



ISSN 2073-6606

TERRA ECONOMICUS

8
ТОМ

1
номер

2010

TERRA ECONOMICUS

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций 16 января 2009 г. Свидетельство о регистрации средств массовой информации ПИ № ФС77-34982

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

**До 2009 г. — 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

Учредитель:

Южный федеральный университет

Редакционная коллегия:

Главный редактор

Мамедов О.Ю., Заслуженный деятель науки РФ, 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., Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор.

Редакционный совет:

Овчинников В.Н. (председатель редакционного совета), Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

Белокрылова О.С., Заслуженный деятель науки РФ, 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.В., доктор экономических наук, профессор,

Бортник Е.М., кандидат экономических наук, профессор,

Германова О.Е., доктор экономических наук, профессор,

Кетова Н.П., Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

Кольвах О.И., доктор экономических наук, профессор,

Крюков С.В., доктор экономических наук, профессор,

Максимов В.А., кандидат экономических наук, профессор,

Мамедов О.Ю., Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

Наймушин В.Г., доктор экономических наук, профессор,

Солдатова И.Ю., доктор экономических наук, профессор,

Чернышев М.А., доктор экономических наук, профессор,

Юрков А.М., кандидат экономических наук, профессор.

Рукописи статей в обязательном порядке оформляются в соответствии с требованиями для авторов, установленными редакцией. Статьи, оформленные не по правилам, редакцией не рассматриваются.

Редакция не вступает в переписку с авторами статей, получивших мотивированный отказ в опубликовании. Рукописи аспирантов публикуются бесплатно.

Адрес учредителя:

344006, г. Ростов-на-Дону,
ул. Б. Садовая, 105.
тел.: (863) 2653-158, 2648-466
факс: 2645-255, 265-31-58, 264-84-66
e-mail: rectorat@mis.rsu.ru

Адрес редакции:

344002, г. Ростов-на-Дону,
ул. М. Горького, 88, к. 211.
тел.: (863) 240 96-27
e-mail: terraeconomicus@mail.ru

«СЛОВО РЕДАКТОРА»

Мамедов О.Ю. Модернизация — девиантная модель экономического роста? 5

«СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»

Розмаинский И.В. К формированию посткейнсианской теории государства 13

Курбатова М.В., Левин С.Н. Деформализация правил в современной
российской экономике (на примере взаимодействия власти и бизнеса) 27

Малкина М.Ю. Институциональный анализ системы госзаказа в современной
России 51

Пыжев И.С., Руцкий В.Н. Концепция качественного экономического роста 59

«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ПРАВА»

Бондарь Н.С. Конституционные пробелы и конфликты как отражение
социальных противоречий: в контексте практики Конституционного
Суда РФ 70

Волова Л.И. Механизм разрешения международных инвестиционных споров 80

Цыганенко С.С. Назначение судебного разбирательства в уголовном
судопроизводстве: вопросы теории и законодательства 87

«ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ»

Митчелл У.К. Рациональность экономической деятельности (продолжение) 96

«ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ»

Игнатова Т.В., Черкасова Т.П. Ресурсный потенциал региональной
политики посткризисного экономического роста на Юге России 109

«ВОЗРОЖДАЯ ЦЕЛОСТНОСТЬ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ»

Сидорина Т.Ю. Партнерство государства и институтов самоорганизации
граждан в реализации социальной политики (теоретический аспект) 117

«ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ»

Нуреев Р.М. Сравнение экономических систем во времени: формационные
подходы к анализу 130

Розанова Н.М. Методика проведения семинарских занятий
по экономической теории: как сделать предмет интересным? 142

«КОНФЕРЕНЦИИ»

Вольчик В.В. Форум институционалистов 154

«ОН ТАКОЙ ОДИН»

Мэйнстринг Дж. «Бачок Мэйнстринга» 156

Памяти Егора Гайдара 157


Федеральная служба
по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций

СВИДЕТЕЛЬСТВО

О РЕГИСТРАЦИИ СРЕДСТВА МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

ПИ № ФС77-34982 от 16 января 2009 г.

Название TERRA ECONOMICUS («ПРОСТРАНСТВО ЭКОНОМИКИ»)

Адрес редакции 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М.Горького, д. 88, к. 211

Примерная тематика и (или) специализация Научные и учебно-методические публикации по широкому спектру экономических дисциплин; реклама не более 40 %

Форма периодического распространения журнал

Язык(и) русский, английский

Территория распространения Российская Федерация

Учредитель (соучредители) Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Южный федеральный университет» (344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, д. 105/42)

Заместитель Руководителя А.А. Романенков

Заместитель начальника Управления разрешительной работы в сфере СМИ А.Л. Колонницкий



Настоящее свидетельство выдано в соответствии с Законом Российской Федерации от 27 декабря 1991 года «О средствах массовой информации». Нарушение законодательства Российской Федерации о средствах массовой информации влечет уголовную, административную, дисциплинарную или иную ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

007857

Журнал «Экономический вестник Ростовского государственного университета» зарегистрирован Министерством Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций – свидетельство ПИ № ФС77-13577 от 20 сентября 2002 г.

СМИ перерегистрировано в связи с изменением названия и сменой учредителя 16 января 2009 г.

Заместитель Руководителя А.А. Романенков

Заместитель начальника Управления разрешительной работы в сфере СМИ А.Л. Колонницкий



МОДЕРНИЗАЦИЯ — ДЕВИАНТНАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА?

О.Ю. МАМЕДОВ

доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет,
e-mail: mamedov@sfedu.ru

Модернизация рассматривается автором как совокупность императивов посткризисного развития российской экономики, показаны проблемы практического осуществления модернизации.

Ключевые слова: модернизация, постмодернизация, демодернизация экономики.

Modernization — Deviant Model of Economic Growth. The author considers modernization as a complex of imperatives of post-crisis development of Russian economy and shows the practical problems of modernization.

Keywords: modernization, post-modernization, demodernization of economy.

Объявленная цель общественного развития на видимый период, обозначенная как «модернизация», всколыхнула все общество. И не случайно — сегодня практически всеми ощущается потребность в коренных, кардинальных переменах в экономике, политике и идеологии.

Особую роль в этом обновлении играет отряд ученых, традиционно называвшихся в нашей стране «обществоведами». Ведь модернизация российской экономики является частью системной модернизации всего российского общества. Поэтому только совместные усилия экономистов и социологов, историков и политологов, юристов и психологов способны выполнить ту познавательную функцию, которая закреплена за ними в сфере научного разделения труда.

К сожалению, в настоящее время каждая группа обществоведов все сильнее замыкается в границах искусственно навязываемой им узкопредметной специализации. Тем не менее уже сегодня совместными усилиями отечественных обществоведов обеспечены фундаментальные достижения в исследовании модернизации, учитывать которые необходимо каждому социоаналитику.

1. Модернизация трактуется обществоведами как движение от традиционного, аграрного общества — к обществу современному, индустриальному. Еще важнее, что соотношение «традиция — современность» рассматривается как переход от жестких социальных структур — к гибким социальным структурам, как движение от традиционной общинности — к индивидуальной автономии.

Для нас, экономистов, важно осознать, что эти системные тенденции в полной мере распространяются и на экономику!

2. Обществоведы различают «первичную» и «вторичную» модернизацию, при этом вторичная модернизация трактуется ими как «догоняющая». А «догоняющая модернизация», как утверждают социологи, часто принимает форму «вестернизации», то есть прямого заимствования «западноевропейской либеральной модели модернизации». Впрочем, «догоняющую модернизацию» успешно вытесняет «постмодернизм». Следовательно, экономистам надо было бы думать не только о «модернизации», но и о, так сказать, «постмодернизационном» периоде.

3. Модернизация — это не просто «догоняющее», а — «ускоренно-догоняющее» развитие страны, причем проводимое только «сверху». Никакая «невидимая

рука рынка» не может реализовать модернизацию. Но если это так, то первичными в механизме осуществления модернизации выступают факторы *политические*. К тому же, как доказали обществоведы, модернизация всегда проводится жесткими и авторитарными методами, всегда сопровождается мобилизацией ресурсов. Для экономиста политическая бесспорность и экономическая опасность таких социологических выводов очевидна.

4. Модернизация как ускоренное развитие происходит не во всех сферах общества и экономики, а в их отдельных секторах, которые дают резкий прирост и становятся, так сказать, «локомотивами» всего народного хозяйства. Такой селективный подход в условиях господства бюрократии всегда чреват административным выбором модернизируемых сфер и отраслей экономики.
5. Модернизация всегда нарушает чьи-то интересы, так как выгодна одним классам и невыгодна другим. Именно поэтому, как считают социологи, «демократическая модернизация» неосуществима. В результате модернизация усиливает противоречия между классами и социальными группами.

Для экономистов отсюда следует, по меньшей мере, три вывода:

- модернизация не будет «увеселительной прогулкой», а встретится с сопротивлением многочисленных противников;
- необходимо вербовать сторонников модернизации реальными экономическими преференциями;
- модернизация, разрешая одни противоречия, приведет к новым, еще более сложным противоречиям.

Относительно этого, последнего, пункта хочу сказать с горечью, что социологи взяли на себя те познавательные функции, которые ранее находились в компетенции особой группы экономистов — «политэкономов». Теперь уже отчетливо видно, что мере вымирания политэкономов экономисты все сильнее превращаются в «производственников» и «технологов», ориентируясь не на социальные аспекты производства, а на его технологическое содержание.



Модернизация — это особая модель экономического роста.

Ее особенность в том, что она, как полагают ее инициаторы, способна обеспечить небывало ускоренный рост экономики.

Другими словами, это — ставка на «чудо»: необычным манипулированием сбережениями и инвестициями посредством концентрации ресурсов в тех сферах и отраслях экономики, которые должны стать точками последующего роста всей экономики.

Тайна, соблазн и опасность модернизации как инструмента ускоренного роста экономики и состоит в этой кажущейся простоте — сосредоточить все ресурсы там, где это надо. И тогда будет скачок.

Но так ли это?



Как экономист, я хотел бы сказать об экономической сущности модернизации. Нам привычнее говорить о «технологической модернизации», политики, опасаясь социальных потрясений, подчеркивают, что у нас будет некая «консервативная модернизация», но надо было бы откровенно сказать правду: **МОДЕРНИЗАЦИЯ В ЭКОНОМИКЕ ОЗНАЧАЕТ УСИЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СВОБОДЫ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ, И — БОЛЬШЕ НИЧЕГО!** А это на практике только одно — сокращение роли государства в экономке, вытеснение его из тех сфер экономики, в которых полным хозяином должен быть сугубо предприниматель.

Общее содержание такого поворота сводится к следующему: «политическая вертикаль» обернулась гипертрофией «экономической вертикали», существенно ослабившей всю экономику, которая сегодня нуждается в развитии «экономической горизонтالي», поскольку только на уровне «экономической горизонтали» возможна конкурентная среда.

К этому сводится сущность современной модернизации российской экономики. Если мы этого не сделаем, то модернизация обернется «демодернизацией».

Но кто же может выступить генератором модернизации?

Увы, пока такого «модернизатора» не видно — для того, чтобы стать стимулировать рыночно-эффективные проекты, частный сектор слишком слаб, а государство — слишком сильно.



Наша рыночная экономика еще очень юна. Поэтому самое главное сегодня — чем обернется для юного российского рынка модернизация?

К сожалению, история России сложилась как движение от модернизации к модернизации — как начали с петровской модернизации, так до сих пор не можем остановиться. И за каждую модернизацию приходилось платить высокую цену, очень высокую. Поэтому надо было бы прикинуть и цену предстоящей модернизации.

Особо следует сказать о главном условии успешности модернизации — модернизация российской экономики может опираться только на модернизированное государство.

Модернизация — первый общероссийский «национальный проект», который должен реанимировать демократические и либеральные тенденции, поскольку мы вступаем в этап реставрации тех ценностей, которые уже десять лет у нас проходит по разряду «негативных».

1. Длительный период мы мирились со своей зависимостью от экспорта сырья, — сегодня же наша цель прямо противоположна.
2. Длительный период мы наращивали присутствие государства в экономике, — сегодня даже высшие чиновники призывают к сокращению государственного вмешательства в экономику.
3. Длительный период мы препятствовали появлению гражданской экономики, — сегодня принимаются чрезвычайные меры (вплоть до правительственной поддержки неправительственных организаций) для ее становления.
4. Длительный период растущие цены на энергоносители препятствовали модернизации экономики, — сегодня их падение рассматривается не как смертный приговор «сырьевой экономике», а как объективный стимул к построению высокотехнологичной несырьевой экономики.
5. Определенный период мы притормозили рыночные реформы, — сегодня, маскируя их под названием «структурные реформы», они будут продолжены.
6. Еще недавно создание гигантских государственных корпораций рассматривалось как крупнейшее достижение, однако уже официально заявлено, что эта форма не имеет будущего в долгосрочной перспективе (поэтому госкорпорации должны быть превращены в акционерные общества и переданы в частные руки).
7. Политическая сфера, которая давно уже не являлась «местом для дискуссий», официально призвана к «открытой конкуренции идей».

Все это, по моему мнению, говорит об одном — страна вступает в новый период своего развития, который, с учетом перемены вектора движения, можно очередной раз назвать «поворотным».



Конечно, нельзя сказать, что задача модернизации российской экономики застала экономистов врасплох. В российском Интернете, например, свыше 10 миллионов (!) ссылок по «модернизации».

Поскольку модернизация объявлена главным вектором посткризисного развития российской экономики, то общество ждет от экономистов прямого ответа на три вопроса:

- 1) возможна ли вообще модернизация российской экономики?
- 2) если «да», то при каких условиях?
- 3) и — самое главное — может ли модернизация российской экономики обернуться ее... демодернизацией?



Анализ проблем модернизации таит одну опасность — опасность абсолютизации производственного подхода.

Дело в том, что многолетними усилиями ВАК каждая отрасль, сфера и регион российской экономики представлены в науке мощным отрядом ученых, для которых приоритет «защитившей» их отрасли, сферы или региона и есть смысл их научной активности. Поэтому, когда читаешь перечень сфер и отраслей, нуждающихся в модернизации, создается впечатление, что в отечественной экономике уже нет такого региона, сферы или отрасли, которые бы не нуждались в модернизации.

Однако в соответствии с традицией внутринаучного разделения труда основную работу в подобных случаях обычно выполняют экономисты-теоретики. И это понятно — без концептуального понимания, в чем состоит модернизация экономики, ее прикладная разработка невозможна.

Концептуальное же понимание модернизации требует ее рассмотрения в контексте *определенной* экономической теории. И такой теорией может быть только теория экономического роста.

Действительно, при всех различиях между моделями экономического роста их главными элементами в рыночной экономике выступают сбережения и инвестиции.

Чем же «рыночные сбережения» и «рыночные инвестиции» отличаются от «нерыночных сбережений» и «нерыночных инвестиций»?

Добровольностью формирования величины сбережений и выбора формы накопления!

В том-то и состоит противное свойство рыночной экономики, что в ней никого нельзя заставить сделать сбережения: соблазнить — можно, заставить — нельзя.

Более того, нельзя заставить отложить сбережения в необходимой для накопления величине, нельзя заставить сберегателей вложить их туда, куда это кажется важным не им, а правительству!

Такое насилие можно учинить только с нерыночными сбережениями, — вот государственный бюджет, действительно, можно тратить туда и столько, куда и сколько пожелает государство, — рыночные же сбережения подчиняются не нуждам государства, а капризной логике частного сберегателя.

Другими словами, конкуренция между частными инвесторами за конкурирующее предложение частных сбережений — таков непредсказуемый, изнуряющий и, одновременно, самый эффективный механизм роста рыночной экономики!



Поскольку модернизация тоже основана на манипуляции сбережениями и инвестициями, то в этом смысле она также является моделью экономического роста.

Но моделью — особой, особенность которой задается особым способом использования сбережений и инвестиций.

В этом особом способе и состоит вся теоретическая тайна модернизации.

Действительно, ситуация такова: существуют уже известные модели экономического роста, с их «обыкновенными» темпами экономического роста. Вдруг появляется некая новая модель, которая сулит небывало ускоренный рост экономики.

Каким образом? — В результате какого-то особого, «чудодейственного» способа использования неизменившегося объема сбережений и инвестиций.

Неужели в мире экономики все-таки случаются чудеса?

Экономисты, как известно, люди бывалые и по роду своей профессии — диалектики и материалисты. И в экономические чудеса они обычно не верят.

Поэтому раскрытие загадки «модернизационного» экономического роста и составляет сегодня главную задачу экономистов!



Тайна модернизации как небывало ускоренного роста экономики состоит в том, что это — *искусственное* ускорение экономического роста!

А искусственное оно потому, что достигается за счет *нарушения* (!) естественного рыночного механизма развития экономики.

Каким же образом такое нарушение может ускорить экономический рост? Ответ прост — модернизация отличается от других моделей экономического роста тем, что она означает *целенаправленный* экономический рост.

Другими словами, модернизация — это прирост производства в *определенных*, необходимых обществу, сферах, отраслях и регионах национальной экономики. Это значит, что модернизация есть попытка «подправить» вектор и темпы экономического развития, «направив» стихийное, неуправляемое движение в желаемое обществу «территориально-отраслевое русло».

Необходимость в модернизации возникает тогда, когда, говоря попросту, нет времени (или — желания!) ждать, пока желаемый уровень экономики будет достигнут в результате «естественно-экономического» развития.

Иногда же модернизация призывается, когда руководителям государства *кажется*, что нет времени ждать или им хочется добиться результата как можно быстрее. Так обычно происходит, например, во времена экономического кризиса, когда опасно ждать, пока экономика «сама» выйдет из кризисного состояния. В кризисный период государство начинает принудительное «лечение» экономики, прописывая ей «финансовые таблетки» и даже прибегая к «санационному промыванию».



В экономической истории России модернизация — не чрезвычайное, а, так сказать, «привычное» средство искусственного ускорения развития экономики: «петровская» модернизация, отмена крепостничества Александром Вторым, столыпинская реформа, ленинский нэп, сталинская индустриализация — все это сплошные модернизации.

Можно даже сказать, что особенность экономического развития нашей страны — в постоянном использовании такой специфической для других стран модели экономического роста, как «модернизация». «От модернизации — к модернизации» — таков удивительный алгоритм нашего экономического движения.

Разумеется, это — не самый лучший алгоритм, поскольку модернизация экономики — это всегда ее крутая ломка, это крайнее напряжение сил, которое надолго изматывает общество и экономику.

Привыкнуть к модернизации невозможно, поскольку это — «неестественный» скачок экономики, приобретающий свою логику развития, часто далеко отклоняющуюся от начальных замыслов авторов модернизации.

Модернизация — это *экстремальный* инструмент государственной экономической политики, когда все иные средства уже исчерпаны, но не принесли желаемого результата. Вот тогда и начинают «пришпоривать» развитие экономики в «нужном» направлении, чтобы инвестиции пошли именно в необходимые обществу сферы, причем пошли быстро и в требуемом объеме, а не в результате конкурентного самодвижения инвестиционного капитала (мало ли в какой оффшор занесет этот инвестиционный капитал под влиянием свободного конкурентного движения).

Особенно любят модернизацию администрирующие режимы — за ее *мобилизационный* характер, за возможность сплотить массы объединяющей общенациональной экономической идеей, за оправдание концентрации материальных и финансовых ресурсов в руках государства, то есть за построение «вертикали власти» над ресурсами.

Модернизация — это *административное* регулирование направления развития рыночной экономики, и потому она всегда «персона грата» у чиновников, которым вечно не терпится облагодетельствовать народ за счет... его же сверхусилий.

Вот эти свойства модернизации — мобилизационность, административность, экстремальность — разрушают мотивацию труда, поскольку становятся привычными суррогатами эффективного поведения самостоятельных участников экономики. Все

время куда-то бежать, задыхаться и опаздывать, кого-то догонять, чувствовать, что тебя «пришпоривают», — это может сломать кого угодно.



Итак, модернизация — это сознательное придание государством искусственной целенаправленности экономике, то есть переориентация естественного развития рыночной экономики, *искажение вектора свободного рыночного поведения частных субъектов*.

Это искажение достигается введением направленных налоговых льгот, других преференций, созданием «особых» зон, государственными гарантиями кредитов на инвестиционные цели в определенные отрасли и т.д. Никаких других способов заставить сомкнутые ряды частных сберегателей и частных инвесторов действовать в интересах модернизации в условиях рынка не существует!

Но такой, преференционно-стимулирующий, способ коррекции является «щадящим» по сравнению с обществами, в которых малоразвит рынок, отсутствует гражданское общество и потому довлеет авторитаризм. Вот в таких обществах приходится не «корректировать», а прямо прибегать к *насилию*, указывая, в какие отрасли вкладывать инвестиции.

Разумеется, такое насилие под силу только государству.



При каких же условиях модернизация российской экономики не превратится в аномальную девиацию ее экономического роста?

Сегодня опасность аномального отклонения модернизации российской экономики предопределена ее следующими системными особенностями.

Неразвитость рыночного сектора и определяемая этим невозможность *рыночных* сбережений вынуждают в качестве источника сбережений использовать исключительно накапливаемую часть федерального бюджета. А это немедленно придает формированию сбережений заведомо неэффективный административный характер.

Закрытость национальной экономики, сырьевая специализация и неразвитость рыночного сектора выдвигают на роль главного инвестора государственные административные институты, что заранее обрекает модернизацию на неэффективность — в силу бюрократизма, коррупции и монополизма российской экономики¹.

В результате и прирост производства — на основе неэффективных административных сбережений и неэффективного освоения инвестиций — также не может быть эффективным. Тем более что модернизация есть нарушение «естественного» хода экономического роста, «подправка» государством направления и темпов развития экономики, выводящее на, так сказать, «неестественное» ускорение темпов экономического роста.



История всех модернизаций российской экономики показывает, что эффективными из них являлись только те, которые расширяли экономическую свободу субъектов экономики:

¹ В издании «Бизнес в России: коммерческий справочник для американских компаний — 2008» (см.: <http://www.buyusa.gov/russia/en/ccg.html>) сообщается следующее: «Государственная бюрократия, плохо установленные нормы закона и коррупция затрагивают такие области, как создание бизнеса, налогообложение, урегулирование споров, права собственности, сертификация продукции и стандартов, а также таможенное оформление». Интересно, осталось ли что для бизнеса сверх перечисленного? И как должны вести себя американские бизнесмены, получив такие рекомендации? Но ведь эти же моменты представляют собой не меньшие пути и для российского бизнеса! Устранить эти препятствия — такая задача под силу только экономической модернизации России.

Россия остается крайне высоким риском страны для внешних инвесторов, — вторит другой источник (см.: <http://www.xe.com/news/2010-02-%2013:24:00.0/939789.htm?c=4&t=106>), поскольку ряд обстоятельств 2008 года обратил внешних инвесторов буквально в бегство (так, прямые иностранные инвестиции упали в России на 41 процент в 2009 году, уменьшив их до 40 млрд долларов). Теперь для привлечения иностранных инвесторов необходимо сделать гораздо больше, да еще представив неоспоримые доказательства необратимости предлагаемых преференций.

- ◆ «столыпинская» аграрная реформа предоставляла *экономическую свободу* крестьянам, наделяя их правом свободного выхода из общины;
- ◆ ленинская новая экономическая политика предоставляла *экономическую свободу* мелким и средним производителям, вообще частным предпринимателям;
- ◆ аграрная реформа Н.С. Хрущева предоставляла *экономическую свободу* крестьянам;
- ◆ «косыгинская» реформа предоставляла *экономическую свободу* предприятиям;
- ◆ «гайдаровские» реформы предоставляли долгожданную *экономическую свободу* вообще всем.

Поэтому **главной экономической целью и предпосылкой успеха предстоящей модернизации является решительное продолжение рыночных реформ, которые должны придать новый импульс остановившемуся в последние годы рыночному преобразованию российской экономики, дать экономическую свободу в тех сферах и отраслях, в которых она все еще отсутствует.**

Даже в развитой рыночной экономике ее модернизация также сводится к повышению свободы предпринимательства! Сошлюсь на Францию, где в 2008 году был принят специальный «Закон о модернизации». В этом законе предусмотрены все рычаги *экономической модернизации*: упрощение и поощрение предпринимательства, усиление конкуренции, повышение привлекательности французской экономики, финансирование «экономики услуг».

Из текста закона видно, что французы понимают модернизацию как совершенствование экономической организации национальной системы предпринимательства, а не как перечень производственно-технологических мероприятий.



В большинстве стран помощь предпринимателям приходит со стороны государства. У нас же это требует особого этапа — **модернизации экономики должна предшествовать модернизация самого государства**, остающегося основным субъектом российской экономики. Не модернизировав государства, нельзя начинать модернизацию экономики!

В этом отношении непреходящий урок продемонстрировала *сталинская индустриализация*, строившаяся на антилиберальных экономических предпосылках. В итоге возник странный мутант, сочетавший технологическую модернизацию с демодернизацией в экономике.

В результате, обеспечив краткосрочный технический прорыв, такая «чисто-производственная» модернизация обернулась в долгосрочном периоде катастрофой российской экономики.

Таким образом, если модернизация экономики есть усиление экономической свободы ее участников, то демодернизация экономики всегда есть отнятие этой экономической свободы.



Социальная сущность модернизации российской экономики и сегодня требует предоставления подлинно рыночной свободы всем «предпринимательствующим» участникам производства.

Однако модернизация как предоставление большей экономической свободы производителям и поддержка конкуренции в конкретных условиях современной российской экономики требует слома монополизма. Кроме того, модернизация российской экономики неосуществима без преодоления коррупции, теневой экономики, бюрократизма, администрирования.

Между тем текущий кризис оживил надежды тех, кто по-прежнему уповает на государственное вмешательство в экономику и обвиняет в кризисе либеральные тенденции, демонстрируемые глобальной экономикой.

Именно чрезмерное присутствие государства является основной причиной сохранения всего того, что препятствует развитию рыночной системы в России, — монополизма, коррупции, теневой экономики и бюрократизма.

Даже официальная статистика показывает, что государство контролирует сегодня почти 50% российской экономики (в реальности — гораздо больше).

Это так много, что даже высшие чиновники осознают эту чрезмерность. Например, по словам А. Кудрина, необходимо сокращать долю государства до 30% — среднемировой показатель присутствия государства в экономике.



Противники рыночных реформ часто апеллируют к опыту экономической модернизации Китая, который, как им кажется, реализовал извечную мечту консерваторов — «и волки сыты, и овцы целы»: не изменяя политической сферы, модернизировать экономику! Как же надо не знать основ социального устройства и презирать экономику, чтобы выдумать такой миф!

Модернизация в Китае началась еще в эпоху Дэн Сяопина, который отказался от жесткого государственного регулирования в экономике и установил торговые контакты с Западом.

Объективная логика экономической модернизации ведет китайскую экономику к статусу «открытой экономики», фактически — к капиталистическому развитию.

Сегодня модернизация китайской экономики означает демонтаж государственного протекционизма над неконкурентоспособными отечественными фирмами. Если бы это было не так, если бы в Китае по-прежнему бы сохранялась жесткая «экономическая вертикаль», то вряд ли бы мы завистливо рассказывали друг другу о том, что китайские товары можно встретить в каждом магазине Европы и США — то есть там, где и их-то производителям трудно втиснуться. А вот отсутствие наших товаров лучше всего свидетельствует о сохранении у нас антирыночной «экономической вертикали».

Заслуга Коммунистической партии Китая в модернизации китайской экономики состояла в том, что она «отошла в сторону» и удовлетворилась сохранением внешней, обрядовой стороны, заняла позицию невмешательства.

Однако в Китае, как и во всех других странах БРИК (Бразилия, Индия, Россия, Китай), остались традиционные для этих стран враги рынка — коррупция, жесткий бюрократизм и рыночная некомпетентность органов власти. По выражению Томаса Джефферсона, в таких странах особенно необходимо «не правительство людей, а правительство законов».

Поэтому опыт Китая доказывает противоположное тому, что в нем пытаются углеть любители «восточной модернизации», — как и во всем мире, здесь вытесняется государство и высвобождается пространство для отечественного предпринимательства.

Никакого другого содержания у экономической модернизации нет, и не может быть — ни в Китае, ни в России, ни во Франции — нигде!

И нам надо осознать: настоящая конкуренция между странами БРИК — в том, кто раньше и системно овладеет рыночными формами. Если мы этого не поймем, а будем руководствоваться выдумками, то заплатим за это очень дорого — экономическим будущим России!

Модернизация российской экономики, не опирающаяся на модернизированное государство и не ставящая целью усиление экономической свободы участников производства, не сможет реализовать свой потенциал как особой модели экономического роста!

К ФОРМИРОВАНИЮ ПОСТКЕЙНСИАНСКОЙ ТЕОРИИ ГОСУДАРСТВА

И.В. РОЗМАЙНСКИЙ,

кандидат экономических наук, доцент,
Государственный университет — Высшая школа экономики,
Санкт-Петербургский филиал,
e-mail: rozvital@inbox.ru

В статье анализируются методологические основания для исследования феномена государства в рамках посткейнсианской экономической теории. Особое внимание уделяется исследованию фундаментальной неопределенности в связи с институциональными функциями государства. Рассмотрены основные аспекты неоклассической и неоавстрийской критики активного вмешательства государства.

Ключевые слова: посткейнсианская экономическая теория, неопределенность, институциональные функции государства.

Коды классификатора JEL: E12, E02.

The article analyzes methodological frameworks for research of the government phenomenon within the post-Keynesian economic theory. Special attention is given to the investigation of fundamental uncertainty in connection with institutional functions of a government. Primary aspects of neoclassical and neoaustrian critics of active government interference are examined.

Key words: post-Keynesian economic theory, uncertainty, government institutional functions.

