paris, 1988.
12. *Bentham J.* An Introduction to the Principles of Morals and Legislation. London, 1970.
13. Bibliothèque de l'Institut de France, Paris. Fonds Cuvier, 3159. «Analyse d'un ouvrage de M. Humboldt intitulé: "Tableaux de la Nature ou Considérations sur les Deserts, sur la Physionomie des Végétaux et sur les Cataractes de l'Orenoque"; traduit de l'allemand par J.B.B. Eyries».
14. *Bigourdan G.* Le système métrique des poids et mesures: son établissement et sa propagation graduelle. Paris: Gauthier-Villars, 1901.
15. *Borda Ch., Lagrange J.L., Lavoisier A.L., Tillet M., Caritat M.J.A.N.,* marquis de Condorcet. Rapport // Histoire de L'Académie des Sciences de Paris, 1788. P 1-6; P. 5 (27 Oct. 1790).
16. *Boyer F.* Le Muséum d'Histoire naturelle à Paris et l'Europe des sciences sous la Convention // Revue d'Histoire des Sciences, 1973. T. 26.

17. Boyer F. Les conquêtes scientifiques de la Convention // *Revue d'Histoire Moderne et Contemporaine*, 1971. T. 18.
18. Burke E. *Reflections on the Revolution in France [1790]* / Ed. Conor Cruise O'Brien, Harmondsworth, 1968.
19. Condorcet C. *Mémoires sur les monnoies*. Paris, 1790.
20. Cuvier G. *Recueil des éloges historiques*. In 3 t. Paris et Strasburg, 1819 – 1827. T. 3.
21. Daston L. *Enlightenment Calculations* // *Critical Inquiry*, 1994. Vol. 21.
22. Elias N. *Involvement and Detachment*. Oxford, 1987.
23. *Encyclopédie, ou Dictionnaire raisonné des arts, des sciences et des métiers* / Ed. Jean d'Alambert et Denis Diderot. En 17 tt. Paris, 1751 – 1765. T. II.
24. Falls W. Buffon et l'agrandissement du Jardin du Roi à Paris // *Archives du Muséum national d'Histoire naturelle*, 1934. Ser. 6. T. X.
25. Favre A. *Les origines du système métrique*. Paris, 1931.
26. Fontenelle [B. le Bovier de] *Histoire du renouvellement de l'Académie royale des sciences en MDCXCIX et les eloges historiques*. En 2 tt. Amsterdam: Pierre du Coup, 1719-1720. T. I.
27. Fourcroy A. & Thouin A. Extrait des registres du Muséum d'Histoire Naturelle sur la fête funéraire relative à l'inhumation du corps du Citoyen Daubenton, dans le Jardin de cet établissement. [Paris]. An VIII (1800).
28. *French Caricature and the French Revolution* / Ed. James Cuno. Los Angeles, 1988.
29. Gillispie Ch. *Science and Polity in France: The Revolutionary and Napoleonic Years*. Princeton, 2004.
30. Hahn R. *The Anatomy of a Scientific Institution: The Paris Academy of Sciences, 1666-1803*. Berkely, 1971.
31. Hamy E.T. Etienne Geoffroy St. Hilaire: Lettres écrites d'Egypte à Cuvier, Jussieu, Lacepède, Monge, Desgenettes, Redouté jeune, Norry, etc. aux professeurs du Muséum et sa famille. Paris, 1901.
32. Hamy E.T. La mission d'Etienne Geoffroy St Hilaire en Espagne et en Portugal, 1808: histoire et documents // *Nouvelles Archives du Muséum*. 4-t Sér., 1908. T. 10.
33. Hatcheson F. *An Inquiry Concerning Moral Good and Evil // An Inquiry into the Original of our Ideas of Beauty and Virtue*. London, 1725.
34. Heilbron J.L. *Introductory Essay // The Quantifying Spirit in the Eighteenth Century* / Ed. by Tore Frangsmyr, J.L. Heilbron, and Robin E. Rider. Berkely – Los Angeles – Oxford: University of California Press, 1990.
35. Heilbron J.L. *The Measure of Enlightenment // The Quantifying Spirit in the Eighteenth Century* / Ed. by Tore Frangsmyr, J.L. Heilbron, and Robin E. Rider. Berkely – Los Angeles – Oxford: University of California Press, 1990.
36. Jaume L. *Le discours jacobin et la démocratie*. Paris: Fayard, 1989.
37. Johnson S. *The History of Rasselas, Prince of Abissinia*. London, 1968.
38. Outram D. *Georges Cuvier: Vocation, science and authority in post-revolutionary France*. Manchester: Manchester University press, 1984.
39. Outram D. *New spaces in natural history // Cultures of natural history* / Ed. by N. Jardine, J.A. Secord and E.C. Spray. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
40. Paine T. *The Rights of Man*. Harmondsworth, 1969.
41. Prieur C.A. *Instruction sur le calcul décimal, appliqué principalement au nouveau système des poids et mesures*. Paris: Impr. de la République, germinal an III [1795].
42. Prony G. R. de *De intelligence moyenne et de ses progrès*. Bibliothèque de l'Ecole des Ponts et Chaussées, Paris. MS 1771.
43. Prony G. R. de *Notices sur les grandes tables logarithmiques et trigonométriques, adaptées au nouveau système métrique décimale*. Paris, 1824.
44. Prony G. R. de *Notice sur les grandes tables logarithmiques et trigonométriques, calculées au bureau du cadastre sous la direction du citoyen Prony* // *Mémoires de*

- l'Institut National des Sciences et des Arts: Sciences mathématiques et phisiques. T. 5. Fructidor, Ann. XII.
45. *Sieyès E.* Qu'est-ce que le Tiers état? Genève: Droz, 1970.
46. *Staël G. de* De la Littérature / Ed. G. Gengembre et J. Goldzink. Paris, 1991.
47. Strien-Chardonneau M.M.G. van La correspondance d'André Thouin (1747-1824) et de Martinus van Marum (1750-1837), 1796-1818 // *Lias : Sources and Documents relating to the Early Modern History of Ideas*, 1997. Vol. 24.
48. Strien-Chardonneau M.M.G. van Regard des Français sur les Hollandais aux XVIIIe siècle ou apologie du bonheur bourgeois // *L'Europe des politesses et le caractère des nations* / Ed. A. Montandon. Paris: Anthropos, 1997.
49. Strien-Chardonneau M.M.G. van Voyages et lumieres: André Thouin en Belgique et en Hollande, 1794-1795 // *Transactions of the ninth international congress on the enlightenment*, Munster, 23-29 July 1995. (Studies on Voltaire and the eighteenth century, 346-348). Oxford: Voltaire Foundation, 1996.
50. *Yorke H.R.* Letters from France. London, 1814.

## НАУКА И КРИЗИСЫ В XX ВЕКЕ: НЕКОТОРЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ СРАВНИТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА

**Э.И. КОЛЧИНСКИЙ,**

*доктор философских наук, профессор,  
директор Санкт-Петербургского филиала  
Института истории естествознания и техники им. С.И. Вавилова РАН  
(Россия, Санкт-Петербург)*

Сегодня, когда речь идет о кризисе науки в России, под этим понятием фактически подразумевают слом прежних отношений между учеными, обществом и властью. В рамках ранее существовавшего симбиоза государства и научного сообщества власти стремились использовать ученых для получения знаний, для развития экономической и военной мощи СССР, для идеологического оправдания своей политики, для повышения международного престижа. Вместе с образованием наука составляла единую систему, от которой зависело воспроизводство интеллектуальных ресурсов, всей инфраструктуры страны, включая аппарат управления, систему здравоохранения, экономику и т. д. В свою очередь ученые считали свою работу исключительно важной для государства, которое было единственным заказчиком научных проектов, предоставляя материально-финансовые и людские средства для их осуществления.

Историко-сравнительный анализ кризисных ситуаций, в которых оказывалась наука в разных странах, начиная со времен Английской буржуазной революции и вплоть до «культурной революции» в КНР [5], показал, что эта модель взаимоотношения науки и власти характерна для периодов, требовавших максимальной мобилизации ресурсов. Она нередко реализовалась во время крупных социально-политических и экономических потрясений, войн, обострения геополитической ситуации и т. д. Тогда научные результаты пытаются получить при минимуме затраченных средств ценой индивидуального напряжения ученых. Такую модель мы с зарубежными коллегами характеризовали как мобилизационную [21, р. 79–106]. В Советской России она формировалась в период между двумя мировыми войнами, когда от революций и гражданской войны страна перешла к ускоренной модернизации, а затем ценой огромных потерь одержала победу над нацистской Германией, растратив далее огромные экономические и интеллектуальные ресурсы в гонке вооружений. В течение нескольких десятилетий СССР удавалось вести ее на равных с США прежде всего благодаря жесткой централизации и максимальной мобилизации всех сфер производства, включая науку.

Крупные потрясения в XX веке переживали и другие ведущие страны мира, в первую очередь Германия и США. Германия, оказавшись в глубочайшем кризисе после поражения в Первой мировой войне и не справившись с политической демократией Веймарского периода, оказалась под властью нацистов, приведших ее к страшному разгрому во Второй мировой войне. США породили экономический кризис западного капитала на рубеже 1920–1930-х гг., ставший для этой страны национальной катастрофой. Затем вместе с Англией, Китаем и СССР США обеспечили разгром Германии, Японии и их союзников, а впоследствии были вынуждены нести главное бремя расходов западных стран в гонке вооружений в годы холодной войны.

Конечно, в каждой из названных стран кризисы, переживаемые наукой, были вызваны разными причинами и протекали в специфических формах. Соответственно, при выходе из них складывались свои модели отношений науки и государства. Но во

всех случаях их формирование было трудным процессом нахождения общего языка между учеными и политиками, а научному сообществу каждый раз приходилось осмысливать и заново формулировать представления о своем месте в национальном строительстве и об ответственности государства за развитие науки.

Вопрос о влиянии кризисов на отношения науки, власти и общества и ранее привлекал внимание историков и социологов науки<sup>1</sup>. Ещё в начале 1960-х гг. Дж. Бен-Дэвид пытался выяснить причины, благоприятствующие или препятствующие победе в конкуренции ученых разных стран [11]. Однако в сравнительном плане, как правило, анализировались или отдельные науки или наука в целом в экстремальных условиях тоталитарных государств [13, с. 36-41; 41; 26; 40; 39]. Важно же посмотреть, как протекал кризис и в либеральных странах.

В основу проведенного анализа было положено представление о кризисах как о периодах социально-политической и экономической неопределенности, характеризующейся неустойчивостью тенденций и многовариантностью выходов к стабильному состоянию. Как свидетельствует материал, кризис – не столько крах, сколько исходный момент в становлении форм организации науки. Кризис нередко оказывался тяжелой болезнью роста, обусловленной трагической перестройкой ранее существовавших отношений. Ученые, втянутые в водоворот кризисных периодов истории, всегда страдали от болезненных пертурбаций. В то же время они активно участвовали в происходящих процессах, убеждая власти и общество, что наука – важнейшее орудие для выхода из кризиса.

Особенно интенсивно поиск новых отношений в системе науки, общества и государства шел в Веймарской Германии. Период Веймарской республики стал временем перманентного кризиса. Само слово “кризис” было неотъемлемой чертой той эпохи [8]. Интеллигенция говорила беспрестанно о кризисе основ мировоззрения, познания, морали, политики и даже всей западной цивилизации [37]. От глобального кризиса научное сообщество страдало в первую очередь. Если промышленники, финансисты и политики заботились о себе сами, а рабочие отстаивали свои интересы в ожесточенной стачечной борьбе, то преподаватели вузов и сотрудники научных учреждений были на первых порах беззащитны в социально-политическом контексте Германии послевоенного периода.

Социально-культурная и политическая среда прямо, а иногда в самых грубых формах воздействовала на науку. Ученые чувствовали себя заброшенными в море социально-политической демагогии, оккультизма, мистицизма и теософии [19, р. 1–115; 23, р. 347–377; 22, с. 25–50; 6, с. 143–157]. Под сомнение были поставлены основополагающие принципы науки: причинность, закономерность и рационализм. Агрессивная общественная среда неизбежно влияла на мировоззренческие и морально-ценностные основы научного сообщества, поколебленные еще в годы Первой мировой войны. В итоге интенсивно шли процессы политизации и идеологизации науки, проявившиеся особенно ярко в создании расовой гигиены и расовой антропологии.

Кризис в Веймарской республике преодолевался учеными как путем самоорганизации научного сообщества, лидером которого были знаменитые химики и физики (Ф. Хабер, М. Планк и А. Эйнштейн), так и за счет усиления правительственной поддержки. Её удалось получить благодаря умелой защите интересов ученых под лозунгом «Наука есть заменитель военной мощи». Принципиально новая форма финансирования научных исследований на конкурсной основе наиболее перспективных проектов была обеспечена созданием фонда Поддержки немецкой науки, который возглавил министр культуры Пруссии Ф. Шмидт-Отт. Бурный институциональный рост демонстрировало Общество кайзера Вильгельма, финансируемое правительством и промышленностью.

<sup>1</sup> Так, классическая книга Роберта Мертона [32] появилась вследствие беспокойства за судьбы науки. “Эффект спутника” – смятение в американской науке и политике, вызванное тем, что Советский Союз опередил США в освоении космического пространства, – заставил американское правительство лихорадочно выискивать пути для ликвидации своего отставания в этой области. Были предприняты громадные политические и экономические усилия для ускорения развития американской науки в приоритетных областях. Это породило первую волну паники перед “утечкой мозгов” в Америку, куда европейские ученые переезжали, привлеченные выгодами новой научно-технической политики.

Временным выходом из кризиса в послереволюционной России стала сложная система научных учреждений, получавших поддержку из разных источников. Эта система складывалась в сложном диалоге дореволюционных лидеров научного сообщества А.П. Карпинского и С.Ф. Ольденбурга с властями (В.И. Лениным и А.И. Рыковым).

В годы «Великого перелома» конца 1920-х гг. она была подвергнута коренной реорганизации и заменена жестко регулируемой централизованной наукой [2]. Ее неотъемлемой чертой стали массовые репрессии и «шараги» в тюрьмах. В то же время вера коммунистических вождей в науку побуждала их к организации новых научных учреждений, вузов и кафедр в таких масштабах, о которых ученые в других странах не могли тогда даже мечтать [1]. Время потребовало новых лидеров научного сообщества в диалоге с властями, которыми стали В.Л. Комаров и С.И. Вавилов, использовавших в этом диалоге лозунги «Союз науки и труда» и «СССР- центр мировой науки». СССР, осуществив максимальную концентрацию национальных ресурсов, раньше других использовал науку для создания мощного военно-промышленного потенциала.