Введение

В чем состоит роль государства в экономике? Хотя разные школы экономической мысли дают на этот вопрос различные ответы, за последние несколько десятилетий в магистральной экономической теории (*mainstream economics*) укоренилось негативное отношение ко многим аспектам государственного вмешательства в экономику. Это произошло за счет усилий, прежде всего, нобелевских лауреатов Ф.А. фон Хайека, Дж. Бьюкенена и Р.Э. Лукаса.

В то же время реализация на практике подобной трактовки роли государства в постсоветской России и других странах, проходивших через горнило посткоммунистических преобразований, привела, на наш взгляд, к очень большому количеству отрицательных последствий, многие из которых не преодолены до сих пор. Главные из таких последствий — сформированные в ходе указанных преобразований неэффективные институты, тормозящие экономический рост, основанный на инновациях, и способствующие превращению России в сырьевой придаток развитых стран Запада. Ситуацию не изменить, если не отказаться от укоренившихся в нашем научном сообществе заблуждений относительно роли, функций и места государства в хозяйственной жизни общества.

Мы полагаем, что именно в рамках посткейнсианства можно разработать адекватную теорию, которая реалистично описала бы, в чем, главным образом, должна заключаться деятельность государства в экономике. Данная статья является одной из первых подобных попыток. Сначала, в первых нескольких разделах, мы проде-

монстрируем, с какими институциональными и макроэкономическими проблемами сталкивается экономическая система рыночного капитализма и, соответственно, каким образом государство может решать эти проблемы. Затем мы рассмотрим взгляды вышеупомянутых нобелевских лауреатов, сформировавших критическое отношение большинства современных «магистральных» экономистов к «активному» государству, и попытаемся опровергнуть эти взгляды, используя посткейнсианские идеи. А после этого мы — опять-таки, с посткейнсианских позиций — поговорим о роли государства в системе, сложившейся в постсоветской России, системе, которую нельзя назвать «рыночным капитализмом». В заключение мы попытаемся сформулировать посткейнсианский взгляд на то, каким должно быть государство.

Понятие неопределенности

Ключевое понятие в посткейнсианской традиции — неопределенность. Именно акцент на неопределенности будущего отделяет посткейнсианство не только, скажем, от неоклассического или неоинституционального подходов, но и от различных ветвей кейнсианского «древа».

Вообще говоря, *неопределенность* будущего означает, что мы не можем предсказать будущие результаты нашего выбора даже при помощи вероятностных распределений, поскольку у нас нет научной основы для вычисления соответствующих вероятностей. По этому поводу Дж. М. Кейнс писал следующее: «... под «неопределенным» знанием я не имею в виду просто разграничение между тем, что известно наверняка, и тем, что лишь вероятно. В этом смысле игра в рулетку или выигрыш в лотерею не является примером неопределенности; ожидаемая продолжительность жизни также является лишь в незначительно степени неопределенной. ... Я употребляю этот термин в том смысле, в каком неопределенными являются перспектива войны в Европе, или цена на медь и ставка процента через двадцать лет, или устаревание нового изобретения, или положение владельцев частного богатства в социальной системе 1970 года. Не существует научной основы для вычисления какой-либо вероятности этих событий. Мы этого просто не знаем» [2, с. 284]¹. Мы не знаем ни количества возможных исходов, ни вероятностей наступления каждого из них.

В этом плане неопределенность отличается от *риска*, при котором будущее можно описать при помощи вероятностных распределений, поскольку известны и количества исходов, и вероятности наступления каждого из них. Здесь сразу следует оговориться, что в неоклассической традиции различие между риском и неопределенностью игнорируется, и эти термины обычно используются в качестве синонимов, как, например, в теории ожидаемой полезности. Естественно, посткейнсианцы ни в коем случае не могут согласиться с таким смешением понятием, которое сразу же уничтожает уникальность их подхода. Более того, они проводят различия между *неясностью* (*ambiguity*), при которой недостающая информация в принципе может быть обнаружена, и *фундаментальной неопределенностью* (*fundamental uncertainty*), при которой недостающая информация никак не может быть обнаружена, поскольку еще не создана [10, с. 63–64].

Смешение риска и неопределенности, по-видимому, связано со следующими аспектами. Согласно неоклассикам, экономическая среда характеризуется *эргодичностью*. Этот термин означает, что в такой среде прошлое, настоящее и будущее могут быть описаны одной и той же функцией вероятностных распределений². По сути, время сводится к пространству, в том смысле, что возможны движения из одного состояния времени (места пространства) в другое в любых направлениях. Отсюда следует, в частности, что, во-первых, прошлое не сковывает людей тяжкими оковами не-

¹ Впервые идея о разграничении между неопределенностью и риском была выдвинута Фрэнком Найтом еще в 1921 году в его знаменитой книге «Риск, неопределенность и прибыль» [25]. Из этих рассуждений можно прийти к выводу о невозможности оптимизации в условиях неопределенности. См. [10].

² Об этом, в частности, неоднократно писал П. Дэвидсон [18; 19; 20].

обратимости. Во-вторых, люди могут предсказывать будущее, либо достоверно (т. е. с определенностью), либо используя методы теории вероятности.

Ясно, что для посткейнсианцев такой подход неприемлем. Они полагают, что будущее радикально отличается от настоящего и прошлого, а движение во времени возможно только в одном направлении. Иными словами, посткейнсианцы исходят из принципа исторического времени, согласно которому прошлое необратимо, а будущее неопределенно. Именно в историческом времени движется экономическая среда, характеризующаяся неэргодичностью, т. е. онтологическими различиями между прошлым, настоящим и будущим. Таким образом, неопределенность — это характеристика неэргодичной (*non-ergodic*) экономической среды. Неэргодичность — неотъемлемое свойство сложной экономической системы, т. е. такой системы, в которой производство осуществляется при помощи активов длительного пользования, а также имеет место разделение труда и его специализация [13, с. 49].

Для снижения неопределенности в сложной системе люди и их группы формируют определенные институты. Если мы обратимся к институтам, образовавшим рыночный капитализм — или, как предпочитают говорить посткейнсианцы, денежную экономику [13, с. 50–51], — то важнейшим из таких институтов являются форвардные контракты. Они обеспечивают определенные гарантии, касающиеся будущих материальных и денежных потоков. Как отмечал С. Руссис: «они [контракты] являются формой контроля над заработной платой и ценами, который конвертирует неопределенность в относительную определенность, не средством вероятностного анализа, ...но достигая во времени... гарантирования будущих цен и издержек» [34, р. 23]. Согласно Я. Кригелю, «... как природа не терпит пустоты, так и экономическая система не терпит неопределенности. Она реагирует на отсутствие информации, которую рынок не в состоянии обеспечить, созданием институтов, уменьшающих степень неопределенности: контрактов о заработной плате, контрактов на ссуды, соглашений о поставках, торговых соглашений» [26, р. 46]. Таким образом, контракты — способ снижения степени неопределенности будущего [7; 14], ведь они как бы упорядочивают хозяйственную деятельность, имеющую временную протяженность.

Для того чтобы система форвардных контрактов функционировала бесперебойно, необходим другой институт — деньги. Деньги в посткейнсианской традиции понимаются как средство соизмерения контрактных обязательств и как средство их выполнения. Таким образом, деньги в денежной экономике представляют собой не просто «средство обращения» или «всеобщий эквивалент», а «... то, чем выплачиваются долговые и ценовые контракты и в чем удерживается запас общей покупательной способности» [24, р. 3]. При этом сама денежная экономика понимается как «экономика, основанная на системе форвардных контрактов» [17, р. 102]. И здесь мы подходим к посткейнсианскому пониманию государства.

О посткейнсианской трактовке основных институциональных функций государства

Еще один институт, без которого немислимо существование денежной экономики, — государство как орган, выполняющий функцию защиты форвардных контрактов. Главная функция государства, по мнению посткейнсианцев, состоит вовсе не в устранении негативных экстерналий и не в борьбе с монополиями, а в том, что оно обеспечивает принуждение к выполнению контрактных обязательств, т. е. их «инфорсмент» (*enforcement*). Неспособность или нежелание государства выполнять эту функцию — то, что было когда-то названо нами институциональной неадекватностью государства [3, с. 571–577], — резко увеличивает степень неопределенности будущего и ставит под угрозу само существование денежной экономики. Ведь институциональная неадекватность государства подрывает доверие к контрактам, вслед-

ствие чего большинство людей будут избегать их заключать. Соответственно, начнет разрушаться сама основа денежной экономики — система форвардных контрактов! Если государство не выполняет свою функцию «защитника контрактов» (*enforcement*), будучи «институционально неадекватным», то результатом будет резкое повышение степени неопределенности будущего вместе с крайне неблагоприятными макроэкономическими последствиями. При этом такую экономическую систему нельзя называть «денежной экономикой», поскольку она не основана на применении форвардных контрактов (они не будут использоваться, если нет актива, который мог бы их «погашать», и нет органа, который бы обеспечивал принуждение к их выполнению). Возможно, самый напрашивающийся пример, — экономика России 1990-х годов [8; 10; 12; 13], о чем мы будем говорить ниже.

К другим важнейшим институциональным функциям государства следует отнести защиту прав собственности; обеспечение конкурентного доступа на рынки, формирование эффективных, стабильных, не противоречащих друг другу и хорошо работающих законов, поддержание денежного обращения, а также благоприятное влияние на общественную идеологию (т. е. на общественные цели и предпочтения) [3]. Эффективное выполнение этих функций также позволяет снизить общую степень неопределенности в экономике. Таким образом, основное институциональное «предназначение» государства состоит в том, чтобы упорядочивать хозяйственную и социальную жизнь в обществе, страдающем от неопределенности. Вот почему посткейнсианцы склонны рассматривать государство, прежде всего, как *институт, уменьшающий неопределенность (uncertainty-reducing institution)*. «Посредством уменьшения неопределенности государство способно увеличить уверенность и улучшить результативность экономики» [32, р. 111]. Именно в том, насколько эффективно государство уменьшает неопределенность, как раз и проявляется успешность его деятельности. Слишком высокий уровень неопределенности подавляет инвестиционную и инновационную активность и обрекает хозяйство на застой или даже деградацию. То есть, как уже можно было понять из предыдущих рассуждений, институциональная неадекватность государства губительна для общества. Однако даже успех государства в осуществлении защиты контрактов и выполнении прочих значимых институциональных функций не избавляет денежную экономику от серьезных проблем.

Основные проблемы системы рыночного капитализма

Итак, использование контрактов, денег и государства снижает степень неопределенности будущего в сложной экономической системе и позволяет создать такую ее разновидность, которую посткейнсианцы называют денежной экономикой, а большинство остальных экономистов — рыночным капитализмом³. Однако неопределенность полностью не устраняется. Это обстоятельство и связанные с ним попытки хозяйствующих субъектов снизить степень неопределенности порождают серьезные проблемы, с которыми сталкивается денежная экономика и которые исследуются посткейнсианской традицией.

Прежде всего, необходимо отметить, что степень уверенности в ожиданиях хозяйствующих субъектов денежной экономики, равно как и степень неопределенности, с которой они сталкиваются, может меняться в зависимости от разнообразных экономических, социальных, институциональных и технологических изменений. Падение степени уверенности или рост неопределенности приводят к росту спроса на такие

³ Хозяйствующие субъекты могут формировать и альтернативные институты для снижения неопределенности в сложных экономических системах. В результате образуются иные варианты сложной экономической системы, такие как плановый социализм, семейно-клановый капитализм и т. д. [13]. О роли государства в последнем из упомянутых типов систем пойдет речь в предпоследнем разделе статьи.

активы длительного пользования, которые позволяют хозяйствующим субъектам как бы «чувствовать себя в большей безопасности». Такая «безопасность» обеспечивается в том случае, если люди имеют в своем распоряжении активы, позволяющие выполнять взятые на себя контрактные обязательства. Вот почему, по Дж. М. Кейнсу, «обладание реальными деньгами снижает уровень нашего беспокойства» [2, с. 286]. Иными словами, «неопределенность приводит к предпочтению ликвидности и ненейтральности денег в длительном периоде» [33, р. 61]. Короче говоря, повышение степени неопределенности будущего или рост неуверенности порождает спрос на деньги.

Но такое увеличение спроса на деньги не влечет за собой расширения производства и занятости. Вообще говоря, «деньги нельзя производить по желанию» [1, с. 301]. Правда, этот тезис Дж. М. Кейнса адекватен лишь для ситуации, при которой коммерческие банки не могут свободно выдавать кредиты, тем самым создавая деньги. Однако даже когда они могут это делать, увеличение предложения денег не приводит к росту занятости и не создает реальный ВВП (хотя бы по причине их нулевой трудоемкости) [11].

С другой стороны, рост неопределенности и неуверенности сокращает вложения в производственные активы длительного пользования вследствие их неликвидности и длительного срока окупаемости. Естественно, вследствие этого падают уровни производства и занятости. Таким образом, изменения в структуре выбора активов длительного пользования, связанные с ростом предпочтения непродовственных и ликвидных активов производственным и неликвидным активам, порождают кризис. *Иными словами, денежная экономика внутренне подвержена кризисам, вынужденной безработице, циклам и в целом макроэкономической нестабильности.* Здесь очень важно отметить, что при инфляции роль денег как привлекательного актива при повышении неуверенности и неопределенности начинают играть *суррогатные средства накопления*, т. е. такие активы, которые хорошо выполняют функцию средства сохранения ценности, но не являются средством обращения и обладают нулевой (или крайне незначительной) эластичностью производства [12, с. 77]. К таким активам можно отнести зарубежные финансовые активы, антиквариат, предметы коллекционирования, старый фонд недвижимости и прочие виды имущества. Одним из индикаторов роста спроса на суррогатные средства накопления может служить бегство капитала из страны (например, в 1990-е годы из России было вывезено не менее ста тридцати миллиардов долларов США) [12, с. 78].

Другой спектр проблем возникает в связи с тем, что хозяйствующие субъекты пытаются снизить неопределенность, с которой они сталкиваются, приобретая контроль над важнейшими экономическими переменными, с которыми они, так сказать, «имеют дело». К этой «категории», в частности, относится контроль частных фирм над ценами, контроль, который необходим для обеспечения надежных источников финансирования инвестиций [16; 21; 22]. Снижение степени неопределенности может осуществляться «через вертикальную и горизонтальную интеграцию, конгломератные слияния, дифференциацию продукта и другие способы накопления экономической власти» [34, р. 22]. Здесь представляется важным тезис С. Руссиса о том, что приобретение рыночной власти представляет собой важнейший инструмент снижения неопределенности, наряду с использованием системы форвардных контрактов [34, р. 24–25]. Таким образом, *денежная экономика в той или иной степени обречена на несовершенство рыночных структур*, на доминирование в тех или иных отраслях крупных компаний, добившихся более значительных успехов по сравнению со своими конкурентами в плане снижения степени неопределенности. Не удивителен, поэтому, акцент посткейнсианцев на *неравновесности рыночных процессов* [16, р. 118]. Еще один аспект — контроль коммерческих банков над денежной массой (т. е. независимость от регулирующих мероприятий Центрального Банка), достигаемый через стратегии управления пассивами, кредитные линии и прочие продукты финансовых инноваций [11; 27]. Эндогенность денег, которая оказывается результатом таких действий

крупных коммерческих банков, рассматривается посткейнсианцами как важнейшая характеристика современной стадии денежной экономики, которую можно назвать «кредитно-денежной» [11; 17; 28]. Кроме того, в условиях эндогенности денежной массы и борьбы разных групп хозяйствующих субъектов за свою долю в ВВП, рассматриваемая экономическая система обречена еще и на *инфляцию, обусловленную конфликтами* [11; 29, с. 11].

Ну и, естественно, нет никаких оснований ожидать, что в долгосрочной перспективе денежная экономика будет генерировать быстрый и устойчивый рост. В частности, для того, чтобы такая успешная динамика имела место, экономические агенты должны быть перманентно готовы вкладывать средства в производственные активы длительного пользования, обеспечивающие увеличение реального ВВП. Как мы уже утверждали выше, в кризисные ситуации люди склонны к отказу от вложений в производственные активы длительного пользования из-за общей неуверенности. Иными словами, хозяйствующие субъекты при высокой степени неопределенности избегают активов, которые могут приносить доход лишь в очень далеком будущем. Это может служить очень серьезным препятствием для роста. Поэтому для обеспечения устойчивых темпов экономического роста необходимо такое же устойчивое увеличение совокупного спроса [11; 30; 31]. *Нестабильность изменений совокупного спроса, которая связана, в первую очередь, с изменчивостью инвестиций вследствие изменений в степени неуверенности и неопределенности, порождает нестабильность роста в денежной экономике.*

О посткейнсианской трактовке основных макроэкономических функций государства и его влияния на оценку будущего времени

Все эти соображения указывают на то, что активное и широкомасштабное макроэкономическое вмешательство государства в экономику жизненно необходимо не только для ее успешного функционирования, но и для элементарного выживания, «поддержания на плаву». Такое макроэкономическое вмешательство, обоснованное Дж. М. Кейнсом и представителями различных ветвей кейнсианства, в том числе и посткейнсианства, предполагает широкий спектр институтов и мероприятий. Прежде всего, *государство должно обеспечивать сглаживание расходов частного сектора на производственные активы длительного пользования*. Такие колебания, как должно было стать ясно из предыдущего раздела, являются внутренне присущим рыночному капитализму свойством, обусловленным колебаниями степени неопределенности, с которой сталкиваются хозяйствующие субъекты. Сглаживание частных инвестиций государство может осуществить, используя, в первую очередь, разнообразные меры дискреционной фискальной политики. К таким мерам можно, прежде всего, отнести манипулирование различными видами расходов — на общественные работы, на социальные нужды, на государственные капиталовложения, и т. д. Общий уровень частных и государственных расходов на инвестиции должен быть стабильным! Именно это имел в виду Дж. М. Кейнс, когда писал: «Я рассчитываю на то, что государство... будет брать на себя всю большую ответственность за прямую организацию инвестиций» [1, с. 229]. Стабильность совокупных — частных и государственных — инвестиций позволяет экономике избегать крайностей рецессий и бумов, а также делает возможным устойчивый рост в долговременной перспективе⁴. Важно, что формирование ожиданий такой стабильности позволяет еще больше снизить общий уровень неопределенности в обществе.

Этому снижению способствуют и другие проявления «государственного активизма» в области макроэкономической политики, многие из которых почти невозмож-

⁴ Хотя последние несколько фраз легко можно найти во многих вводных учебниках по экономике, заложенные в них идеи не являются очевидными для многих профессиональных экономистов, а о причинах этого мы поговорим в следующем разделе.

но отделить от выполнения государством своих институциональных функций. Среди таких проявлений можно назвать встроенные стабилизаторы, развитую систему социального обеспечения (причем, как известно, некоторые элементы такой системы одновременно являются подобными стабилизаторами), политику доходов, промышленную политику, а также различные институты и мероприятия по поддержке финансовой системы, начиная от страхования депозитов и заканчивая антициклической денежной политикой. Эмпирические данные показывают, что институционализация дискреционной макроэкономической политики вкупе с прочими описанными мерами улучшает макроэкономические результаты функционирования хозяйства. Например, в экономике США с 1900 по 1946 годы среднее снижение реального ВВП, наблюдавшееся в течение всех кварталов, характеризовавшихся отрицательным темпом роста, оказалось равным 6,7%. При этом за данный период произошло 12 циклических спадов со средней продолжительностью 18,1 месяца, причем такие спады происходили в среднем каждые 3,9 лет. С 1947 по 2007 годы в этой же стране среднее снижение реального ВВП за кварталы с отрицательным темпом роста составило всего лишь 1,5%. При этом за данный период произошло 10 циклических спадов со средней продолжительностью 10,4 месяца, причем такие спады происходили в среднем каждые 6,1 лет [35, p. 11]⁵.

На наш взгляд, описываемые достижения в значительной мере связаны с тем, что успешное выполнение государством как институциональных, так и макроэкономических функций (которые в очень высокой степени взаимосвязаны), благоприятным образом влияет на оценку будущего времени, оценку, осуществляемую «рядовыми» экономическими агентами. Данный аспект обычно игнорируется не только в «магистральной», но даже и в посткейнсианской литературе (за редкими исключениями, см., в частности, [9; 12]), и поэтому заслуживает особого рассмотрения.

В «магистральной» экономической литературе обычно предполагается, что агенты дисконтируют будущее время по некоей ставке дисконтирования. Эта ставка является положительной, поскольку настоящее ценнее будущего, и постоянной, поскольку характер предпочтений каждого агента — величина в целом довольно стабильная. Мы предпочитаем называть дисконтирование будущего по постоянной ставке дисконта *нормальной оценкой будущего времени*.

Однако возможна ситуация, при которой хозяйствующие субъекты дисконтируют будущее по возрастающей ставке дисконтирования. Тогда с каждым следующим будущим периодом (или менее часто) ставка дисконтирования увеличивается. Этот феномен называется *шот-термизмом* (*short-termism*), или *краткосрочной временной ориентацией*. Такой тип оценки будущего времени может быть главным образом следствием неуверенности агента в своих ожиданиях относительно будущего [23].

Крайним типом шот-термизма как *искаженной оценки будущего времени* является *инвестиционная близорукость* (*investor myopia*). Она представляет собой исключение из рассмотрения значений переменных, начиная с некоторого будущего периода времени. Иными словами, инвестиционная близорукость означает суженный, или уменьшенный, горизонт планирования агента [9; 12]. Мы полагаем, что шот-термизм и его крайнее проявление — инвестиционная близорукость — внутренне присущи сложной экономической системе с завышенной неопределенностью будущего. Таким образом, они являются следствием того, что государство неэффективно выполняет свои институциональные и макроэкономические функции. В свою очередь, указанные типы искаженной оценки будущего времени крайне отрицательно влияют, выражаясь

⁵ Из-за ограниченности размера статьи мы здесь уклоняемся от обсуждения такого побочного следствия «государственного активизма», как парадокс Мински. Его суть в том, что антициклическая политика, избавляющая от банкротств терпящие крах из-за неплатежеспособности компании, создает стимулы к общему повышению рискованности инвестиционных проектов в будущем. Поэтому даже самая хорошая государственная политика не может полностью устранить неопределенность [11, с. 24; 14; 15, с. 116–118].

термином Дж. М. Кейнса, на «побуждение к инвестированию», т. е. способствуют резкому сокращению и/или устойчиво низкому уровню вложений в производственные активы длительного пользования и росту спросу на деньги или, при инфляции, на суррогатные средства накопления.

Иными словами, успех государства в выполнении им своих институциональных и макроэкономических функций в значительной степени определяется тем, удастся ли блокировать распространение среди экономических агентов искаженных оценок будущего времени в виде шот-термизма и (особенно) инвестиционной близорукости⁶. Осознание этого аспекта деятельности государства крайне важно для правильного понимания той роли, которой от него следует ждать в экономике. К сожалению, этому пониманию мешает ряд стереотипов, разрушению которых посвящен следующий раздел статьи.

Основные аспекты неоклассической и неонавстрийской критики активного вмешательства государства: краткое описание и посткейнсианские возражения

В 1970-е и 1980-е годы идея активного государственного вмешательства в экономику — прежде всего, в виде дискреционной, промышленной и социальной политик как укоренившихся институтов — подверглась массивной критике из лагерей неоклассиков и неонавстрийцев. Ведущую роль здесь сыграли, как уже было упомянуто, три лауреата Нобелевской премии по экономике — Ф.А. фон Хайек, Дж. Бьюкенен и Р.Э. Лукас. В результате указанная установка на «активное государство» оказалась в значительной степени дискредитированной, причем она остается в таком «статусе» до сих пор. На наш взгляд, необходимо уничтожить вредные стереотипы, сформированные деятельностью этих уважаемых ученых. Ниже мы напомним основные аспекты критики каждого из этих мыслителей.

С точки зрения Ф.А. фон Хайека, вмешательство государства в экономику основано на непонимании спонтанного характера многих важных социальных и экономических явлений. В частности, речь идет как о спонтанности порядка, устанавливаемого в рыночном хозяйстве, так и о спонтанности эволюции институтов этого хозяйства. Это хозяйство достигает некоей упорядоченности без «направляющей руки» какого-либо «могущественного органа власти», самостоятельно. Кроме того, идеологи государственного вмешательства игнорируют гипотезу рассеянного знания. Каждый агент в отдельности обладает ограниченной информацией, но значительная часть этой информации известна только ему и не известна другим агентам. Рыночная система через конкуренцию и свободное ценообразование аккумулирует и обрабатывает эти знания. Результатом является такая структура цен, которая идеально отражает существующие в обществе технологические возможности и потребительские предпочтения. В результате устанавливается «хорошая» структура размещения ресурсов, а практически любое государственное вмешательство искажает относительные цены, а значит, структуру размещения ресурсов, дезориентируя агентов.

С точки зрения Дж. Бьюкенена, вмешательство государства в экономику основано на стремлении лиц, стоящих у власти, наилучшим образом удовлетворить свои частные интересы. Для этого, в частности, они стремятся постоянно расширять масштабы присутствия государства в экономике. Ну и главный аспект состоит в том, что сами решения, принимаемые государственными должностными лицами, отнюдь не служат

⁶ Вот почему, в частности, является важным характер влияния государства на общественную идеологию. Если представители государства вносят значительный вклад в формирование, скажем, идеологии «красивой жизни», т. е. быстрого обогащения любой ценой и демонстративного потребления полученных таким образом богатств [3, с. 574–577], то это очень плохо влияет на оценку будущего времени и макроэкономическую результативность.

«общему благу», а зачастую являются следствием борьбы различных лоббирующих группировок за свои блага, активы, и т. д. Иными словами, целевые функции лиц, стоящих у власти, принципиально не отличаются от целевых функций частных агентов.

С точки зрения Р.Э. Лукаса, вмешательство государства в экономику, как правило, предвидится частными агентами, чьи ожидания формируются рационально. Поэтому эти агенты принимают, в конечном счете, не те решения, на которые рассчитывает правительство. Иными словами, государственное вмешательство изменяет существующие взаимосвязи между экономическими переменными. На это и указывает знаменитая «критика Лукаса». Один из известных примеров применения этой «критики» при макроэкономическом моделировании — теорема Барро—Рикардо. Как известно, согласно этой теореме, попытки государства стимулировать частное потребление, снижая налоги и финансируя государственные расходы через эмиссию государственных облигаций, оказываются обреченными на поражение. Это связано с тем, что рациональные агенты предвидят, что в будущем государство захочет «поправить бюджетные дела», увеличив налоги, и пытаются заранее к этому подготовиться, расширяя объемы своих сбережений. В результате снижение налогов стимулирует не потребление, а сбережения.

Все эти и подобные им представления глубоко укоренились в магистральной (*mainstream*) экономической мысли и побуждают значительное количество экономистов воспринимать большинство разновидностей активного государственного вмешательства в экономику как вредные. Во многом с этими же соображениями были связаны и рекомендации представителей Вашингтонского консенсуса относительно стратегий трансформации плановых хозяйств в рыночные системы, которые активно давались в конце 1980-х — 1990-е гг. лицам, ответственным за проведение системных преобразований на территории бывшего социалистического блока. Идея скорейшего и крупномасштабного ухода государства из экономики была одним из ключевых аспектов «шокотерапевтических» рекомендаций, которые вряд ли были бы сформулированы со всей своей жесткостью, если бы не «антиэтатистский» тренд магистральной экономической теории. Мы имеем в виду тренд, начавшийся в последней трети прошлого века и связанный, в первую очередь, с вышерассмотренными взглядами трех нобелевских лауреатов.

Мы полагаем, что применение посткейнсианской концепции неопределенности позволяет в значительной степени подорвать концептуальные основы всех этих теорий.

Относительно первого направления критической «атаки на государство» нужно сказать следующее. Прежде всего, существование фундаментальной неопределенности зачастую приводит к тому, что система рыночного капитализма на долгие годы погружается в кризисные состояния, из которых она не способна самостоятельно выбраться. Необходимо также сказать о том, что рыночная система не в состоянии аккумулировать релевантную информацию, просто потому, в условиях фундаментальной неопределенности ее значительная часть еще не создана⁷. Связанные друг с другом система цен и решения людей часто являются следствием следования привычкам, эмоциям и паттернам группового поведения, а не рационального учета технологических возможностей и потребительских предпочтений.

Кроме того, хайекианский подход очень сильно недооценивает роль рыночной власти. Как отмечалось выше, для снижения неопределенности отдельные агенты пытаются поставить под контроль значимые для них переменные и, в частности, цены. Этого контроля добиваются те, кто победил в конкурентной борьбе. Результатом всего этого является тот факт, что цены отражают в первую очередь именно рыночную власть агентов, в наибольшей степени преуспевших в процессе соперничества, а не

⁷ Таким образом, тот тип неопределенности, о котором писали неоавстрийцы по главе с Ф.А. фон Хайеком, представляет собой неясность, но отнюдь не фундаментальную неопределенность.

технологические возможности и потребительские предпочтения. В таком случае государственное вмешательство в экономику, в том числе и в процессы ценообразования, зачастую не только не искажает структуру относительных цен, а «выправляет» ее, снижая в этих ценах долю рыночной власти представителей крупного бизнеса.

Таким образом, система рыночного капитализма — это система, в которой решения принимаются в условиях фундаментальной неопределенности агентами, руководствующимися привычками, эмоциями и стандартами группового поведения. При этом они различаются между собой степенью рыночной власти, которой они обладают. «Невидимая рука» и «спонтанный порядок» работают неэффективно. Многочисленные индикаторы этого — Великая депрессия и прочие многочисленные кризисы. В таких условиях, и для того чтобы уберечь экономику от попадания в ситуации длительных «понижительных тенденций», и для того чтобы сформировать успешные институты, необходимо государственное вмешательство. Весь опыт экономического развития в XX веке, включающий большое количество случаев успешного реформирования институтов [5, с. 26–28] и проведения эффективной государственной политики, указывает на несоответствие рекомендаций Ф.А. фон Хайека экономической реальности современных сложных экономических систем.