Из главных стран западной демократии наиболее глубокие испытания в межвоенные годы выпали на долю научного сообщества США в период экономического кризиса 1929—1933 гг. («Великой депрессии»), потрясшего основы экономики и финансов крупнейшей капиталистической страны, что эхом отозвалось во всем мире. Фундаментальные науки, а также исследования, связанные с промышленностью, страдали в первую очередь. Промышленности предлагали самой нести груз науки. Ученые в очередной раз осознали, что без помощи государства им не выжить, и прилагали максимум усилий, чтобы добиться бюджетного финансирования. С другой стороны, правительство также вынуждено было искать пути спасения науки, достижения которой оно намеревалось более интенсивно использовать в экономике страны. При правительстве Ф.Д. Рузвельта был создан Консультативный научный совет во главе с президентом Массачусетского технологического института К.Т. Комптоном, который взялся за всесторонний анализ государственной системы науки с целью ее улучшения. Предложенная «Программа возрождения научного прогресса» была направлена на координацию научно-технических усилий в восстановлении национальной индустрии [17, р. 350]. Программа включала и экстренные гранты помощи для фундаментальной науки. В результате государство стало активнее участвовать в разработке и финансировании научных программ. Неизбежным становился контроль над выделяемыми государством средствами на те или иные проекты, лоббируемые во властных структурах разными группами ученых, подчеркивавших их необходимость для национальной безопасности и процветания экономики. Упрочение грантов как стержня американской системы финансирования науки также пришлось на трудный период начала 1930-х гг. Даже деятельность таких благотворительных фондов, как Рокфеллеровский фонд и корпорация Карнеги, претерпела заметные изменения в научной политике распределения грантов.

Во всех случаях образование новых форм взаимодействия науки и государства было трудным процессом, когда было необходимо найти общий язык между учеными и политиками. В конечном счете, наука не только выжила, но и укрепила свое положение. Правда в СССР ей пришлось для этого пожертвовать независимостью, жизнью многих ученых и, как выяснилось позднее, потенциалом своего развития. Система же взаимодействия науки и государства, установившаяся в США после «Великой депрессии», несмотря на некоторые изменения, в целом сохраняется до настоящего времени.

Вторая мировая война превратила науку в важнейший элемент безопасности государства и придала ей беспрецедентное политическое значение, прежде всего, в Германии, СССР, США и Японии. Исход войны в немалой степени был предопределен отношениями между властью и научным сообществом, складывавшимися как в странах антигитлеровской коалиции, так и в странах, входивших в Берлинский пакт.

В Германии с приходом нацистов к власти была предпринята попытка централизовать научные исследования, превратив науку и высшую школу в инструмент на-

ционал-социалистической политики и идеологии. Было объявлено, что «национал-социализм – это биология на практике». Сотни ученых были уволены в результате расовых и политических чисток. Многие из них, включая А. Эйнштейна, эмигрировали. Его «еврейскую» теорию относительности хотели заменить «арийской физикой», пропагандируемой лауреатами Нобелевской премии Ф. Ленардом и И. Штарком. Планировалось создать особые нацистские научные структуры типа фонда СС «Наследие предков».

Однако тотальная нацификация науки провалилась. Для создания нового оружия, будь-то атомная бомба или ракеты, нужна была нормальная, а не арийская наука. Поэтому нацисты, поменяв руководителей на высших этажах руководства науки в главных научных учреждениях и вузах, продолжали использовать и «белого еврея» физика В. Гейзенберга и настоящего еврея биохимика О. Варбурга. Фактически Третий рейх паразитировал на немецкой науке, используя ученых и структуры, унаследованные от Веймарской республики. В итоге немецкая наука потеряла поколение ученых в результате чисток, эмиграции и огромных жертв во Второй Мировой войне, а также последующей денацификации и «утечки мозгов» [7, с. 701-727].

Нарастание военной угрозы позволило советскому правительству уже с 1934 г. начать кампанию по превращению страны в «осажденную крепость», где наука должна была обеспечить военно-технологическое преимущество и тем самым национальную безопасность. Именно в СССР наука впервые стала одним из главных государственных приоритетов. Число научных работников и научных учреждений возросло во много раз и стало потреблять значительную часть национального дохода и ресурсов. Вместе с тем в развязанных властями массовых репрессиях погибло немало ученых, а тотальный контроль над идеологизированной наукой привел к доминированию в некоторых отраслях знания псевдонаучных построений. Война прервала эти негативные тенденции, вывела советскую науку из состояния самоизоляции, восстановила научные контакты советских и англо-американских ученых и завершила формирование Большой науки как важнейшего фактора национальной безопасности.

Война заставила государственно-партийную бюрократию дать научному сообществу новые права, как внутри страны, так и в международном общении. Ученые становились не только консультантами, но партнерами власти при определении научной политики. Они играли важную роль в укреплении союзнических уз, будучи полпредами нашей страны в Америке и Великобритании, создавая у интеллектуальной элиты Запада позитивный образ СССР, оплота демократии и социальной справедливости, заклятого врага фашизма. Военный союз с Великобританией и США предполагал также тесное сотрудничество с учеными этих стран в разработке нового оружия и новых военных технологий. В результате резко возрос социальный статус ученого, а административная верхушка научного сообщества сама стала частью высшей государственной элиты.

Война стала мощным катализатором становления в США системы государственных органов руководства наукой. Еще до вступления в антигитлеровскую коалицию правительство США предприняло ряд организационных мер по мобилизации национальных научно-технических ресурсов. Созданному в 1940 г. Национальному комитету оборонных исследований было дано право использовать для оборонных исследований не только правительственные лаборатории, но и по контрактам неправительственные учреждения. В июне 1941 г. для повышения эффективности координации работ военно-оборонного характера было создано Управление научными исследованиями и разработками, которому было поручено разработать проекты военного значения и ликвидировать разрыв между исследованиями, разработками и производством современного оружия, координируя научно-технические разработки в военных ведомствах и НАСА, а также военно-медицинские исследования.

В исполнительный комитет Управления вошли выдающиеся ученые, которые и выступали инициаторами новых разработок и решали вопросы о распределении отобранных проектов для реализации между организациями. Среди организованных Управлением работ особое место занимает «Манхэттенский проект», связанный с со-

зданием атомного оружия. Значительные изменения внесла война и в научные исследования военных ведомств США, управлявших армией, военно-морскими и военно-воздушными силами. Созданные в них научно-исследовательские подразделения эффективно действовали во время войны и были сохранены после ее завершения.

Таким образом, ученым Германии, СССР и США удавалось в годы Второй мировой войны доказывать свою необходимость для обеспечения обороноспособности страны. Проекты в этих областях встречали понимание в самых атактистических и тоталитарных режимах. Это заставляет нас по-новому взглянуть на проблему свободы научного творчества в условиях политической диктатуры. Из естественных наук биология в наибольшей степени в XX в. испытала воздействие жесткого административно-государственного управления и оказалась восприимчивой к различным политическим и идеологическим влияниям. Чрезмерная восприимчивость биологии к идеологическим и политическим влияниям породила множество мифов о “мягко” и “жестко” идеологизированных науках, о “героях и злодеях науки”, о биологах— “жертвах”, “пособниках” и “инициаторах” преступлений тех или иных режимов, об ученых “под Гитлером”, “при Гитлере”, “с Гитлером” [12; 28; 14].

И в Германии, и в СССР ученые активно включались в экстренную модернизацию экономики, быстрое и коренное преобразование социальной структуры общества, подготовку новой элиты во всех сферах общественной жизни, учитывая массовую поддержку политики правящей партии, внедрение коллективистских форм поведения, повышение роли технократов в выработке общенациональной политики и т. д. [25]. При этом степень свободы отдельных ученых и отраслей знания зависела в значительной мере от государственной значимости проводимых исследований. Не вся наука была репрессирована, некоторые отрасли весьма успешно развивались в результате мощной финансово-материальной поддержки со стороны государства. Вопреки многим мифам, ученые далеко не всегда были жертвами тоталитарных режимов, а иногда искренне поддерживали поставленные перед ними цели и задачи [4].

«Пролетарская», «диалектическая» биология в России и расовая гигиена, евгеника и антропология в Германии – примеры попыток диалога науки и власти на базе общей идеологии в периоды кризисов. Биологи обеих стран знали, сколь опасна выжидательная позиция. Они активно занимались научной политикой: выступали с проектами и предложениями, боролись за свой статус, вели переговоры, шли на компромиссы, совершали сделки, обзаводились патронами среди новой политической элиты, используя их для решения организационных и финансово-административных вопросов.

Ученые, убеждавшие власти поддерживать науку, должны были вести диалог с ними с использованием понятных им идеологем: “индустриализация”, “реорганизация”, “ускоренная модернизация”, “нацификация” и т. п. [29; 42; 20; 16; 30; 15; 31; 27]. В итоге биологическое сообщество Германии с самого начала продемонстрировало готовность содействовать целям и задачам национал-социализма и приняло основные составляющие его идеологии: народность, расизм, антисемитизм, милитаризм, пангерманизм и вождизм. В свою очередь, многие теоретические понятия биологии (наследственность, раса, чистые линии, гибридизация, отбор и борьба за существование) стали существенными элементами языка идеологии Третьего рейха. “Союз” биологов с нацистами, провозгласившими лозунг: “Национал-социализм— это прикладная биология”, был вполне естественен. В нем биология заняла привилегированное место, получила большую государственную поддержку и процветала. Здесь были созданы массовые движения расовых гигиенистов и евгеников, основаны новые фонды, кафедры, институты, научные и популярные журналы [35; 44; 9, р. XII-XIII; 36].

История биологии в СССР и в Германии свидетельствует, что диалог ученых с государственными лидерами возможен даже при различии политических взглядов, если у них общая исходная платформа— вера в усовершенствование общества, достижимое усилиями науки и техники. В конечном счете, технократия и утилитарные соображения определяли научную политику государств и поведение самого научного сообщества [33].

Кризисная ситуация «холодной войны» сильно сказалась на науке в СССР и США. В СССР сложившаяся в 1930-х гг. система взаимоотношений науки и государства была укреплена и ужесточена, но степень вмешательства партийно-государственного аппарата в науку предопределялась значимостью той или иной отрасли знаний для военно-промышленного комплекса. Задача победить в «холодной войне» требовала возврата к изолированности от научного сообщества Запада [24; 3]. В этой ситуации «железный занавес» и идеология «особости» советской науки обусловили постоянное вмешательство партийно-правительственных органов в деятельность научного сообщества, что привело к доминированию псевдонаучных построений в отдельных областях научного знания. Это вызывало недовольство со стороны ученых. Не случайно именно среди них окрепло диссидентское движение и, в конечном счете, они выступили главной социальной опорой лидеров «перестройки».

Послевоенные реформы науки в США превратили ее в неотъемлемую часть военно-промышленного комплекса и вызвали «охоту на ведьм» в период маккартизма, наглядно показав, что научное сообщество подвергается идеологическому и политическому давлению со стороны власти и в демократических странах [38; 10; 43; 34]. Не только политики, но и многие ученые стремились реформировать науку, чтобы победить в «холодной войне». Эксцессы эпохи маккартизма оказали огромное влияние на ученых и их взаимоотношения с государством, которое было объято страхом перед экспансией коммунизма и преследовало ученых за их прошлые взгляды, политические убеждения или политические высказывания, отличавшиеся от преобладавших в те годы. Правда, это не вело к созданию некоей особой «антикоммунистической науки», подобной «мичуринской генетике» или «советскому творческому дарвинизму» в СССР. Деформация науки выразилась, прежде всего, в том, что она стала неотъемлемой частью военно-промышленного комплекса. Даже «дело Оппенгеймера» не удержало ученых от стремления включиться в исследования, связанные с обслуживанием военных ведомств. Они охотно участвовали как в разработке оружия массового уничтожения, включая биологическое, так и в поиске способов их применения, как это было в Корее [18]. Маккартизм не смог заставить большинство американских ученых служить «холодной войне», но он способствовал тому, что многие ученые всецело подчинили свои научные интересы ее задачам.

Несмотря на специфику взаимоотношений науки и государства, или, точнее, науки и власти в каждой стране, существовали некоторые общие алгоритмы. Наука страдает не только тогда, когда общество отказывается ее поддерживать, но и от чрезмерного внимания государства. Необходимы оптимальные взаимоотношения между государственным регулированием и финансированием научных исследований и участием научного сообщества в определении адресатов этой финансовой поддержки и основных направлений научного развития. Однако становление таких взаимоотношений требует огромных усилий со стороны научного сообщества и затягивается нередко на многие десятилетия.

Во время различного рода революций новая власть и общество нередко стремились реформировать науку следующими способами: а) избавиться от неудобных по тем или иным соображениям ученых; б) привлечь на свою сторону тех ученых, которые ей необходимы по политическим или сугубо практическим соображениям; в) воспитать новых ученых, близких властям в социально-политическом плане; г) сократить или трансформировать неудобные научные институты; д) создать новые институты; е) сформировать «идеологически корректную науку», отличающуюся от мировой.

Чтобы выжить в этих условиях и сохранить науку, ученые не могли пассивно ждать помощи от государства. Успех сопутствовал тем, кто постоянно стремился к диалогу с властями, объясняя им важность фундаментальных исследований и, в конечном счете, практическое значение науки как для государства, так и для общества в целом. Особенно восприимчивы были правители к обещаниям ученых создать перспективные технологии и новое оружие, обеспечить захват новых территорий и их быстрое освоение, рост военного могущества и международного влияния, финансово-экономи-

ческое процветание, разрешение социально-политических конфликтов, успокоение общества и т.п. Немалое значение имело и то, что в роли главных радетелей за науку в Германии, СССР и США выступали ученые, чьи достижения получили широкое признание, и поддержка таких ученых со стороны правительства способствовала росту его политического престижа как внутри страны, так и за рубежом.

Опыты кризисов во взаимоотношениях науки и власти свидетельствуют о том, что самый жестокий режим готов был к компромиссу с учеными, допуская с их стороны идеологическое и даже политическое инакомыслие в тех случаях, когда считал, что выгода от эксплуатации их знаний или международного авторитета превышает некий дискомфорт от отсутствия беспрекословного послушания и от непривычных нелепых высказываний. Научное же сообщество в целом было готово принимать любую идеологическую риторику, быть "идеологически корректным". Для достижения своих целей ученые старались убедить власти в необходимости финансировать научные проекты, подогревая их утилитарные настроения. В тех случаях, когда государственный бюджет становился единственным источником финансирования научных исследований, конкуренция внутри научного сообщества за покровительство власть предержащих неизбежно резко обострялась, а лоббирование научных проектов во властных структурах становилось необходимым для выживания. Неизбежны были этические и политические компромиссы.

XX век убедительно показал, что для развития науки была важна не столько политическая свобода, сколько мощная поддержка со стороны государства при условии невмешательства его в профессиональную деятельность ученого. Но такие взаимоотношения в принципе недостижимы. Свобода в профессиональной деятельности, без которой рано или поздно приходят в упадок не только фундаментальные, но и прикладные науки, возможна лишь при наличии множественных независимых источников финансирования, что, однако, чревато распылением средств и отставанием в стратегически важных направлениях, как это произошло с США в создании водородного оружия и в освоении космического пространства в 1950-е гг. Поэтому весьма непросто создать такие оптимальные формы сотрудничества правительства и научного сообщества в распределении имеющихся материальных и людских ресурсов и в координации научных исследований с учетом как общенациональных интересов, так и мировых тенденций научного поиска.

В поиске новых форм взаимоотношений науки и государства каждая из сторон старалась с максимальной выгодой для себя использовать неустойчивость кризисных ситуаций. Государство при этом руководствовалось сиюминутными утилитарными соображениями военно-оборонного, социально-экономического или идеолого-политического порядка, а научное сообщество в целом старалось остаться в русле мировой науки. Национальные науки России и Германии в XX в. развивались относительно успешно, так как сумели адаптироваться к тоталитарной социально-культурной среде. Обе страны в XX в. пережили радикальные изменения в политике и идеологии, с одной стороны, и важные нововведения в организации науки, с другой. Связь между тем и другим не является ни простой, ни непосредственной. Институциональные инновации были ответом на смешанное профессиональное, экономическое и политическое давление. Именно потому, что эти три фактора присутствовали всегда, ни один из них не доминировал.

Когда существовавшие организации, например, Академии наук в России, Германии и США, Общество кайзера Вильгельма в Германии, Институт Карнеги и Рокфеллеровский фонд в США старались адаптироваться к новым политическим обстоятельствам, их значительная институциональная инерция гарантировала, что они будут изменены, а не радикально трансформированы. Каждый режим имел возможность создавать новые организации, но последние также должны были приспособливаться к уже существующим институтам и требованиям международного научного сообщества, и в результате никогда не становились настолько новыми, насколько ожидалось. Научные организации и научная политика России, Германии и США и других стран были столь часто новаторскими и эффективными именно потому, что они находи-

лись под постоянным влиянием различных сил и часто под значительным давлением. В результате получились научные организации, которые подвергались воздействию почти всех режимов, но не определялись полностью ни одним из них.

Веймарская республика не создала долгоживущих демократических институтов, так же как Третий рейх – фашистских, а СССР – коммунистических. “Великая депрессия” в конце 1920-х гг. в США не прекратила научные исследования, а “экономические чудеса” в послевоенной Германии и Японии не дали ученым всех тех средств, которых они желали. Давление международного сообщества не могло остановить ни репрессии против российских ученых, ни изгнание “неарийских” ученых в первые годы правления национал-социалистов.

Философы и историки науки часто спорят, какие факторы играют главную роль в ее развитии— внешние или внутренние, социальные или когнитивные. Исследование выживания науки в кризисные времена позволит установить разные способы их взаимодействия как продуктивные, так и деструктивные. Существенные различия в конфигурациях отношений власти и науки в экстремальных условиях открывают многие варианты сравнения науки в различных государствах, переживавших кризисные времена. Выполнение этой задачи позволит перейти от общих утверждений о влиянии социально-культурных и политико-идеологических факторов на науку к изучению конкретных механизмов этого влияния в разные исторические периоды и в разных странах.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Академическая наука в Санкт-Петербурге // Отв. ред. Ж.И. Алферов. Ред.-составители Э.И. Колчинский и Э.А. Тропп. СПб., 2003.
2. За «железным занавесом». Мифы и реалии советской науки / Под ред. М. Хайнемана, Э. Колчинского. СПб., 2002.
3. Козлов Б.И. Академия наук СССР и индустриализация России. М, 2003.
4. Колчинский Э.И. В поисках «советского» союза философии биологии. Дискуссий и репрессии 1920-начале 1930-х гг. СПб., 1999.
5. Наука и кризисы. Историко-сравнительные очерки // Ред.-сост. Э. И. Колчинский. СПб., 2003.
6. Уолкер М. Наука в Веймарской Германии // Науковедение. 2000. № 2.
7. Уолкер М. Наука при национал-социализме // Наука и кризисы. Историко-сравнительные очерки / Ред.-сост. Э. И. Колчинский. СПб.:, 2003.
8. Шпенглер О. Закат Европы. Новосибирск, 1993.
9. Aly G., Chroust P., Pross Ch. Cleansing the Fatherland. Nazi Medicine and Racial Hygiene. Baltimore; London, 1994.
10. Badash L. Scientists and the Development of Nuclear Weapons: from Fission to the Limited Test Ban Treaty, 1939-1963. Atlantic Highlands, 1995.
11. Ben-David J. The Scientists Role in Society. A Comparative Study. Chicago, London, 1984.
12. Beyerchen A. Scientists under Hitler: Politics and the Physics Community in the Third Reich. New Haven, 1977.
13. Beyrau D. Bildungsschichten unter totalit ren Bedingungen: berlegungen zu einem Vergleich zwischen NS-Deutschland und der Sowjetunion unter Stalin // Archiv f r Sozialgeschichte. 1994. Bd 34.
14. Deichmann U. Biologen unter Hitler. Vertreibung, Karrieren, Forschung. Frankfurt; New York, 1992.
15. Die Kaiser-Wilhelm / Max-Planck-Gesellschaft und ihre Institute. Studien zu ihrer Geschichte: Das Harnack-Prinzip B.v.Brocker / Hg. H. Laitko. Berlin, 1996.
16. Die Preussische Akademie der Wissenschaften zu Berlin. 1914-1945 / Hg. Fischer M.W. Berlin, 2000.
17. Dupree A. H. Science in the Federal Government: A History of Policies and Activities. Baltimore, 1986. P. 350.
18. Endicott S., Hagermann E. The United States and Biological Warfare. Secrets from the

- Early Cold War and Korea. Bloomington, Indiana, 1998.
19. *Forman P.* Weimar Culture, Causality, and Quantum Theory, 1918-1927: Adaptation by German Physicists and Mathematicians to a Hostile Intellectual Environment // *Historical Studies in the Physical Sciences.* 1971. Vol. 3.
  20. *Geschichte der Kaiser-Wilhelm-Gesellschaft im Nationalismus. Bestandsaufnahme und Perspektiven der Forschung / Hg. Kaufmann D.* Göttingen, Bd 1-2. 2000.
  21. *Grunden W., Kawamura Yu., Kolchinsky E., Maier H., Masakutsu Ya.* Laying the Foundation for Wartime Research: A Comparative Overview of Science Mobilization in National Socialist Germany, Japan and Soviet Union // *Osiris*, 2005. Vol. 20.
  22. *Hardwig W.* Die Preussische Akademie de Wisseschaften in der Weimar Republik // *Die Preussische Akademie de Wisseschaften zu Berlin. 1914-1945.* Berlin, 2000.
  23. *Harwood J.* Weimar Culture and Biological Theory: A Study of Richard Woltereck (1877-1944) // *History of Science.* 1996. Vol. 34.
  24. *Herf J.* Reactionary Modernism: Technology, Culture, and Politics in Weimar and the Third Reich. Cambridge, 1984.
  25. *Im Dschungel der Macht. Intellektuelle Professionen unter Stalin und Hitler / Hg. D. Beyrau.* Göttingen, 2000.
  26. *Josephson P.* Totalitarian Science and Technology. New Jersey, 1996.
  27. *Kater M.* Das "Ahnenerbe" der SS 1935-1945. München, 1997.
  28. *Karter M.* Doctors under Hitler. Chapel Hill; London, 1989.
  29. *Macrakis K.* Surviving the Swastika: Scientific Research in Nazi Germany. Cambridge, MA, 1993.
  30. *Macrakis K.* Surviving the Swastika. Scientific Research in Nazi Germany. New York, 1993.
  31. *Medizin, Natirwissenschaft, Technik und Nationalsozialismus. Kontinuität und Diskontinuitäten / Hg. Meinel C., Voswinkel P.* Stuttgart, 1994.
  32. *Merton R.* The Sociology of Knowledge. New York, 1957.
  33. *Naturwissenschaft, Technik und NS-Ideologie. Beitrage zur Wissenschaftsgeschichte des Dritten Reichs / Hg. H. Mehrrens, S. Richter.* Suhrkamp, 1990.
  34. *Needel A.* Science, Cold War and the American State: Lloyd V. Berkner and the Balance of Professional Ideals. Washongton, 2000.
  35. *Proctor R.* Racial Hygiene: Medicine under the Nazis, Cambridge (Mass.), 1988.
  36. *Proctor R.* The Nazi War on Cancer. Princeton, New York, 1999.
  37. *Ringer F.* Decline of the German Mandarins: The German Academic Community, 1890-1933. Cambridge (Mass), 1969.
  38. *Schrecker K.* No Ivory Tower. McCarthyism and the Universities. New York; Oxford, 1986.
  39. *Science and Ideology / A comparative history / M. Walker.* London; New York, 2003.
  40. *Stalinism and Nazism. Dictatorships in Comparison / Ed. I. Kershaw, M. Levin.* Cambridge, 1997.
  41. *Terroristischen Diktaturen im 20. Jahrhundert /Hg. M. Vetter.* Opladen, 1996.
  42. *Walker M.* Nazi Science. New York, 1995.
  43. *Wang J.* American Science in an Age of Anxiety: Scientists, Anti-Communism and the Cold War. Chapel Hill, 1998.
  44. *Weindling P.* Health, Race and German Politics between National Unification and Nazism. 1870-1945. Cambridge, 1989.

## РАЗВИТИЕ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

**А.Ю. АРХИПОВ,**

*доктор экономических наук, профессор;*

**Е.М. МАРТИШИН,**

*кандидат экономических наук, доцент;*

**Е.В. ФОМИЧЕВА,**

*кандидат экономических наук, старший преподаватель  
Экономический факультет, Южный федеральный университет,  
344002, Ростов-на-Дону, ул. М. Горького 88, к. 210.*

Очередная вторая международная научно-практическая конференция по названной теме прошла 22 – 24 мая 2008 г. в Южном федеральном университете на базе экономического факультета и Института экономики и внешне-экономических связей ЮФУ. В конференции приняло участие около 300 зарубежных и отечественных ученых (в том числе около 40 докторов наук) из 38 вузов, представлявших 30 городов, 7 стран (Азербайджан, Армению, Белоруссию, Индию, Россию, Польшу, Украину). Состоялось пленарное заседание и работа шести секций: «Экономическая модернизация России в контексте глобализации», «Философия хозяйства: глобальные проблемы глобального мира», «Институциональные барьеры и факторы развития России в глобализирующемся мире», «Финансы, учет, предпринимательство: соотношение национального и глобального», «Надгосударственное, государственное, региональное, муниципальное, корпоративное управление: международный и национальный опыт взаимодействия», «Применение инструментально-математических методов в исследовании глобализационных процессов: индикация трендов и определение траекторий». На пленарном заседании и секциях выступили 214 чел. Ниже дан обзор основных положений докладов пленарного заседания.

На открытии конференции с вступительным словом выступил ректор ЮФУ проф. **В.Г. Захаревич**, который приветствовал участников конференции и отметил, что ее тема требует глубокого осознания глобальных реалий настоящего и будущего России, остановился далее на некоторых современных тенденциях мирового инновационного развития и образования. Касаясь проблем развития федерального университета, докладчик рассказал, что в настоящее время готовится Федеральный закон, который определит порядок создания и деятельности федеральных университетов, их организационно-правовую форму, систему управления, условия осуществления, критерии эффективности образовательного процесса, способы интеграции образовательной и научно-исследовательской деятельности, др. Инновационные интеграционные процессы федеральных университетов будут способствовать трансформации их в мировых лидеров. Госбюджетом будет также поддержано создание целой сети научно-исследовательских центров, в структуру которых войдут академические и отраслевые научно-исследовательские институты. Сейчас становится очевидным, что федеральные университеты предполагается развивать в форме автономных учреждений, что потребует создания специального аналитического центра по его стратегическому развитию, поскольку придется конкурировать с зарубежными вузами в продаже разных видов и уровней образовательных продуктов.

Для стимулирования вузовской науки и ее большей ориентации на потребности экономики, разрабатывается федеральная целевая программа. Выступающий показал, что в условиях глобализации, России нужна также национальная программа совершенствования образования. Наша конференция, как и предполагаемые последующие, заключил докладчик, должны стать вехами разработок важнейших научно-практических социально-экономических проблем.

Министр экономики, торговли, международных и внешнеэкономических связей Администрации Ростовской области **В.П. Бартенев** в своем выступлении показал, что высокие темпы развития российской экономики в последние годы, во многом связаны с благоприятной конъюнктурой цен на основные товары российского экспорта на мировых рынках (с 2002 года по 2007 год металлы в среднем подорожали в 2 раза, нефть более чем в 2 раза, наблюдается оживление на мировом рынке калийных удобрений, каменного угля, других сырьевых товаров). Но, в то же время в последние три-пять лет возрастает роль фактора расширения внутреннего спроса и подъема производительности труда и капитала. Докладчик продемонстрировал позитивный эффект для экономики от проведения значительной части структурных реформ, формирования институциональной среды развития рыночных процессов. Это касается также открытия рынков для импорта, выравнивания цен на основные сырьевые товары вовне и внутри страны, приведение деятельности российских предприятий в соответствие с международными правилами: стандартами качества, управления, технологическими стандартами, др. Данное способствует интеграции российского хозяйства в глобальный рынок.

«Сырьевая модель» развития будет иметь ряд важных прогнозируемых последствий для экономического пространства страны.

1) Новая функциональная роль российских территорий. В долгосрочной перспективе ожидается перемещение основного «производственного цеха» страны в ее северные и восточные регионы, где предполагается реализация значительных инвестиционных проектов, развертывание нового освоения. Прогнозируется развитие транспортных и торговых узлов, обеспечивающих интеграцию РФ в глобальную экономику. Предполагается ускоренное развитие крупных городских агломераций – «центров управления», в которых будут размещаться штаб-квартиры больших компаний, работающих на глобальном рынке, а также зоны инновационного развития. Центры агломераций – крупные города (прежде всего Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Ростов-на-Дону, Самара) – будут стягивать на себя управленческие функции.

2) Сохранение значительных различий в уровне социально-экономического развития субъектов РФ. По оценкам МЭР РФ, в 2006–2009 годах больше половины добавленной стоимости будет производиться в 13 субъектах Российской Федерации с высоким уровнем социально-экономического развития. Почти 70% совокупного ВРП этой группы будет производиться в следующих регионах: Москва (36,8% от объема ВРП этой группы в 2007 году), Московская область (7,1%), Санкт-Петербург (6,3%) и Ханты-Мансийский автономный округ (19,5%). Доля Ростовской области по этому показателю будет несколько снижаться.

3) Рост новых форм организации экономической и социальной активности на территории, направленных на привлечение инвестиций, миграционный приток, стимулирование инновационного развития: формирование новых особых экономических зон (промышленных, технико-внедренческих, портовых и туристско-рекреационных), создание IT-парков и крупных технопарков федерального значения, создание новых учебно-научных центров, развитие новых систем транспортных коммуникаций и др.

В последующем докладчик показал, что региональная внешнеэкономическая деятельность – это не сумма экспорта товаров, произведенных на территории Ростовской области, и не просто совокупность видов и форм ВЭД. Это целая система международного экономического сотрудничества, осуществляемого хозяйствующими субъектами в регионе – совершенствование воспроизводственной структуры посредством использования внешнеэкономических факторов, повышение научно-тех-

нического уровня производства, улучшение социально-экономического положения в регионе и т.д. Ростовская область благодаря естественным преимуществам (географическое и геополитическое положение, природно-климатические и земельные ресурсы) и сформированным на предыдущих этапах развития заделов (административный статус территории, наличие крупной агломерации, диверсифицированная структура экономики, развитая транспортная инфраструктура, значительный демографический потенциал и др.), является одним из регионов, обеспечивающих включение России в глобальную экономику.

**В.Н. Овчинников (СКНИИЭ и СП ЮФУ, г. Ростов-на-Дону)** посвятил свой доклад глобализационным императивам экономической модернизации России. Глобализация – качественно новая ступень развития мирового хозяйства, знаменующая смену парадигмы в процессе осмысления сущности происходящих в мире эволюционных преобразований. Она характеризуется формированием центра общепланетарного управления, монополизировавшего важнейшие ресурсы экономического развития мира, соединив их с потенциалом власти (политической, военной, экономической) глобалистической номенклатуры, что позволяет ей концентрировать в своих руках функции мегасубъекта организации всемирного экономического порядка, наднационального регулирования мирохозяйственных связей (по модели американоцентризма).