Не соответствуют реальности и заманчивые идеи Дж. Бьюкенена. Далеко не всегда государственные должностные лица стремятся к расширению масштабов вмешательства государства. Одна из основных напрашивающихся иллюстраций — феномены рейганомии и тэтчеризма [32, р. 108]. Лица, пришедшие к власти в Великобритании, США и некоторых других развитых странах на рубеже 1970 — 1980-х годов, своими действиями — от подчинения денежной политики монетаристским правилам до снижения налогов и приватизации — резко *сократили степень вмешательства государства в экономику*. Другой пример — политика, проводившаяся в начале 1990-х годов во многих «постсоциалистических» странах — Польше, России и др. Представляется, что предложенная Дж. Бьюкененом трактовка поведения государственных должностных лиц является весьма поверхностной. Интересы таких лиц могут не сводиться к максимизации денежного дохода. Подобные интересы могут включать, в частности, социальное одобрение [32, р. 108] или соответствие неким респектабельным общественным идеям и установкам. Кроме того, существование неопределенности зачастую затрудняет для чиновника или политика определение того, какие мероприятия могут эффективно реализовывать его личные интересы [32, р. 108]. В такой ситуации, опять-таки, следование неким «общепринятым» социальным идеям и стандартам, или популярным концепциям какого-либо влиятельного в недавнем прошлом экономиста может оказаться лучшим решением для такого чиновника или политика. Здесь уместно привести знаменитое высказывание Дж. М. Кейнса: «... идеи экономистов и политических мыслителей — и когда они правы, и когда ошибаются, — имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности только они и правят миром... Безумцы, стоящие у власти, которые слышат голоса с неба, извлекают свои сумасбродные идеи из творений какого-нибудь академического писателя, сочинявшего несколько лет назад. Я уверен, что сила корыстных интересов значительно преувеличивается по сравнению с постепенным усилением влияния идей...» [1, с. 458]. Кстати, в этой связи, как нам представляется, деятельность отечественных «шокотерапевтов» также следует трактовать именно как следование идеям «экономистов и политических мыслителей», а не как «работу на западные спецслужбы», из чего исходят многие наши коммунисты и патриоты, ведь «... именно идеи... становятся опасными и для добра, и для зла» [1, с. 458].

Также весьма сомнительны, с посткейнсианской точки зрения, теоретические построения Лукаса и его последователей. Теорема Барро—Рикардо и прочие подобные построения новых классиков не работают, прежде всего, по той причине, что в условиях фундаментальной неопределенности экономические агенты не способны предска-

зывать будущее на значительный промежуток времени. Им приходится опираться на привычки, эмоции и групповое поведение при принятии решений. В результате люди даже не задумываются о том, что будет делать государство через несколько лет. Поэтому снижение налоговых ставок скорее воспринимается домохозяйствами так, как описывают кейнсианские модели, в том числе и самые упрощенные. Экономические агенты просто увеличивают свои расходы на потребление. В результате растет совокупный спрос, и экономика получает «шансы на оживление». Можно также добавить, что сама гипотеза рациональных ожиданий, составляющая базис для всего учения новых классиков, а не только концепций Р.Э. Лукаса и Р. Барро, предполагает, что экономические агенты знают все параметры функций спроса и предложения на релевантных для них рынках. Очевидно, что такая предпосылка представляет собой чрезмерно жесткое требование к счетным и познавательным способностям экономических агентов. Даже в ситуациях определенности (*certainty*) или риска у хозяйствующих субъектов может не хватить навыков, сил или желания вычислить параметры функций спроса и предложения на интересующих их рынках. Наличие же в очередной раз упоминаемой неопределенности делает такие расчеты просто невозможными. С этими соображениями, кстати, связано «общепринятое» среди посткейнсианцев отрицательное отношение к гипотезе рациональных ожиданий. Они полагают, что в условиях неопределенности ожидания носят конвенциональный характер: каждый человек воспринимает поведение других людей как источник дополнительных знаний [5; 15].

Роль государства в экономической системе «семейно-кланового капитализма»

Как мы уже неоднократно доказывали [9; 12; 13], в постсоветской России на рубеже XX и XXI веков сложился особый тип экономической системы, который был назван нами семейно-клановым капитализмом. Его основные институциональные характеристики — очень неэффективная государственная защита прав собственности и контрактов, высокие «официально-административные» и «неофициально-криминальные» ограничения доступа (барьеры входа) к различным видам экономической деятельности, а также низкая степень исполняемости законов и высокая степень их нестабильности [3, с. 573–574]. Таким образом, для такой системы типичны большая роль различных олигархических и/или чиновничьих кланов в обеспечении принуждения к выполнению контрактов, а также низкая степень конкуренции, большая доля теневого сектора, фрагментация экономически-правового пространства и другие характеристики неэффективной институциональной среды. А к главным макроэкономическим результатам такой системы нужно отнести низкую склонность к долгосрочным инвестициям и инновациям, технологический застой и отсутствие экономического роста, основанного на нововведениях [9; 12; 13].

Мы полагаем, что трансформация системы планового социализма в систему семейно-кланового капитализма непосредственно связана с институциональной неадекватностью государства. По крайней мере, именно так обстояло дело в России: отказ государства от выполнения многих важных институциональных функций и в целом феномен «правового беспредела» привели к тому, что «инфорсментом» стали заниматься различные «неофициальные структуры», а нередко просто криминальные группировки.

Какую роль должно играть государство в такой системе? На наш взгляд, «программа-максимум», требуемая от государства, — целенаправленные и систематические шаги по трансформации семейно-кланового капитализма в рыночный капитализм. Государство должно создать такую институциональную среду, в которой барьеры входа на различные рынки будут одинаковыми для всех экономических аген-

тов, а контракты будут надежно защищаться соответствующими ветвями правительства, прежде всего, эффективной судебной системой. Если при этом еще удастся выйти из институциональных ловушек уклонения от уплаты налогов и коррупции [4; 5, гл. 3], то подобная экономическая система имеет неплохие шансы преобразоваться в рыночный капитализм. Мы полагаем, что интенсивность движения к «институционально адекватному» государству положительно зависит от интенсивности формирования гражданского общества в подобных экономических системах. Постепенное усиление контроля рядовых членов общества над деятельностью государственных должностных лиц и выработка стимулов к «дальновидности» у тех, кто приходит во властные структуры, могут в долгосрочной перспективе способствовать «отмиранию» институтов семейно-кланового капитализма и их преобразованию в институты рыночного капитализма. Однако жесткое противодействие таким тенденциям могут оказать такие направления институциональной эволюции в условиях семейно-кланового капитализма, как ужесточение политических ограничений, расширение прав различных элит, а также укоренение обычаев и традиций, благоприятствующих взяточничеству и вымогательству [13, с. 59]. Опыт конца первого десятилетия XXI века в России и некоторых других постсоциалистических странах показывает, что подобные неблагоприятные изменения могут стать реальностью. В этом случае наша страна рискует быть обреченной на экономический застой с неэффективным государством.

Вместо заключения: к обобщению основных аспектов посткейнсианской теории государства

Мы полагаем, что основные принципы посткейнсианской теории государства можно сформулировать следующим образом.

Во-первых, в условиях фундаментальной неопределенности государство играет роль органа, несущего основную ответственность за снижение степени этой неопределенности. Подобное снижение может осуществляться за счет выполнения как институциональных функций типа защиты прав собственности и контрактов, так и макроэкономических функций типа проведения дискреционной фискальной политики, введения встроенных стабилизаторов и проведения политики доходов. При этом нередко очень трудно отнести конкретные функции к той или иной разновидности (т. е. чисто институциональной или чисто макроэкономической).

Во-вторых, эффективность деятельности государства по уменьшению неопределенности проявляется, прежде всего, в том, какова структура вложений экономических агентов в активы длительного пользования. Чем больше средств вкладывается в производственные активы, которые вносят важный вклад в ВВП и создание рабочих мест, тем более успешно государство. Чем больше средств вкладывается в непроизводственные активы (деньги и суррогатные средства накопления типа иностранной валюты, старого фонда недвижимости, антиквариата и т. д.), тем менее успешно государство.

В-третьих, важнейшим «промежуточным звеном» между деятельностью государства по снижению неопределенности и поведением экономических агентов в сфере выбора активов длительного пользования является оценка ими будущего времени. Если ставка дисконтирования является постоянной и низкой, то, скорее всего, масштаб вложений в активы длительного пользования таков, что экономика имеет шансы функционировать на траектории быстрого и устойчивого роста. Если же ставка дисконтирования является высокой и возрастающей, или вообще имеет место инвестиционная близорукость, то есть веские основания ожидать, что ликвидные и непроизводственные активы вытеснят производственные активы как объект выбора со стороны экономических агентов. А это означает, что экономика может погрузиться в длительный спад и застой. Вот почему «... преодоление дестабилизирующих тен-

денций, возникающих из-за фундаментальной неопределенности в сфере принятия экономических решений, является, вероятно, главной проблемой, стоящей перед лицами, ответственными за проведение макроэкономической политики» [33, р. 62].

ЛИТЕРАТУРА

1. Кейнс, Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. — М.: Прогресс, 1978.
2. Кейнс, Дж.М. Общая теория занятости / Дж.М. Кейнс // Истоки. Вып. 3. — М., 1998. — С. 280–292.
3. Малкина, М.Ю., Розмаинский, И.В. Основы институционального подхода к анализу роли государства / М.Ю. Малкина, И.В. Розмаинский // Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / под ред. Р.М. Нуреева. — М.: МОНФ. 2001. — С. 554–577.
4. Полтерович, В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы / В.М. Полтерович // Экономика и математические методы. — Том 35 (Выпуск 2). — 1999. — С. 3–19.
5. Полтерович, В. М. Элементы теории реформ / В.М. Полтерович. — М.: Экономика, 2007.
6. Розмаинский, И.В. «Конвенциональная теория ожиданий»: вызов теории рациональных ожиданий / И.В. Розмаинский // Вестник СПбГУ. — Сер. 5 (Экон.). — Вып. 2 (12). — 1996. — С. 114–118.
7. Розмаинский, И.В. Концепция делового цикла в посткейнсианстве: автореф. дис. ... канд. экон. наук / И.В. Розмаинский. — СПб., 1998.
8. Розмаинский, И.В. Соотношение между денежной и бартерной экономикой: институционалисты и посткейнсианцы против неоклассиков / И.В. Розмаинский // Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / под ред. Р. М. Нуреева. — М.: МОНФ. 2001. — С. 427–446.
9. Розмаинский, И.В. Основные характеристики семейно-кланового капитализма в России на рубеже тысячелетий: институционально-посткейнсианский подход / И.В. Розмаинский // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — Том 2 (№ 1). — 2004. — С. 59–71.
10. Розмаинский, И.В. «Посткейнсианская модель человека» и хозяйственное поведение россиян в 1990-е годы / И.В. Розмаинский // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — Т. 3 (№ 1). — 2005. — С. 62–73.
11. Розмаинский, И.В. Посткейнсианская макроэкономика: основные аспекты / И.В. Розмаинский // Вопросы экономики. — № 5. — 2006. — С. 19–31.
12. Розмаинский, И.В. «Инвестиционная близорукость» в посткейнсианской теории и в российской экономике / И.В. Розмаинский // Вопросы экономики. — № 9. — 2006. — С. 71–82.
13. Розмаинский, И.В. Неопределенность и институциональная эволюция в сложных экономических системах: посткейнсианский подход / И.В. Розмаинский // Вопросы экономики. — № 6. — 2009. — С. 48–59.
14. Скоробогатов, А.С. Экономические институты и деловой цикл: посткейнсианский подход: автореф. дис. ... канд. экон. наук / А.С. Скоробогатов. — СПб., 2002.
15. Скоробогатов, А.С. Институты как фактор порядка и как источник хаоса: институционально-посткейнсианский анализ / А.С. Скоробогатов // Вопросы экономики. — № 8. — 2006. — С. 102–118.
16. Arestis P. Post-Keynesian Economics: Towards Coherence // Cambridge Journal of Economics. Vol. 20 (1). 1996. P. 111–135.
17. Carvalho F.J.C. Mr. Keynes and Post Keynesians. Principles of Macroeconomics for A Monetary Production Economy. Aldershot: Edward Elgar. 1992.
18. Davidson P. A Post-Keynesian View of Theories and Causes for High Real Interest Rates // Post-Keynesian Monetary Economics: New Approaches to Financial Modelling / Ed. by P. Arestis. Aldershot: Edward Elgar. 1988. P. 152–182.
19. Davidson P. Post Keynesian Macroeconomic Theory. London: Edward Elgar. 1994.
20. Davidson P. Reality and Economic Theory // Journal of Post Keynesian Economics. Vol. 18 (№ 4). 1996. P. 479–508.
21. Eichner A.S. A Theory of the Determination of the Mark-Up Under Oligopoly // Economic

- Journal. Vol. 83. 1973. P. 1184–1200.
22. *Eichner A. S. and Kregel J. A.* An Essay on Post-Keynesian Theory: A New Paradigm in Economics // Journal of Economic Literature. Vol. XIII (4). 1975. P. 1293–1314.
 23. *Juniper J.A.* A Genealogy of Short-termism in Capital Markets (<http://business.unisa.edu.au/cobar/workingpapers/cobar/2000-03.pdf>).
 24. *Keynes J.M.* A Treatise on Money. Vol. I. The Pure Theory of Money. London: Macmillan. 1930.
 25. *Knight F.H.* Risk, Uncertainty and Profit. Chicago: Chicago University Press. 1985.
 26. *Kregel J.A.* Markets and Institutions as Features of a Capitalistic Production Process // Journal of Post Keynesian Economics. 1980. Vol. 3 (№ 1). P. 32–48
 27. *Minsky H.P.* Central Banking and Money Market Changes // Quarterly Journal of Economics. Vol. 71. May. 1957. P. 171–187.
 28. *Minsky H.P.* Stabilizing an Unstable Economy. New Haven: Yale University Press. 1986.
 29. *Palley T.I.* Post Keynesian Economics: Debt, Distribution and the Macroeconomy. London: Macmillan. 1996.
 30. *Palley T.I.* Aggregate Demand in a Reconstruction of Growth Theory: The Macro Foundations of Economic Growth // Review of Political Economy. 1996. Vol. 8. P. 23–35.
 31. *Palley T.I.* Growth Theory in a Keynesian Mode: Some Keynesian Foundations for New Endogenous Growth Theory // Journal of Post Keynesian Economics. 1996. Vol. 19 (№ 1). P. 113–135.
 32. *Pressman S.* The Role of the State and the State Budget / A New Guide to Post Keynesian Economics. Ed. by R. P. F. Holt and S. Pressman. London and New York: Routledge. 2001. P. 102–113.
 33. *Rosser J. B.* Uncertainty and Expectations / A New Guide to Post Keynesian Economics. Ed. by R. P. F. Holt and S. Pressman. London and New York: Routledge. 2001. P. 52–64.
 34. *Rousseas S.* Post Keynesian Monetary Economics. London: Macmillan (3rd Edition). 1998.
 35. *Tymoigne E.* Minsky and Economic Policy: “Keynesianism All Over Again?” / The Levy Economics Institute. № 547. October 2008.

ДЕФОРМАЛИЗАЦИЯ ПРАВИЛ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ (НА ПРИМЕРЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА)

М.В. КУРБАТОВА,

доктор экономических наук, профессор,
Кемеровский государственный университет,
kurbatova-07@mail.ru;

С.Н. ЛЕВИН,

доктор экономических наук, профессор,
Кемеровский государственный университет,
levin@kemsu.ru

В период бурного роста российской экономики, когда бюджетные проблемы регионов существенно ослабли, казалось, что острота поднятых нами проблем несколько ослабла. Однако текущий экономический кризис показал, что практики деформализации правила взаимодействия власти и бизнеса стали и более разнообразными, и лучше организованными, а наше исследование не потеряло, а даже приобрело дополнительную актуальность. Развитие событий показывает, что деформализация правил в российской экономике — не временное явление, характерное для трансформационного спада, а ее устойчивая характеристика.

Ключевые слова: взаимодействие власти и бизнеса, деформализация правил, экономические интересы.

In the period of rapid growth of Russian economy, when regional budget problems have significantly emaciated, it appeared that the sharpness of problems we argued before has slightly weakened. However, current economic crisis has shown that the practices of deformalization of rules dealing with collaboration of business and government have become more varied and better organized; our research, in its turn, hasn't lost but even obtained additional relevance. The way of events shows that deformalization of rules in Russian economy is not a temporary happening, peculiar to transformational downturns, but its stable feature.

Keywords: collaboration of government and business, deformalization of rules, economic interests.

Коды классификатора JEL: M48, Z13.

Современные исследования институциональной трансформации российской экономики сталкиваются с такой проблемой, как огромный разрыв, который существует между нормативной и реальной моделями ее институциональной организации¹. Нормативная (официальная) модель складывается из установленных в стране формальных норм, правил и механизмов их применения, а также провозглашаемых универсальных норм морали. Реальная (фактическая) модель представляет собой совокупность сложившихся формальных и неформальных норм, правил и практик их применения (т.е. упорядоченных определенным образом коллективных действий, основанных на неявных интерпретативных схемах, которые организуют опыт субъектов взаимодействия). Эта реальная модель институционального устройства в российской действительности

¹ Блестящий анализ расхождения фактического и официального портрета российского рынка труда дан в работе [7].

не является универсальной для всех территорий. В отдельных регионах страны складываются свои особые конфигурации формальных и неформальных норм и правил, практик их применения. Существование устойчивого разрыва между нормативной и реальной моделями проявляется в том, что сеть реальных экономических отношений имеет качественно иную структуру, чем сеть отношений формальных. Акторы принимают в расчет существующие официальные правила, но следуют им только частично. При этом возможности активировать эти нормы и использовать их в своих интересах принципиально отличаются у различных групп акторов.

В данной статье предпринята попытка исследования реальной модели институциональной организации экономики на примере взаимодействия власти и бизнеса. Объектом исследования выбрано взаимодействие власти и бизнеса на региональном и муниципальном уровне в одном из регионов страны — в Кемеровской области. На этом примере вряд ли можно выявить все общие черты реальной модели институциональной организации взаимодействия власти и бизнеса в современной российской экономике. Однако некоторые из них все же удалось обнаружить. Важными результатами проведенного исследования являются, во-первых, выявление связей преемственности между институтами советской экономики и современной российской экономики в сфере взаимодействия органов власти и субъектов хозяйствования; во-вторых, выявление причин изменения конфигурации институтов в направлении деформализации правил и разрастания неформальных практик взаимодействия власти и бизнеса.

Под «властью» мы понимаем структуру, наделенную, во-первых, публичными функциями, что с экономической точки зрения означает выполнение обязанностей гаранта «правил игры» и производителя общественных благ; во-вторых, правом на принятие обязательных для других субъектов хозяйствования решений и легальными полномочиями по контролю над их исполнением. В отечественных условиях «власть» характеризуется реальной нерасчлененностью ее публичных функций и полномочий, четкое определение которых является важным признаком зрелости институциональной организации современной экономики. На региональном и муниципальном уровнях это дополняется реальной нерасчлененностью представительной и исполнительной «ветвей» власти при концентрации наиболее значимых функций в руках глав администраций. Последние не только возглавляют «исполнительную вертикаль», но и, как правило, определяют основные направления деятельности соответствующего представительного органа, располагая серьезными рычагами влияния на депутатов. Большинство депутатов при решении принципиальных вопросов следуют за главами администраций, одновременно выступая как лоббисты определенных «специальных групп интересов».

Под «бизнесом» мы подразумеваем совокупность предпринимательских структур (от индивидуальных предпринимателей до общенациональных интегрированных бизнес-групп), ведущих хозяйственную деятельность на территориях в целях извлечения коммерческих выгод. Отличительными чертами отечественного бизнеса, важными в контексте данной работы, является незавершенность процесса спецификации его прав собственности, которая проявляется в открытых неформальных притязаниях государства на его активы и доходы, а также сохранение в структуре хозяйственной мотивации рентной ориентации, которая проявляется в высокой заинтересованности в сохранении «особых» отношений с представителями власти.

Реальная модель взаимодействия власти и бизнеса как результат процесса деформализации

Сложившаяся к настоящему времени реальная модель отношений власти и бизнеса характеризуется тем, что сформировались три относительно обособленные зоны их взаимодействия: белая, черная и серая. Использование цвета для обозначения харак-

тера отношений является достаточно распространенной практикой аналитического разделения легальных и различного рола нелегальных (в том числе и криминальных) отношений [2]. При этом «серой» зоной обычно обозначаются отношения полулегальные, или полуофициальные, т.е. скрытые, выведенные из-под контроля официальных органов (налоговых, надзорных, судебных и т.п.)².

«Белая зона» отношений власти и бизнеса охватывает формальные практики, такие как регулирование законодательством налоговых отношений, административное и экономическое регулирование бизнеса (регистрация, лицензирование, контроль и принуждение к исполнению установленных норм и т.п.), конкурсы по распределению государственных заказов и т.п.

«Черная зона» охватывает неформальные криминальные практики, прежде всего коррупцию.

«Серая зона» охватывает неформальные практики поборов с бизнеса, непосредственно не связанные с коррупцией и практики его неформального торга с властью относительно условий функционирования конкретного бизнеса.

«Белая зона» отношений власти и бизнеса основывается на создании единых правил игры для всех предпринимателей и на неизбирательном их принуждении государством к выполнению данных правил. «Черная» и «серая» зоны, напротив, предполагают создание и поддержку особых неформальных режимов для предпринимателей, и избирательное применение санкций со стороны государства в случае нарушения формальных норм. Они основаны на вложениях бизнеса в «хорошие отношения» с властью, активно использующей рычаги преференций для достижения своих собственных интересов.

Принципиальное различие между «черной» и «серой» зонами состоит в целях и наборе инструментов создания преференциальных режимов. Отношения «черной зоны» основаны на индивидуальных корыстных интересах отдельного чиновника, а инструментом достижения интересов предпринимателя оказывается взятка, вовлечение в бизнес чиновника. Отношения «серой зоны» основаны на интересе выполнения властью своих публичных функций и на взаимной заинтересованности сторон в выживании территории. Инструментом достижения интересов предпринимателя становится добровольный или добровольно-принудительный взнос (в натуральной или денежной форме) в **дофинансирование территории** его размещения. Если практика коррупционного взаимодействия власти и бизнеса («черная зона») имеет общие характеристики с подобными отношениями в различных национальных хозяйственных системах, то практики «серой зоны» в российской хозяйственной системе имеют специфические особенности, связанные с действующей системой межбюджетных отношений, а также с особенностями социального капитала, накопленного акторами.

Взаимоотношения власти и бизнеса в рамках «серой зоны» характеризуются следующими основными чертами:

- переплетением формальных и неформальных норм и правил, при определяющей роли последних;
- внеlegalным, но, как правило, не нарушающим прямо норм закона, характером неформальных практик. Наложение на бизнес дополнительных обязательств в данном случае непосредственно не связано с коррупцией и удовлетворением «частных», «коммерческих» интересов чиновников;

² Термин «серая зона» пришел из радиоэлектроники, в которой он означает часть пространства, не «просматриваемую» радиолокаторами. «Серая зона» экономических отношений обычно хорошо просматривается самими экономическими агентами, в том числе и государственными органами. «Невидимой» ее делает либо взаимный интерес акторов в сохранении подобных отношений, либо высокие затраты полной легализации при наличии интереса выхода из «тени». Для экономистов-теоретиков она остается «невидимой» в силу боязни отхода от традиционных исследовательских схем. Редкие исключения, такие как работы Э. де Сото, С. Барсуковой, В. Радаева, Т. Шанина, лишь подтверждают это правило.

- использованием внезаконных практик представителями органов власти для реализации своих «публичных» функций. Однако при этом их целевые функции как «публичных» агентов серьезно модифицируются по сравнению с «идеально» заданной ролью гаранта «правил игры» и производителя общественных благ, а также по сравнению с нормативно установленной ролью.

Возникновение вышеописанной «серой зоны» взаимодействия власти и бизнеса следует рассматривать в контексте институциональной динамики в направлении **«деформализации правил»**. Данное понятие было введено в оборот применительно к России В.В. Радаевым. Оно означает «трансформацию институтов, в ходе которой формальные правила в значительной мере замещаются неформальными и встраиваются в неформальные отношения» [17, с. 135]. Основой деформализации правил в российской экономике является возникшая структура формальных и неформальных норм, а также способы связи между ними. Отсутствие реальной поддержки вводимых в ходе реформ формальных норм обернулось, особенно на региональном и муниципальном уровнях, господством неформальных практик, в которые встраиваются формальные нормы. Получается, что не формальная норма задает основные параметры хозяйственной практики, а, напротив, сложившиеся ранее хозяйственные практики интегрируют формальные нормы, отчасти видоизменяясь сами под их влиянием. Преобладающим типом связи становятся деловые соглашения о конкретных условиях реализации формальных норм в отношении отдельных агентов или их групп.

К числу важнейших элементов механизма деформализации правил в современной российской экономике В.В. Радаев относит [17, с. 136]:

- ◆ введение формальных правил в таком виде и при таких условиях, которые не предполагают их полного и безусловного выполнения;
- ◆ отсутствие у участников рынка эффективных каналов для официального публичного оспаривания установленных правил;
- ◆ систематические нарушения и обход формальных правил участниками рынка;
- ◆ установление выборочного (селективного) контроля над соблюдением формальных правил;
- ◆ использование их контролирующими органами и участниками рынка в качестве способов давления на других агентов и инструментов реализации собственных неформальных практик;
- ◆ обсуждение участниками рынка и контролирующими органами конкретных условий реализации формальных правил и их трансформации в неформальные соглашения.

Деформализация правил в сфере взаимодействия власти и бизнеса фактически означает выведение целого ряда отношений власти и бизнеса в «черную» и «серую» зоны. Причем «серая» зона таких взаимодействий особенно интересна тем, что в ней власть пытается реализовывать свои публичные функции в обход действующего законодательства. Поэтому мы предлагаем несколько иную трактовку *деформализации правил, более широкую по сравнению с определением В.В. Радаева*.

Во-первых, преобладающим типом связей в «серой зоне» являются не деловые соглашения (т.е. индивидуальные связи, на которые накладываются неформальные ограничения), а *социальные нормы*, т.е. устанавливаемые властью общие неформальные ограничения хозяйственной деятельности. Казалось бы, здесь существует противоречие: требования власти по своей сути являются формальными ограничениями для хозяйствующего субъекта. Сложившаяся же в российской экономике практика показывает, что сама власть, не вписываясь в законодательные рамки, часто вынуждена прибегать к обходным маневрам в интересах выполнения своих публичных функций, т.е. выдвигать требования к бизнесу, которые не могут быть представлены в виде нормативных актов. Ярким примером такого рода является призыв федеральной власти к крупному бизнесу отказаться даже от легальных способов сокращения налоговой

нагрузки. Причем этот призыв поддерживается рядом селективных силовых действий на основе существующих нормативных актов. На региональном и муниципальном уровнях практики таких неформальных требований, соответствующим образом подержанных, значительно более разнообразны.

Представляется, что эта ситуация, парадоксальная на первый взгляд, отражает структурную слабость российского государства. Поэтому деформализация правил должна рассматриваться в тесной взаимосвязи с процессом скрытой фрагментации российского государства. В.В. Волков, предложивший последнее понятие, определяет его как «утрату легитимным государственным аппаратом и его представителями монопольного контроля над применением силы, правосудием и сбором налогов, не сопровождающуюся территориальным дроблением или открытым вызовом со стороны частных или неформальных силовых структур» [4]. В этих условиях органы власти разного уровня превращаются в относительно самостоятельных «силовых предпринимателей». При этом их целевая функция в отличие от частных конкурентов (вне-легальных и легальных) носит «квазиобщественный» характер, причудливо соединяя общественную и частную мотивацию. Причем в рамках «серой зоны» общественная мотивация, связанная с выполнением публичных функций, является преобладающей, а выполнение этих функций достигается методами, предполагающими самостоятельное и не ограниченное рамками закона использование органами власти силовых ресурсов.

Во-вторых, институциональный компромисс, связанный с деформализацией правил, нам представляется несколько иначе. По В.В. Радаеву он состоит в том, что «агентам позволено не соблюдать в определенных пределах установленные формальные правила» [16]. Если же исходить из того, что сама власть выдвигает бизнесу дополнительные неформальные требования, то институциональный компромисс должен включать в себя не только разрешение агентам не соблюдать какие-либо формальные правила, но и их согласие соблюдать как обязательные неформальные требования власти, а также согласие с тем, что власть в принципе может выдвигать требования такого рода. Появление признаваемых агентами неформальных социальных норм, установленных органом власти, знаменует восстановление локальной монополии на принуждение со стороны последнего в зоне его действия. Это выступает как определенный момент в процессе легитимизации власти на локальном уровне.

Третье отличие нашей трактовки процесса деформализации правил в российской экономике состоит в несколько ином представлении ее источников. В.В. Радаев рассматривает причины деформализации правил преимущественно в контексте заинтересованности российской бюрократии в воспроизводстве и расширении «черной зоны» в ее взаимодействии с бизнесом. Обосновывая свою позицию, он делает следующий вывод: «институциональный разрыв между формальными правилами и неформальными практиками позволяет поддерживать существующую власть и уровень коррупции, необходимый для ее постоянной подкормки» [17, с. 125–126].