К глобализационным императивам модернизации национального хозяйства России, по мнению докладчика, можно отнести: усиление социально-рыночной природы национальной экономики; действенное участие в системе международного разделения труда и трансграничном межстрановом обмене товарами, капиталами, технологиями, рабочей силой, энергосырьевыми ресурсами и информационно-программными продуктами; формирование рационально-открытой модели макрохозяйственной системы; обеспечение достаточного уровня конкурентоспособности на внутреннем и внешних рынках; формирование умеренно дирижистского типа экономической политики в сфере регулирования внешнеторговых отношений с ориентацией на принятые в международном сообществе пороговые индикаторы тарифных и нетарифных ограничений экспортно-импортных операций, разработку инструментария действенного контроля трансграничных валютных потоков и др.

Соответственно, в сфере экономики модернизация России своим содержанием имеет переход к постиндустриальной социально ориентированной экономике, рыночно-регулируемому хозяйству на базе системных преобразований экономического уклада, который сложился в России в середине второй половины XX в. Создание социального рыночного хозяйства – одна главных задач государства, которое обеспечивает баланс между саморегулированием рынка и необходимостью вмешательства, регулирует объемы хозяйственной свободы и уровни социальных гарантий, создает условия для стимулирования производства социально значимых товаров и услуг, обеспечивающих потребности всех категорий граждан и их занятость, а также контролирует процесс мотивации развития экономики и распределения доходов между всеми категориями и слоями граждан, не допуская неоправданных разрывов в уровнях доходов и расслоения общества.

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

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

нынешнюю сырьевую ориентированную с инновационно-высокотехно-логично-продуктовой, предполагающую рост удельного веса финишных товарных продуктов высокого уровня передела, характеризующихся повышенной трудо-, ресурсо-, наукоемкостью.

**Ю.М. Осипов (МГУ, г. Москва)** свое выступление посвятил проблеме стратегии России в современную эпоху Постмодерна. Постмодерн — гиперхозяйство — постчеловек. Теперь не человек ведет хозяйство, а гиперхозяйство, став вполне самодовлеющим, ведет человека, делая его еще и постчеловеком; не наука и техника при человеке, а человек при науке и технике; не институты при человеке, а человек при институтах; не рост и развитие при человеке, а человек при росте и развитии; не благополучие при человеке, а человек при благополучии и т.д.

Мир Постмодерна — уже не мир Модернизации, как это было в эпоху Модерна (XVI–XX вв.), это мир Инновации — не ради жизни и даже не ради вооруженной наукой и техникой жизни, а ради искусственного бытия непрерывно обновляющейся жизни.

Уступив мировому глобальному центру, склонившись перед Западом, развалившись и осрамившись, СССР-Россия, вдруг почувствовала, что все это новое... совсем не то, что необходимо, что гламурное благополучие не более чем прельстительная вспышка перед возможностью гибели. Почувствовала, но еще не осознала. И сегодня стало ясно, что так нельзя, что нужно что-то другое, что нужно что-то делать...

Инновация — слово уже есть, а дел великих, естественно, нет, — и не будет, пока не поймем, что Реформа 1990-х тоже ведь была инновация, приведшая не только к нынешнему беспросвету, впрочем, вполне и благостному, но и к нынешнему... инновационному тупику, не столько препятствующей скорым инновациям — они есть и будут, разумеется, заимствованные, — сколько требующей нового порой инновационного безрассудства. Ситуация в стране сложилась по-своему уникальная: она в целом антиинновационная, если под инновацией понимать самостоятельное, хотя и не изолированное полностью, в интересах страны, и в интересах мира, творческое движение по пути обретения нового полноценного бытия, не только не исключающего творчество и демиургию, но ставящего их на службу старающегося избежать социо-гуманитарной катастрофы человека.

Если сегодня говорить об инновации, то таковой может быть только антикатастрофная инновация! Когда толкуют старательно об инновациях, то имеют в виду прежде всего любые новшества, кроме социальных и гуманитарных, а главное-то сегодня как раз восходит в инновационных деяниях именно к обществу и человеку.

Постмодерновые и глобалистские инновации «крышуют» сегодня все человечество и весь человеческий мир, ведя их даже не в новое состояние, а в новый, еще невиданный образ бытия. Инновационная политика в России нужна, однако сама представляющая инновацию, которой еще не было. Она должна вести к социальным и гуманитарным инновациям, которых тоже еще не было и которые, преодолевая постмодерн и глобализм сообщают жизни на планете новое плодотворное дыхание.

**Р.М. Нуреев (МГУ, г. Москва)** в своем выступлении охарактеризовал место России в современном глобализирующемся мире, уделив основное внимание ее экономической специализации. Отмечается, что в последние годы произошло немало позитивных преобразований: приняты новые законы о земле, труде, де бюрократизации, новые правила и регламенты для судебной системы, разработана концепция административной реформы и начали претворяться в жизнь национальные проекты в области образования, здравоохранения, жилищного строительства и сельского хозяйства. Однако автор ставит перед собой ряд вопросов: за счет чего это удалось сделать, каковы составляющие экономического роста? На сколько быстро развивается новая экономика и удалось ли преодолеть монокультурную специализацию страны? Как сделать этот экономический рост устойчивым и необратимым? Все ли сделано для того, чтобы повысился научно-технический потенциал Российской Фе-

дерации? Что в этих рассуждениях идёт от мифологемы<sup>1</sup> о том, что Россия – лучшая в мире страна, а что отражает реальные тенденции развития? Что способствует и что препятствует перерастанию России из общества индустриального в общество постиндустриальное?

В качестве основных сильных моментов положения России отмечается то, что она занимает первое место в мире по добыче природного газа, производству асбеста и никеля; второе место по добыче нефти, производству алюминия, строительного кирпича и картофеля; третье место – по добыче бурого угля, производству чугуна и молока. В 2007 г. Россия производила 45 % от мирового производства асбеста, 20% – никеля, 11 % – алюминия.

Россия занимает шестое место в мире по производству золота (10% мировой добычи). Россия имела в 2007 г. среднегодовую численность населения, равную 2,2 % от мирового уровня. Однако по ряду видов товарной продукции её вклад в мировое производство заметно выше её доли в мировом населении: 27,2 % мировой добычи природного газа, 12,6 % мировой добычи нефти, 6 % мировой добычи железной руды и 5 % добычи угля.

Автор отмечает, что успехи России последних лет связаны с изменением её места в мировой специализации. Она всё больше и больше превращается в сырьевую страну, что находит отражение в товарной структуре экспорта. Если в 1995 году минеральные продукты составляли 42,5% в структуре экспорта Российской Федерации, то в 2007 году они выросли в полтора раза – до 65,9%, тогда как доля машин и оборудования упала почти в 2 раза – с 10,2% до 5,8%. Если к минеральным продуктам добавить древесину, металлы и драгоценные камни, то доля этих изделий в товарной структуре экспорта превысит 80%.

Такая структура экспорта заметно отличается от мировой. Даже для стран с низким доходом типично, что половина их экспорта составляет готовая продукция. Тем более это характерно для стран со средним (64%) и высоким (81%) доходом. В России же на готовые изделия приходится лишь 21%. Она сильно отличается от других стран и по доле топлива. Если во всём мире на него приходится только 8% (причём в странах с высоким доходом – 5%, со средним – 17% и с низким – 28%), то в России на него приходится 50%.

И, наоборот, за последние годы существенно вырос импорт машин, оборудования и транспортных средств (с 33,6% в 1995 до 47,7% в 2007) и продукции химической промышленности и каучука с 10,9% в 1995 до 15,8% в 2007. Намечившаяся в последнее десятилетие тенденция свидетельствует не только о сохранении, но и об углублении сырьевой специализации России.

Структура российского импорта также отличается от мировой. Для всего мира типичным является не только высокая доля готовой продукции в экспорте, но и в импорте. В России же доля готовой продукции в импорте более чем в 3 раза превосходит долю готовой продукции в экспорте. В структуре российского импорта продовольствие и сельскохозяйственное сырьё занимает в 2 раза больший удельный вес (18%), чем в странах с высоким (9%) и средним доходом (9%). По этому показателю мы гораздо ближе к странам с низким доходом (у них доля продовольствия и сельскохозяйственного сырья составляет 14%).

Проблема усугубляется тем, что имеющиеся у России запасы сырьевых ресурсов довольно скоро будут исчерпаны. Возможности маневра ограничены тем, что значительная часть ресурсов уже перешла из собственности государства в частные руки. В настоящее время 92% нефти уже переданы недропользователям, в нераспределенном фонде недр осталось только 8% трудноизвлекаемых запасов. Правда, считается, что дефицит запасов можно покрыть за счет геологоразведочных работ в Восточной и Западной Сибири, на Дальнем Востоке, а также в акваториях морей. Однако, себестоимость добычи в этом случае будет гораздо выше.

<sup>1</sup> Мифологема – сознательное заимствование мифологических мотивов и перенесение их в мир современной культуры.

По результатам проведенного анализа автор делает следующие выводы. Во-первых, необходимо использовать получаемые от продажи нефти и газа финансовые ресурсы для преодоления монокультурной специализации страны и модернизации экономики. И, во-вторых, необходимо это сделать в самое ближайшее время, поскольку становится все труднее поддерживать добычу нефти и газа даже на прежнем уровне. И это несмотря на стремительный рост мировых цен на энергоносители. Последней сферой возможного роста является металлургическая отрасль. Только она производит то, что можно назвать «новой экономикой» (двигатели для космических аппаратов, автомобилестроение и отдельные виды промышленного оборудования).

Техническое отставание и монокультурная специализация России отражается и на структуре занятости. По сравнению с развитыми странами в промышленности и сельском хозяйстве, на транспорте и связи в России занято заметно больше населения. Что же касается таких отраслей как финансы, операции с недвижимостью, аренда и услуги, образование и здравоохранение – то в них занято несколько меньше населения, чем в США и ведущих европейских странах. Россия по-прежнему занимает промежуточное место между большой Семеркой и такими странами как Бразилия и Китай.

**А. Новак, К. Рич (Варшавский университет, Польша)** свой совместный доклад посвятили финансовым проблемам вступления Польши в зону евро. Авторы первоначально остановились на различных, порой противоположных, подходах к трактовке последствий долларовой кризиса и его влияния на мировые финансы. Долларовый кризис может и не привести к глобальному финансовому кризису, но локальные региональные кризисы также существенно воздействуют на отдельные страны или группы стран.

Польша не является пока частью никакой валютной группировки, которая могла бы служить надежной защитой в случае глобальной или даже локальной «финансовой неразберихи». Для анализа этого вопроса необходимо, по мнению авторов, глубже исследовать природу валютного кризиса, отделять валютный структурный от конъюнктурного кризиса. При валютном кризисе хозяйственные субъекты в крупных масштабах избавляются от активов в данной валюте. Основной причиной выступает обесценивание валюты, сокращение стоимости ценностей валюты. В свою очередь, как это показали докладчики, валютный режим зависит от темпов экономического роста, производительности труда, уровня занятости, объема сбережений, масштабов инвестиций, сальдо платежного баланса, размера валютных резервов, конкурентоспособности страны и др.

Образование международного валютного рынка в десятки раз превышающего стоимость операций на рынках товаров и услуг, является результатом интернационализации национальных валют, создающих мировые М2, изменения в механизмах функционирования международных финансовых рынков – либерализация, дематериализация, др. С одной стороны, резервная национальная валюта является частью мировых денег, с другой стороны, ее позиция по отношению к другим валютам зависит от состояния экономики и политики страны эмитента. Глобализация приводит к тому, что спекулятивные атаки крупных игроков денежного рынка становятся источником валютных и экономических кризисов в странах с более слабой экономикой, с другой стороны, как показано на примере Китая, иные страны влияют на резервные валюты. «Бедные страны поддерживают богатые». Сбережения в Китае достигают свыше 40% ВВП. Высокий уровень сбережений сохраняется также в Японии и в других странах Юго-Восточной Азии. Поэтому возможны различные сценарии проблемы равновесия мировых финансов.

В заключении докладчики детально показали, что в условиях глобализации возникает неоднозначное отношение к национальной валюте. Особо важно это для стран со средней величиной внутренних денежных рынков, к примеру, таких как Польша. Эти страны не являются крупными международными игроками, но одновременно располагают достаточно большим рынком для возможных инициатив международных спекулятивного капитала. В этой ситуации Польше целесообразно укрепление

экономических связей с Евросоюзом путем интеграции в экономический и валютный союз, включение в зону евро. Конечно, существуют издержки конвергенции, но они перекрываются известными положительными элементами единых денег, в т.ч. и для решения ряда вопросов безопасности. Были подробно представлены плюсы и минусы евро для Польши.

**А.Ю. Архипов (ЮФУ, г. Ростов-на-Дону)** в рамках своего выступления отметил, что глобализация – процесс наиболее значимый в развитии современного мира, определивший изменения во всех экономических, финансовых, политических, социальных отношениях, генерирует все больше противоречий. Появились кризисные явления в экономике лидера однополюсной глобализации – Соединенных Штатов Америки, все больше укрепляется второй центр силы современного мира: Китай, устойчивые темпы роста демонстрируют Индия, Бразилия, другие страны. Очевидными стали предпосылки формирования многополюсного мира. В этих условиях нашей стране важно найти, отстоять свое достойное место в меняющемся мире.

Положение России в современной мировой экономике вновь стало укрепляться. Достигнув максимума падения экономических показателей в результате назревших к 80-м годам прошлого столетия, но не продуманных, часто разрушительных реформ, к концу 90-х годов, откатившись на 18 место по показателю валового внутреннего продукта (ВВП) и на 10 по ВВП в расчете по паритету покупательной способности (ППС); 87 место по тому же показателю на душу населения, за первые семь лет нового века, наша страна смогла постепенно выйти в 2007 году на 7 место по размеру ВВП по ППС. Это стало возможным благодаря прекращению дезинтеграционных тенденций в стране, восстановлению управляемости в экономике, участию государства в масштабных проектах, крупных системообразующих корпорациях.

Рост количественных параметров развития российской экономики налицо. Но с качественными показателями изменений практически не происходит, напротив ситуация усугубляется. Так, по размерам ВВП на душу населения, Россия, поднявшись в рейтингах, продолжает занимать только 54 место, (52 в расчете по ППС), по другим качественным показателям положение так же не меняется: по индексу человеческого развития – 67 место в 2005 г., по индексу мировой конкурентоспособности, исчисляемому Мировым экономическим форумом, в 2007 г. – 58 место.

Не удастся изменить место нашей страны в международном разделении труда. Утвердившаяся сырьевая направленность экспорта нарастает. Доля минеральных продуктов в нем составляет в настоящее время 64%, металлов – около 14,%. В середине 80-х годов прошлого века доля машин и оборудования в экспорте составляла 33–35%, в 2000 г. – 8,8%, в 2007 – 2,5%. Эта тенденция распространяется на торгово-экономические отношения России со все большим количеством стран. Если еще в 2001 г. в экспорте в Китай из нашей страны нефть и нефтепродукты составляли всего 10,2%, то в 2006 г. уже 53,95; машины и оборудование в 2001 г. – 20,1%, в 2006 г. всего 1,2%.