На наш взгляд, более важными в деформализации правил взаимодействия власти и бизнеса являются объективные факторы, лежащие в «серой зоне». Основой процесса деформализации является устойчивое несоответствие между обязательствами местных властей по производству общественных благ и обеспечению социальных гарантий, с одной стороны, и легальными источниками их финансирования, с другой. В этих условиях «дофинансирование территорий»³ за счет средств бизнеса становится условием их выживания и осуществления программ местного развития. В результате возникает основанная на неформальных правилах система «серых» взаимодействий

³ Под «дофинансированием территорий» следует понимать разнообразные, формально не регулируемые вложения бизнеса в территории (в благоустройство, в инфраструктурные проекты, в социальные программы власти и т.п.), которые организуют и координируют органы власти. Наиболее близким аналогом данного понятия является термин «вымогательство участия» [3].

между властью и бизнесом о порядке предоставления и использования дополнительных средств на поддержку территорий.

Таким образом, институты взаимодействия власти и бизнеса в «серой зоне» являются одним из результатов процесса деформализации правил хозяйственной деятельности в российской экономике. В реальной хозяйственной практике наряду с замещением формальных норм системой деловых соглашений устанавливается еще одна, наряду с формальными правилами, система норм регулирования бизнеса на неформальной основе. На региональном и муниципальном уровнях она подчиняет себе формальные нормы, превращая их в инструмент достижения целей дофинансирования территорий. Однотипные процессы протекают и на федеральном уровне взаимодействия власти и бизнеса.

Наш подход к процессу деформализации носит явно выраженный позитивный характер. В традиционной трактовке заметно влияние нормативных установок либерального типа. Рассогласование формальных и неформальных институтов, возникшее в экономике России, рассматривается преимущественно с позиций наличия барьеров на пути формирования либеральной хозяйственной конституции. Поэтому экономисты и социологи либеральной ориентации, признавая ограниченность достигнутых в сфере институциональных преобразований результатов, делают упор не на коррекцию направленности этих преобразований, а на поиск новых путей либерализации экономики. Наиболее ярко это проявилось в выдвижении стратегии «выращивания» институтов [12]. Эта стратегия предполагает встраивание либеральных институтов в институциональную среду национальной экономики и общества, направленное на постепенное изменение базовых параметров всех уровней институциональной системы, в том числе и наиболее глубинного — *культурных традиций и ценностей*. С нашей точки зрения, предложенная стратегия не дает ответа на самый важный вопрос: в какой степени продвигаемые либеральные институты окажутся работоспособными и тем более эффективными в условиях современной России.

Позитивный анализ процессов деформализации, основанный на многолетних исследованиях институциональной динамики на уровне региона, показывает, что она представляет собой объективно обусловленный процесс формирования в рамках «серой зоны» постепенно легитимизируемых общепризнанных норм. Ярким подтверждением этого является и обращение к губернаторам президента России Д.А. Медведева уже в 2009 году, в котором фиксировалась необходимость при решении проблем занятости и безработицы использовать методы «ручного управления». Интересно отметить, что представитель федеральных властей не замечает, что такого рода призывы находятся в глубоком внутреннем противоречии с провозглашаемым ими же целями либерализации экономики.

Таким образом, возникающие в результате деформализации нормы оказываются в роли второго, параллельного навязываемым на федеральном уровне либеральным формальным нормам, «права». В результате воспроизводится весьма характерная для России ситуация «двоеправия» [13].

Причины деформализации взаимодействия власти и бизнеса в российской экономике⁴

Разрастание отношений «серой зоны» связано с динамикой межбюджетных отношений. В условиях острого трансформационного кризиса федеральная власть пошла по пути раздачи социальных льгот, смягчающих бремя кризиса для тех или иных групп населения. При этом обязанность финансирования этих льгот была спущена на

⁴ В работе используются материалы анкетных опросов и экспертных интервью с предпринимателями, проведенных под руководством к.э.н., доцента Апаринной Н.Ф. в 2004–2005 гг. и в 2007–2008 гг.

региональные и местные бюджеты. Возникли так называемые «федеральные мандаты», т.е. расходные полномочия, возложенные на субъекты федерации и на муниципалитеты в соответствии с законами и постановлениями федерального правительства. Эти «федеральные мандаты» не были подкреплены финансовыми ресурсами. Причем федеральное правительство, решая проблему балансирования государственного бюджета, перетянуло в центр более устойчивые налоги и снизило долю региональных и местных бюджетов в консолидированном бюджете. Так, доля доходов муниципальных образований в ВВП сократилась с 10,2% в 1996 г. до 6,5% — в 2002 [24].

Фактически федеральная власть одной рукой наделила нижестоящие уровни власти функциями и полномочиями, а другой рукой существенно ограничила установленные центром источники их финансирования. Как заметил губернатор Иркутской области Б. Говорин, *«процесс децентрализации власти сопровождается сбросом (а иначе не назвать, потому что это происходит нецивилизованно) «расходных» полномочий, которые при этом не обеспечены соответствующими доходами. Это дорога с двумя источниками движения: полномочия спускаются сверху вниз, а налоговая база перераспределяется снизу вверх. Не секрет, что это приводит к росту социальной напряженности в регионах и, конечно, дискредитирует региональные и местные власти. Последние из-за отсутствия финансов не могут в полном объеме осуществлять свои полномочия»* [5]. Каким же оказался выход из данной ситуации?

По мере введения нефинансируемых «федеральных мандатов» в 1990-х годах и усиления дефицита бюджетов всех уровней, федеральная власть дала губернаторам и мэрам городов свободу в установлении налогов. В итоге начали вводиться местные налоги и экзотические целевые сборы: на содержание школ и больниц, милиции и пожарников, городской футбольной команды, налоги на строительство мостов и обустройство городских парков. В качестве дополнительного источника стали использоваться и неформальные отношения органов власти и бизнеса. Появились внебюджетные фонды, основанные на взносах бизнеса.

В начале 2000-х годов, по мере перестройки налоговой системы, в ходе которой полномочия регионов и муниципальных образований по установлению налогов и сборов были существенно урезаны, неформальные расходы бизнеса на финансирование местных программ приобрели особое значение. Отношения власти и бизнеса по дофинансированию территорий стали развиваться дальше. По этому поводу Президент компании СУЭК О. Мисевра заметил: *«Социальная обстановка в тех регионах, в которых мы работаем, нас сильно волнует. Наше государство сегодня пока не может решать эти проблемы, поэтому их берет на себя бизнес»*⁵. На муниципальном уровне предприниматели также видят основу неформальных требований власти к ним в системе сложившихся межбюджетных отношений: *«С каждым годом как «шагреновая кожа» уменьшаются возможности для пополнения у городского бюджета. Это связано с многочисленными федеральными законами ... И бюджет с каждым годом становится все более и более символическим, потому что с каждым годом все меньше и меньше может обеспечить потребности города»* [из интервью с предпринимателем, являющимся депутатом Кемеровского городского Совета народных депутатов].

В результате, к началу 2000-х годов жизнеобеспечение территорий оказалось в зависимости от масштабов неформальных добровольно-принудительных потоков ресурсов бизнеса, которые формируются в результате идущего между властью и бизнесом торга. Власть предъявляет бизнесу требования по определенному объему дополнительных (сверх налогов) отчислений. Бизнес, в свою очередь, просчитывая выгоды от установления благоприятных для него отношений с властью, идет на соответствующие расходы. При этом отношения власти и бизнеса по дофинансированию территорий вышли за пределы отдельных деловых соглашений. Они стали подчиняться общим

⁵ [6]. Е. Яковлев, гендиректор концерна «Силловые машины» заметил: «Лучше, конечно, чтобы город поддерживался из бюджета, но бюджетных денег не хватает, а город должен кто-то поддерживать. Мы уже давно в этом участвуем, пусть и скромно» [18].

неформальным нормам, регулирующим деятельность бизнеса на определенных территориях. Более того, региональная и муниципальная власти стали прилагать усилия по формализации своих дополнительных требований к бизнесу (т.е. по их легализации и документальному оформлению).

В такой деформализации правил трудно не заметить связи преемственности с практиками, существовавшими в советской экономической системе. Реальный процесс согласования интересов хозяйствующих субъектов в поздней советской экономике также совершался на основе неформальных правил. Неформальные отношения разрастались в систему административных торгов и постепенно замещали формальные правила централизованного планирования, превращая их в пустую оболочку. Советские предприятия ставились в такие условия, когда неформальные связи с поставщиками и обмен обязательствами с ними становились важнейшим способом ресурсного обеспечения выполнения плана. Отсутствие гарантий поставок со стороны плановых органов замещалось неформальным торгом с поставщиком. Кроме того, в советской экономике благополучие территорий было поставлено в зависимость от расположенных на них предприятий. Они создавали и содержали социальную инфраструктуру, осуществляли благоустройство территорий, оказывали разнообразную шефскую помощь, т.е. фактически дофинансировали местное развитие в условиях централизованного распределения ресурсов.

В новых условиях место «плановой сделки» как *делового соглашения* относительно степени напряженности плана и параметров его ресурсного обеспечения заняла **«квазифискальная сделка»**. Предметом обмена в ней являются дополнительные обязательства бизнеса по дофинансированию территорий, с одной стороны, и определенные гарантии бизнесу, предоставляемые властью, с другой стороны. Как и плановая, «квазифискальная» сделка становится типичной практикой повседневных хозяйственных отношений. Она не связана с предоставлением каких-либо преференций бизнесу со стороны власти, хотя и формируют различные по тяжести для отдельных предпринимателей дополнительные финансовые обязательства. Скорее, речь идет об установлении общих для всех правил доступа к ресурсам территории.

Как отмечают сами предприниматели, в практиках дофинансирования территорий нет ничего принципиально нового. *«Это — Советский Союз, когда многие расходы по социальной сфере были просто распределены между крупными промышленными предприятиями, и эти предприятия занимались не только профильной деятельностью, но и строили дома, детские площадки, спортивные базы»* [из интервью с руководителем рекламного агентства]. Подобное отношение предпринимателей к «квазифискальным» отношениям с властью оказывается более глубоким, чем многие утверждения в современной экономической литературе о «безграничных аппетитах» чиновников. Дело не просто в этих аппетитах, а в том, как в постсоциалистическую эпоху шло перераспределение полномочий по содержанию социальной сферы.

Если в начале 1990-х гг. предприятия по инерции сохраняли традиционные отношения с властью по поддержке территорий и свою социальную сферу, то потом шел ее сброс на муниципалитеты. Была предпринята попытка перераспределения ответственности за социальную и прочую инфраструктуру территорий между бизнесом и властью, ее различными уровнями в соответствии с либеральным сценарием преобразования экономики. Однако это перераспределение не было обеспечено соответствующим перераспределением финансовых ресурсов. В наиболее тяжелом положении при этом оказались органы местного самоуправления. Поставленные в условия выживания, они воспользовались оказавшимся у них административным ресурсом и стали добиваться от бизнеса дополнительных отчислений на поддержку инфраструктуры и социальной сферы.

Реальная практика поддержки социальной сферы и других программ местного развития серьезно отклонилась от нормативной картины распределения ответствен-

ности между властью и бизнесом, различными уровнями власти. Институциональные инновации по освоению новых механизмов финансирования местного развития были во многом блокированы разрывом формальной ответственности и реальных финансовых потоков. При этом институциональная инерция, обусловившая фактическое восстановление ранее известных практик участия предприятий в содержании социальной сферы и в благоустройстве, получила дополнительный импульс от политики формальной либерализации, которая не считалась со сложившейся институциональной средой и потребностями выживания территорий. В условиях рассогласования норм, перекладывания на региональные и местные органы ответственности за социальную инфраструктуру единственно возможным путем решения задач поддержки жизнеспособности территорий стали практики принуждения бизнеса к дополнительным расходам. На институты неформальных изъятий, основывающиеся на сохранившемся социальном капитале, был предъявлен масштабный спрос. «Квазифискальная» сделка получила широкое распространение как наследница плановой сделки советской экономики.

В этой связи необходимо обратить внимание на взаимодействие между институциональной средой и институциональными соглашениями как уровнями институциональной организации экономики. Развитие практики плановых сделок как формы делового соглашения шло в тесной взаимосвязи с формированием комплекса неформальных социальных норм бюрократического рынка, задающих рамочные условия взаимоотношений на принципах статусной конкуренции. В свою очередь «квазифискальная» сделка оказывается встроенной в систему неформальных социальных норм, что позволяет характеризовать дофинансирование территорий как неотъемлемый компонент институциональной среды современной российской экономики.

Сохранение и развитие неформальных практик дофинансирования территорий связано с действием двух эффектов. С одной стороны, эффекта долговечности социального капитала. Во главе регионов и муниципалитетов, а также отдельных предприятий остались руководители, имеющие опыт партийной, советской и хозяйственной работы в условиях советской экономики. Им хорошо знакомы образцы решения проблем территорий с использованием ресурсов предприятий, у них сохранились соответствующие социальные связи. Эффект долговечности социального капитала создал, таким образом, *возможность* разрастания практик неформального торга власти и бизнеса. *Необходимыми* эти практики стали все же в результате действия другого эффекта — эффекта сопряжения норм. Существование нефинансируемых «федеральных мандатов» и такое изъятие финансовых ресурсов с территорий, которое не создает у власти стимулов к развитию предпринимательства на местах, дополняется неформальными практиками перекачивания ресурсов бизнеса на покрытие реального дефицита бюджетов муниципальных образований. Действующая система межбюджетных отношений предполагает появление подобных практик, так как без них территории потеряли бы свою жизнеспособность. При этом продолжается накопление социального капитала, лежащего в основе институциональной инерции взаимодействия власти и бизнеса на местах. Он не разрушается по мере старения руководителей, вышедших из советской системы хозяйствования.

Таким образом, деформализация правил взаимодействия власти и бизнеса является проявлением **зависимости от траектории предшествующего развития** (*path dependence*), причем на уровне базовых характеристик институциональной среды отечественной экономики. При этом четко прослеживаются оба аспекта, выделяемых последователями П. Дэвида и Б. Артура в исследовании зависимости от траектории предшествующего развития [15]:

1. Наличие инерции институционального развития в форме устойчивого сохранения в период рыночных реформ преобладания исторически сложившегося

нерыночного в своей основе иерархического типа взаимодействия властных и экономических структур, власти и бизнеса.

2. Ключевая роль неформальных механизмов выбора в закреплении сложившейся траектории развития, в отторжении институциональных инноваций, нацеленных на ее радикальное изменение. Практика применения либеральных формальных норм определялась действиями власти на всех уровнях, особенно на региональном и местном. При этом использовались эти нормы избирательно, они «встраивались» в исторически сложившиеся нерыночные неформальные институты и практики взаимодействия властных и экономических структур.

В результате реальная хозяйственная практика в настоящее время существенно отличается от нормативной картины хозяйственной жизни страны. Следует признать, что широкое распространение практик дополнительных расходов бизнеса на поддержание территорий — это не временное вынужденное явление, а существенный факт реально идущего в стране переопределения прав основных хозяйствующих субъектов. И происходит это переопределение в форме восстановления прежних (советских) схем взаимодействия власти и предприятий. Его прикрытием служит обоснование роста «социальной ответственности» бизнеса и развития «социального партнерства», социально-экономическое содержание которых грубо подменяется. Региональная и местная власть занимают место организатора и оператора потока ресурсов бизнеса, направляемого на поддержку местного развития.

Основные проявления деформализации правил взаимодействия власти и бизнеса на региональном и муниципальном уровнях

Можно выделить два уровня неформальных отношений бизнеса и власти, связанных с организацией дофинансирования территорий за счет предпринимателей: отношения с крупным бизнесом, имеющим производства в регионе; отношения с иным бизнесом, по происхождению и сфере действия являющимся местным или региональным.

Отношения региональной власти с крупным бизнесом основываются на стремлении власти сократить отток ресурсов из региона по каналу налоговых отчислений крупных компаний. Так, в 2004 году в стране была широко прорекламирована деятельность губернатора Санкт-Петербурга В.И. Матвиенко по привлечению предприятий на территорию города в интересах увеличения потока налогов в его бюджет [18]. Она заявила о намерении убедить ряд крупнейших компаний перерегистрироваться в северной столице. На этот призыв откликнулось несколько крупных компаний. Однако такая практика не является принципиально новой. Акция в Санкт-Петербурге лишь выделяется по публичности действий, предпринимаемых губернатором. Обычно изменение потока налогов губернаторы стремятся обеспечить через заключение с крупным бизнесом соглашений сотрудничества (партнерства). Так, в 2003 году губернатор Красноярского края А. Хлопонин через переговоры с представителями крупнейших предприятий края и через заключение с ними соглашений о сотрудничестве вышел на договоренность о том, какие налоги финансово-промышленные группы внесут в региональный бюджет [1]. В Кемеровской области создана система поддержки отраслей, определяющих развитие Кузбасса (угольной, металлургической, химической). Она основана на непосредственном контроле Администрации Кемеровской области (в лице губернатора) за сменой собственников, потоками инвестиционных ресурсов, установлением тарифов на электроэнергию и железнодорожные перевозки, за уровнем оплаты труда и социальными проектами, реализуемыми крупным бизнесом на территории размещения. При этом уплата налогов крупнейшими компаниями по месту их расположения находится в центре пристального внимания губернатора области А. Тулеева.

Кроме того, региональные власти пытаются получить от крупного бизнеса дополнительные ресурсы. Это требование относится не только к крупным компаниям, но и ко всем предпринимателям, ведущим свой бизнес на определенной территории. Так, в 2004 году был создан Фонд развития Санкт-Петербурга. Губернатор Петербурга В.И. Матвиенко призвала крупные компании сбрасываться в него. В Нижнем Новгороде при мэрии существует фонд инвестиций в инфраструктуру города. В него осуществляют перечисления все застройщики, выигравшие конкурс на получение площадей под застройку. В Татарстане действует внебюджетный жилищный фонд при президенте М. Шаймиеве. В него каждый месяц все юрлица должны перечислять не менее 1% от выручки. В Петрозаводске частные перевозчики ежемесячно с каждой маршрутки обязаны перечислять 150 рублей на ремонт дорог и установку дорожных знаков [23].

С целью увеличения налоговых отчислений по месту расположения предприятий и получения дополнительных ресурсов региональная власть использует широкий арсенал мер: торг, угрозы (в том случае, когда у администрации сохраняется контроль над собственностью, находящейся в сфере стратегического интереса компании, возможности влиять на социальную обстановку в регионе) и апелляцию к общественному мнению. Так, М. Шаймиев в свое время заявил, что *«предприятие республики не вправе отказаться от уплаты целевого взноса, а кто не хочет этого делать — может убираться из республики»* [23]. В телеграмме губернатора Кемеровской области А. Тулеева, направленной в мае 2005 года, говорится, что *«руководители предприятий и организаций областного центра, которые халатно отнесутся к подготовке Кемерово ко Дню шахтера-2005, могут быть привлечены к ответственности, вплоть до штрафных санкций»* [11]. Речь идет об обязательствах, возложенных на предприятия по взносам в специальный фонд, по благоустройству, по реализации ряда инфраструктурных и социальных проектов.

Наряду с угрозами могут быть использованы и различного рода обещания. Так, В.И. Матвиенко гарантирует предпринимателям *«предоставление самых комфортных условий, самый привилегированный инвестиционный климат и всевозможные преференции»*. В городе намечено создание «системы инструментов господдержки инвестиционного процесса», среди которых — предоставление объектов недвижимости через открытые торги, льготы по налогам на имущество и на прибыль, регистрация вновь создаваемых юридических лиц по принципу «единого окна», антикоррупционная система госзаказа [18]. Подобная практика широко распространена и в Кемеровской области, что зафиксировано в различных соглашениях о сотрудничестве региональных и муниципальных властей с предпринимателями.

Фактически, в обмен на финансирование инфраструктурных и социальных проектов власть предлагает бизнесу создание таких условий, которые и так должны существовать согласно нормативной модели взаимодействия власти и бизнеса в РФ. Таким образом, фиксируется существенное отклонение сложившихся практик от установленных формальных норм. Соблюдение властью последних обусловливается дополнительными отчислениями бизнеса на дофинансирование территорий. Это — яркий пример деформализации правил, когда само государство создает неформальные практики и встраивает в них формальные нормы.

Возникающие между властью и бизнесом отношения по дофинансированию территорий могут быть как *персонифицированными*, так и *деперсонифицированными*. В первом случае производится обмен обязательствами с конкретным предпринимателем: обязательства предпринимателя по дополнительным отчислениям обмениваются на обязательства администрации по снятию входных барьеров для работы в области, по предоставлению доступа к государственному заказу, к аренде земли и государственного имущества и т.п. На региональном уровне это может быть персонифицированный обмен обязательств региональной администрации по обеспечению доступа к собственности в процессе ее приватизационного и постприватизационного передела

на социальные обязательства бизнеса по сохранению рабочих мест, уровня заработной платы, социальной поддержки работающих и т.п. Такие отношения можно характеризовать как *деловые соглашения*. В Кемеровской области такие соглашения имели широкое распространение в конце 1990-х — начале 2000-х гг., когда шел передел собственности в металлургической и химической промышленности и осуществлялась приватизация в угольной промышленности. Во втором случае устанавливаются общие правила для бизнеса, желающего работать на данной территории, в отношении различных параметров его деятельности (по созданию рабочих мест, по объему социальных расходов, по готовности откликнуться на просьбы администрации и т.п.). По сути, они являются общими для всех *нормами*, которые устанавливает власть, но имеющими неформальный характер.

Дополнительные неформальные требования власти к бизнесу при этом могут иметь как *явный*, так и *неявный* характер. В первом случае они фиксируются в определенных документах, происходит формализация достигнутого институционального компромисса, т.е. его легализация и документальное оформление контрактами различного рода [17, с. 141]. Примером установления явных деперсонифицированных правил поведения бизнеса на территории Кемеровской области является заключение в июле 2004 г. Соглашения между администрацией Кемеровской области и угольными компаниями Кузбасса «О совместных действиях по решению социальных задач и повышению благосостояния людей». В явной форме также заключаются соглашения о сотрудничестве с отдельными компаниями. Само заключение таких соглашений в Кемеровской области является общим требованием к крупному бизнесу. Именно поэтому систему этих соглашений можно рассматривать в качестве общепризнанной социальной *нормы* взаимодействия региональной власти и крупного бизнеса. Примером формализации неформальных практик является также учреждение фондов для дополнительных отчислений бизнеса. Отчисления в них становятся *нормой*, хотя определенный обмен обязательствами между бизнесом и властью здесь происходит — власти обещают некоторые гарантии «послушным» предпринимателям (для них облегчается регистрация, лицензирование, доступ к госзаказам и т.п.).

Дополнительные требования (по сути являющиеся неформальными ограничениями деятельности бизнеса), предъявляемые в неявной форме, поддерживаются существующей практикой наказания тех компаний, которые не соблюдают установленных правил. Так, общим правилом для арендатора муниципального имущества становится капитальный ремонт помещений, благоустройство прилегающей территории по проекту архитектурного управления и т.п. (такие требования к арендатору могут быть и зафиксированы в договоре аренды). Общей нормой для предпринимателей оказывается проведение работ по благоустройству территорий и участие в финансировании социальных проектов.

Таким образом, в неформальных практиках взаимодействия власти и бизнеса переплетаются писанные и неписанные правила, индивидуальные и общие требования. Однако тенденцией является постепенная формализация и деперсонификация отношений, возникающих в «серой зоне». Свои неформальные требования к бизнесу власть стремится поставить на более устойчивую основу. Поэтому *деловые соглашения* в этой сфере постепенно замещаются принятыми на определенной территории *нормами*.

Рассмотрим более подробно **три основные группы таких норм**, действующих в Кемеровской области, — заключение договоров о сотрудничестве (партнерстве), учреждение фондов для дополнительных отчислений и практику прямого финансирования бизнесом различных инфраструктурных и социальных проектов.

Администрация Кемеровской области со всеми крупными компаниями каждый год заключает соглашения о социально-экономическом сотрудничестве, в которых зафиксированы их обязательства перед работниками (по сохранению и созданию рабочих мест, по заработной плате, по социальным гарантиям и т.п.), перед местным со-

обществом (по финансированию ЖКХ, социальных объектов), перед властью (по инвестиционным программам). По структуре включаемых вопросов показательным является соглашение о социально-экономическом сотрудничестве между администрацией Кемеровской области и ОАО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь» 2004 г. [19]. По данному соглашению компания взяла на себя содержание ЖКХ поселков Бачаты, Кедровка, Красный Брод. Оно предусматривало инвестиции в развитие компании и закрепило участие «Кузбассразрезугля» в социальных программах, в том числе в строительстве жилья, в завершении строительства школы в Красном Броде, в обеспечении льготным углем, в оздоровлении работников, в организации детского отдыха и так далее. На содержание объектов социальной сферы по соглашению компания должна была выделить 105 млн рублей. Средняя зарплата работников предприятий компании должна была выйти на уровень 10 тыс. рублей.

Посредством соглашений о социально-экономическом сотрудничестве региональная власть решает наиболее острые на данный момент времени проблемы области. Например, в заключаемые в начале 2005 г. (год монетизации льгот) соглашения был включен пункт о закупке автобусов, для того «чтобы возить льготников». Компания «Кузбассразрезуголь» взяла на себя обязательства закупить 50, а СУЭК — 15 автобусов [21]. К середине 2005 г. на повестку дня вышли новые проблемы — безопасности труда и размера компенсаций семьям погибших шахтеров (после серьезных аварий на шахтах с человеческими жертвами), а также снос ветхого жилья. С 2007 г. соглашения о сотрудничестве стали активно использоваться региональной властью для реализации национальных проектов. В период кризиса данные соглашения сначала зафиксировали социальные обязательства бизнеса, а в середине 2009 г. выделяемые компаниями ресурсы стали централизовываться в резервном фонде (был принят соответствующий областной закон).

Муниципалитеты самостоятельный торг с крупными компаниями практически не ведут. Решающим является соглашение крупного бизнеса с региональной администрацией, которая устанавливает правила, по которым осуществляется взаимодействие крупного бизнеса с органами местного самоуправления. Например, соглашение о сотрудничестве и социальном партнерстве между администрацией Кемеровской области и СУЭКом 2004 года предусматривало подписание дополнительного соглашения по г. Киселевску [22].

Общие соглашения не исключают ситуационные обращения региональной власти и муниципалитетов к крупным компаниям. Так, в 2005 г. губернатор А. Тулеев обратился к крупному бизнесу по вопросу об оказании материальной помощи кузбассовцам — ветеранам Великой Отечественной войны. ОАО «Южкузбассуголь» пообещало 17 тыс. своим ветеранам войны и труженикам тыла оказать материальную помощь в размере 5 тыс. рублей [10]. Однако, по мере формализации новых практик, данные ситуационные обращения становятся более редкими. Крупные компании стремятся как можно более подробно прописывать свои обязательства, чтобы избежать непредвиденных расходов.

По форме соглашения администрации Кемеровской области с крупным бизнесом представляются проявлениями партнерских отношений. По сути же они фиксируют одностороннюю ответственность крупных компаний, их готовность работать практически с любыми ситуационными обращениями власти в обмен на сохранение благоприятного климата для компании. Эта односторонность прорывается даже в заголовках публикаций, посвященных этой теме в официальном издании — газете «Кузбасс»: «Заплатили и еще заплатят» (2 марта 2004 г.), «Уголь по льготной цене» (22 мая 2004 г.), «Открытчики не скупаются» (28 января 2005 г.). Она объясняется, с одной стороны, сохраняющимся контролем губернатора А. Тулеева за процессом перераспределения собственности в регионе, его высоким авторитетом среди населения и жестким контролем над социальной ситуацией. С другой стороны — зависимостью

эффективности действия крупных компаний, часто являющихся градообразующими, от состояния инфраструктуры городов и поселков, условий проживания в них своих работников и членов их семей. Все это ведет к достижению определенного институционального компромисса, закрепляющего неформальные практики дополнительных требований к крупному бизнесу.

Кемеровская область внесла свой вклад в разнообразие институтов дофинансирования территорий со стороны среднего и малого бизнеса. На муниципальном уровне основными формами привлечения дополнительных ресурсов бизнеса выступают «квазианалоговые» сборы и «организованное спонсорство». **«Квазианалоговые» сборы** представляют собой дополнительные, не предусмотренные законом платежи бизнеса в местный бюджет либо в специально создаваемые фонды. **«Организованное спонсорство»** представляет собой участие бизнеса в финансировании разного рода проектов администрации (социальных, по благоустройству территорий и т.д.). В отличие от «квазианалоговых» сборов оно носит целевой характер, а «взносы» делаются предпринимателями преимущественно в «натуральной» форме. «Квазианалоговые» сборы являются более формализованной практикой по сравнению со «спонсорской помощью». При этом следует отметить, что на практике они тесно переплетаются, например, в г. Кемерово разрешается засчитывать проделанные работы по благоустройству в качестве взноса в созданный фонд.

Организация «спонсорства» — важное направление действия муниципальных властей. Она отличается высокой персонификацией отношений; разверсткой расходов по фирмам, производимой администрацией; высоким риском применения силового давления, а значит, и невысокой степенью добровольности. «Спонсорство» имеет разные формы. Крупные фирмы и средние предприятия, являющиеся градообразующими для отдельных муниципальных образований, включаются в него через рассмотренные выше соглашения о социально-экономическом сотрудничестве. По отношению к другому бизнесу обычно применяются ситуационные обращения за помощью в финансировании различного рода проектов. *«У нас в городе общая традиция, когда власть, скажем, областная, поднимая флаг социальной помощи, ориентированной властью, занимается тем, что склоняет предпринимателей-помощников всех уровней для фактического выполнения ими социальных программ, областных и городских. Вы видели, наверное, автобусы с надписью «подарок губернатора». Но чаще всего, в 9 из 10 случаев эти подарки оплачены не из бюджета, а это плата, скажем так, за право беспрепятственно вести бизнес»* [из интервью с руководителем рекламного агентства].