Экспортоориентированные добывающие отрасли вносят наибольший вклад в экономический рост, а многие предприятия других отраслей испытывают острую нехватку ресурсов, не могут производить конкурентоспособную продукцию. Налицо проявления деиндустриализации экономики, спад или застой в ряде важнейших отраслей промышленности. Важно отстаивать национальные интересы, создавать условия и преодолевать негативные тенденции в экономике, прежде всего, развивая высокие технологии, обрабатывающую промышленность, организуя переработку все большей части экспортируемых ресурсов в стране.

Первые шаги в этом направлении уже делаются. Президентом России Д.А. Медведевым объявлены приоритеты экономического развития: институты, инфраструктура, инновации, инвестиции. Целью модернизации экономики нашей страны должно стать повышение уровня жизни всех социальных групп россиян. Важно преодолевать нарастающую дифференциацию общества. Так, если в 1991 г. разница в доходах 10% наиболее и наименее обеспеченных групп граждан в стране составляла 4,5 раза, то

в 1997 г. 12,6, а в 2006 г. – 15,3 раза. Мерами сокращения дифференциации доходов должны стать увеличение пенсий, доходов бюджетников, постепенная отмена плоской шкалы налогообложения, в целом интенсификация экономического развития, предполагающая повышение производительности труда, формирование эффективной собственности, оптимизацию роли государства в экономике.

Первоочередным должно стать повышение производительности труда. В 70-е годы отставание по этому показателю от США составляло 25%, в настоящее время уже в 4 раза. Важно реализовать меры по стимулированию повышения производительности, развивать прикладную науку, трансфер технологий, федеральные университеты, венчурное производство, технопарки, производственно-технологические особые зоны.

Необходимо продолжить стимулирование эффективной собственности. Для этого целесообразно законодательно сокращать возможности уходить от налогов в оффшорных зонах, ввести налог на природную ренту, стимулируя одновременно развитие добычи полезных ископаемых.

Важно повышать эффективность роли государства в экономике, исходя из особенностей, факторов, определяющих необходимость, неизбежность активной роли государства в нашей стране. Это большие расстояния, обуславливающие значительные транспортные издержки при перемещении товаров, особенности климатических условий, низкие температуры значительное время года на большей части территории страны, что значительно понижает конкурентоспособность российских товаров и экономики в целом. Принципиально невозможно обеспечить эффективное функционирование экономики в этих условиях без участия государства. В то же время, надо создавать условия для развития бизнеса: осуществлять дебюрократизацию, антикоррупционные мероприятия. Все это должно способствовать экономической модернизации России, обретению нашей страной достойного места в мировой экономике в условиях современной глобализации.

В выступлении **О.Ю. Мамедова (ЮФУ, г. Ростов-на-Дону)** содержалась развёрнутая экономическая характеристика глобализации, которая, по мнению выступавшего, формирует всеобщие императивы инновационной экономики. В то же время было обращено внимание на спорность тезиса о неизбежности экономической глобализации на базе глобальной торговой деятельности (и, соответственно, концепции свободной торговли). В реальности экономическая глобализация есть не столько результат «естественной» экономической эволюции, сколько продукт институционального устройства современного общества, обеспечивающего приоритет определённым экономическим процессам и ценностям. Уже создание Бреттонвудской финансовой системы, этой исключительно институциональной акции (хотя и опиравшейся на тенденцию развития мировой экономики), представляло собой попытку создания глобальной централизованной экономической системы (с глобальными корпорациями в качестве двигателей экономического роста). К глобальным экономическим институтам, ведущим «бреттонвудское» происхождение, явно относятся Всемирный банк, Международный валютный фонд, Генеральное соглашение по тарифам и торговле, Североамериканское соглашение о свободной торговле, Всемирная торговая организация. Именно эти организации, помимо функциональной нагрузки, имеют целью институционализацию экономических ценностей глобализации, конфронтирующих с ценностями национального экономического суверенитета, принципами свободной торговли, а также приоритетами мировых корпораций. В то же время оппозиция к экономической глобализации может выступать только в протекционистской форме, которая имеет не меньшие «минусы», чем безграничная глобализация. Оценка глобализации и протекционизма не может, по мнению О.Ю.Мамедова, носить абстрактный характер, а исходить из оценки конкретных, вовлекаемых в обозначенную конфронтацию, экономических сфер (так, поддержка рабочих мест, здравоохранения, экологии, национальной культуры по определению являются объектами государственного

протекционизма). Столь же сложной является оценка глобализации и в таких аспектах, как уровень жизни в развивающихся странах, расширение выбора экономических моделей развития, пострановая эффективность мировой торговли, природоохранные последствия.

**О.С. Белокрылова (ЮФУ, г. Ростов-на-Дону)** свой доклад посвятила особенностям функционирования российской экономики в условиях перехода от трансформации к модернизации и глобальным аспектам проблемы.

Системная рыночная трансформация постсоциалистических стран в 1990-х гг., по мнению докладчика, сопровождалась высокими транзакционными и социальными издержками, обусловившими известные закономерности функционирования переходных экономик. Современный модернизационный этап развития российской экономики характеризуется двойственностью результатов рыночно-трансформационных преобразований: с одной стороны, высокая посткризисная динамика, а с другой – глубокая и углубляющаяся дифференциация населения по доходам. При этом общие цели модернизации, как это и отмечается в литературе, не отличаются от целей трансформации: демократическое развитие общества, повышение уровня благосостояния граждан, реорганизация государства с точки зрения эффективности его институтов и др.

Содержательно категория «модернизация», в докладе, достаточно близка к категории «экономическое развитие», отражающей совокупность взаимосвязанных процессов накопления капитала (мобилизации ресурсов), развития производства и повышения производительности труда. Однако если экономическое развитие характеризует эволюционные тенденции, то модернизация, по мнению автора, связана с обновлением экономической, технико-технологической, политической, общественно-культурной сфер общества. Доминантной составляющей современной модернизации российской экономики является достижение целостности рыночной системы, финализация рыночных преобразований. В силу этого на современном модернизационном этапе развития российской экономики главная задача состоит в формировании системы рыночных отношений на всех уровнях – микро, мезо и макро. Докладчик детально остановилась на средствах решения данных задач. Это и создание адекватной рыночной инфраструктуры, конкурентной среды, соответствующих институциональных форм, законодательного обеспечения экономической модернизации, формирование налоговой, финансовой, банковской систем, административно-правовых структур на всех уровнях государственной и экономической власти.

В докладе выдвигались положения в обоснование структурно-мобилизационного подхода к реализации экономической политики модернизации, как альтернативы либеральной концепции реформирования. Данный подход предполагает обновление технологий и структурную перестройку хозяйственного механизма на основе аккумуляции внутренних финансовых ресурсов, активизации потребительского спроса, расширения отечественного производства за счет мультипликативного эффекта роста отраслей материального производства и др.

Если для России ставится задача, заключила докладчик, вписаться в постиндустриальное общество как равный партнер Запада, то необходима стратегия прорывного, не «догоняющего», а «опережающего развития» за счет форсированного перехода к новой экономике – «экономике знаний», с новыми факторами роста.

**О.В. Носова (Харьковский национальный университет внутренних дел, Украина)** свой доклад посвятила моделям инвестиционной привлекательности. Международная конкуренция за получение доступа к источникам сырья и рынкам мирового капитала основывается на использовании преимуществ международного движения капитала. Украина имеет сравнительные OLI (ownership, location, internationalization – владения собственностью, месторасположения, интернационализации) преимущества в привлечении иностранных инвестиций. Но инвестиционные преимущества не реализуются в полной мере в связи с частым изменением инвестиционного законодательства, неопределенностью прав собственности, взаимоотношений между госу-

дарственным и частным секторами, неразвитостью внутреннего рынка, несовершенством налоговой системы. В период провозглашения независимости Украины в 1991 году, первоначальные прогнозы западных экспертов о перспективах экономического развития были многообещающими. Однако фактически незначительная доля иностранного капитала в экономике страны и невысокий уровень отдачи от инвестиций не привели к желаемым результатам.

Автор вводит понятие «институт инвестиционной привлекательности», под которым понимается совокупность норм и правил инвестиционной деятельности, институтов (организаций), которые регулируют и оценивают инвестиционные условия и результаты инвестирования. Приводятся наиболее интересные, по мнению докладчика, методики оценки инвестиционной привлекательности с точки зрения используемых критериев и полученных результатов оценки. Так, инвестиционная привлекательность, проведенная Мировым банком, оценивалась путем использования интегрального показателя, включающего экономическую, политическую, законодательную оценки на основе применения четырехбалльной системы. В один балл определялась наивысшая инвестиционная привлекательность страны, в четыре балла оценивалась самый низкий уровень привлекательности. Узбекистан, Украина, Беларусь, Азербайджан, Таджикистан, Туркменистан были отнесены к четвертой группе. Модель «Heritage Foundation/Wall Street Journal» использует балльные оценки, которые включают индекс экономической свободы, на основании факторов: торговая и налоговая политика, государственное вмешательство в экономику, монетарная политика, потоки капитала и иностранные инвестиции, банковская политика, заработная плата и ценовой контроль, права собственности, политика регулирования, черный рынок. В данном рейтинге Украина заняла 125 место из оцениваемых 161 стран. Гонконг, Сингапур, Тайвань вошли в десятку стран наиболее свободных экономик. На основе статистических данных разных стран было установлено существование высокой корреляционной зависимости между индексом экономической свободы и темпами экономического роста.

Представители новой теории экономического роста считают, что потенциальные возможности обеспечения стабильного экономического роста страны не зависят от возрастания населения, доступа к природным ресурсам, скорости технологических изменений. Ведущий представитель теорий экономического роста М. Манкур объясняет существование значительных различий в богатстве наций степенью эффективности функционирующих институтов и проведением экономической политики. Британское агентство Economist Intelligence Unit (EIU) производит оценку привлекательности бизнес среды и основных показателей, используя 10 факторов: политическая среда, макроэкономическая среда, рыночные возможности, политика свободной конкуренции, политика в отношении иностранных инвестиций, иностранная торговля и валютный контроль, налоги, финансы, рынок труда и инфраструктура. Использование данной модели позволяет определить 70 показателей, влияющих на организацию (препятствующих организации) бизнеса. Результаты опроса, проведенного EIU в 2006 году более 300 представителями крупных компаний Европы, Северной Америки и Азии показали, что впечатление о России как источнике инвестирования в международных деловых кругах в основном негативное. В качестве наиболее значимых факторов, препятствующих проникновению российского капитала на развитые рынки, является негативный имидж, сформировавшийся в отношении российских компаний со стороны зарубежных деловых кругов.

Докладчик остановилась далее на моделях торговой палаты США, международной организация «World Economic Forum», др. и в качестве вывода показала, что в изучении основных моделей инвестиционной привлекательности, применяемых международными организациями, отсутствует единая система критериев, которая могла бы использоваться при оценке ее уровня. Введение в научный оборот более широкого понятия «институт инвестиционной привлекательности» позволяет расширить рам-

ки анализа норм, правил, институтов (организаций), определяющих мотивы принятия инвестиционных решений, будет способствовать росту притока иностранных инвестиций.

**М.М.Гузев (Волжский гуманитарный институт Волгоградского государственного университета г. Волжский)** остановился на глобальных демографических изменениях в XXI веке, которые по мнению докладчика характеризуются не только процессом глобализации, но еще более значимым событием вступления человека в новую демографическую ситуацию, когда при переходе от сельского к городскому образу жизни (а это касается сегодня миллиардов земель) человек теряет потребность в семье и детях, производит генетически более ущербное потомство. Господство нуклеарной семьи ведет к распаду связей между поколениями, кризису общественного сознания, правления, распаду структур, формировавшихся и существовавших веками, а теперь исчезающих за десятилетия, подчиняясь темпу сжатия исторического времени, распаду стран и империй. Неустроенность и отсутствие времени на то, что в процессе длительной эволюции закрепляется в области культуры традицией, несомненно, отражено в распаде морали, искусстве и идеологиях нашего времени. Иными словами, духовная культура не поспевает за бегом материальной цивилизации. По мнению автора, цивилизация в настоящее время находится на демографическом переломе, который охватил все народы Земли, формируется иное общество, которое уже не может опираться на традиции и накопленный опыт. Возникающие при этом многочисленные проблемы невозможно решать с помощью старых подходов и методов. Усиливается возможность поглощения и слияний стран и народов. Конечной целью человечества в XXI веке становится только одна – выжить.

Для России, как крупнейшей по территории и одной из крупнейших по населению страны мира, эта цель актуальна вдвойне. В 2007 году средняя продолжительность жизни в России была меньше, чем 40 лет назад. Наблюдается сокращение населения в большинстве регионов страны, в 64 из 86. Основные факторы сокращения населения – миграция и высокая смертность. В результате за короткий срок произошли существенные изменения в расселении населения по макрорегионам России. Особенно быстрыми темпами идет процесс сокращения населения Дальнего Востока и Восточной Сибири, Европейского Севера, что давно уже выходит за рамки чисто демографической проблемы.

Практика последних лет в России в области демографии, по мнению докладчика, показывают, что в правящей элите нет адекватного понимания надвигающихся угроз. Сохранение нынешнего уровня рождаемости и смертности приведет к тому, что численность населения нашей страны к началу 2025г. может составить около 123 млн человек.

**П.С. Лемещенко (Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь)** выделил «мифы», которые по его мнению сопровождают научные исследования по проблеме глобализации, чередуясь с разного рода идеями, гипотезами, концепциями. Понятие «глобализации», при этом, не самым лучшим образом фиксирует качественные и количественные изменения, произошедшие и происходящие в мир-системе. Первым мифом, считает автор, является утверждение о всеобщем характере глобализации, качественно изменившей современную мирохозяйственную систему. Вместе с тем, о мир-экономике можно говорить в смысле взаимодействия целого и частей, т.е. региональных и национальных экономик, которые в какой-то степени могут оказать влияние на ее равновесие, жизнедеятельность, тенденции к развитию. Миф второй – представление о глобализации как неизбежном процессе, в котором происходит абсолютное влияние на унификацию и строго регламентированные рамки хозяйственных процессов. Но глобализация «поражает» те сферы и регионы, которые уже имеют некоторую однородность зрелости развития и, следовательно, унификацию. Глобализация по-разному воздействует на отдельные регионы, страны, сферы, хозяйствующих субъектов. Следует просчитывать выгоды и издержки данного явления. Например, Республика Беларусь значительно меньше пострадала от финан-

сового кризиса 1998 г. по элементарной причине – слабой интеграции в мировые финансовые структуры. Ряд стран, а точнее представляющие их политики, не просчитывают для своей державы ни издержек, ни выгод, а руководствуются лишь личными интересами, подписывая соглашения по участию в деятельности международных организаций. Третий миф – это словесная риторика о доминанте наднациональных интересов, которыми пытаются подменить национально-государственные интересы. Здесь следует разграничить действительно возникшие интересы мир-системы, обусловленные ее целостным образованием и глобальными проблемами от интересов национальных культур и экономик. Ведь оттого, что возникли монополии, не исчезла конкуренция. На глобальном уровне возникла проблема согласования национальных интересов тех стран, которые настойчиво заявляют о своих мотивах и интересах. Четвертый миф заключается в представлении о том, что глобализация, имея четко очерченные осмысленные контуры, кем-то искусно управляется и координируется. Но существует онтологическая составляющая, которая внесла свои изменения в причины, механизм и последствия эволюции технико-технологической, социально-экономической, природно-экологической и политической системы. Следующий мифический парадокс наблюдается в результатах глобализации. С одной стороны, мир-экономика приобрела некое целостное образование. Однако с другой – как страны, так и народности, ТНК и фирмы, люди ощутили отчужденность друг от друга и неопределенность своего существования. Произошло усиление разрыва не только между богатыми и бедными, но и между богатыми и бедными странами в целом. Поэтому вне процессов глобализации остается около 3 млрд. жителей мира.

При всей остроте вопросов, которые сегодня возникают, обосновывал в заключении докладчик, теоретическое обобщение происходящих процессов в мир-экономике представляется наиболее важным и существенным для гуманитарной науки в целом и экономической в частности. Отдельные же даже правильно представленные фрагменты глобальных изменений, которые тиражируются из книги в книгу и из конференции в конференцию, без определенной теоретической конструкции никак не позволяют выстроить целостной картины современной мир-системы, зафиксировав место в ней отдельных больших и малых стран, их интересы, тенденции, перспективы развития. Построение адекватной теории при этом не должно замыкаться на утилитарном экономизме.

**Г.Н. Дончевский (ЮФУ, г. Ростов-на-Дону)** свое выступление начал с проблемы абсолютной ограниченности ресурсов. Остановившись на истории вопроса (мальтузианство, решения Римского клуба, др.), докладчик показал, что решение этой проблемы идет в основном путем поиска замещения одного, ограниченного, другим, «неограниченным» (или воспроизводимым), ресурсом. Актуальными становятся повышение эффективности использования ресурсов, его экономии, ограничения потребления и т.д. Суть же проблемы в том, чтобы перейти от экономической к такой деятельности, которая базировалась бы не на ограниченных ресурсах, а на принципиально неограниченных возможностях. Это генерирует процессы и структуры возможно более широкого сотрудничества – отношения союзничества, самого широкого партнерства. Главенствующую роль здесь играет не исполнительность, а инициатива, стремление к обеспечению развития возможно большего числа людей, их возможностей. Основным направлением инвестиционных вложений должны выступать союзы и партнерства. На факторы обосновываемого подхода, по мнению докладчика, указывается в некоторых современных теориях управления (И. Ансофф и др.), где главные критерии эффективности управления ставятся в прямую зависимость от способности фирмы вовремя распознать угрозы для ее существования, устойчивость к «ударам судьбы», использование новых возможностей и др. Возможность превращается в новый ресурс. Характеристика возможности – в ее принципиальной неограниченности. Для извлечения возможностей управленцу нужны широкие предвидения, инициативы и проекты (как собственные, так и тех, кем он управляет).

Переход от управления экономическими ресурсами к управлению экономическими возможностями, показал в заключении докладчик, проводит грань между экономической теорией и новой теорией «поссибилитикой» (от английского possibility – возможность, вероятность). В последней важная роль отводится игре, порядку, «правилам игры» и т.д.

**Г. Бьёрн (Университет Гетеборга, Швеция), Ли Ши (Пекинский университет, Китай), Л.И. Ниворожкина (РГЭУ «РИНХ», г. Ростов-на-Дону)** свой совместный доклад посвятили сравнительному анализу доходного неравенства на основе данных опросов домохозяйств в России и Китае. В последнее десятилетие получило широкое распространение научное направление в межстрановых сопоставлениях, основанное на гармонизации микроданных, получаемых путем обследований населения. Создана база данных, ведение которой осуществляет международная организация Luxembourg Income Study (<http://www.lisproject.org>). Цель сравнительного исследования состояла в выяснении причин того, почему в результате перехода к рыночной экономике в неравенство в распределении доходов населения в Китае оказалось выше, чем в России? Данные по Китаю относятся к 2002 году, а по России к 2003 году.

В докладе рассмотрена история проблемы. В Китае первые шаги по направлению к рыночной экономике были начаты в конце 1970-х годов прошлого столетия в сельских областях, а затем в середине 80-х распространились на города. Трансформационный период стартовал в фазе интенсивного экономического роста и ускоренной урбанизации. В России транзитивный период стартовал позже и при других условиях. В противовес Китаю перестройка экономики в России в течение 90-х годов шла одновременно с разрушением многих социальных институтов. Россия также переживала глубокий экономический кризис, повлекший обвальное падение уровня жизни населения. В середине 90-х и параллельно с экономическим подъемом в городах Китая и ростом спроса на рабочую силу, Россия столкнулась с серьезной безработицей. Однако в начале нового тысячелетия российская экономика перешла к устойчивому росту.

Наличие гарантированной заработной платы в городах Китая в противовес остаточному принципу распределения доходов в сельских коммунах привело к огромному разрыву в уровне оплаты труда и общих доходах между населением городских и сельских территорий. С учетом того, что китайское население значительно менее урбанизировано это и стало причиной значительно более высокого неравенства в распределении доходов в Китае по сравнению с Россией. Городское население также имеет более широкий доступ к социальным выплатам. Советский Союз с начала 60-х годов начал выплачивать скромные пенсии для сельского населения, тогда как вплоть до сегодняшнего дня подобная система отсутствует в Китае. В пост-советской России значительная доля избирателей – пожилые люди, что повлияло на принятие начале 90-х годов закона о пенсионном обеспечении независимо от стажа работы. Трансфертные платежи традиционно являются фактором сглаживания неравенства. Это справедливо для России. В Китае государственные трансферты являются фактором увеличивающим неравенство. В России государственные трансферты составляют 18 % от общего дохода, а в Китае вдвое меньше.

В долгой истории перехода к рыночной экономике в сельском Китае сформировался сравнительно большой сектор не сельскохозяйственных samozанятых работников, которые обычно зарабатывают больше, чем средний сельский житель, что так же увеличивает дифференциацию распределения доходов в сельской местности. Расчеты по сопоставлению двух наборов гармонизированных данных показали, что коэффициент Джини для душевого дохода в Китае составил 45,3%, в то время как в России значительно меньше – 33,6%. В России более 75% населения проживают в городской местности, в то время как в Китае всего лишь 39%. Доходы горожан в Китае в 3,05 раз превышают доходы сельских жителей, в то время как в России это соотношение всего 1,67. В то же время имеются и элементы сходства. В обеих странах неравенство в городах ниже, чем на селе. По сравнению с сельскими поселениями России, индексы неравенства в

селах Китая показывают более высокие значения, за исключением первого дециля который выше в России. Выраженное сходство между странами появляется в городских поселениях. Коэффициент Джини в городах Китая равен 31,7%, а в городах России - 31,4%, и сравним с цифрами, рассчитанными для многих богатых стран в этот же период времени в Luxembourg Income Study (<http://www.lisproject.org>). Это так же значит, что коэффициент Джини для городов России и Китая ниже, чем публикуемый для США в целом, но несколько выше, чем в странах Евросоюза. Более 43% неравенства в общих доходах в Китае может быть приписано неравенству между городом и селом, в то время как этому фактору в России - лишь 11-10%. В обеих странах заработная плата составляет половину общего дохода и является фактором неравенства, но в Китае это влияние более интенсивно, поскольку заработная плата в Китае сконцентрирована в городах. Доход от самозанятости – один из наиболее мелких источников дохода в Китае и самый небольшой в России. Эта компонента выравнивает неравенство в Китае вследствие её относительно высокой доли в сельской местности. Доходы от сельскохозяйственной деятельности составляют 13% от общего дохода в Китае и сглаживают общее неравенство, в России же их доля вдвое меньше и влияние их на общее неравенство незначительно.

Обе страны имеют значимые региональные характеристики дифференциации доходов. В обеих странах доход возрастает вплоть до возраста 46-55 лет, а затем снижается. Сходен положительный эффект от образования и отрицательный от размера домохозяйств. Дети в среднем менее привилегированная группа в сравнении с лицами в других возрастных группах. А пенсионеры в среднем не самая депривированная группа населения, как это зачастую представляется. В сельских областях Китая, сохранение патриархатного уклада, когда несколько поколений проживают совместно и делят бюджет, а так же устойчивая традиция помощи пожилым родителям позволяют пожилым людям и в сельской местности поддерживать уровень жизни на уровне прожиточного минимума и выше.

**Ю.С. Колесников (СКНИИЭиСП ЮФУ, г. Ростов-на-Дону)**, свой доклад посвятил проблеме модернизации экономики периферийных регионов на примере Юга России с позиций глобальных аспектов. Долгосрочные интересы России, состоящие в создании современной экономики инновационного типа, интегрированной в евроазиатское экономическое пространство, особенно на южном направлении, определяет особую роль Южного федерального округа в этом процессе – в силу его географического положения и наличия в нем значительного природно-ресурсного, производственного, научно-технологического, образовательного и кадрового потенциалов. Юг России в целом концентрирует 15,8 % населения страны, 9,3 % основных фондов, производит 6,2 % общероссийского объема промышленной продукции и 19,9 % сельскохозяйственной продукции. На его долю приходится 9 % общенационального объема инвестиций в основной капитал, 10,5 % оборота розничной торговли. Накопленные материальные активы – основные фонды стоимостью 3 трлн. руб. Численность экономического активного населения – 10 млн. чел.

На Юге России сосредоточен высокоразвитый научно-технический и образовательный потенциал (5 место среди экономических районов России). Юг России как ведущий аграрный макрорегион в условиях глобализации получает новый импульс за счет роста экспорта продукции зернового хозяйства. В основном за счет транзита углеводородного сырья за рубеж возрастает его транспортно-коммуникационные функции. Одним из основных факторов, определяющих возможности роста, является ресурсный потенциал Юга России: нефть, газ, уголь, вольфрам, молибден, цинк, нерудные полезные ископаемые, лес, ресурсы гидроэнергетики, минеральные воды, сельскохозяйственные угодья – 39 млн. га, включая 22 млн. га пашни, уникальные рекреационные ресурсы мирового значения. Все кризисное десятилетие Юг России выживал, главным образом, за счет сверхэксплуатации имеющегося природно-ресурсного потенциала – земельных ресурсов, морских биоресурсов, нефтяных месторождений, лесных массивов, Северного Кавказа, курортно-рекреационных ресурсов.

Общая ориентация экономики региона на извлечение и перераспределение природно-ресурсной ренты, ренты «по положению» (геополитической, транспортной и т.п.) явились основой последующего посткризисного подъема экономики региона.

Ключевыми проблемами экономического развития ЮФО, отметил далее докладчик, являются: глубокая неоднородность экономического пространства<sup>2</sup>, недостаточное развитие промышленности, особенно ее высокотехнологических отраслей и производств, высокий износ основных фондов, низкий уровень инвестиционного потенциала и высокий уровень инвестиционных рисков, слабое инженерное обустройство территории, неразвитость рыночной инфраструктуры, замкнутость региональных рынков, высокая дотационность регионов (прежде всего Северо-Кавказских республик), высокий удельный вес «теневой» экономики. Остается неблагоприятной и инновационная ситуация: наблюдается сокращение количества организаций, выполняющих исследования и разработки, инновационно-активных предприятий. Развитие Юга России по инновационно-ориентированному сценарию связано с интенсивными структурными сдвигами в пользу высокотехнологичного информационного сектора и ослаблением зависимости от нефтегазового и сырьевого сектора. Финансовые средства инвестируются в модернизацию традиционных индустриальных и развитие новых постиндустриальных секторов экономики, реализацию национальных проектов – для региона особенно важен национальный проект в области АПК и сельского хозяйства. Перспективы развития экономики Юга России, на которых детально остановился в заключении выступающий, связаны с формированием ряда межрегиональных производственно-технологических кластеров – в промышленности: топливно-энергетического, машиностроения и металлообработки, новых материалов, ВПК, технико-внедренческих и промышленно-производственных особых экономических зон в области новейших информационных технологий; в аграрной сфере: зерновой, производства экологически чистой сельхозпродукции, производства и переработки семян подсолнечника, овцеводства; в сфере услуг: курортно-рекреационный, информационно-коммуникационный.

**В.П. Макаренко (ЮФУ, г. Ростов-на-Дону)** в своем выступлении остановился на проблемах социо-политической динамики России. По его мнению, сегодня в стране воспроизводится российско-советское прошлое: связь власти-собственности и появление новых экономических и политических групп на основе ее передела; всевластие бюрократии; социальная несправедливость; безразличие власти к правам человека; сохранение веры в зависимость социальной жизни от решений начальства; выдвижение на политическую сцену представителей силовых структур; стремление создать новую государственную идеологию для легитимизации власти и др. Главной же тенденцией общественных дисциплин в течение последних сорока лет было – замена тоталитарной модели СССР теорией модернизации. После 1960-х гг. появились «универсалистские» теории модернизации, теории «отсталости», «зависимого» и «догоняющего развития», «сверхмодернизации», «контрмодернизации» и т.п. Общий итог данных теорий однозначен: различие советской системы и западных демократий – количественное, а не качественное. При описании СССР использовались схемы: отождествление социальной динамики и политической модернизации, объяснение политической системы СССР как варианта авторитаризма, постулирование элементов плюрализма в социальной и политической структуре СССР – в советском обществе выделялось несколько групп – партийный аппарат, КГБ, армия, хозяйственные руководители, экономисты, писатели, юристы. Эти группы создают альянсы, свидетельствующие о движении СССР к институциональному плюрализму.

В 1960-е гг. Т.Скоцпол и Б.Мур соединили теорию модернизации с ревизией марксистского классового анализа. Исходный пункт их концепции – идея Сен-Симона:

<sup>2</sup> В составе ЮФО выделяются три существенно отличных друг от друга, находящихся в разных экономических координатах развития субрегиона: первый – Ростовская область, Краснодарский и Ставропольский края, второй – Волгоградская и Астраханская области, Республика Калмыкия, третий – 7 республик Северного Кавказа

переход от традиционного к индустриальному обществу – главная нить современной истории. Переход идет по-разному в различных странах и зависит от доминирующего класса в революции, направленной против старого режима. В Англии, Франции и США во главе революции стояла буржуазия; в результате появились деформированные капитализм и демократия. В Германии и Японии капитализм установлен аристократией, которая осуществила революцию сверху; в результате возник фашизм. В России и Китае старый порядок разрушен крестьянством; в результате возник политический режим, который начал осуществлять модернизацию деспотическими методами. «Крестьянские революции» привели к «воспроизводству» государства в форме новой «бюрократии развития». В западной историографии, в ее либеральной и консервативной версии принцип хронологически-событийного отражения истории советского общества тоже связан с переходом от тоталитарной модели к теории модернизации. Октябрь был не случайностью (как утверждала либерально-консервативная историография), а закономерностью социального развития России. Перед началом перестройки советология использовала модель модернизации, считала, что переход СССР к демократии может быть эволюционным.

Рассмотрев содержание теорий модернизации в различных сферах общественных наук, автор доклада пришел к выводу, что теория модернизации «не может быть средством выработки познавательной, эстетической, моральной и политической дистанции в отношении истории и любого этапа динамики досоветской, советской, постсоветской России». Теории модернизации были подвергнуты критике многими западными учеными еще в 1960-1970-е гг. Но эти теории в настоящее время распространены в странах бывшего советского блока для легитимизации власти, и переплетены с отечественными и зарубежными теориями цивилизации, конвергенции, мир-системной теорией, глобалистикой, регионалистикой и пр. В результате увеличилось число идеологических гибридов, популярных на интеллектуальном и политическом рынке России.