Механизм получения с бизнеса соответствующих денежных средств хорошо отработан. Обычно, по заранее составленному списку, собираются предприниматели и между ними разбрасываются запланированные расходы, поступление которых обеспечивается угрозами различного рода. *«Проводится, скажем, российское большое соревнование, а это — большие расходы (гостиница, транспорт, подарки, судейство, аренда). Собираются предприниматели и промышленники в одном месте, и им говорят: проводим вот эту фигню, с вас — столько-то. Все знают правила игры. И с разной степенью недовольства, но они помогают»* [из интервью с руководителем рекламного агентства]. Еще один пример сбора с предпринимателей средств: *«... к празднику Дня шахтера предпринимателям приходили «письма счастья» с просьбой внести свой вклад в подготовку к празднику, с указанием суммы. Для каждого — своя сумма. И суммы просто бешеные, голливудские. На оптовый рынок — 1,5 млн рублей, на хладокомбинат — 700 тыс., а у них прибыль всего 4 млн, им нужно зарплату повышать в связи с инфляцией, а с них требуют четверть прибыли отдать на хлопушки, от которых им ни тепло ни холодно ... Цифры берутся от фонаря ... Как это происходит? В городе решают, что для проведения праздника нужно собрать столько-то денег. Они эту сумму расписывают по районам и спускают в районные администра-*

ции. Далее собирают предпринимателей. Им говорят: давайте обсудим, сколько вы можете внести. Неоднократно говоря, что это нужно сделать, не то ... у них есть рычаги на нас надавить. Проверками задолбают ... Они хуже, чем бандитские группировки, ни слова не дают сказать. Они глухие» [руководитель предприятия оптовой розничной торговли].

«Квазиналоговые» сборы — это более упорядоченная форма взимания дополнительных отчислений с бизнеса, обеспечивающая для власти некоторую предсказуемость потока этих отчислений. Взимание квазиналоговых отчислений с бизнеса отличается частичной деперсонификацией отношений, наличием у предпринимателя определенного выбора (перечислять средства или нет, сколько перечислять, может быть вносить плату продукцией или услугами), достаточно высоким риском применения силового давления.

К 2005 г. фонды дополнительных однопроцентных отчислений от фонда заработной платы учреждены во многих территориальных образованиях Кемеровской области. Их создание начиналось в 2003 году с г. Березовского. В январе 2004 г. по подобному пути пошла и администрация г. Кемерово. Потеряв на отмене местных налогов и сборов 156,6 млн рублей, она призвала предпринимателей осуществлять регулярные добровольные перечисления на социальное развитие города [9]. В феврале 2004 г. в администрации г. Кемерово было подписано соглашение о партнерстве в сфере социального развития города, которое предусматривало введение платежа в размере одного процента от фонда заработной платы с предприятий. В обмен на добровольные отчисления власти пообещали смягчение административных барьеров, учет рекомендаций, способствующих развитию промышленных предприятий, разработку программы поддержки местных товаропроизводителей. Для распоряжения собираемыми средствами был создан наблюдательный совет, включающий представителей администрации и предприятий [20].

Таким образом, муниципальная власть предлагает бизнесу правила игры, серьезно отличающиеся от нормативной картины хозяйственной деятельности в российской экономике. Выполнение органами власти своих функций и целого ряда нормативных актов федерального уровня она обуславливает дополнительными отчислениями бизнеса. Более того, избирательное использование формальных норм может даже закрепляться актами муниципальной власти. Ярким примером такого рода может служить постановление администрации города Кемерово от 7 мая 2003 г. № 39 «Об утверждении положения о проведении конкурса на звание “Надежный партнер”». В принятом положении в число условий, по которым оцениваются претенденты на звание, включена «степень участия в решении вопросов городского сообщества». В числе льгот, предоставляемых победителям, выделяются: «внеочередное консультирование и прием документов налоговой инспекцией г. Кемерово», «освобождение от внеплановых проверок контролирующих органов», «для арендаторов муниципального имущества — предоставление возможности заключить долгосрочный договор аренды муниципального имущества». Этот документ демонстрирует, что городская администрация сама выстраивает дифференцированные отношения с предпринимателями в зависимости от их готовности принимать ее не только закрепленные законом, но и дополнительные неформальные требования. Формальные нормы превращаются в один из элементов неформальных практик по дофинансированию территорий.

Обобщая опыт действия фонда взносов предпринимателей города, глава г. Кемерово В. Михайлов отметил, что выбранное направление получения с бизнеса дополнительных средств он считает правильным: «Что направление правильное — это совершенно точно. ... Федеральная власть пошла на то, чтобы отменить местные налоги. А ведь они регулировали определенные взаимоотношения» [8]. Муниципальная власть сама пытается достроить и стабилизировать взаимоотношения с бизнесом по его вложениям в развитие территорий и решению ее проблем. И делает она это посредством деформализации существующих правил взаимодействия с бизнесом, по-

тому что в условиях действующей политики федеральных властей только таким образом можно решать проблемы выживания и развития территорий. Следующим этапом оказывается попытка муниципальных властей формализовать новые нормы, т.е. легализовать их и оформить через различного рода соглашения о сотрудничестве.

Интересы власти и бизнеса в деформализации существующих правил взаимодействия

Исследования показывают, что деформализация правил взаимодействия власти и бизнеса основывается как на взаимном интересе власти и бизнеса, так и на силовом давлении власти на бизнес.

Интерес власти в выстраивании данных отношений с бизнесом состоит: в получении ресурсов на производство общественных благ и на функционирование властных структур; в повышении «цены» отдельного чиновника, сумевшего в условиях дефицита ресурсов организовать выполнение тех или иных экономических и социальных проектов; в откатке части ресурсов бизнеса в карман отдельного чиновника. То есть в реальной практике интересы представителей власти как публичных агентов и как физических лиц тесно переплетаются. Соответственно, переплетаются отношения «серой» и «черной» зон.

Инструментами реализации интересов власти в принуждении бизнеса к соблюдению устанавливаемых ею неформальных норм являются дифференциация правил игры (см. табл. 1) и избирательное применение санкций к нарушителям формальных норм и правил.

Таблица 1

Как Вы считаете, является ли подход администрации к предпринимателям единым или дифференцированным? (%) (N = 172, 2004 г.), (N = 124, 2007–2008 г.)

	2004 г.	2007–2008 гг.
1. Является единым	8,1	4,0
2. Является скорее единым, чем дифференцированным	19,8	24,2
3. Является скорее дифференцированным, чем единым	48,3	40,3
4. Является дифференцированным	23,8	31,5
ИТОГО:	100	100

Опрос, проведенный в 2007–2008 гг., показал, что дифференцированный подход по сравнению с 2004 г. не только не ослаб, а даже усилился, что связано с завершением формирования закрытых смешанных сетей власти и бизнеса на территории региона.

Ярким примером дифференциации правил игры является дифференциация административных барьеров (сроков прохождения документов, сложности процедур решения важных для бизнеса вопросов, прозрачности этих процедур, доступности для бизнеса ресурсов, подконтрольных администрации — земли, помещений и т.п.). Применение избирательных санкций к предпринимателям (учащение и усложнение проверок со стороны различных контрольных органов) производится в случае их уклонения от навязываемого органами власти сотрудничества. Необходимо отметить, что реализуются эти меры с помощью специфического использования властными структурами формальных норм, которые встраиваются в систему неформальных практик.

Как субъект, обладающий сильной переговорной позицией, муниципальная власть использует весь арсенал инструментов воздействия на бизнес с целью привлечения его ресурсов для решения проблем выживания и развития территорий: прямое давление и угрозы, материальное стимулирование, моральное стимулирование и давление

авторитетом (см. табл. 2). При этом предприниматели подвергаются воздействию сразу нескольких инструментов, одним из которых чаще всего бывает силовое давление: угроза попасть в число «плохих партнеров» администрации (дифференцированное отношение); неформальные угрозы применения санкций; затягивание сроков принятия важных для бизнеса решений, установление дополнительных барьеров в решении вопросов.

В качестве основных инструментов давления администрации на бизнес предприниматели выделяют ход решения властью вопросов, жизненно важных для бизнеса, и организацию различных проверок. Принятие решений о предоставлении земли и помещений в аренду, о разрешении ведения той или иной деятельности либо о проведении определенных работ является одним из способов оказания давления на бизнес с целью получения взяток, официальной платы за услуги, принуждения к дополнительным расходам на благоустройство, на социальные проекты власти и т.п. Предприниматели следующим образом характеризуют данную ситуацию: *«Надо пройти через ряд городских и областных инстанций. Докопаться до любого столба может любая инстанция. Любой человек из этой структуры — ну, не нравишься ты ему — может потерять документы. Как максимум, они могут найти возможность и запретить. Это одна из самых популярных форм взяток и вымогательства»* [руководитель рекламного агентства].

Таблица 2

**Какие методы воздействия на предпринимателей чаще используются муниципальной властью для привлечения ресурсов бизнеса в решение городских проблем?
(указать не более 2-х вариантов) (%) (N = 130), 2007–2008 гг.**

1. Применение санкций	43,1
2. Убеждение	28,5
3. Моральное поощрение предпринимателей (награды, грамоты)	28,5
4. Материальная заинтересованность предпринимателей (муниципальный заказ, налоговые льготы и др.)	24,6
5. Сознательное затягивание сроков принятия решений в пользу бизнеса	23,8
6. Обращение к авторитету руководителя города	18,5
7. Обращение к общественному мнению	7,7
8. Другое	8,5

Для администрации города выполнение предпринимателями ряда работ по благоустройству и по инвестициям в арендуемое государственное имущество (в качестве условия аренды) является основным методом решения соответствующих проблем. Смена окон, ремонт и дизайн по определенному образцу фасадов на центральных улицах города, озеленение прилегающих территорий и т.п. — все это осуществляется силами предпринимателей, которые вынуждены подчиняться соответствующим распоряжениям администрации. Наиболее популярным сюжетом для обсуждения у предпринимателей г. Кемерово является организация администрацией мощения брусчаткой центральных улиц города. Данные работы выполняются за счет фирм, расположенных на соответствующих территориях. Во всех подобных случаях практики отвлечения ресурсов бизнеса на дофинансирование территорий основываются на деперсонифицированных отношениях и имеют формализованный вид (соответствующие отношения оформляются в виде распоряжений администрации города, закладываются в условиях аренды и т.п.).

Организация проверок — другой действенный инструмент давления на бизнес. *«Это инструмент, я сразу скажу, это инструмент давления. ... Только был отказ (предприниматель имеет в виду отказ от финансирования одного из проектов администрации города), тут же появились пожарники, СЭС и составили такие счета, что мне пришлось такие деньги туда вкладывать. Поэтому выполнять распоряжения*

зачастую гораздо дешевле. Это давление страшное идет» [из интервью с бывшим руководителем промышленного предприятия].

Муниципальные власти в настоящее время обладают реальными возможностями мобилизации различных контрольных органов для оказания избирательного давления на отдельных предпринимателей. *«Предприниматель обложен с разных сторон проверяющими структурами. За ними наблюдают многие структуры — налоговая, санитарная, пожарники, если есть возможность, то и — управление архитектуры, водоканал, газовщики, там третьи, пятые, десятые. Все эти структуры могут получить неформальную просьбу отнестись весьма пристально к этому предпринимателю. А то, что найти что-то можно, — это без малейших проблем»* [из интервью с руководителем рекламного агентства]. Возможности для влияния городских властей на формально неподчиненные им контрольные службы базируются на комплексе взаимосвязанных факторов:

1. Контрольные службы федерального подчинения не получали в полном объеме, по крайней мере до недавнего времени, средств, необходимых им для приобретения недвижимости, оплаты коммунальных услуг и т.д. В этих вопросах они нуждались и нуждаются в поддержке местных властей.
2. Все контрольные службы активно вовлечены в разного рода «серые» и «черные» взаимосвязи с бизнесом по своему «дофинансированию». В рамках «серой» и «черной» зон возникает объективная заинтересованность в координировании своих действий на неформальной основе с другими контрольными службами. Возможностями для взятия на себя координирующих функций располагают именно местные власти.
3. Существенное значение имеет «личная уния», сложившаяся между руководителями и ответственными сотрудниками местных органов власти и контрольных служб. Она складывается в ходе неформального взаимодействия, обусловленного ранее выделенными объективными факторами и, свою очередь, придает им устойчивый характер. По существу можно говорить о возникновении системы своеобразной «круговой поруки», об использовании ранее накопленного социального капитала.

Таким образом, плохое финансирование контрольных служб привело к такому же разрастанию «серой зоны» их отношений с бизнесом, как и недофинансирование территорий. Произошло их встраивание в соответствующую зону взаимодействия муниципалитетов с бизнесом. И здесь «экономия» федеральной власти на бюджетных расходах обернулась ухудшением условий функционирования бизнеса на местах.

Интерес бизнеса в достижении с властью компромисса по дофинансированию территорий имеет двоякое происхождение. Позитивная составляющая этого интереса, определяющая добровольность вступления в соответствующие отношения с властью, заключается в заинтересованности самого бизнеса в развитии местной инфраструктуры, в улучшении условий жизни его собственных работников и их семей, в улучшении общественного климата для предпринимательской деятельности и т.п. Это, в конечном счете, снижает издержки бизнеса на самостоятельное решение данных вопросов и обеспечивает воспроизводство необходимых экономических ресурсов (квалифицированных кадров, приемлемого состояния инфраструктуры и т.п.). Кроме того, у руководства предприятий есть понимание того, что муниципальные бюджеты не в состоянии самостоятельно профинансировать социальную инфраструктуру. Поэтому дофинансирование территорий по сути обеспечивает производство социальных благ для сотрудников фирм и членов их семей, а забота о них оборачивается лояльностью подчиненных и ростом производительности труда.

Другая составляющая интереса бизнеса связана с необходимостью преодоления воздвигаемых на его пути преград. Она определяет принудительный характер сотрудничества с властью. Интерес бизнеса в данном случае состоит: в выживании бизнеса

(возможности остаться на рынке, не упасть под тяжестью административного давления); в сокращении издержек приобретения ресурсов (получение доступа к участкам земли, к муниципальному имуществу); в сокращении издержек преодоления административных барьеров; в получении доступа к информации; в получении различного рода преференций.

Опрос предпринимателей Кемеровской области показал, что мотивы отвлечения ресурсов на поддержание территорий дополнительными отчислениями оказываются разными (см. табл. 3).

Предпринимателей, готовых к отвлечению средств бизнеса на решение городских проблем, немало: 26,4% посчитали нехватку средств у городской администрации для решения проблем города достаточным основанием для соответствующих отчислений; 20,7% (в 2007–2008 гг. — 36,6%) видят для себя выгоду отвлечения ресурсов в форме улучшения городской инфраструктуры. Нежелание нести дополнительную нагрузку высказали 31,6% предпринимателей. При этом часть из них считает подобное отвлечение ресурсов бизнеса в принципе нецелесообразным, так как «каждый должен заниматься своим делом» (20,1% опрошенных). Другую часть «отказников» от дополнительной нагрузки по дофинансированию территорий представляют те предприниматели, которые считают, что отвлекаемые от бизнеса ресурсы неэффективно используются властью (11,5% опрошенных). Так, например, в одном из интервью с предпринимателями выражено негативное отношение к оказанию какой-либо дополнительной социальной поддержки населения через городскую администрацию. Оно обосновано «сомнением в адресности такой помощи и в прозрачности ее бюджета. А когда кто-то приходит к нам, мы знаем, куда уйдут деньги» [руководитель производственно-торговой фирмы].

Таблица 3

**Как Вы относитесь к дополнительным обязательствам бизнеса перед городом?
(%) (N = 174), 2004 г.**

1. Поддерживаю, так как это способствует улучшению городской инфраструктуры	20,7
2. Поддерживаю, так как понимаю, что у городской администрации не хватает средств для решения проблем города	26,4
3. Поддерживаю, так как не хочу портить отношения с администрацией	19,5
4. Поддерживаю из-за страха наказания	1,7
5. Не поддерживаю, так как это дополнительная нагрузка на бизнес, каждый должен заниматься своим делом	20,1
6. Не поддерживаю, так как мои ресурсы нерационально используются администрацией	11,5
ИТОГО:	100

Часть предпринимателей признались в том, что идут на подобные отчисления по принуждению: 1,7% ответивших поддерживают данную практику из страха наказания (в 2007–2008 гг. — 13,7%), а 19,5% — из-за нежелания портить отношения с администрацией. Однако если учесть тот факт, что в числе основных методов воздействия муниципальной власти на бизнес предприниматели называют угрозы применения санкций, сознательное затягивание сроков принятия решений и установление дополнительных барьеров (см. табл. 2), то значение принуждения как фактора дополнительного финансирования бизнесом территорий оказывается все же выше, чем это отражено в табл. 3.

Интервью с предпринимателями подтверждают большое значение негативной составляющей интереса бизнеса по достижению институционального компромисса относительно финансовой поддержки территорий. Часто в интервью на первый план выходит мотив выживания в условиях давления администрации на бизнес. Так, на вопрос о том, что заставляет предпринимателей соглашаться на дополнительные отчисления, один из предпринимателей ответил: «Только единственное благопри-

ятное условие — в том, что мне не свернут башку, пустят в кабинет (для решения вопросов, важных для бизнеса) и т.д.» [бывший руководитель промышленного предприятия]. Другой предприниматель отметил, что очень рискованно уклоняться от выполнения распоряжений главы администрации г. Кемерово, связанных с дополнительными (часто немалыми) затратами для бизнеса: «Мы не экспериментировали. И кажется, что лучше этого не делать. Скорее всего, ничего хорошего. Выполняем, и все». И далее: «Это прессинг. Мэру очень сложно противостоять» [из интервью с руководителем производственно-торговой фирмы].

Прямые выгоды от сотрудничества с администрацией, связанные со снижением издержек ведения бизнеса за счет облегчения доступа к ресурсам и за счет снижения административных барьеров, оказываются доступными ограниченному кругу предпринимателей, которые проявляют лояльность по отношению к администрации и оказываются замеченными ею: «Человек, который регулярно платит и лояльно относится к администрации, а администрация — к нему, может несколько проще получить земельный участок, который его заинтересовал, несколько быстрее пойдет оформление. Он может получить какую-то интересную информацию. Скорость ее получения очень часто определяет многое» [из интервью с руководителем рекламного агентства]. Прямые выгоды от сотрудничества бизнеса с властью, связанные с различного рода преференциями, получает еще более узкий круг предпринимателей. В одном из интервью он назван «узким кругом приближенных лиц». Этот круг получает средства из фонда поддержки предпринимательства, для него облегчен доступ к муниципальному заказу, к привлекательным участкам городской земли, к аренде площадей и т.п.

И власть, и бизнес находят самые разные основания для обоснования своей позиции и действий в рамках достигнутого институционального компромисса по дофинансированию территорий [17, с. 140]. *Формальным основанием* для обеих сторон является несовершенство действующей системы межбюджетных отношений и недофинансирование территорий, ставящее их на грань выживания. *Нормативное основание* региональная и муниципальная власть находят в реальных практиках действия властных структур в других регионах, а также в действиях федеральной власти. Предприниматели находят его в поведении других хозяйствующих субъектов, крупного бизнеса, вступающего в соответствующие отношения с федеральной властью. *Этические основания* наиболее сильны. Для власти — это указание на восстановление справедливости в распределении полномочий и потоков ресурсов, их обеспечивающих. Для бизнеса — это понимание необходимости решения сложных инфраструктурных и социальных проблем территорий. *Утилитаристское основание* для власти состоит в демонстрации собственной эффективности как управленцев, для предпринимателей — в стабилизации внешней среды хозяйственной деятельности, а иногда и в получении определенных преференций. *Принудительное основание* особенно действенно для предпринимателей, которые попадают под различного рода давление властей. Таким образом, деформализация правил во взаимодействии власти и бизнеса становится распространенной практикой, воплотившей в себя результаты институциональной подстройки вводимых формальных норм к существующей институциональной среде.

Как показало исследование, поведение бизнеса в ответ на навязывание ему властью неформальных требований основывается на комбинации различных стратегий. В современной экономической литературе выделяются четыре возможных стратегии поведения бизнеса: «лояльности», «голоса», «выхода» и «договора»⁶. Первые две стратегии характерны для отношений как в «белой», так и в «серой» зонах, тем или

⁶ Типы деловых стратегий в процессе приспособления хозяйственных агентов к формальным правилам выделены А. Хиршманом: это стратегии «лояльности», «голоса» и «выхода». В. Радаев добавляет еще стратегию «договора» [25; 17, с. 137–139].

иным образом оформленных (нормами права, заключаемыми соглашениями, актами местных органов власти и т.п.). **Стратегия «лояльности»** означает выполнение предъявленных требований, как основанных на законе, так и превышающих требования закона, основанных на распоряжениях местной администрации. **Стратегия «голоса»** означает публичное их оспаривание через механизмы политического или политико-бюрократического рынков. В существующих условиях основная часть предпринимателей стремится продемонстрировать свою лояльность власти, в том числе к ее неформальным требованиям. К стратегии «голоса» предприниматели обращаются очень редко.

Собственно в «серой зоне» предприниматели могут следовать стратегиям: **«выхода»**, т.е. скрытого неисполнения требованиям властей; **«договора»**, т.е. заключения неформального соглашения с властными структурами об условиях и порядке их применения к данному предпринимателю или их группе. Как правило, в «серой зоне» используется комбинированная стратегия, сочетающая элементы всех четырех стратегий.

Предприниматели бурно реагируют на изменения, которые затрагивают их интересы: изменения в налогах, правилах взимания платы за землю или арендной платы. Они начинают подавать «голос», либо индивидуально, либо через союзы предпринимателей и инициативные группы (эта вторая практика является более распространенной). Конфликт, возникший между властью и бизнесом, обычно вырывается в средства массовой информации. Своеобразие реализации стратегии «голоса» в таких условиях состоит в том, что речь не идет об игре на политическом рынке за принятие более благоприятных для бизнеса нормативных актов. Стратегия «голоса» реализуется в жестко контролируемых властью рамках. Например, администрация г. Кемерово часто сама провоцирует бизнес на протесты, принимая очень жесткие решения. Вслед за этим она организует некий диалог, в котором имеет очень сильные переговорные позиции. Идет публичный торг об условиях принятия относительно приемлемых для бизнеса решений. Администрация идет на некоторые уступки, снижая первоначально заявленные требования по местным налогам, размерам платы за землю, арендной платы, административным ограничениям и т.п. В обмен на это она обычно получает от бизнеса определенные гарантии по выполнению своих неформальных требований (по благоустройству, по финансированию своих проектов и т.п.). Тем самым она получает и право на последующие наказания тех предпринимателей, которые пытаются уклониться от выполнения этих неформальных требований, т.е. на избирательность применения санкций. Складывается институциональный компромисс относительно принятия норм, регулирующих дополнительные обязательства бизнеса по дофинансированию территорий.

В разных регионах и муниципальных образованиях этот институциональный компромисс неизбежно различается по объему зафиксированных в нем взаимных обязательств. Обязательства бизнеса по дофинансированию и обязательства власти по гарантиям бизнесу определяются, прежде всего, их переговорными позициями, которые зависят от целого ряда факторов: от сложившейся отраслевой структуры производства, от структуры рынков, от результатов приватизации, от состояния инфраструктуры территории, от уровня консолидации местной деловой и политической элиты, от уровня их авторитета среди населения и т.п. В Кемеровской области переговорные позиции власти (прежде всего, региональной, поддерживающей своим авторитетом муниципальную власть) очень сильные. Это определяет широкое распространение практик деформализации взаимодействия власти и бизнеса, их складывание в общую систему по обеспечению социально-экономического развития региона. Тем не менее и внутри региона, между муниципальными образованиями, есть определенные различия в существующих практиках деформализации. Между регионами эти различия должны быть еще более сильными. Это является одним из проявлений локализации

институциональной среды в современной российской экономике, а значит, и важным фактором, который сокращает возможности федерального центра по институциональной трансформации экономики применяемыми до сих пор методами.

Конфигурация формальных и неформальных норм в условиях деформализации правил взаимодействия власти и бизнеса

Разрастающаяся «серая зона» взаимодействия власти и бизнеса интегрирует и другие отношения («белой» и «черной» зон). Формальные правила регулирования бизнеса (например, использование административных инструментов регулирования) превращаются в рычаг давления на бизнес в интересах принуждения к дополнительным расходам на поддержку территорий, введения «квазиналоговых» сборов, принуждения к оказанию «спонсорской помощи». Сохраняются реальные возможности дифференциации властью административных барьеров для бизнеса. Данные барьеры становятся рычагом давления на бизнес не только в коррупционных целях, но и в целях выбивания из предпринимателей средств для выживания территорий. В данном качестве они закрепились в повседневных практиках взаимодействия местных администраций, контролирующих органов и бизнеса.

Таким образом, и меры по реальному (на практике) снижению административных барьеров, и меры по преодолению коррупции, в конечном счете, оказываются завязанными на сокращение «серой зоны», которая обеспечивает выживание территорий в условиях их скудного финансирования за счет использования административных барьеров в качестве инструмента выбивания из бизнеса дополнительных ресурсов.

Отношения «черной зоны» (коррупция, бизнес чиновников), имея свои корни, в современной российской экономике все же во многом завязаны на некриминальное, и часто поощряемое сверху, вымогательство с бизнеса средств для дополнительного финансирования территорий. Вложения бизнеса в «хорошие отношения» с властью в форме взятки и в форме добровольно-принудительных отчислений бизнеса на развитие территорий часто дополняют друг друга. «Помощь» вуалирует коррупцию, обеспечивает для нее более комфортную среду. В какой-то степени она служит оправданием для действия и чиновника и предпринимателя, идущих на коррупционный сговор.

На наш взгляд, совершенствование российского законодательства, в том числе и с использованием антикоррупционной экспертизы, само по себе не способно сократить объемы «серой зоны» и лишить ее интегрирующей роли в реальной модели взаимодействия власти и бизнеса, которая практически всеми исследователями признается неэффективной. Предпринимаемые федеральной властью попытки ограничить для чиновников возможности влиять на величину административных барьеров способны лишь несколько сократить набор инструментов неформальных торгов, но не способны ликвидировать эти торги и преобладание неформальных практик над формальными. Об этом ярко свидетельствует тот факт, что современные меры по снижению административной нагрузки на предпринимателей (идущие под лозунгом «не кошмарить бизнес»), фактически повторяют принятый ранее пакет законов о дебюрократизации. Предыдущая попытка, как известно, не дала ощутимых результатов. Так, например, по данным ЦЭФИР, полученным в рамках «Мониторинга уровня издержек малого предпринимательства, связанных с государственным регулированием», несмотря на некоторый позитивный эффект вступления в силу пакета законов по дебюрократизации, в большинстве случаев реформа не достигла желаемого результата. Отмечено, что во многих случаях увеличиваются затраты на лицензирование, растет количество разрешительных документов на виды деятельности, не предусмотренные законом о лицензировании; допускается много нарушений со стороны органов контроля и инспектирования; так и не заработало правило «одного окна» при регистрации фирм и

т.д. [14]. Как отметил один из предпринимателей, «даже создав миллионы законов, все равно много не учесть. Здесь систему менять надо. Это не проблема г. Кемерово, это всероссийская проблема». И далее: «практика входит в противоречие с законодательной базой. Есть чиновничество, есть аппарат, и есть конкретные фигуры, которые спокойно могут обходить законы» [из интервью с предпринимателем, являющимся депутатом Кемеровского городского Совета народных депутатов].

Принятие федеральной властью «правильных» с либеральных позиций законов и «правильных» программ развития бизнеса в существующих условиях не дает ожидаемого результата. Все они до сих пор успешно встраиваются в существующие на местах неформальные практики. По нашему мнению, в условиях современной России необходимо ориентироваться на поэтапную деперсонификацию правил взаимодействия власти и бизнеса в рамках сложившейся системы «региональных прав собственности» при установлении на федеральном уровне рамочных ограничений, блокирующих рентоориентированную активность и возможности взаимного оппортунизма сторон. Существующая у региональных и местных властей потребность в привлечении дополнительных ресурсов для решения социальных и общеэкономических задач местного развития должна быть поставлена в рамки, стимулирующие продуктивные, а не перераспределительные формы взаимодействия с субъектами хозяйствования. Примером продуктивного функционирования региональной системы прав собственности может служить опыт Китая, где волостные власти действуют в условиях жестких бюджетных ограничений, но им дается право создавать волостные предприятия, участвовать в их управлении и получать доход. Такие правила стимулируют рыночную и предпринимательскую активность местных властей, хотя при этом возникают определенные проблемы, связанные с появлением внутренних протекционистских барьеров.

В условиях России необходимо: *установить рамочные, а не жесткие правила регулирования функций региональных и местных властей, исходя из многообразия сложившихся реалий; стимулировать развитие практики формализованных договоров о сотрудничестве между региональными и местными властями и бизнес-структурами в направлении усиления степени равноправия сторон и взаимовыгодности сотрудничества; установить правила, регулирующие конкуренцию территориальных властей за ресурсы общенациональных бизнес-групп, которые, с одной стороны, ограничивали бы региональные барьеры свободного движения капиталов, а с другой — гарантировали бы определенное равенство условий. В последнем случае речь идет о нормах, ограничивающих использование органами власти определенных субъектов федерации своих статусных преимуществ на национальных политических и бюрократических рынках.*

ЛИТЕРАТУРА

1. Александр Хлопонин договорился с ФПГ // Эксперт-Сибирь. — 2003. — № 5. — С. 24.
2. Барсукова, С.Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ / С.Ю. Барсукова. — М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004. — С. 28–35.
3. Бремя государства и экономическая политика: либеральная альтернатива. — М.: Экспертный институт, 2003. — С. 96–98.
4. Волков, В.В. Силовое предпринимательство: экономико-социологический анализ / В.В. Волков. — М.: ГУ ВШЭ, 2005. — С. 293.
5. Гончарова Ю. Правило двух ключей / Ю. Гончарова // Эксперт. — 2003. — № 40. — С. 109.
6. Иванова О. Угольно-социальный разрез / О. Иванова // Эксперт. — 2003. — № 15. — С. 127.
7. Капелюшников Р. Российская модель рынка труда: что впереди? / Р. Капелюшников // Вопросы экономики. — 2003. — № 4.
8. Карзова В. «Мы заинтересованы в совместной работе» / В. Карзова // Кузбасс. — 2004. — 8 декабря.
9. Карзова В. Налог на любовь к городу / В. Карзова // Кузбасс. — 2004. — 23 января.
10. Кузбасс. — 2005. — 16 февраля.

11. Кузбасс. — 2005. — 12 мая.
12. Кузьминов, Я.И., Радаев, В.В., Яковлев, А.А., Ясин, Е.Г. Институты: от заимствования к выращиванию. Опыт российских реформ и возможности культивирования / Я.И. Кузьминов, В.В. Радаев, А.А. Яковлев, Е.Г. Ясин // Модернизация экономики и выращивание институтов: в 2 кн. / отв. ред. Е.Г. Ясин. — М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2005. — Кн. 1-я. — С. 7–65.
13. Латов Ю., Ковалев С. Аграрный вопрос в России конца XIX — начала XX вв.: попытка неoinституционального анализа / Ю. Латов, С. Ковалев // Вопросы экономики. — 2000. — № 4.
14. Мониторинг административных барьеров на пути развития малого бизнеса в России [Электронный ресурс]. — Электрон. текстовые дан. — Режим доступа: http://www.cefir.org/Papers/admin_rus/Round3_rus_report.pdf, свободный.
15. Нуреев, Р.М., Латов, Ю.В. Теория зависимости от предшествующего развития в контексте институциональной экономической истории [Электронный ресурс] // Интернет-конференция 20 лет исследования qwerty-эффектов и зависимости от предшествующего развития с 15.04.05 по 05.06.05. — Электрон. текстовые дан. — Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/209510.html>, свободный.
16. Радаев В. Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике / В. Радаев // Экономическая социология: Новые подходы к институционализму и сетевому анализу. — М.: РОССПЭН, 2002. — С. 188.
17. Радаев, В.В. Социология рынков: к формированию нового направления / В.В. Радаев. — М.: ГУ ВШЭ, 2003.
18. Роткевич Е. Скинуться на Петербург / Е. Роткевич // Известия. — 2004. — 31 июля.
19. Социальная направленность бизнеса // Кузбасс. — 2004. — 7 мая.
20. Социальное партнерство: кемеровский вариант // Кузбасс. — 2004. — 27 февраля.
21. Сусоев А. Открытки не скупятся / А. Сусоев // Кузбасс. — 2005. — 28 января; Автобусные маршруты СУЭК // Кузбасс. — 2005. — 3 февраля.
22. Уголь по льготной цене // Кузбасс. — 2004. — 22 мая.
23. Черешнев С. Регионы ввели новый налог / С. Черешнев // Известия. — 2004. — 2 декабря.
24. Чернявский А., Вартанов К. Финансовая децентрализация и местное самоуправление в годы реформ / А. Чернявский, К. Вартанов // Вопросы экономики. — 2003. — № 10. — С. 96.
25. Hirschman F.J. Exit, Voice, and Loyalty: Response to Decline in Firms, Organizations, and States. Cambridge: Harvard University Press, 1970. P. 1–20, 76–79.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ГОСЗАКАЗА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

М.Ю. МАЛКИНА,

доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой теории экономики,
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского,
mmuri@yandex.ru

В статье исследуется госзаказ как симбиозный институт рынка и государства, изучаются проблемы его становления в российской экономике и влияние институциональных ловушек общественного сектора на его функционирование.

Ключевые слова: институт, государство, рынок, общественный сектор экономики, государственные финансы, госзаказ.

In the article government order is examined as symbiotic institution of market and state, the problems of its formation in Russian economy and influence of public sector's institutional traps on its functioning are studied.

Key words: Institution, state, market, public sector of economy, public finance, government order.

Коды классификатора JEL: B52, L14, H50.

Развитие государственных финансов в России породило институт государственного заказа. Система госзаказа создает некие институциональные рамки взаимодействия государственного и корпоративного секторов экономики, упорядочивает расходование бюджетных средств и одновременно вписывается в общую стратегию усиления роли государства в экономике. О преимуществе контрактных отношений бизнеса и государства, реализуемых в системе госзаказа, пишут разные российские авторы [8, с. 108–111]. Масштабы рынка госзаказа уже в 2007 г. оценивались в 9,3% ВВП, по сравнению с 3,1% в 2000 г. [8, с. 115]. В 2009 г., по нашим расчетам, он превышал 10,8% ВВП. Между тем в современной российской институциональной среде госзаказ приобретает несколько искаженные черты, становясь симбиозным институтом квазирынка и несовершенного государства, демонстрирующего провалы в общественном секторе экономики.

Прежние правовые основы системы госзаказа в России были заложены законом «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд» от 06.05.1999 г., подписанным экс-президентом РФ Ельциным. Этот закон действовал до 1 января 2006 года. Система, существовавшая в рамках того закона, была непрозрачной, правда, сфера его распространения была существенно уже, нежели теперь. Второй Федеральный закон, № 94-ФЗ от 21.07.2005 г. «О размещении заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», был введен в действие 1 января 2006 г., впоследствии в него вносились многочисленные изменения и дополнения, и он действует в настоящее время. Согласно ему, заказ размещается для: а) федеральных нужд, б) нужд субъекта Федерации, в) муниципальных нужд. Одним из важных новых положений закона стало введение требования о размещении от 10 до 20% заказов в субъектах малого предпринимательства. Госзаказ также регулируется федеральными законами № 218-ФЗ от 24.07.2007 г. и 308-ФЗ от 30.12.2008 г. Оборонный заказ

регулируется особым законом «О государственном оборонном заказе» (№ 213-ФЗ от 27.12.1995 г.), контроль за его исполнением осуществляет специальная федеральная служба — Рособоронзаказ.

Главным контролирующим органом в области размещения госзаказа выступает Федеральная антимонопольная служба, деятельность которой в последнее время заметно оживилась. Так, количество жалоб в ФАС на нарушения в области размещения госзаказа растет: если в 2006 г. их было 2400, то в 2007 г. — 10 000 жалоб, в 2008 г. — 14 тысяч жалоб. Правда, процент обоснованных, с точки зрения ФАС РФ, жалоб снизился с 58% до 43%¹.

Прежде всего, встает вопрос, институт какой системы представлен госзаказом: рыночной или административно-командной?

1. *Госзаказ как институт рынка.* Рыночный институт предполагает наличие реальной конкуренции между участниками, их свободный доступ к торгам, существование рыночных критериев отбора претендентов.

При ужесточении требований к отбору претендентов на стадии формирования правил входа в систему происходит искусственное ограничение числа участников торгов, снижается степень конкуренции и усиливается коррупционная составляющая. В то же время при снижении требований возникает опасность предконтрактного оппортунизма, когда к торгам допускаются исполнители, не имеющие для исполнения заказа необходимых ресурсов. В этом случае сами торги должны быть организованы таким образом, чтобы исключать отбор недобросовестных исполнителей. Последнее в значительной степени зависит от критериев оценки претендентов. Неслучайно в одном из опросов Института управления закупками и продажами имени А.Б. Соловьева ГУ ВШЭ 84% респондентов отметили риск неисполнения контракта поставщиком [5].

При размещении госзаказа возникает дилемма относительно эффективной формы торгов: конкурсы или аукционы? Аукционы прозрачнее конкурсов и предполагают более легкий доступ участников к торгам, что делает торги более конкурентными. Достоинством аукциона является и то, что он позволяет выявить минимальную (а значит, эффективную) рыночную цену и сэкономить бюджетные средства. Между тем аукционная форма торгов имеет свои недостатки: 1) аукционы эффективны лишь в том случае, если предлагается однородный товар, и единственным критерием выбора остается цена; 2) аукцион несет за собой «проклятие победителя», когда организация, выигравшая контракт, лишается экономической прибыли, которая должна выступать источником ее развития.

Неслучайно с самого начала претенденты на получение заказа демонстрировали слабое желание участвовать в аукционах по его размещению. По данным Центра мониторинга закупок и продаж Института управления закупками и продажами им. А.Б. Соловьева ГУ-ВШЭ, только в I квартале 2008 г. 76,92% аукционов оказались несостоявшимися по разным причинам: отсутствие заявок (19,42%), их недостаточное количество (61%), неудовлетворительное состояние всех заявок (14%). По 4–7 заявок поступило лишь на 9,5% аукционов. Среднее количество заявок составило лишь 1,67 на 1 лот. В электронных аукционах — 2,65 заявок на 1 лот. Только 15% аукционов демонстрировали действительно конкурентные торги². Причиной такого положения дел, на наш взгляд, следует считать также требование времени для обучения новым правилам.

Необходимым атрибутом рынка является и наличие свободной, объективной и симметричной информации о торгах. С этой целью был организован федеральный портал госзакупок, где публикуется информация о размещении госзаказа для федеральных нужд. Также он содержит: 1) реестр заключенных контрактов; 2) реестр недобросовестных поставщиков. С 1 января 2008 г. портал стал единственным офици-

¹ Стенограмма выступления М.Я. Евраева, начальника Управления по контролю за размещением государственного заказа ФАС России, на форуме «Госзаказ-2009» // Федеральная антимонопольная служба РФ. Официальный сайт. 08.06.2009. (http://www.fas.gov.ru/stateorder/documents/a_24563.shtml).

² Национальная ассоциация участников электронной торговли. Официальный сайт. (<http://www.nauet.ru/analytics.php?sub=14&news=48&p=>).

альным источником информации о госзакупках. В настоящее время существуют и региональные порталы госзакупок, организованные казначействами или финансовыми департаментами.

Количество потенциальных участников аукциона увеличивается при проведении электронных торгов. Такие формы торговли более доступны и более прозрачны, содержат антикоррупционную составляющую, однако порождают риски информационной безопасности. В последнее время они стремительно развиваются. Так, в 2007 г. на аукционах по размещению госзаказа было заключено сделок на сумму 2368 млрд руб., из них 37,6% — на электронных аукционах. В 2010 г. уже 70% заказов должно размещаться на электронных торговых площадках. По некоторым данным, сегодня экономия бюджетных средств при проведении электронных торгов составляет от 400 до 600 млрд руб. [4]. Недостатком электронных аукционов является то, что изначально порталов их проведения было очень много (это особого рода бизнес), а информация об этих порталах была неупорядочена. Некоторые подвижки в данной области начались в связи с принятием Правительством РФ «Положения о пользовании сайтами в сети Интернет, на которых осуществляется проведение открытых аукционов в электронной форме на размещение заказов на поставки товаров (работ, услуг) для государственных или муниципальных нужд», № 179 от 17 марта 2008 г. С 01.01.2011 г. планируется введение единого общероссийского портала госзаказа, что создаст общее информационное пространство. Также ФАС сообщил о намерении оставить в России 5 торговых площадок с единым контролирующим органом в лице ФАС [3]. Очевидным преимуществом такого подхода является сосредоточение ответственности за техническое обслуживание в едином центре. В то же время это чревато монополизацией данного бизнеса, что может сказаться на ценах доступа к системе.

Атрибутом рынка является и форма оплаты госзаказа. Институт госзаказа создал дилемму: авансовая форма оплаты *versus* оплата по факту. В настоящее время они распределяются 50 : 50. Преимуществом авансовой формы является наличие гарантии у поставщика относительно оплаты хотя бы части его работ, а также возможность приобретения дорогостоящих материалов и оборудования. Недостатки авансовой формы также очевидны: 1) в списке претендентов на исполнение заказа оказываются финансово несостоятельные организации; 2) гарантируется оплата работ, которые исполнители могут сделать некачественно, не в срок, либо не сделать вообще. Это свидетельствует о том, что при оплате заказа по факту институт госзаказа приобретает рыночные черты, а при авансовой оплате он скорее является институтом плановой экономики. Однако в расчетах по факту также есть свои подводные камни. Во-первых, заказ может быть не выполнен в силу отсутствия финансовых средств для приобретения материалов и оборудования, и государственные учреждения и предприятия останутся без необходимого товара или услуги. Во-вторых, возможны варианты постконтрактного оппортунизма: исполнитель может отказаться от исполнения заказа, если оно ему невыгодно в новых рыночных условиях, а заказчик по тем же причинам — от своевременной оплаты товара под разными предлогами, что становится достаточно распространенной практикой.

Выполнение государством своих обязательств постфактум легко вписывается в такой вариант постконтрактного оппортунизма, как «вымогательство» (*hold up problem*). Чем сложнее объект, тем больше возможных нарушений можно в нем найти. Наличие нарушений создает хорошую среду для давления со стороны чиновников, а значит, откатов и коррупции. Бизнес будет вынужден идти на выдвигаемые ему неформальные условия, чтобы покрыть свои издержки по осуществлению контракта. Именно такая система с большой вероятностью сработает в российской экономике, где точное исполнение заказа в силу институциональных, макроэкономических и прочих условий нередко просто невозможно. Это свидетельствует о том, что рынок госзаказа все больше приобретает черты монополии, когда покупатель, ужесточая как

формальные, так и неформальные условия сделки, демонстрирует все большую власть над конкурирующими друг с другом продавцами.

В последнее время госзаказчики все чаще требуют от исполнителей заморозки некоторой суммы собственных денежных средств на специальных счетах в качестве гарантии их финансовой состоятельности. Предполагается дальнейшее движение в том же направлении. По словам директора департамента государственного регулирования в экономике минэкономразвития Анны Катамадзе, в ближайшем будущем планируется создание системы финансовой ответственности за неисполнение госзаказа: вместо страхования ответственности от исполнителей будут требовать банковской гарантии, поручительства крупной компании, либо собственного денежного взноса [3]. Здесь мы опять сталкиваемся с дилеммой: формирование входных барьеров на основе предконтрактных критериев эффективности, либо создание правил оценки эффективности на стадии более конкурентных торгов. По сути, это проблема выбора наиболее эффективного института.

Существует еще одна институциональная ловушка в выборе эффективных форм торгов и оплаты контракта, то есть таких, которые приводят к минимизации затрат. На самом деле, в снижении цены госзаказа не всегда заинтересованы и сами заказчики, потому что: 1) значительное снижение цены свидетельствует об их собственных провалах бюджетирования заказа; 2) согласно законодательству, заказчики не могут использовать экономию, используя бюджетные средства на другие нужды, и стоят перед угрозой сокращения в следующем году лимитов финансирования³.

2. *Госзаказ как институт государства.* Госзаказ — это механизм удовлетворения потребностей государственного сектора экономики в товарах и услугах. Между тем существуют сомнения относительно эффективности той его формы, которую мы имеем сейчас. Главный недостаток системы госзаказа, на наш взгляд, заключается в том, что она «вбивает клин», в лице государственных заказчиков, между поставщиками товаров и услуг и их пользователями, иными словами, делает взаимоотношения покупателя с продавцом опосредованными. Непосредственный потребитель товаров и услуг, государственные и муниципальные учреждения и предприятия, не могут напрямую осуществлять свой выбор, за них это решают государственные структуры. Такая система приводит к снижению полезности получаемой продукции, ухудшению удовлетворения индивидуальных потребностей. Например, как государство определяет структуру потребностей, диверсифицирует ее? Думается, руководствуясь эффектом масштаба, который означает сглаживание индивидуальных запросов. Существующая система способствует усилению государственного монополизма, создает благоприятную почву для манипулирования обеими сторонами сделки. Кроме того, возникает проблема избыточного спроса, сверхпотребления — та самая, которая существовала в системе Госснаба.

Как показал кризис 2008–2009 гг., госзаказ в особо сложных макроэкономических условиях выступает также как элемент протекционистской политики государства, с помощью которого государство намеренно поддерживает спрос на продукцию внутренних производителей. В связи с этим символически выглядят высказывания премьера В.В. Путина, что у российского государства не хватит денег для поддержки всех нуждающихся предприятий и отраслей с помощью системы госзаказа⁴. В таком случае госзаказ — это система, направленная не на развитие рынка, а на его ограничение, в некотором смысле слова уничтожение.

Недостатки института госзаказа проявляют себя в следующем:

1. *Бюрократизация.* Так, оформление заявок на участие в конкурсах требует сбора огромного количества документов, заполнения обширных, иногда весьма запутанных форм, представления сложной технической документации, затрат времени и сил на разъяснительную работу. Наличие множества формальных требований, с одной

³ Интервью М. Евраева журналу «Директор» // Федеральная антимонопольная служба РФ. Официальный сайт. 30.03.2009. (http://www.fas.gov.ru/stateorder/documents/a_23088.shtml).

⁴ Путин: госзакупки не решат проблемы всех отраслей // Взгляд. Деловая газета. 26 мая 2009 г. (<http://vz.ru/news/2009/5/26/290693.html>).

стороны, дисциплинирует участников, с другой стороны — отвлекает их ресурсы на оформительские и процедурные вопросы. Нередко выигрывает не тот, кто способен профессионально выполнить заказ, а тот, кто является юридически более грамотным и умеет лучше «писать заявки» (особенно это касается конкурсов). Будучи опосредованной формой взаимодействия производителя и потребителя, с созданной для этого мощной инфраструктурой, институт госзаказа поддерживает систему общественных квазиблаг и увеличивает транзакционные издержки взаимодействия госучреждений и бизнеса. Внутри организаций возникают дополнительные структуры, работающие с госзаказом, раздувается бюрократический аппарат учреждений, выполняющих функции государственных заказчиков. Хотя они и перечисляют большую часть прибыли в бюджет, в то же время несут немалые издержки на текущую деятельность, их менеджеры и клерки получают хорошие вознаграждения, а чистая рентабельность этих структур может составлять 50% и более. Все это ложится тяжелым бременем на государственный бюджет. Здесь мы сталкиваемся с проблемой сверхзатратности государственных структур.

2. *Создание искусственных барьеров входа для участников конкурса.* Ограничение входа потенциальных участников в конкурсные торги происходит следующими способами: 1) внесение в условия конкурса ограничений по ведомственному или территориальному принципу; 2) введение дополнительных формальных требований к участникам (выписки из единого реестра, справки о сроках действия лицензии, прочие справки, выдаваемые за приличную плату монополизированными структурами, неявно аффилированными с госзаказчиками, и пр.); 3) написание правил конкурса под предполагаемого победителя, под его активы; 4) требование технической документации, ориентированной на определенного поставщика, — наиболее распространен такой тип взаимодействия при закупках компьютерной техники федеральными и региональными государственными органами. Кроме традиционных, используются и более изощренные приемы. Один из таких примеров «Российской газете» приводит первый заместитель Генерального прокурора РФ А. Бруксман: «Мы организовали проверку фактов, когда государственные заказчики на официальном сайте сети Интернет использовали в наименовании заказа в русскоязычных словах латинские буквы вместо аналогичных русских. Это исключает данные закупки из поиска на сайте, влечет ограничение количества участников размещения заказа и приводит к заключению государственного контракта, как правило, по завышенной, нерыночной цене, с единственным поставщиком, которому предварительно сообщается об условиях работы с данной информацией» [2].
3. *Система откатов и коррупции.* Несмотря на попытку формализации, в системе госзаказа продолжают реализовываться неформальные отношения государства и бизнеса, вернее, их представителей. Более того, за видимой формализацией скрываются неформальные преференции, за которые заинтересованный бизнес, естественно, платит свою рыночную цену — цену отката [1, с. 50]. Так, по данным опроса 1000 предприятий обрабатывающей промышленности, проведенного ГУ ВШЭ по заказу Минэкономразвития, внедрение новой системы госзакупок в 2005–2006 гг. не сказалось на сокращении откатов. Если до ее введения об откатах говорили 33,4% фирм, то через три года на это указывают уже 40% предприятий, причем 17% дают взятки постоянно, а 22,5% — иногда [9].
4. *Недобросовестная конкуренция.* Со стороны заказчика она проявляется в разных формах: включение в конкурсную комиссию представителей бизнеса; отказ претендентам в предоставлении котировок или участия в конкурсе; предоставление неполной, несвоевременной или искаженной информации, в том числе о критериях оценки и их значимости; отказ от заключения контракта с нежелательными победителями под какими-либо предлогами; заключение дополнительных соглашений со «своими» претендентами после их победы в конкурсе. Наиболее распространенной формой недобросовестной конкуренции со сторо-

ны претендентов на выполнение госзаказа является сговор, сопровождаемый формированием «устойчивых пар поставщиков»⁵, создание фирм-однодневок (под заказ). Встречаются случаи, когда победителями торгов становятся родственники госзаказчиков или госзаказ размещается под надуманные услуги. При этом также создается видимость конкурентной борьбы.

5. *Всеобщность и затратность* системы. Всеобщность системы госзаказа иногда доводит до абсурда. Например, когда речь идет о заказе на сложные объекты интеллектуальной собственности (кинофильмы, театрально-зрелищные постановки)⁶. Требование минимальной стоимости размещения госзаказа делает систему затратной. Так, в 2006 г. пороговая стоимость закупок была равна 60 тыс. руб., в 2009 году — 100 тыс. руб., тогда как в европейских странах она составляла 67 тыс. евро и выше [7]. Как результат, появились торги для приобретения канцелярских принадлежностей. Конечно, для преодоления порогового барьера организации могут пойти на уловки — разбивание контракта на части, однако для таких манипуляций есть свое законодательное ограничение — заявки на один товар должны быть выставлены единым лотом. Поскольку потребности удовлетворяются несвоевременно, предприятия нередко осуществляют закупки впрок, сокращая издержки за счет масштаба, но при этом возникает проблема растратывания финансовых и материальных ресурсов и сверхпотребления.
6. *Проблема «цена/качество»*. Изначальной проблемой при проведении конкурсов госзакупок было завышение начальных и конечных цен, в том числе по причине создания искусственных барьеров конкуренции и наличия неформальных отношений победителей с организаторами торгов. По данным Национальной ассоциации участников электронной торговли (НАУЭТ), в 2008 г. бюджет потерь от завышения цен при проведении закупок 364 млрд руб. (или 10,7%). Относительные потери при совершении региональных закупок были меньше, по сравнению с федеральными, — 3,4%.⁷ После выявления и озвучивания проблемы, а также вследствие изменения макроэкономической ситуации в стране правила игры начали трансформироваться. Одним из основных формальных критериев отбора претендентов стала минимальная цена. Заметим, что это правило начинает работать в условиях расширения конкурентного поля, включения в него тех, кто раньше был аутсайдером системы. Кроме того, в условиях экономического кризиса госзаказ стал дополнительным источником спроса на продукцию, началась борьба за этот источник.

В результате участники торгов стали демпинговать рынок, так что падение цен в некоторых случаях достигало 70%. Предлагая свои услуги по заниженным ценам, претенденты на заказ со стороны государства надеются на вхождение в контактное поле с заказчиком, завоевание репутации даже в ущерб собственной финансовой выгоде, с целью создания имиджа торговой марки, завоевания административного капитала, который впоследствии должен на них работать — облегчать получение новых заказов и делать взаимодействие с государством в этой области более предсказуемым и стабильным. Как результат, экономия на государственных и муниципальных закупках, по данным ФАС, из года в год растет: в 2006 г. она составила 66 млрд руб., в 2007 г. —

⁵«Механизм действия выглядит следующим образом: для участия в конкурсных процедурах привлекаются несколько организаций (чаще всего 2 или 3), контролируемых из единого центра, при этом одна из них становится победителем, а остальные подают предложения с заранее оговоренной более высокой стоимостью. Таким образом создается эффект, определяемый экспертами как мнимая конкуренция. По данным исследовательского центра «Национальный рейтинг прозрачности закупок», ежегодные потери от мнимой конкуренции могут составлять до 150 миллиардов рублей. Выявить подобные схемы крайне сложно, поскольку размещение заказа в этом случае не сопровождается очевидными процедурными нарушениями» // Национальная ассоциация участников электронной торговли. (<http://www.nauet.ru/analytics.php?sub=14&news=25&p=>). Способы противодействия этому: централизованные торги, автоматизированные реестры и системы мониторинга участников.

⁶ Госзаказ: управление, размещение и обеспечение. № 17. 2009. Июль/сентябрь. (http://igz.ru/web/IGZ/IGZ_CMS.nsf/All/jurnal15ano0).

⁷ Ведомости. 18.05.2009. (http://www.gazeta.ru/news/business/2009/05/18/n_1362799.shtml).

168 млрд руб., в 2008 г. — 220 млрд руб., всего за три перечисленных года с учетом муниципальных образований — больше 500 млрд руб.⁸

Недостатком данного механизма является то, что снижение цены сказывается на качестве работ, что особенно опасно при размещении заказов на строительство. Неспособность исполнителей осуществить объем работ по низкой цене оборачивается заключением дополнительных соглашений, изменением условий выполнения заказа. Иногда это превращается в целую цепочку новых договоров. Все это свидетельствует о том, что система исполнения госзаказа не отлажена, и порождает феномен фиктивных контрактов.

С 1 ноября 2009 г., в связи с принятием «Правил оценки заявок на участие в конкурсе на право заключить государственный или муниципальный контракт на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд (постановление Правительства РФ № 722 от 10.09.2009)», правила игры изменились в третий раз. Предполагается разработка балльных методик оценки проектов, основанных на определении формализованных критериев (цена, качество, объем гарантии и сроки исполнения) и их удельных весов. Между тем в период введения и апробации таких подходов возникает опасность ошибочной методики, которая потребует корректив в момент принятия решений, что снижает прозрачность конкурсов и их справедливость [6].

В настоящее время в системе госзаказа пока еще отсутствует встроенный институциональный механизм, обеспечивающий выбор оптимального соотношения качества и цены. Создание этого механизма, аналогичного по своей логике рыночному механизму, при учете трансакционных издержек самой системы, означало бы, что госзаказ стал эффективным общественным институтом, прошедшим естественный конкурентный отбор. Пока же это искусственно созданный институт, в функционировании которого нередко реализуются другие цели системы.

7. Изменение условий контракта постфактум. Прежде всего, речь идет о корректировке цен, объема или стоимости работ после заключения контракта. Правило твердой цены заложено в закон о госзаказе. Между тем в действительности его не всегда можно реализовать, особенно если длительность работ большая и существует неопределенность относительно будущего уровня инфляции. Для решения этой проблемы создаются свои правила: так, при осуществлении работ по капитальному строительству в расчете текущих цен используются индексы-дефляторы, учитывающие уровень инфляции за период времени между принятием решения и осуществлением расходов. Также закон устанавливает, что при появлении дополнительного (непредвиденного) объема работ необходимо проведение самостоятельных торгов. Между тем круг лиц, которые желают участвовать в проекте по доработке заказа, как правило, невелик и нередко исчерпывается основным подрядчиком. По техническим причинам иногда невозможно и нецелесообразно вовлечение других исполнителей. Таким образом, система госзаказа на сложные объекты строительства, инфраструктуры содержит еще одну институциональную ловушку. Некогда конкурентный рынок впоследствии вполне может оказаться монополизированным. В таком случае стоимость дополнительных работ оказывается произвольной, завышенной.

Также в настоящее время существует практика перепродажи контракта субподрядчику. Нередко такая схема закладывается изначально: в торгах участвует более крупная и известная организация, имеющая административный и политический капитал, работающая с более мелкими и технологически гибкими субподрядчиками. Перепродавая им часть работ, она получает свою административную ренту за получение заказа. Эта рента уже включена в стоимость этого заказа и учитывает величину отката. Таким образом, система госзаказа не исключает монополизации рынка.

⁸ Стенограмма выступления М.Я. Евраева, начальника Управления по контролю за размещением государственного заказа ФАС России, на форуме «Госзаказ-2009» // Федеральная антимонопольная служба РФ. Официальный сайт. 08.06.2009. (http://www.fas.gov.ru/stateorder/documents/a_24563.shtml).

8. *Исключения в правовом поле.* До сих пор в систему госзаказа не попадали закупки госкорпораций и госкомпаний, являющихся к тому же естественными монополиями. Это приводило к массе злоупотреблений с их стороны при заключении контрактов на выполнение работ и оказание услуг. В ноябре 2009 г. Министерство экономического развития РФ разработало проект закона «О закупке товаров, работ, услуг государственными корпорациями, субъектами естественных монополий, организациями коммунального комплекса». В сферу действия закона теперь попадают монополии, компании ЖКХ и госкорпорации, а также их дочерние общества, где доля госкомпании превышает 25%.

9. *Слабость системы мониторинга исполнения и ответственности нарушителей госзаказа.* Пожалуй, это одна из самых важных проблем госзаказа. В обычной рыночной экономике нарушение прав потребителя контролируется не только законодательно (с помощью закона «О защите прав потребителя», действий обществ по защите прав потребителей), но и посредством обратной связи, «голосования рублем». Неудовлетворенный потребитель не будет покупать на конкурентном рынке товар или услугу у поставщика, который приобрел в его глазах плохую репутацию. В системе госзаказа такой обратной связи нет. У самого государства также отсутствует надежная система выявления и наказания нарушителей. Даже попадание их в реестр недобросовестных поставщиков не исключает возможности участия в новых торгах, для этого просто регистрируется новая фирма.