Выступление **Г.П. Солодкова (СКАГС, г. Ростов-на-Дону)** было посвящено проблемам транснационализации как формы интенсификации интеграционных процессов в современной мировой экономике. Докладчик показал, что неотъемлемой компонентой процесса взаимоинтеграции макроэкономических систем, ее основополагающим принципом – с одной стороны, и непосредственным потребителем всех, определяемых ростом интеграции в мировом хозяйстве экономических выгод и преимуществ – с другой, выступает транснациональное предпринимательство, как обладающий глобальной конкурентоспособностью вид хозяйственной деятельности.

С целью максимизации экономического эффекта присутствия ТНК в национальной экономике, государственная политика должна быть ориентирована в первую очередь на рост внутреннего потребления и спроса, и, согласно принципа адекватности, подразумевать определенные компенсации роста издержек ТНК, связанных с ее реализацией, за счет роста объема продаж товаров транснациональных компаний на растущем внутреннем рынке, эффекта локализации, аккумулируемого аффилированными в структуру ТНК предприятиями, формирования эксклюзивных режимов хозяйствования отдельных корпораций.

Потеря эффективности традиционных инструментов государственного регулирования экономики в их отношениях с ТНК вызвана созданием на базе высоких технологий принципов сетевого взаимодействия внутрикорпоративного пространства, функционирующего не на рыночных принципах и защищенного от внешнего контроля и регулирования. В связи с этим необходима инфраструктурная модернизация самого экономического регулирования, в основе которого должна быть его информатизация и сетевизация. Переход на сетевые принципы процесса ГРЭ, строгая регламентация точек пересечения государственной и корпоративных сетей, их гарантированная защита от несанкционированного проникновения позволят существенно повысить эффективность регулятивных функций государства, снизить издержки их

реализации, сделать работу власти прозрачной и дебюрократизированной. Это также увеличит потенциал национальных государств, даст им дополнительные преимущества в отношениях с транснациональным капиталом.

**Л.Г. Матвеева (ЮФУ, г. Ростов-на-Дону)** свой доклад посвятила информационно-инновационному обеспечению модернизационной политики России. Для определения инновационных приоритетов и инновационной практики в целом важным, по мнению докладчика, является иерархическая дифференциация «мирового порога знаний» на межгосударственный, государственный, региональный и микроэкономический уровни. Называются следующие факторы инновационной деятельности – инновационные финансовые ресурсы, под которыми понимается возможность финансирования инновационных проектов; инновационное предпринимательство – характеризуется деятельностью специфического типа бизнесмена, выступающего связующим звеном между новаторами – авторами оригинального научно-прикладного продукта – и обществом, в частности, сферами производства и потребления. В качестве четвертого фактора, выделяется поле инновационной активности, очерчиваемое границами концентрации потенциальных объектов приложения знаний и навыков, инфраструктурным базисом которого является благоприятный инновационный климат, что можно выделить в отдельный, самостоятельный фактор, влияющий на инновационную динамику.

Принципиально важным является определение базовых основ и особенностей совершенствования механизма управления инновационной сферой. Высший уровень (федеральный) представлен органами управления инновационным развитием российской экономики, в функции которых входит: разработка инновационной политики государства в рамках стратегии макроэкономического развития; развитие институциональной базы инновационной и инвестиционной деятельности в РФ и ее регионах; формирование государственной инновационной политики; разработка инвестиционных программ; мониторинг инновационной деятельности в РФ и ее субъектах (включая оценку и отбор инновационных проектов государственной значимости) и другие мероприятия федерального значения, связанные с регулированием инновационных процессов в стране и регионах.

Второй уровень (уровень макрорегионов – федеральных округов) представлен администрациями федеральных округов, к функциям которых относится: разработка инновационных программ социально-экономического развития округа; формирование институциональной среды инновационной деятельности на территории округа; создание регионального совета (агентства) инноваций; формирование стратегии привлечения инвестиций в инновационные проекты, реализуемые в субъектах округа – областях, краях, республиках; другие меры инновационно-регулирующего и стимулирующего инвестиционную направленность инвестиций характера.

Третий уровень (регионы-субъекты в составе федерального округа) представлен органами власти территории, ответственными за формирование и реализацию инновационной политики в регионе, основные функции которых связаны с управлением (в том числе регулированием и стимулированием) инновационной деятельности: разработка инвестиционных программ субъекта РФ с особым позиционированием в перечне мероприятий инновационных проектов; формирование институциональной среды инвестиционной и инновационной деятельности в границах территории; сопровождение приоритетных инновационных проектов; государственные гарантии под приоритетные инновационные проекты субъектов РФ; формирование перечня налоговых льгот; создание специальных налоговых режимов ведения инновационной деятельности; контроль за целевым использованием средств, выделяемых из бюджета субъекта РФ на финансирование инновационных проектов; другие меры.

Низший уровень (субъекты инновационной деятельности на территории региона) представлен органами внутрифирменного управления, ответственными за инициирование и реализацию инновационных проектов. К числу основных функций внут-

рифирменного инновационного менеджмента относятся: разработка и мониторинг инновационных программ; взаимодействие с органами власти региона по проблемам инвестиционной деятельности в области инноваций; разработка и продвижение инновационных проектов; определение круга потенциальных инвесторов; формирование внутрифирменной налоговой политики в отношении инвестиций в инновации; формирование кадрового потенциала для эффективного ведения инновационной деятельности; другие мероприятия, связанные с инновационной деятельностью.

**А.Э. Саак (ЮФУ, г. Таганрог)** свое выступление посвятил информационно-коммуникационным технологиям в экономическом развитии. В современной России наиболее активно развиваются технологии управления бюджетной, налоговой системами, технологии государственных информационных порталов, реализующих взаимодействие граждан и органов управления через компьютерные сети, технологии накопления информации в единых государственных базах данных, технологии муниципальных информационных систем, информационных систем жилищно-коммунальной сферы, геоинформационных систем, электронного документооборота. В настоящее время реализуется федеральная целевая программа (ФЦП) «Электронная Россия (2002–2010 годы)».

Основные мероприятия рассматриваемого направления ФЦП ориентированы на повышение эффективности работы органов власти «на основе обеспечения совместимости стандартов хранения информации и документооборота; реализации отраслевых программ информатизации; создания межведомственных и местных информационных систем и баз данных». Для решения данной задачи необходимо: внедрение систем электронного документооборота, формирование стандартов делопроизводства, обеспечивающих сокращение сроков обработки документов; повышение качества принимаемых управленческих решений на базе распространения и использования опыта, накопленного в социально-экономической сфере, консультирования и повышения квалификации.

Весьма важными составляющими системы информационного обеспечения органов государственной власти являются информационные системы, функционирующие в муниципальных органах управления. Такие системы обеспечивают возможность многоаспектного анализа информации по социально-экономическому положению муниципального образования с целью: оценки сложившихся ситуаций; прогнозирования развития МО; информационно-аналитической поддержки принимаемых решений; моделирования сценариев развития ситуаций. Информационной основой для реализации системы управления МО является муниципальная информационная система, обеспечивающая полной, достоверной, актуальной и адекватной информацией все уровни муниципального управления. Муниципальная информационная система (МИС) это совокупность организационно-правовых, информационных, методических, программно-технических компонентов и персонала, реализующая процессы создания, хранения, анализа и распространения информации в интересах муниципальных органов власти, предприятий и граждан.

Внедрение информационно-коммуникационных технологий в систему муниципального управления, как детально показал в заключении автор, позволяет обеспечить решение следующих задач. Учета и социальной защиты граждан (автоматизированный паспортный учет граждан, создание баз данных по половозрастному составу населения, призывному возрасту, занятости, социально незащищенным группам, повышение качества работы с населением, сокращение очередей при работе со справками и выписками и др.). Жилищно-коммунального хозяйства - регистрация, обработка и хранение информации о техническом состоянии жилищного фонда, учет потребления энергоресурсов и воды, контроль параметров систем жизнеобеспечения и дистанционное управление объектами и др. Управление использованием территории (учет земельных ресурсов территории, формирование генерального плана города, учет инженерных коммуникаций разного назначения, учет объектов недвижимости,

дорог и транспорта, др.) Управление муниципальными финансами – развертывание информационной системы муниципального казначейства и т.д.

**В.А. Алешин (ЮФУ, г. Ростов-на-Дону)** в заключительном докладе остановился на особенностях современного этапа финансовой глобализации. Мировая система противоречива – содержат единые мировые закономерности, цели, ценности и вместе с тем специфические проблемы каждой страны. Расширение трансграничных потоков капитала и изменение форм его движения в условиях глобализации выводит проблему капитальной позиции стран по отношению друг к другу как самую важную, определяет жизнеспособный режим мировой экономики и позволяет оценивать степень международной интеграции. Для понимания механизма глобальной взаимозависимости на основе финансовых параметров современного развития следует выделить несколько тенденций парадоксов мирового развития.

Первая тенденция связана со значительным усилением международной финансовой интеграции, особенно среди стран с развитой экономикой, с середины 90-х гг. она активизировалась. Выступающий показал, что такие факторы, как расширение торговых связей, сокращение ограничений на операции с капиталом, углубление внутреннего финансового рынка, прогресс в области коммуникаций и возросшая доступность информации сыграли важную роль в дальнейшем ускорении финансовой интеграции. Сегодня развитые рыночные страны остаются основными поставщиками капитала, ориентируясь на движение капитала, в первую очередь, между США, Европой и Японией. До 70 % международных потоков капитала в 2005 г. по сравнению с 50 % в 1996 г. приходилось на страны Европейского Союза, которые вкладывали капитал первоочередным образом в страны европейской зоны. В то же время положение Японии изменилось в сторону снижения ее доли в трансграничных потоках капитала при росте вклада малых индустриально развитых азиатских стран (Гонконг, Сингапур, Тайвань, Южная Корея) и стран - производителей нефти. С другой стороны, не меньший поток капитала исходил из развитых стран в сторону стран с формирующимся рынком и развивающихся стран через институциональных инвесторов, банки и корпорации. Анализ тенденций движения глобального капитала показывает изменение в структуре портфеля и кредитной позиции стран. Так, за последние пять лет страны с формирующимся рынком приобрели статус чистых экспортеров капитала и инвесторов на развитых рынках. Такое перемещение капитала из стран с формирующимся рынком в страны с развитым рынком происходит в основном через размещение резервов центральных банков азиатских стран и фондов суверенного богатства (ФСБ), главным образом стран-экспортеров нефти. ФСБ представляют собой накопления государственных сбережений, вложенные во внешние активы (Инвестиционная корпорация правительства Сингапура, Инвестиционное управление Кувейта и др.). Быстрый рост трансграничных потоков капитала сопровождается изменениями в структуре инвесторов: происходит нарастание значения институциональных инвесторов, фондов хеджирования, а также Центральных банков и ФСБ стран с формирующимися рынками. Эти три типа инвесторов становятся ведущими игроками на рынке мирового капитала.

Следующие тенденции проявляются в резком расширении глобальных дисбалансов, которые стали реальностью современной экономики. Внешние активы и обязательства в настоящее время часто превышают 100 % ВВП, различия в доходности между внешними активами и обязательствами приводят к существенным перемещениям капитала и иных ресурсов между странами – гораздо большим, чем при более низкой степени международной финансовой интеграции.

В заключение обзора можно отметить, что на конференции были приняты рекомендации и по итогам работы конференции будет издана монография.

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ: ЭТАПЫ БОЛЬШОГО ПУТИ

**О.С. БЕЛОКРЫЛОВА,**

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

### **Рецензия на книгу Р.М. Нуреева**

*«Экономика развития: модели становления рыночной экономики».*

*Учебник для студентов экономических вузов и факультетов.*

*2-е изд. М.: Норма, 2008. – 640 с.*

После спада 90х годов проблемы развития выходят на передний план. В этой связи большой интерес представляет международный опыт развития, опыт того, как различные страны строили рыночную экономику. В ведущих западных университетах стал традиционным курс «Development Economics», который переводится термином «Экономика развития». Он посвящён проблемам строительства нового, современного общества в странах Азии, Африки и Латинской Америки.

В отечественной литературе существовали курсы по экономике развивающихся стран. Первый такой курс был подготовлен профессором С.И. Тюльпановым ещё в 1969 году. Он назывался: «Очерки политической экономии (развивающиеся страны)». С тех пор появились различные курсы, которые издавали Институт востоковедения, Институт мировой экономики и международных отношений и другие учреждения Советского Союза. Первым зарубежным курсом, который был переведён на русский язык, была книга венгерского экономиста Т. Сентэша «Третий мир». Проблемы развития». Однако всё это были курсы, написанные в рамках марксистской традиции. Первым западным учебником, переведённым на русский язык, стал курс М. Тодаро «Экономическое развитие» (1997).

Первое издание рецензируемого учебника Р.М. Нуреева вышло в 2001 году в издательстве «ИНФРА-М» и уже тогда имело большой резонанс, благодаря публикациям отдельных глав в 2000 году в журнале «Вопросы экономики». Уже тогда обращал на себя внимание цельный подход автора, который пытался показать не только историю развития представлений по данному предмету, но и анализировал наиболее актуальные проблемы развивающихся стран. Этот подход сохранился и во втором издании, вышедшем в 2008 году в издательстве «НОРМА».

Приятно отметить, что некоторые подготовительные материалы к новому изданию автором были опубликованы в Экономическом вестнике Ростовского государственного университета (2003, Том 1, № 4; 2004, Том 2, № 4).

Мировая экономическая мысль определила предмет экономики развития далеко не сразу и поэтому первые главы учебника читаются, как занимательный роман, в котором каждая новая глава выступает не только как критика предыдущей, но и как новая грань определения понятия «развитие».

Само понимание термина «развитие» сложилось в ходе долгого исторического пути, что наглядно показано в первой части книги «Модели становления рыночной экономики с точки зрения основных течений экономической мысли». Первыми изучать этот предмет начали кейнсианцы (глава 1). Им, как позднее и некоторым представителям нашего общества, хотелось как можно скорее выйти из порочного круга нищеты и создать предпосылки для ускорения экономического развития. «Развитие при таком подходе, – пишет автор, – понимается, прежде всего, как синоним высоких

темпов роста... На передний план выходит соотношение роста инвестиции и темпов роста ВВП» (стр. 45, здесь и далее в цитатах курсив Р.М. Нуреева). Поэтому в качестве задачи ставилось обычно увеличение ВВП на 50%, его удвоение или утроение. Однако при таком подходе, как справедливо пишет автор, «глубокие социальные, институциональные изменения оказываются будто бы в тени» (там же). Правда, наиболее развитые кейнсианские теории поставили важную проблему взаимосвязи развития внутреннего накопления и источников финансирования. В моделях экономического роста с двумя дефицитами «развитие трактуется... как вытеснение внешних источников финансирования – внутренними, как замена импортных товаров – отечественными, как создание предпосылок для преодоления внешней финансовой зависимости» (стр. 68). Но даже в этом случае задача ставится, скорее, количественная, чем качественная. Поэтому в центре внимания кейнсианцев оказываются не проблемы развития, а модели роста.