Подведем итоги. Госзаказ является симбиозным институтом государства и рынка, демонстрирующим эффект вживления элементов рынка в новую «систему Госснаба». Институциональные ловушки общественного сектора экономики существенно снижают эффективность этого института, что вынуждает государство создавать аналоги рыночных механизмов. Между тем и в настоящее время затратность и низкая эффективность системы госзаказа, а также отсутствие надежных антикоррупционных механизмов в его функционировании остаются важными проблемами развития государственных финансов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Вольчик, В.В.* Всепообеждающий оппортунизм: эволюция институтов размещения государственных заказов в России / В.В. Вольчик // Terra Economicus. Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2009. — Том 7. — № 4. — С. 44–50.
2. *Геворкян Б.* Генпрокуратура выявляет новые схемы коррупции на госзаказах / Б. Геворкян // Российская газета. — 2009. — 29 октября.
3. *Зыкова Т.* Малый бизнес гарантированно получит почти пятую часть госзаказа под охраной ФАС / Т. Зыкова // Российская газета. — 2009. — 19 ноября.
4. *Передельский Д., Писарев Е.* Тень победы. В конкурсах за госзаказ субъективный фактор может стать решающим / Д. Передельский, Е. Писарев // Российская газета. Центральная Россия. — 2010. — 19 января.
5. *Подколзина, Е.А., Бальсевич, А.А.* Реализация государственных контрактов: теория, проблемы, иллюстрации / Е.А. Подколзина, А.А. Бальсевич // Госзаказ: управление, размещение, обеспечение. — 2009. — № 17. — Июль/сентябрь.
6. *Смолякова Т., Васильева Ю.* Азбука госзаказа. Закупка под контролем. На вопросы читателей отвечают разработчики новых правил оценки заявок на участие в конкурсах по государственным закупкам / Т. Смолякова, Ю. Васильева // Российская газета. — 2009. — 27 октября.
7. *Смолякова Т.* Скрепки по тендеру / Т. Смолякова // Российская газета. — 2006. — 24 ноября.
8. *Смотрицкая И., Черных С.* Институт контрактных отношений на рынке государственных заказов / И. Смотрицкая, С. Черных // Вопросы экономики. — 2008. — № 8. — С. 108–118.
9. *Яковлев А.* Правила игры: откаты под заказ / А. Яковлев // Ведомости. — 2009. — 13 ноября.

КОНЦЕПЦИЯ КАЧЕСТВЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

И.С. ПЫЖЕВ,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической теории,
Сибирский федеральный университет
(Институт экономики, управления и природопользования),
igsep@yandex.ru;

В.Н. РУЦКИЙ,

старший преподаватель
кафедры экономической теории,
Сибирский федеральный университет
(Институт экономики, управления и природопользования),
e-mail: rootskey.vn@gmail.com

В статье разрабатывается концепция качественного экономического роста как взаимосвязанного расширенного воспроизводства факторов производства и благ. При этом одну из ведущих ролей играет фактор информации, воздействующий через институты на неопределенность воспроизводства.

Ключевые слова: качественный экономический рост; воспроизводство; информация; институты; транзакционные издержки.

The paper is devoted to design of the concept of qualitative economic growth as extended interrelated reproduction of factors and goods. An economic information factor plays very important role in qualitative economic growth for it affects uncertainty in reproduction with the help of institutes.

Key words: oqualitative economic growth, reproduction, information, institutes, transaction costs.

Коды классификатора JEL: B52, D80, O40.

В современных условиях проблема устойчивости развития экономики приобретает все большее и большее значение. Нынешний кризис весьма остро поставил перед экономической наукой вопросы о сущности, источниках, результатах и угрозах устойчивой социально-экономической эволюции с присущей этой эволюции многогранностью и неопределенностью. Разработке подходов к формированию концепции, которая бы отвечала на эти вопросы в рамках теории экономического роста, посвящается данная статья.

В узком смысле под экономическим ростом и экономическим развитием понимаются два механизма эволюционных изменений в экономике — чисто количественные изменения (расширенное производство одних и тех же ресурсов и благ) и чисто качественные изменения (структурные сдвиги в производстве), соответственно [18, с. 31]. Однако в современных условиях в содержание экономического роста следует включать не только чисто производственные характеристики, но и иные экономические, социальные, экологические и прочие параметры, которые отражают качественные изменения в эволюционирующих экономических системах и не всегда сопровождаются значимым ростом производства. При этом меняется качество факторов производства и технологии их использования.

В широком смысле в теории экономического роста речь должна идти о некоей общей категории изменений, которая в различных условиях может предполагать чистый рост, чистое развитие или их синтез [8]. В связи с этим мы считаем, что целесообразно

но ввести категорию *качественного экономического роста*, которая бы отражала не только количественные, но и качественные изменения, и в этом смысле более глубоко объясняла причины и закономерности непрерывной экономической эволюции в ее политэкономической интерпретации воспроизводства.

Проанализируем вкратце существующие концепции экономического роста. Фактическими основателями этого направления в экономической науке стали Н.Д. Кондратьев, М.И. Туган-Барановский и Й. Шумпетер, которые концентрировались на исследовании циклической динамики экономики [13]. Они утверждали, что социально-экономическая эволюция протекает во времени не поступательно, а волнообразными скачками различной амплитуды и продолжительности. В качестве основных причин циклов были названы неравномерность колебаний платежеспособного спроса, обновления средств производства и внедрения инноваций. Позднее исследования циклической динамики были объединены в концепцию экономической конъюнктуры (системы взаимосвязанных циклов), которая одновременно разрабатывалась в различных странах (США, России, Германии, Швейцарии, Швеции).

Однако в 1950–1960-х годах концепции циклической динамики отходят на второй план и сменяются формализованными моделями экономического роста, поскольку в экономической политике послевоенных экономик требовался не столько анализ, сколько конкретные меры государственного воздействия по преодолению циклов и стабилизации роста производства.

В моделях экономического роста в качестве источников рассматриваются, прежде всего, объемы факторов, а в качестве результатов — национальный доход в абсолютном или душевом выражении. При этом связь между источниками и результатами роста выражается конкретной агрегированной производственной функцией.

Первые формальные модели экономического роста предложили кейнсианцы с целью разработки таких мер государственного регулирования экономики, которые бы сглаживали ее циклическое развитие путем использования механизма мультипликатора (модели Дж. Кейнса, Р. Харрода, Е. Домара) [5; 19; 24]. При этом связь между источниками (факторами труда и капитала) и результатами роста носила строго дополняющий характер.

По мере выхода национальных экономик из кризиса стала ощущаться ограниченность кейнсианского подхода, основанного на необходимости государственного вмешательства и краткосрочном периоде анализа с жесткой взаимосвязью факторов производства. В противовес кейнсианскому направлению неоклассики в своих моделях экономического роста стали ориентироваться на гибкую структуру производства (функция Кобба—Дугласа с замещением факторов капитала и труда) и возможность включения в анализ иных источников развития (остаток Солоу). При этом основной задачей неоклассических моделей был анализ технологически возможного (гарантированного) и реально достигаемого уровня роста [25].

В свою очередь в 1970–1980-х гг. снова возрос интерес к теории экономической конъюнктуры. Модели экономического роста, которые не могли включить в анализ ни кризисные явления в развитых странах, ни новые экономические условия развивающихся стран из числа бывших западных колоний, уступили место другим концепциям экономического роста, зачастую неагрегатным, но более приближенным к экономическим реалиям и возможностям вмешательства государства.

Леворадикальные концепции расширили объект исследования в теории экономического роста — в дополнение к внутренним источникам они стали рассматривать внешние инвестиционные ресурсы, которые могут иметь как позитивные (заимствование технологий из-за рубежа), так и негативные эффекты для экономики (эксплуатация национальных трудовых ресурсов транснациональными корпорациями при сохранении и даже усилении технологической отсталости) [8, с. 172–201].

Институциональные концепции, хотя и появились еще на рубеже XIX–XX веков, достигли своего расцвета как неоинституциональные теории. Изменения, связанные с ростом, рассматриваются ими не просто как повышение темпов производства, но как инвестиции в человеческий капитал и ликвидацию бедности населения [8, с. 143].

Одним из самых значимых институциональных направлений стали информационная экономика [1; 3] и институционально-эволюционная парадигма [7], которые исследовали информацию, воплощенную в человеческом капитале и рутинах поведения субъектов, в качестве важнейшего качественного фактора экономического роста на пути к формированию постиндустриального общества.

Теории качества жизни фактически продолжили институциональные традиции политэкономических моделей нового общества, утверждая в прикладном русле неизбежность и необходимость формирования нового качества жизни человека. Качество жизни понимается ими как сложная междисциплинарная категория, отражающая комплексное удовлетворение всего множества потребностей индивида [2]. Качество жизни принято оценивать индивидуальными либо интегральными показателями, причем разница между отдельными концепциями заключается в методике формирования интегральных показателей или перечня индивидуальных показателей. Существенными недостатками этих концепций являются фрагментированная методологическая база, неявный характер желаемых и достаточных пределов качества жизни и неопределенность соотношений между характеристиками качества жизни.

В прикладных теориях безопасности предлагается нацеливать экономический рост на создание условий для поддержания уже достигнутого (и продолжающего расти) уровня и качества жизни населения, на защиту этих характеристик от внешних и внутренних угроз [10]. Причем именно эти концепции пользовались особым вниманием российских научных кругов в период российских реформ 1990-х годов. В соответствии с факторами этих угроз различают множество тесно связанных составляющих безопасности: экономическая, экологическая, социальная, демографическая, культурная, военная, политическая, правовая, технологическая, информационная, психологическая и т.п. Аналогично теориям качества жизни теории безопасности отличаются друг от друга лишь составом и эталонными значениями показателей безопасности. Методика применения теории безопасности заключается в следующем. Вначале сопоставляются фактические (или планируемые) значения показателей с их пороговыми (критическими) значениями. Далее, в зависимости от степени отклонения в негативную сторону фактических (планируемых) показателей принимается решение о соответствующем изменении политики регулирования развития. Аналогично концепциям качества жизни концепции безопасности не опираются на единую методологическую базу и также характеризуются неявным характером желаемых и достаточных характеристик безопасности и неопределенностью соотношений между ними.

Новые условия создали предпосылки и для сближения различных моделей экономического роста, в результате чего появилось синтетическое направление концепций эндогенного роста, основной задачей которых является анализ различных самовоспроизводящихся интенсивных источников развития (институциональные факторы, диффузия инноваций, эндогенные денежные инструменты, накопление человеческого капитала и др.) [21]. При этом, помимо модификаций агрегированной производственной функции Солоу (нелинейные варианты функции Кобба—Дугласа), начинают применяться инновационно-циклические функции, описывающие изменения в мезоэкономической структуре воспроизводства на основе так называемого «созидательного разрушения» [23]. Однако теории эндогенного роста страдают одним существенным недостатком. В качестве основной предпосылки они предполагают наличие развитых институтов рыночного капитализма («денежная экономика», спецификация и защищенность прав собственности, низкие административные барьеры и т.п.). Это делает невозможным использование подобных моделей для развивающихся и переходных экономик, в частности, для российской экономики [12].

Особый интерес представляет концепция «устойчивого развития», которая была сформулирована в 1987 г. в докладе Международной комиссии ООН по окружающей среде и развитию (комиссией Брунтланд) как ответ на экологические вызовы современности и понималась в смысле сознательной направленности развития на долгосрочное обеспечение экономики источниками природных ресурсов при условии неразрушения окружающей среды. Ничего не мешает распространить концепцию устойчивого развития на удовлетворение текущих широких общественных потребностей (в чем бы они ни выражались) и сохранение способности их удовлетворения для будущих поколений, что означает широкую постановку главной в экономике задачи эффективного использования ресурсов [18, с. 15].

К сожалению, концепция устойчивого развития не сложилась как единая научная теория и отличается слабой применимостью на практике (комиссия Брунтланд при ООН не разработала общие принципы устойчивого развития, предоставив это отдельным государствам), крайней фрагментированностью и противоречивостью интерпретаций. Нет единства даже в самой трактовке термина устойчивого развития, которое может пониматься как «самоподдерживаемое» и «защищаемое», как «длительное» и «непрерывное», как «прочное» и «адаптируемое» [17, с. 21].

Тем не менее подход концепции устойчивого развития интересен тем, что потенциально способен аккумулировать положения большинства концепций экономического роста и стать универсальной теорией количественно-качественных эволюционных изменений. Идею сохранения удовлетворения меняющихся потребностей на основе воспроизводства экономических ресурсов можно взять за основу при разработке концепции качественного экономического роста. Для этого необходимо выработать общие принципы качественного экономического роста и предложить математический аппарат формального анализа и оптимизации, адекватный по своей сложности и универсальности объекту воспроизводственной экономики.

Таким образом, эволюция теоретических и прикладных исследований экономического роста иллюстрирует наличие трех основных закономерностей, которые позволяют говорить о воспроизводственной природе современного типа экономики и о необходимости их учета в концепции качественного экономического роста.

Во-первых, среди источников роста все большую роль играют интенсивные параметры — качество факторов и технология их использования, формирующие конкурентоспособность субъектов экономики на международном уровне в условиях глобализации и ускорения НТП [18, с. 31]. Этот процесс условно можно назвать интенсификацией экономического роста, воздействие которой требует отражать в его источниках как экстенсивные, так и интенсивные характеристики. Тем самым экономический рост перестает быть чисто количественным явлением и означает структурные сдвиги в воспроизводстве благ, а также обнажает коренную причину расширения воспроизводства путем более производительного преобразования природных ресурсов благодаря инновациям.

Во-вторых, среди результатов роста наблюдается перенос акцентов с чисто конъюнктурных макро индикаторов, на индикаторы, характеризующие экономику более глубоко и структурно [6]. Причем предпочтение отдается индикаторам, описывающим долгосрочное состояние социума как первоосновы любой экономики, в том числе на мезоэкономическом уровне (индикаторы уровня и качества жизни: здравоохранения, образования, культуры, социального обеспечения, состояния инфраструктуры, предпринимательского климата, экологии и т.п.). Этот процесс условно можно назвать гуманизацией экономического роста, воздействие которой требует отражать в результатах роста состояние социальных субъектов экономики, поскольку все шире затрагиваются различные сферы жизни общества. Обнаруживается, что рост производства не является и не может являться самоцелью развития экономики. Расширение производства благ в долгосрочной перспективе не может происходить без учета меняющихся потребностей общества (кото-

рые самовоспроизводятся и расширяются) и пределов антропогенной нагрузки на самовоспроизводящуюся природную среду, поскольку человечество, несмотря на достижения НТП, все еще остается частью этой среды.

В-третьих, процессы изменений в экономике все чаще рассматриваются не только с позиции желательной траектории роста и путей перехода к этой траектории, но и с точки зрения устойчивости изменений, циклических колебаний относительно желаемой траектории. Учет неопределенности в экономическом росте требует отражения информационного фактора производства как особого источника роста. Экономическая система, замыкаясь в процессе воспроизводства на самое себя, подвержена воздействию ожиданий (представлений) ее субъектов, которые отражают некую рациональность и согласованность их поведения [11]. Ожидания не просто существуют как отражение сложившегося баланса между элементами воспроизводства, но материализуются за счет коллективного следования этим ожиданиям и активно воздействуют на само воспроизводство. То есть ведущую роль в устойчивости воспроизводства играет экономическая информация как уникальный фактор, обеспечивающий субъектов сведениями, знаниями, навыками (в том числе появившимися в результате НТП), необходимыми для контроля над неопределенностью, раскрытия ее положительного и отрицательного потенциала. В частности, регулирование информационных процессов помогает государству и общественным коалициям, нацеленным на управляемый «взлет» (в условиях экономического роста) или «посадку» (в условиях экономического спада) национальной экономики.

Можно также утверждать, что отдельные концепции, затрагивающие проблемы экономического роста, обладают различными достоинствами и недостатками. Формальные модели экономического роста являются наиболее разработанными в теории и на практике, однако достаточно подробно охватывают только количественные процессы экономического роста, часто игнорируют фактор неопределенности и обладают достаточной прогностической способностью только в очень жестких условиях. Прочие концепции, хотя и восполняют отдельные недостатки моделей роста, но недостаточно формальны и слишком фрагментированы.

Все это говорит о необходимости создания концепции, которая бы и адекватно отражала количественные и качественные изменения в экономике, и учитывала бы интенсификацию, гуманизацию и неопределенность в экономическом росте. На наш взгляд, такой концепцией может стать теория качественного экономического роста, которую следует разрабатывать, ориентируясь на эти закономерности и отражение долговременного удовлетворения меняющихся потребностей общества. Тем самым концепция качественного экономического роста по определению тождественна долговременному расширенному воспроизводству ресурсов (источников развития) и благ (результатов развития), обладающему определенной устойчивостью, стабильностью от внутренних и внешних воздействий.

Что касается смысла устойчивости качественного роста экономики, то его целесообразно понимать не только в формальном (изменение параметров источников и индикаторов результатов в заданных пределах вдоль заранее известных траекторий), но и в системном аспекте (взаимообусловленная эволюция воспроизводственных подсистем) [14].

Основной чертой эволюционно развивающейся экономики, которая характеризуется расширенным воспроизводством ресурсов и благ, является свойство системной целостности как сильной взаимосвязи между субъектами, дающей «положительную неаддитивность» (синергию) их коллективных усилий в ходе обмена друг с другом и внешней средой экономики ресурсами [18, с. 62].

Для своего устойчивого развития помимо тактической обратной связи отдельных подсистем целостная экономика должна предусматривать существование резервных и стратегических функций. Тем самым экономика должна выступать в роли «созна-

тельного» комплексного субъекта развития, имеющего свою «долгосрочную цель» — расширенное воспроизводство целостной экономики. Роль такого субъекта должна заключаться в стратегическом целеполагании и регулирующих воздействиях (поиск, оценка, выбор приоритетных альтернатив развития) на основе содействия активных и временно игнорируемых воспроизводственных подсистем [4]. Таким образом, качественный рост целостной экономики не может быть устойчивым без учета роли государства в источниках и результатах роста.

Учитывая вышесказанное относительно закономерностей экономического роста и характера целостной экономики, источники устойчивого качественного роста можно разграничить на экстенсивные (увеличение объема факторов производства) и интенсивные условия воспроизводства (рост производительности факторов в связи с изменением их качества и технологии использования).

Также можно утверждать, что результаты устойчивого качественного экономического роста должны охватывать все многообразие воспроизводства экономики, персонифицированного по трем категориям его субъектов. Это хозяйственные (фирмы частной и государственной формы собственности), социальные (домохозяйства и НКО) и публичные субъекты экономики (органы власти и бюджетные учреждения государственного уровня и уровня самоуправления) [14].

Напомним, что воспроизводство экономики принято подразделять на четыре взаимосвязанных стадии движения натурально-вещественных (материальных и нематериальных) и стоимостных (денежных) потоков, отражающих движение экономических ресурсов и благ [9]:

1. Производство (создание благ и соответствующих им стоимостей при помощи специфического использования ограниченных, а поэтому обладающих стоимостями ресурсов, которое происходит на условиях разделения труда и специализации субъектов экономики).
2. Распределение (передача благ производителями благ их первичным покупателям и первичное распределение связанных с благами стоимостей между субъектами экономики).
3. Обмен (перераспределение благ и их стоимостей между различными субъектами экономики с целью достижения ими определенных целей).
4. Потребление (удовлетворение текущих и стратегических потребностей субъектов экономики в процессе однократного или длительного уничтожения благ, которые предоставляются субъектам в обмен на принадлежащие им доли стоимостей ресурсов и благ).

Учитывая все это, воспроизводственные сектора — подсистемы экономики, которая развивается с большей или меньшей устойчивостью, можно классифицировать следующим образом.

Исходя из особенностей финансирования производства и механизмов распределения (обмена) все блага в экономике подразделяются на частные, общественные и смешанные. Частные блага, одновременно обладающие свойствами исключаемости (возможность производителя ограничить доступ потребителя к благу) и конкурентности (производство благ в ограниченном количестве, что предполагает конкуренцию потребителей за доступ к благу), могут быть профинансированы потребителями напрямую. Распределение и обмен таких благ могут осуществляться на основе института конкурентного рынка. В противоположность частным благам производство чистых общественных благ (неисключаемых и неконкурентных) не может быть профинансировано заинтересованными в них потребителями, поскольку нет возможности ограничения доступа к благу. Финансирование и распределение связанной с общественными благами стоимости может осуществляться только централизованными методами. Смешанные блага требуют для своего производства и распределения (обмена) смешанных механизмов.

Исходя из особенностей потребления и частные, и смешанные, и общественные блага могут иметь материальный (товары и услуги) и нематериальный характер потребления (социальные блага). В отличие от товаров (материальная форма существования) и услуг (нематериальная форма существования) социальные блага не могут быть отделены от индивида как члена человеческого сообщества (культура в широком смысле — потребительские предпочтения, ментальные особенности, здоровье, уровень образования, отношение к правопорядку, инициативность и т.п.) и являются результатом процесса гуманизации экономического роста.

Далее следует разграничить блага, направляемые для потребления к разным типам воспроизводственных субъектов, которые одновременно являются носителями потребностей, удовлетворяемых при помощи благ, и исполняют определенные воспроизводственные роли. В этом аспекте целостная экономика предстает системой активных функциональных элементов с разной скоростью и специализацией воспроизводства.

Чтобы глубже понять закономерности воспроизводственных процессов в целостной экономике, имеет смысл более подробно описать функциональное поведение различных категорий субъектов воспроизводства.

Хозяйственные субъекты воспроизводства представлены государственными и частными корпорациями, их подразделениями и отдельными сотрудниками и осуществляют следующие воспроизводственные функции:

- производство и распределение в натурально-вещественной и стоимостной форме частных благ и ряда смешанных благ посредством комбинирования имеющихся ресурсов;
- разработка НИОКР на основе фундаментальной науки, внедрение разработанных НИОКР, имитация внедренных ранее НИОКР;
- способность нести неопределенность от предпринимательской деятельности в обмен на вознаграждение в форме прибыли;
- производство и потребление благ — средств производства.

При этом в условиях современной смешанной экономики форма собственности на средства производства (частная, государственная, общественная) и организационно-правовая форма компании не имеет принципиального значения. Для экономики в целом важна лишь эффективность исполнения указанных функций, которая оценивается как степень расходования ресурсов, трансформируемых в определенное количество и качество частных, смешанных и общественных благ. С точки зрения воспроизводства имеет значение также разделение хозяйственных субъектов на три базовых сектора:

- первичный (по добыче и первичной обработке ресурсов земли — аграрные и добывающие),
- вторичный (по глубокой переработке ресурсов земли в конечные блага — промышленные),
- третичный (отрасли, обслуживающие первичный и вторичный сектора — строительство, транспорт, связь, услуги и т.п.).

Социальные субъекты воспроизводства представлены отдельными индивидами, домохозяйствами, некоммерческими организациями, их группами и осуществляют следующие воспроизводственные функции:

- ❖ формирование и изменение широких общественных потребностей, удовлетворения этих потребностей в процессе потребления частных, смешанных и общественных благ;
- ❖ потребление в рамках НКО средств производства, производство и распределение НКО в натурально-вещественной и стоимостной форме локальных общественных благ, необходимых отдельным группам социальных и хозяйственных субъектов;

- ❖ формирование, поддержание и изменение ресурсов труда, характеризующихся определенным социально-экономическим потенциалом;
- ❖ образование и поддержание устойчивых социальных связей в едином целом культуры, органичной частью которой являются условия для предпринимательства и новаторства, особенности совместного проживания индивидов и их групп, потребительские предпочтения, традиционные способы заключения так называемого «общественного договора» между социальными и хозяйственными субъектами воспроизводства и контроля над его исполнением (производство социальных благ).

Публичные субъекты воспроизводства представлены органами государственной власти и местного самоуправления, бюджетными учреждениями, их подразделениями и сотрудниками. Их деятельность обусловлена результатом «общественного договора». Основными функциями публичных бюджетных субъектов являются:

- ◆ производство в натурально-вещественной и стоимостной форме смешанных и общественных благ посредством комбинирования необходимых ресурсов в сети бюджетных учреждений (например, обеспечение национальной обороны, поддержание правопорядка, поддержание системы товарно-денежных отношений, создание, обновление и расширение социальной и производственной инфраструктуры);
- ◆ разработка НИОКР на основе фундаментальной науки, внедрение разработанных НИОКР, имитация внедренных ранее НИОКР;
- ◆ распределение (перераспределение) в стоимостной форме общественного продукта (посредством взимания налогов для содержания бюджетных учреждений, выплаты субсидий, дотаций, социальных трансфертов и пр.), направленное на достижение различных целей государственной макроэкономической, социальной и бюджетно-административной политики;
- ◆ организация информационных связей между социальными и экономическими субъектами для успешной разработки, внедрения и имитации инноваций (достижение цели макроэкономического роста) и для развития культуры (достижение цели социальной стабильности и общественного прогресса) посредством институциональных ограничений и стимулов в различных направлениях макроэкономической и социальной политики.

Таким образом, основой специализации всех секторов воспроизводства целостной экономики является долговременное воссоздание в определенном количестве и качестве экономических ресурсов, использование которых подчиняется определенной технологии трансформации ресурсов в блага. При этом в качестве ресурсов следует рассматривать те базовые факторы производства, которые обладают самостоятельным потенциалом и заняли прочное место в национальном счетоводстве и анализе современных процессов эволюционного воспроизводства [16]:

- *земля* (изъятие из окружающей среды энергоносителей и иных материалов взамен уничтоженных в процессе производства благ);
- *труд* (обновление поколения работников и служащих, рост их образованности и профессионализма, изменение специализации);
- *капитал* (обновление физически и морально изношенных средств производства);
- *предпринимательские способности* (обновление поколения предпринимателей и топ-менеджеров, рост их предпринимательских компетенций по управлению ресурсами в рамках фирм);
- *информация* (дублирование, модификация, рекомбинация и создание новых знаний и навыков в ходе институционализированного производства, обмена и потребления информационных ресурсов, при этом знания и навыки являются неотъемлемыми элементами планов деятельности субъектов).

Разделение труда в целостной экономической системе позволяет использовать ресурсы качественного экономического роста таким образом, что возобновимые и невозобновимые даровые блага природы преобразуются в предметы удовлетворения общественных потребностей, что может быть отражено системой натурально-вещественных и стоимостных параметров источников роста. Блага, в свою очередь, на основе неких координационных механизмов распределяются между воспроизводственными секторами, создавая определенный баланс натурально-вещественных и стоимостных индикаторов результатов развития. Нарушение баланса индикаторов в каком-то одном из секторов отражает случайное либо сознательное нарушение баланса интересов воспроизводственных субъектов, что в конечном итоге вызывает перелив ресурсов между всеми секторами воспроизводства.

В результате целостную экономику как объект устойчивого качественного экономического роста можно, например, представить в виде пространственной классификации воспроизводственных секторов, между которыми в натурально-вещественной и стоимостной форме движутся производимые, распределяемые (обмениваемые) и потребляемые блага (см. рис. 1).

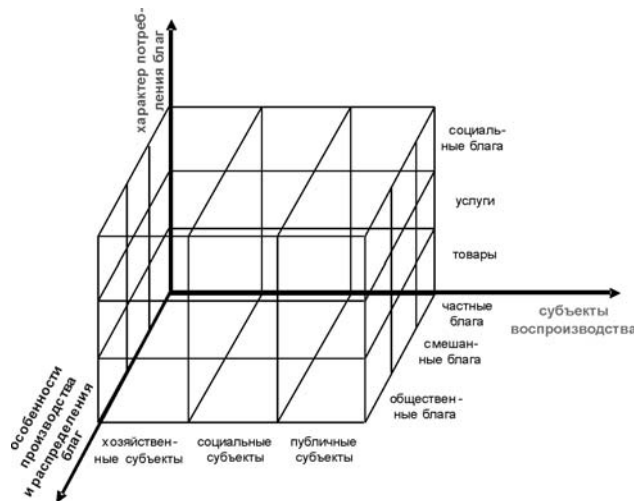


Рис. 1. Пространственная классификация воспроизводственных секторов целостной экономики

Подобно экстенсивным и интенсивным условиям воспроизводства поддержание устойчивости качественного роста экономики можно подразделить на механизмы «адаптивной» (запас факторов производства, позволяющий компенсировать внутренние и внешние возмущения за счет централизованного перераспределения ресурсов между нуждающимися субъектами воспроизводства) и «заместительной» устойчивости (конкурентоспособность качества факторов и технологий их использования, позволяющая компенсировать внутренние и внешние возмущения за счет привлечения ресурсов извне или путем внедрения инноваций) [14]. Эти механизмы предполагают разные подходы к анализу воспроизводственной структуры экономики — как структуры функционально однородных (территориальные образования, повторяющие воспроизводственную структуру целостной экономики — города, районы, регионы) и неоднородных воспроизводственных подсистем (хозяйственные, социальные и публичные субъекты), соответственно.

Вопрос о преимуществах и недостатках механизмов устойчивости качественного экономического роста как расширенного воспроизводства целостной экономики тесно связан с причинами возникновения и путями снижения неопределенности, которая раскрывает свой потенциал (потери и выигрыши для субъектов экономики) при выявлении необходимой информации.

Причинами неопределенности в экономике являются ее временная размерность (разнесенность во времени инвестирования, производства, потребления; долгосрочное использование производственных активов и т.п.) и глубокая специализация и разделение труда [11]. Информация же снижает неопределенность для субъекта (что обеспечивается функционированием в экономике эффективных институтов) и в этом смысле является неотъемлемой частью плана его действий. Поэтому потребности в информации целостной экономической системы заключаются в налаживании такой институциональной структуры информационного процесса (производства, обмена, потребления информации между субъектами), которая бы обеспечивала требуемую устойчивость качественного экономического роста.

Однако снижение неопределенности при помощи институтов оказывается объективно затруднено фундаментальными свойствами экономической информации (неисчерпаемость, неоднородность, быстрый моральный износ), несовершенством каналов коммуникации, разными когнитивными способностями субъектов, их специализацией в разделении труда и возможностями оппортунизма. Информация не является абсолютно определенной (детерминированной, что возможно в отсутствие случайности), полной (всеобъемлющей, что возможно в отсутствие инноваций) и симметричной (одинаково и одновременно интерпретируемой субъектами) [15].