Первыми, кто заметил эту ошибку, оказались, как не странно, представители неоклассического направления. Именно они обратили внимание, что различия между тем состоянием, которое есть в настоящий момент в отстающих странах, и тем, что должно быть в результате развития, носит не количественный, а качественный характер. Поэтому они создали теории дуалистической экономики, которые подробно разбираются во второй главе учебника. «Развитие при таком подходе понимается, прежде всего, как преодоление дуализма между традиционной экономикой и современной, между доиндустриальной и индустриальной, между натуральной (бартерной) и рыночной» (стр. 90). Дуализм, однако, трактовался весьма ограниченно, как дуализм рынков труда, потребительских товаров и финансовых средств. Реально этих дуализмов оказалось гораздо больше. Они касались не только структуры ВВП и структуры занятости, но и производительности труда, уровня образования, ожидаемой продолжительности жизни, детской смертности и т.д. (стр. 106).

Институционалисты обратили внимание на менталитет населения тех стран, которые осуществляли модернизацию экономики (глава 3). Первым необходимым условием они считали изменение системы мотивации непосредственных производителей, повышения их заинтересованности в количестве, качестве и результатах труда. А для этого необходимо было их материально и духовно заинтересовать. «Развитие, с точки зрения Г. Мюрдаля, – пишет автор, – понимается как повышение степени удовлетворения основных потребностей всех членов общества» (стр. 126). Эта идея находит дальнейшее развитие в теории человеческого капитала и, прежде всего, в работах Т. Шульца и Г. Беккера. «При таком подходе развитие рассматривается не просто как повышение экономического роста, а как инвестиции в человеческий капитал и ликвидация бедности» (стр. 143). Как показал Э. де Сото, это касается не только легального, но и нелегального сектора экономики.

В главе 4 анализируется вклад левых радикалов (Р. Пребиша, С. Фуртадо, А. Эммануэля, С. Амина, А. Г. Франка, И. Валлерстайна и др.). Их критика неоклассических рекомендаций носила яркий и образный характер. Однако, к сожалению, как показывает автор, позитивная программа оказалась слабее их критики.

Достоинством рецензируемого учебника является то, что автор показывает не только прямые, но и обратные связи: как те или иные течения экономической мысли реагируют на критику оппонентов. Глава 5 посвящена новым моделям роста, которые попытались включить теорию человеческого капитала в неоклассическую концепцию.

В целом первая часть книги позволяет студентам существенно обогатить свои представления по проблемам истории экономических учений: по тем проблемам, на которые в основном курсе истории экономической мысли обычно не остаётся времени. Более того, становится ясно, как от теории роста учёные перешли к проблемам развития, тем проблемам, которым микро- и макроэкономика не уделяла достаточного внимания. Однако именно эти вопросы чрезвычайно важны для тех

стран, которые пытаются построить рыночную экономику и процветающее общество в наши дни.

Вторая часть посвящена рынкам факторов производства. Вопросы, рассматриваемые в этой части, получили существенное развитие по сравнению с первым изданием. Автор попытался здесь соединить высокую теорию с конкретными эконометрическими моделями, созданными за последние 10 лет. Современные курсы по экономике развития состоят из эконометрических моделей, посвящённых частным проблемам. Достоинством рецензируемого учебника является попытка соединения частных проблем с общими. В результате выигрывают и те, и другие. Общие проблемы конкретизируются, а частные проблемы приобретают общее звучание. Следует подчеркнуть, что автор отобрал наиболее известные проблемы, которые изучаются в ведущих университетах и институтах мира (LSE, Harvard, MIT, Berkley, Frei University и т.д.).

Новым разделом во втором издании является часть 3 «Экономика развития: политико-экономический подход». Политическая экономия в современной западной науке трактуется не в духе XVII-XIX веков, как наука о богатстве, а как теория общественного выбора, то есть как новая политическая экономия. Именно в этом смысле она и представлена в главах 9 и 10 учебника. Несомненный интерес вызовут у читателя проблемы, с которыми сталкиваются страны на пути к демократическому обществу (глава 9). Автор не ограничивается узко экономическим подходом. Он показывает значение свободы (концепция А. Сена), роль политически активного электората, значение социального капитала и даже влияние демократии на здоровье общества (глава 10).

Часть 4 посвящена проблемам глобализации. Здесь рассматриваются и её основные аспекты, стратегия импортозамещения, и стратегия поощрения экспорта, а также дифференциация национальных фирм в условиях либерализации экономики (глава 11). Можно пожелать автору при подготовке третьего издания расширить этот раздел, поскольку с каждым годом он приобретает всё большее и большее значение.

Пятая часть учебника рассматривает опыт успешного догоняющего развития. К сожалению, он пока не очень велик и поэтому автор ограничивается только двумя странами – Южной Кореей (глава 12) и Китаем (глава 13). Конечно, можно было бы рассмотреть больше примеров (Гонконг, Тайвань, Малайзия и т.д.). Однако подход автора не лишён оснований. Видимо, в данном случае он руководствовался принципом «лучше меньше, да лучше». Тем более вызывает похвалу, что автор концентрирует своё внимание не только на успехах этих стран, но и на проблемах, которые неизбежно возникают при столь стремительной модернизации общества. Эти главы, несомненно, станут объектом дискуссий на семинарах, поскольку никого не оставят равнодушными.

В шестом разделе автор анализирует проблемы России в контексте экономики развития. В 14 главе анализируются проблемы, с которыми столкнулась страна на рубеже веков. Р.М. Нуреев использует концепцию А. Гершенкрона об эшелонах развития капитализма, конкретизируя применительно к постсоветской России. В 15 главе предлагается оригинальная стратегия и тактика российской модернизации. Автор считает, что она должна базироваться на 3х китах: развитии личной свободы, экономической дееспособности и социальной справедливости.

Особо следует отметить иллюстративный и статистический материал учебника. В нём широко используется международная статистика и приводится большое количество прогнозных данных. Каждая глава содержит много графиков, схем и таблиц, которые позволяют более наглядно воспринимать основную информацию учебника, а также портреты учёных, внесших существенный вклад в развитие дисциплины.

Несомненным достоинством рецензируемого учебника является и то, что все главы содержат учебно-методические материалы, включающие планы семинарских занятий, основную и дополнительную литературу, вопросы для обсуждения, тесты и задачи. Их число превышает 400! Приводимые интернет-источники позволяют слушателям при желании использовать их для более углубленно изучения предмета.

К тому же к этому учебнику издательство «НОРМА» выпустило рабочую тетрадь, в которой опубликовано ещё более 300 заданий. Это создаёт хорошую базу для полноценных занятий со студентами и развития навыков самостоятельной работы. В то же время при переиздании следует строже подойти к тестам, отобрав наиболее сложные и интересные. Впрочем, наличие простых текстов следует считать только недостатком, так этот курс может изучаться в разных аудиториях (с разной степенью подготовки слушателя). Наличие тестов разного уровня облегчает задачу преподавателя, который в зависимости от аудитории может задавать те из них, которые соответствуют уровню подготовки слушателей.

Однако, как это часто бывает, стремление объять необъятное имеет и свои негативные стороны. Первое издание позволяло прочесть короткий курс на 16-24 часа, который не требовал от большинства слушателей особой подготовки. Новое издание уже предполагает большой курс (на 48-64 часа), ознакомление с которым требует от слушателей уже хорошей подготовки по микро- и макроэкономике не ниже промежуточного (intermediate) уровня, а также, как минимум, вводного курса по эконометрике и истории экономической мысли. Поэтому такой курс может преподаваться лишь в специализированных экономических вузах и на экономических факультетах университетов. Он может быть также рекомендован и для студентов магистратуры.

Учебник, перегружен, на наш взгляд, серьёзными эконометрическими моделями. Впрочем, он построен таким образом, что ряд из них можно пропустить без ущерба для понимания основного курса. В любом случае, созданы неплохие предпосылки для того, чтобы ввести эту дисциплину как обязательную в стандартах нового поколения.

## РАВНОВЕСНАЯ РОМАНТИКА

Дж. У. Мэйнстринг

Пер. с американского и комментарии  
Ефима Кандопожского

Осенью 1925 года спокойствие известного своим пуританством экономического сообщества Североамериканских Соединённых Штатов оказалось взорванным необычной новеллой Дж. МЭЙНСТРИНГА. Как позже вспоминал его ближайший друг Фулл СПАММЕР, автор работал над ней несколько месяцев, хотя известно, что свои объёмные монографии Мэйнстринг с лёгкостью сотворял всего за два-три дня, безмерно досаждая этим талантом своим тяжкопишущим собратям по экономическому разуму.

Новелла скрывала загадку, – известный своей скандальностью Мэйнстринг явно обличал, но кого?

Сторонники классической школы исподтишка намекали на феминистские пристрастия представителей экономического гедонизма, «австрийцы» радовались «гендерной» трактовкой Мэйнстринга точки равновесия, а будущие кейнсианцы напирали на «маскулинность» прямого отрезка предложения.

Историки американской экономической мысли до сих пор недоумевают – в те годы ничто не предвещало публикуемой ниже (впервые на русском языке) эпатирующей выходки Дж. Мэйнстринга, но мэтр оказался пророком и на этот раз: его странная новелла сегодня привлекает большее внимание экономистов, чем уделяется его некогда знаменитым сочинениям.

Эрни внезапно проснулся посреди ночи. Будто острая боль пронзила его, истощённый чтением экономических фолиантов, мозг.

Он невольно застонал и сел, сонно оглядывая свою жалкую съёмную комнатку.

Было полнолуние. Луна бесстыдно сияла, рождая в людях греховные мысли. Но для Эрни её мистический свет странно сконцентрировался на графике равновесного рынка, любовно вычерченным им накануне вечером.

Эрни приблизился к чертежу.

Вновь, в который раз, страстно, он всматривался в самый совершенный на свете треугольник – сверхлаконичную фигуру, образуемую единичноэластичными линиями спроса и предложения и завершаемую загадочной точкой «эквиполюс».

И вдруг он как будто прозрел – да ведь это же абрис упругой, изящной, задорно торчащей груди молодой прекрасной женщины, абрис, в котором смачно обозначенная точка равновесия жгуче напомнила ему божественно-коричневый кончик левой груди Кэтти, на который он с таким обожанием взирал все эти дни (правую ей удалось укрыть от жадных глаз Эрни).

Эрни оглянулся, – чертежи, которыми была заставлена его комнатка, вдруг ожили: абсолютно неэластичный отрезок линии предложения вызвал у него ассоциацию с возбуждённым юношей, кривая циклического движения макроэкономики напомнила об упоительном покачивании в кровати вместе с Кэтти, а кейнсианский крест говорил о бесконечности любви...

Эрни давно поэтизировал теорию рынка, но никому об этом не говорил. Он называл линию спроса про себя «женской линией», поскольку она своим нисходящим

видом неслышно шептала ему об извечно женской уступчивости перед мужским напором. Линия предложения представляла в его глазах «мужской линией» упрямства. А точка равновесия...

И ВДРУГ ЭРНИ НЕ ВЫДЕРЖАЛ, – ОН НАКЛОНИЛСЯ К ЧЕРТЕЖУ И, НЕОЖИДАННО ДЛЯ САМОГО СЕБЯ, ПОЦЕЛОВАЛ МАНЯЩУЮ ТОЧКУ РАВНОВЕСИЯ!

Глаза его увлажнились, и маленькая слезинка упала на график.

«Я буду, буду исследователем рыночной экономики, – билось в его полусонной голове, – но не тем равнодушным прикладником, который всё сводит к моделям и алгоритмам, – я буду романтиком рынка, я опрокину гармонией алгебру, я заставлю зазеленеть даже сухую теорию...»

В дверь постучали, и послышался недовольный голос хозяйки:

– Господин Эрни, с вами всё в порядке? Вы кричите, хотя на дворе ночь. Дать вам успокоительное? Это, видимо, снова тот самый график равновесной цены, о котором Вы рассказывали моей Кэтти? Она тоже не спит..

Эрни обомлел, – оказывается, он потерял над собой контроль и его мечты стали известны всем, даже хозяйке, муж которой, г-н Данцигмаейер, служил на соседней кафедре старшим лаборантом и любил посплетничать насчет Эрни.

– Благодарю вас, мэм, всё хорошо.

Он снова прилёг. Сквозь наваливающуюся дрему он взглянул на график – и обомлел: ему показалось, будто «равновесная грудь» задорно колыхнулась.

Эрни зарылся в подушку и, шепнув – «О, моя маленькая равновесная Кэтти», – умиротворённо заснул.

... Луне стало скучно. Она стала поспешно спускаться за горизонт, небрежно кивнув восходящему Солнцу<sup>3</sup>.

<sup>3</sup> От переводчика: к сожалению, биография Дж. Мэйнстринга полна загадок и мы никогда не сможем сказать, откуда ему, например, стал известен ещё неопубликованный тогда «кейнсианский крест» в хиксианской интерпретации, однако, несомненно - Мэйнстринг оказал на развитие американской экономической мысли огромное, хотя и легкомысленное, влияние.

*EDITORIAL*

- Mamedov O.Yu.** The crisis, the economists and ... the people . . . . . 5

*CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY*

- Lazonick W.** Varieties of capitalism and innovative enterprise . . . . . 11
- Nureev R.M., Markin E.V.** The Olympic business cycle . . . . . 50
- Mamedov O.Yu.** Invisible shades of the «Olympic sun» . . . . . 65
- Germanova O.E., Volokhov N.N.** Type of agricultural product market  
and its characteristics . . . . . 70
- Sudarev O.I.** Origins of the evolutionary paradigm in economic theory . . . . . 81
- Berezhnoy I.V.** Institutional determinants of the economic order . . . . . 88
- Korytzev M.A.** Institutional economic analysis in context of methodological  
agenda of the economic science . . . . . 95
- Krukov S.V.** Choice of methods and models of investment projects  
efficiency estimation under uncertainty . . . . . 107

*ACTUAL PROBLEMS OF THE ECONOMIC PRACTICE*

- Isaev D.V.** Informational aspect of corporate governance  
and strategic management . . . . . 114

*ECONOMIC HISTORY*

- Erokhina O.V., Tokunova G.F.** German investments in Russian economy:  
yesterday and today . . . . . 120

*REVIVING THE SYSTEMATIC CHARACTER OF SOCIAL SCIENCES*

- Dmitriev I.S.** In the tabernacle of labour and inspiration . . . . . 126
- Kolchinsky E.I.** Science and crises in XX century:  
some implications of the comparative analysis . . . . . 141

*CONFERENCES*

- Arkhipov A.Yu., Martishin E.M., Fomicheva E.V.** Development of Russia  
in globalizing world economy . . . . . 150

*REVIEWS*

- Belokrylova O.S.** Developmental problems: stages of the long path . . . . . 169

*HE IS THE ONE!*

- Meinstring J.** «The equilibrium romance» . . . . . 173

*Научно-аналитическое издание*

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК  
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

2008  
Том 6  
Номер 3

***Редакционно-издательские работы выполнены  
ИП Ковтун С.А.***

Сдано в набор 25.06.08. Подписано в печать 05.07.08.  
Формат 60х84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура OfficinaSerif.  
Печать офсетная. Усл. печ. листов 22. Уч. изд. л. 20,7.  
Тираж 568 экз. Заказ № 22.

Издательство "АкадемЛит". г.Ростов-на-Дону, ул.Каширская 9/52а, оф. 324. Тел.:(863) 200-65-93  
Печать "Типография "АкадемЛит".