В связи с этим вклад информации в воспроизводство экономических систем связан с определенной стоимостью. Функционирование институтов сопряжено с так называемыми «транзакционными издержками», которые опосредуют процесс перехода прав собственности на экономические блага и отражают присущую реальной экономике большую или меньшую информационную эффективность [22]. С одной стороны, они затрудняют функционирование экономической системы (субъекты несут дополнительные издержки), но с другой стороны — облегчают ее бесперебойную работу, тем самым являясь производными от трансформационных издержек системы (затрат на трансформацию ресурсов системы в предметы удовлетворения потребностей субъектов). Поскольку отклонение фактического уровня затрат ресурсов в системе от его запланированного уровня объясняется неопределенностью (дефицитом информации), постольку транзакционные издержки могут быть измерены в тех же единицах, что и трансформационные.

При этом в качестве натурально-вещественного вклада информационного ресурса (в определенном количестве и качестве) может быть взята институционализированная величина сниженной неопределенности (например, энтропии К. Шеннона [20]) будущих индикаторов состояния субъектов из системы взаимосвязанных индикаторов результатов качественного экономического роста, отражающих баланс интересов хозяйственных, социальных, публичных субъектов.

В качестве стоимостного вклада информационного ресурса может быть взята величина транзакционных издержек, которая может быть определена на основе бюджета развития, затрачиваемого в будущем субъектами воспроизводства на достижение системы результатов роста.

Учет особой роли ресурса информации, ценность которого заключается в росте определенности (снижении энтропии) в достижении целей обладающих информацией субъектов (минимизации транзакционных издержек на достижение заранее известных целей,) позволяет перейти к дальнейшей формализации качественного экономического роста на основе комплексной воспроизводственной функции и двойственной (натурально-вещественной и стоимостной) параметризации источников и результатов воспроизводства. Впоследствии возможна апробация формальной модели устойчивого экономического роста на статистическом материале российской экономики.

Можно утверждать, что разработка категории устойчивого качественного экономического роста на основе его воспроизводственного смысла и учета современных тенденций социально-экономической эволюции в различных странах дает возможность сделать вклад в теорию экономического роста в направлении сближения тео-

рии с экономической действительностью и является достаточно актуальной темой для дальнейших исследований.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. — М.: Академия, 1999.
2. Васильев, А.Л. Россия в XXI веке. Качество жизни и стандартизация / А.Л. Васильев. — М.: РИА Стандарты и качество, 2003.
3. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество / Дж. К. Гэлбрейт. — М.: ЭКСМО, 2008.
4. Жариков, О.Н., Королевская, В.И., Хохлов, С.Н. Системный подход к управлению / О.Н. Жариков, В.И. Королевская, С.Н. Хохлов; под ред. В.А. Персианова. — М.: ЮНИТИ, 2001.
5. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс. — М.: ЭКСМО, 2007.
6. Комарова, А.В. Гуманизация экономического развития как системный процесс и его измерение / А.В. Комарова // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2006. — № 1. — С. 56–65.
7. Нельсон, Р.Р. Уинтер, С. Дж. Эволюционная теория экономических изменений / Р.Р. Нельсон, С. Дж. Уинтер; пер. с англ. — М.: Дело, 2002.
8. Нуреев, Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики / Р.М. Нуреев. — М., 2008.
9. Орлов, А.В. К определению условий воспроизводства и обращения всего общественного капитала / А.В. Орлов // Проблемы современной экономики. — 2009. — № 3 (31). — С. 53–61.
10. Панкратьев, В.П. Некоторые проблемы безопасности / В.П. Панкратьев. — М.: Еуропеум-Пресс, 2001.
11. Розмаинский, И.В. Неопределенность и институциональная эволюция в сложных экономических системах: посткейнсианский подход / И.В. Розмаинский // Вопросы экономики. — 2009. — № 6. — С. 48–59.
12. Розмаинский, И.В. «Номо Post-Soveticus»: Основные характеристики экономического поведения с точки зрения институционально-посткейнсианского подхода / И.В. Розмаинский // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2007. — Том 5 (№ 1). — С. 28–40.
13. Румянцева, С.Ю. Эволюция понятия и методологии анализа экономической конъюнктуры / С.Ю. Румянцева // Вестник С.-Петерб. ун-та. — Сер. 5. Экономика. — 2004. — Вып. 4 (26). — С. 22–34.
14. Руцкий, В.Н. Информационные основы целостности системы региона / В.Н. Руцкий // Региональная экономика: теория и практика. — 2008. — № 29 (86). — С. 59–66.
15. Руцкий, В.Н. Эффективность информационного процесса в сложных динамических экономических системах / В.Н. Руцкий // Современная экономика: проблемы и решения: сборник научных трудов. — Выпуск № 7. — Красноярск: Изд-во Сибирского федерального университета, 2007. — С. 125–138.
16. Туманян, И.В. Качественная трансформация системы факторов производства в постиндустриальном обществе / И.В. Туманян // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2008. — Т. 6 (№ 2). — Ч. 2. — С. 47–52.
17. Умаханов, М.И. Устойчивое развитие региона: модель, основные направления, концепция: монография / М.И. Умаханов, Р.Д. Шахпазова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2006.
18. Устойчивое экономическое развитие в условиях глобализации и экономики знаний: концептуальные основы теории и практики управления / под ред. В.В. Попкова. — М.: ЗАО Издательство Экономика, 2007.
19. Харрод Р. Теория экономической динамики / Р. Харрод. — М.: ЦЭМИ, 2008.
20. Шеннон, К.Э. Работы по теории информации и кибернетике / К.Э. Шеннон. — М.: Издательство иностранной литературы, 1963.
21. Aghion P. Endogenous growth theory / P. Aghion, P. Howitt. Cambridge (Mass.): The MIT Press, 1998.
22. Commons J.R. Institutional economics // American Economic Review, V. 21. 1931. P. 648–657.
23. Economics of Growth and Technical Change. Ed. by G Silverberg and L. Soete. Cornwall, 1994.
24. Domar E. Essays in the Theory of Economic Growth // American economic Review. N.Y. 1957.
25. Solow R. A Contribution to the Theory of Economic Growth // Quarterly Journal of Economics. 1956. February. P. 65–94.

КОНСТИТУЦИОННЫЕ ПРОБЕЛЫ И КОНФЛИКТЫ КАК ОТРАЖЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОТИВОРЕЧИЙ: В КОНТЕКСТЕ ПРАКТИКИ КОНСТИТУЦИОННОГО СУДА РФ

Н.С. БОНДАРЬ,

доктор юридических наук, профессор,
заслуженный юрист РФ, заслуженный деятель науки РФ,
судья, Конституционный Суд РФ

В статье обосновывается, что исследование конституционных пробелов и конфликтов, проявляющихся в действующей правовой системе, является необходимым условием и предпосылкой формирования режима конституционной законности. При этом саму Конституцию необходимо воспринимать во всех ее реальных, не идеализированных качествах, отражающих противоречивость ее генетических, онтологических и аксиологических (нормативно-правовых) характеристик. Сущностные начала Конституции во многом определяют глубинные истоки противоречий и конфликтов в нормативно-правовой материи Основного Закона и правовой системы в целом, что внешне, на формально-юридическом уровне проявляется в виде пробелов, коллизий, дефектов правового регулирования.

Особая роль в их преодолении принадлежит органам судебного конституционного контроля, в связи с чем анализируются проблемы преодоления конституционно-конфликтной пробельности и противоречивости правового регулирования в свете практики Конституционного Суда РФ.

Ключевые слова: Конституция, конституционное право, конституционный контроль, Конституционный Суд Российской Федерации, источники конституционного права, практика Конституционного Суда РФ.

In this article it is based that the research of constitutional blanks and conflicts becoming apparent in the legal system currently in force is the necessary condition and requisite for shaping of legal constitutional regime. At the same time it is necessary to apprehend the Constitution in all its real, not idealized qualities, reflecting contradictoriness of its genetic, ontological and axiological (normative legal) features. In many respects the essential beginnings of the Constitution predetermine the basic backgrounds of contradictions and conflicts in normative legal substance of the Basic Law and legal system in whole, what outwardly, on the formal juridical constitutional level, becomes apparent in the form of blanks, collisions, defects of legal regulation. The special significance in its overcoming belongs to the organs of the judicial constitutional control and in connection with this the problems of overcoming of constitutional conflict blanks and contradictoriness of legal regulation in practice of the Constitutional Court of the Russian Federation are analyzed.

Key words: constitution, Constitutional Court of the Russian Federation, constitutional law, sources of constitutional law

Коды классификатора JEL: K41.

Сама постановка проблемы пробелов, дефектов и конфликтов в конституционном праве и правовой системе в целом является свидетельством того, что мы избавились от, от необоснованных надежд и ожиданий, связанных с самим наличием такого политико-правового явления — пусть даже уникального — как Конституция и конституционное законодательство. Конституцию необходимо воспринимать во всех ее реальных, не идеализированных качествах, отражающих глубокую противоречивость

ее онтологических, а соответственно и нормативно-правовых характеристик. В свете достижений современного конституционализма очевидным является тот факт, что эффективность конституционного регулирования, степень реальности провозглашаемых Конституцией демократических принципов во многом определяется глубиной ее проникновения в природу социальных конфликтов и противоречий современного общества и государства.

Соответственно, исследование конституционных пробелов и конфликтов предполагает необходимость формирования устойчивой системы координат и — о чем вполне позволительно помечтать.

Важно учитывать, что Конституция — при всей космополитичности данного понятия и самого по себе термина — представляет собой конкретно-историческое, социокультурное и уже в этом смысле всегда — национально-специфическое явление.

В этом плане на передний план выдвигается исследование Конституции как документа, впитавшего в себя все многообразие социальных противоречий в условиях политических и экономических преобразований и призванного конституционно-правовыми средствами способствовать — как реально действующий, работающий акт — разрешению соответствующих противоречий. История конституционного развития России подтверждает тот непреложный факт, что конституция, в силу самой сущности данного явления, представляет собой политико-правовое отражение и порождение социальных противоречий общества в их историческом развитии.

1. Социальные противоречия — «локомотив» конституционных процессов в обществе и государстве.

Сама природа, сущностные характеристики Конституции определяют «присутствие» противоречий и конфликтов в нормативно-правовой материи Основного Закона, проявляющихся в форме пробелов, коллизий, дефектов и т.п. на различных уровнях их проявления (противоречия и коллизии, в том числе системные, конституционного регулирования отдельных сфер общественных отношений; текстуально-нормативные конфликты и дефекты, внутренние противоречия конституционной идеологии, в особенности, государственности переходного периода и т.д.) [1, с. 5–8].

Сущностной природой Конституции определяются также внутренние потенции Основного Закона, определяющие возможность преодоления конституционных пробелов и конфликтов, в том числе — с использованием в этих целях такого универсального института как судебный конституционный контроль.

В концентрированном виде они могут быть представлены в следующих ее трединых характеристиках Конституции в ее генетическом и онтологическом отражении сквозь призму социальных противоречий:

- а) Конституция — порождение социальных противоречий, включая цивилизационные, социокультурные противоречия, связанные с распадом Союза ССР, преодолением тоталитаризма и т.д., которые имели определяющее влияние на выработку и, в конечном счете, на само содержание Конституции РФ 1993 г.;
- б) Конституция — юридизированная форма отражения противоречий, их зеркальное (адекватно-зеркальное или искаженное, находящееся в оптической системе «кривых зеркал») отражение, проявляющееся, прежде всего, в несовпадении должного и сущего в конституционных характеристиках новой России как демократического правового государства, в формальном закреплении и реальном функционировании институтов разделения властей, в соотношении социальных и рыночных начал в экономической системе, соотношении институтов политической и экономической свободы, государственной и муниципальной демократии и т.п.;
- в) Конституция — институциональная, нормативно-правовая основа разрешения противоречий в правовых механизмах функционирования современной демократии.

Качественно новая для российского конституционализма сущностная характеристика Конституции РФ 1993 г., как юридического выражения противоречий современной демократии, получила всестороннее институционно-правовое наполнение — на уровне институтов конституционного строя России, универсальных прав и свобод человека и гражданина, новой системы организации публичной власти на всех уровнях ее функционирования в демократическом федеративном правовом государстве.

Определяя стратегию конституционного регулирования новых явлений общественной жизни, порожденных как демократическими преобразованиями, так и глобальными противоречиями современности, следует исходить из того, что социальные противоречия, конфликты и различия во взглядах на их разрешение — дело нормальное. Конституция, текущее национальное законодательство и нормы международного права должны не нивелировать, а, официально, на нормативно-правовом уровне признав сам факт существования несовпадающих интересов, конфликтов и социальных противоречий, предлагать эффективные правовые средства их разрешения.

При этом следует иметь в виду, что понятие «*пробелы и конфликты в Конституции*» не тождественно понятию *конституционных пробелов и конфликтов в правовой системе*. Последнее имеет значительно более широкое содержание: наряду с пробелами и конфликтами в Конституции оно включает соответствующие виды дефектов во всей системе конституционного регулирования, норм и институтов конституционного права; кроме того, это также пробелы отраслевого законодательства, имеющие конституционное значение (конституционно значимые последствия). Однако во всех этих случаях уяснение и, в конечном счете, преодоление пробелов и конфликтов сопряжено в первую очередь с телеологическим толкованием — с выявлением целей законодателя с точки зрения закрепления несовпадающих интересов и на этой основе поиском их баланса в реальной системе правового регулирования.

С этим как раз во многом и связан *конституционный характер* соответствующих пробелов и конфликтов независимо от их предметно-отраслевой принадлежности. Конституционная природа пробелов и коллизий может иметь место в уголовном, гражданском и любой другой отрасли права. Это и понятно, если иметь в виду, что и в материальных, и в процессуальных институтах отраслевого законодательства могут проявляться (в том числе в пробельно-конфликтной форме) интересы субъектов права, напрямую затрагивающие конституционные ценности равенства, справедливости, принципы юридической безопасности, соразмерности ограничений прав и свобод, сбалансированности частных и публичных интересов и т.д.

Законодательно-текстуальные формы проявления конституционных пробелов различны, среди них можно отметить: а) *умолчание* Конституции (например, относительно социальной функции частной собственности, что явилось следствием положенной в основу Конституции РФ 1993 года философии крайнего экономического либерализма); б) *преднамеренное внедрение* в правовые институты *конституционно-текстуальных противоречивых положений*, призванных отразить сложность, противоречивость самого предмета правового регулирования, создать ситуацию *конституционно-правовой недосказанности* (как разновидность пробельности) в условиях, когда реальные социально-политические и иные причины не позволили (на момент принятия Конституции или другого закона) более определенно, беспробельно урегулировать данную сферу отношений. Классический пример в этом плане — часть 1 статьи 5 Конституции РФ, с одной стороны, и часть 4 той же конституционной статьи — с другой, отражающие различные уровни восприятия и реализации принципа равноправия субъектов Российской Федерации и неизбежно, во многом запрограммированно порождающие не только многообразие нормативного содержания данного принципа, но и неизбежность различных подходов к его толкованию, что явилось отражением достигнутого в период выработки Конституции РФ компромисса между сторонниками единого федеративного государства и национальными политически-

ми элитами отдельных субъектов РФ — сторонниками «суверенизации» республик; в) своеобразной формой конфликтной пробельности является *юридизация скрытых политических, экономических, иных интересов* и закрепление на этой основе перспективных государственно-властных целей, новых ценностей в их нормативно-спрессованном, не очевидном для внешнего восприятия виде, выводимых на основе системного анализа норм и институтов Конституции. Примером такого рода конфликтной пробельности является статья 13 Конституции РФ: на фоне провозглашенных принципов идеологического многообразия (часть 1), политического многообразия и многопартийности (часть 3) закрепление положения о том, что никакая идеология не может устанавливаться в качестве государственной (часть 2), выглядит, по крайней мере, избыточно, если не сказать, что с элементами внутренней противоречивости. И такого рода конституционная «избыточность», нарочито-декларативная противоречивость имела исторические предпосылки, связанные, в своей основе, с решаемой на момент принятия Конституции РФ задачей искоренения монополизма коммунистической идеологии в качестве единственно возможной; но это отнюдь не предполагает невозможность развития идеологических доктрин и учений, получающих активную поддержку государства и выражающих основополагающие национальные духовные ценности, государственные интересы. Иной подход, основанный на псевдодемократических представлениях о «деидеологизации» государства, противоречил бы самим основам суверенной государственности: государственный суверенитет имеет не только политическую, экономическую, правовую, но и — обязательно — идеологическую составляющую. Однако в действующей Конституции РФ — в силу особенностей исторических условий ее разработки и принятия — данное обстоятельство получило конфликтно-пробельную форму скрытой юридизации соответствующих отношений.

Указанные формы конституционной пробельности не являются исчерпывающими. В их ряду можно назвать, например, претендующий на самостоятельное конституционное значение *институт «скрытых» полномочий* Президента, других конституционных органов; так называемую «*остаточную пробельность*», которая предполагает, в частности, именно такую особенность конституционного закрепления сферы исключительного ведения субъектов Российской Федерации (статья 73 Конституции РФ); и т.д.

Вместе с тем важно не только выявление конституционных пробелов, но и исследование их истоков, а также способов преодоления. При этом важно учитывать, что конституционно-правовой механизм движения социальных противоречий (их формирования, развития и разрешения), во многом влияющих и на нормативно-правовую противоречивость и конфликтность, определяется соотношением — от взаимодействия до противостояния — таких коренных социально-правовых ценностей, как власть, свобода и собственность.

Анализ практики деятельности не только Конституционного Суда РФ, но и органов конституционного контроля других стран свидетельствует о весьма активном влиянии конституционных судов на разрешение социальных противоречий, в особенности — в переходные периоды политических и экономических реформ, выработки новой социальной политики. В соотношении со всеми другими пробелами и дефектами в праве конституционные пробелы имеют более тонкий и более ограниченный инструментарий своего преодоления. Особое значение принадлежит в этом плане Конституционному Суду РФ (далее — КС РФ).

2. Конституционный Суд — «больше, чем суд».

Для уяснения тезиса о том, что «КС РФ больше, чем суд», важно понимание того обстоятельства, что КС РФ, с одной стороны, является *органом судебной власти*, непосредственным и активным ее носителем [3, с. 5–14]. Соответствующий статус КС РФ получил свое выражение в содержании действующей Конституции РФ, которая:

во-первых, предусматривает, что правосудие в Российской Федерации осуществляется только судом (часть 1 статьи 118), одним из которых она прямо называет суд Конституционный; во-вторых, содержит широкую регламентацию правового статуса КС в специальной главе, посвященной судебной власти (глава 7); в-третьих, выделяет конституционное судопроизводство в качестве самостоятельной формы осуществления судебной власти, наряду с гражданским, административным и уголовным судопроизводством (часть 2 статьи 118), при том что конституционное судопроизводство названо в указанной конституционной норме первым, чем подчеркивается особое место КС в системе судебной власти как по существу высшего судебного органа конституционного контроля в России.

С другой стороны, по самой своей природе, сущностным характеристикам и результатам деятельность органов конституционного правосудия, в том числе КС РФ, не исчерпывается правоприменением. Она имеет значительно более сложный характер: получая институционное оформление, прежде всего, как правоприменительный юрисдикционный процесс, конституционное правосудие — и это становится все более очевидным для современной юриспруденции — в своих итогово-правовых характеристиках сближается с нормативно-установительной юридической практикой, с правотворчеством. Это — квазиправотворческий орган.

Специфическими характеристиками конституционных полномочий по конституционно-судебному контролю — а не наличием или отсутствием у КС правотворческих функций в их классическом проявлении — определяется его роль в нормативном правовом пространстве государства и, в конечном счете, в правотворческом процессе. Все это как раз и позволяет определить КС РФ в качестве квазиправотворческого органа, имея в виду, что «квази»-характеристикой подчеркивается не мнимый, а специфический, не классически-правотворческий статус данного органа.

Природа решений КС РФ, их *нормативность проявляется в единстве с доктринальным значением*, что, в свою очередь, значительно усиливает их потенциал как актов по выявлению, конституционной оценке и разрешению социально-политических противоречий. Нормативность и доктринальность — это не две самостоятельные характеристики решений Суда. Они существуют в единстве, что дает некое новое, интегральное качество данного вида актов — их *нормативно-доктринальную природу* [4, с. 75–85].

Это означает, что, с одной стороны, *нормативные начала решений КС РФ*, обладая высокой степенью информационно-правовой насыщенности и обобщенности, способностью отражать посредством своих конституционно-интерпретационных характеристик высшие конституционные ценности на основе выявленного в решении Суда баланса государственных (публичных) и частных интересов, воплощая в себе сплав концептуальных научно-теоретических подходов с реальной практикой современного конституционализма и международно-правовой регламентацией, во многом *приобретают признаки конституционной доктрины*. С другой стороны, заложенные в решениях КС РФ аксиологические оценки, идеи и принципы, сформулированные на основе Конституции РФ и опосредующие отношение органа конституционного контроля к социально-экономическому, политическому, социокультурному содержанию и юридическому оформлению реальных общественных отношений, придают доктринальным началам решений КС РФ качества их *общеобязательности, нормативной доктринальности*.

В этом, кстати, кроются глубинные характеристики конституционного правосудия как фактора модернизации российской политической системы, здесь находятся истоки генерирования и развития посредством конституционного правосудия конституционной идеологии, что не противоречит требованиям части 2 статьи 13 Конституции РФ: «Никакая идеология не может устанавливаться в качестве государственной или обязательной».

Правовые позиции КС РФ есть результат не только итогового вывода о конституционности проверяемого акта, но, прежде всего, истолкования конкретных положений законодательства, результат выявления конституционного смысла рассматриваемых положений в пределах компетенции КС РФ. Тем самым обеспечивается своего рода «конституционная рихтовка» норм текущего законодательства в соответствии с требованиями наиболее высоких по уровню своего обобщения норм и институтов конституционного права без признания неконституционной той или иной отраслевой нормы. В конечном счете, это также есть специфическая форма правотворческой деятельности КС РФ, так как с помощью конституционного истолкования: а) уточняется нормативное содержание статьи проверяемого закона; б) преодолевается коллизия между несколькими нормами путем поиска баланса содержащихся в них конкурирующих конституционных ценностей; в) выявляются системные, иерархические связи и зависимости между отдельными нормами различных правовых институтов; г) придается новое, современное содержание норме «доконституционного» закона и так далее.

Именно на этой основе, в рамках доктринально-концептуальных подходов становится возможным вырабатывать специфическую «квазинормативную» энергию в процессе официального толкования Конституции, конституционного истолкования норм текущего законодательства, при осуществлении других форм конституционного контроля, благодаря которым происходит как бы заполнение нормативно-правовых пустот (конституционных пробелов), преодолеваются конституционно-конфликтные пробелы.

В конечном счете, это и есть подтверждение специфической формы правотворческой деятельности КС РФ, т.к. в процессе преодоления конституционной пробельности:

- а) происходит «приращение» нормативного материала с помощью ее конституционного истолкования;
- б) преодолевается коллизия, внутренняя конфликтность между несколькими нормами (если даже она носит, как это отмечалось, заранее заданный законодателем характер) путем поиска баланса содержащихся в них конкурирующих конституционных ценностей;
- в) уточняется нормативное содержание статьи закона в случае, если элементы конституционно-конфликтной пробельности являются результатом неопределенности какой-либо структурной части соответствующей нормы, будь то гипотезы, диспозиции или санкции;
- г) выявляются системные, иерархические связи и зависимости между отдельными нормами правовых институтов конкретной отрасли права, и на этой основе, в результате «смены (уточнения) мест слагаемых» меняется правовой результат в пользу усиления нормативной определенности, преодоления конфликтной пробельности;
- д) в практике КС РФ имеют место и такие решения, когда с помощью конституционного истолкования «доконституционного» закона придается новое, в частности соответствующее конституционным принципам рыночной экономики, современное содержание старой норме и тем самым преодолевается пробельность правового регулирования реально существующих и развивающихся на новой основе «постконституционных» общественных отношений [5].

3. Пробельность закона — проблема конституционно-судебная?

При анализе роли КС РФ в преодолении конституционно-конфликтных пробелов возникает целый ряд непростых вопросов, относящихся к различным сторонам не только компетенционных начал деятельности Суда, форм и методов конституционно-судебного преодоления пробелов, но и вопросов, связанных, например, с допустимостью оценки закона на его конституционность в связи с пробельностью и т.д. Обратим внимание на некоторые из соответствующих правовых позиций.

Во-первых, сама по себе постановка вопроса о наличии пробела в законе не образует допустимости обращения в Суд. Впервые такой вывод сделал КС РФ в Определении от 11 июля 1996 года №94-О [2].

В последующем данная правовая позиция не только была подтверждена с точки зрения решения вопроса о допустимости (подведомственности) таких обращений, но она получила развитие в следующих положениях и выводах имеющих относительно самостоятельное значение:

- сама по себе пробельность правового регулирования не связана с вопросом конституционности [12];
- возникновение существенного пробела в законодательстве в связи с возможным признанием оспариваемых законоположений неконституционными, если это может повлечь нарушения конституционных прав и свобод человека и гражданина, должно служить основанием для признания жалобы недопустимой [13];
- возникновение в случае признания оспариваемых законоположений неконституционными существенного пробела в правовом регулировании, образующего угрозу для нарушения прав и свобод граждан, обязывает КС РФ воздерживаться от признания неконституционности таких положений [18].

Во-вторых, вывод Суда о том, что сам по себе правовой пробел не свидетельствует о допустимости запроса, подкрепляется правовой позицией принципиального значения, которая сводится к тому, что **восполнение пробелов в правовом регулировании**, понимаемое как принятие отсутствующих актов, не относится к компетенции КС РФ и является прерогативой законодателя. Важно подчеркнуть, что в данном случае речь идет именно о **восполнении пробелов** как о сфере законодательной компетенции; Конституционный же Суд призван **преодолевать пробелы** специфическими способами конституционного контроля. Таким образом, из правовых позиций КС РФ вытекает, что «восполнение» и «преодоление» пробелов — понятия близкие, взаимосвязанные, но не тождественные. В одном из Определений прямо указывается на этот счет: «**Восполнение пробелов** (выделено мною. — **Н.Б.**) в правовом регулировании и уточнение тех или иных формулировок, содержащихся в законе, является прерогативой законодателя и не относится к полномочиям КС РФ» [7].

В-третьих, выбор норм, подлежащих применению при пробеле в правовом регулировании, является, в соответствии с правовой позицией КС РФ, прерогативой общей юрисдикционных и арбитражных судов. Так, в известном Постановлении КС РФ от 16 июня 1998 года №19-П по делу о толковании отдельных положений статей 125, 126 и 127 Конституции РФ прямо указывается: «Статья 125 Конституции РФ, определяя полномочия КС РФ, **не ограничивает правомочий других судов самостоятельно решать**, руководствуясь статьей 120 (часть 2) в ее взаимосвязи со статьей 76 (части 3, 5 и 6) Конституции РФ, **какой закон подлежит применению в рассматриваемом деле в случаях** противоречия между законами, **обнаружения в правовом регулировании пробелов...**» (выделено мною. — **Н.Б.**) [19].

В-четвертых, КС РФ выработал правовые позиции, определяющие сам порядок, способы преодоления пробельности в процессе правоприменительной деятельности. К ним относятся следующие конституционно-судебные положения:

- а) устранение противоречивой пробельности законодательства должно осуществляться путем *прямого применения норм Конституции РФ* [9];
- б) устранение пробелов в законодательстве возможно путем *применения аналогии* [11]; в одном из последующих решений КС РФ дал развернутую характеристику данного способа преодоления пробельности: «**Применение аналогии закона обусловлено необходимостью восполнения пробелов в правовом регулировании** тех или иных отношений. Закрепление подобного права ... вытекает из принципа самостоятельности судебной власти и яв-

ляется одним из проявлений дискреционных полномочий суда, необходимых для осуществления правосудия, поскольку невозможность применения норм права по аналогии при наличии неурегулированных отношений привела бы к невозможности защиты прав граждан и, в конечном итоге, к ограничению их конституционных прав» (выделено мною. — **Н.Б.**) [8];

в) пробелы могут восполняться путем *прямого применения норм международно-правовых актов*. В силу статьи 15 (часть 4) Конституции РФ соответствующие акты являются составной частью правовой системы Российской Федерации и «подлежат применению во всех случаях, когда ими устанавливаются иные правила, нежели предусмотренные законом, в том числе если внутреннее законодательство не содержит ни противоречащих этим правилам, ни корреспондирующих им предписаний, т.е. **фактически при наличии пробела**» (выделено мною. — **Н.Б.**) [6].

г) КС РФ указал также на допустимость устранения пробелов в законодательстве путем *«указного» нормотворчества* — «при условии, что **такие указы не противоречат Конституции РФ и федеральным законам, а их действие во времени ограничивается периодом до принятия соответствующих законодательных актов**» (выделено мною. — **Н.Б.**) [10].

Наконец, **в-пятых**, важно обратить внимание на правовые позиции Суда, определяющие своего рода *правила восполнения пробелов, связанных с признанием оспариваемых законоположений неконституционными*. К ним относятся, в частности, следующие:

- обязанность правоприменительных органов руководствоваться в процессе преодоления правовых пробелов действующим законодательством в его конституционном истолковании; одновременно — обязанность федерального законодателя принять федеральный закон в порядке устранения правового пробела [14];
- возможность преодоления пробелов в правовом регулировании порядка реализации конституционных прав в рамках правоприменительной деятельности может оказаться недостаточной для надлежащего обеспечения конституционных прав и свобод [15];
- пробел, возникший в результате признания норм неконституционными, может быть временно восполнен системным действием общих принципов Конституции РФ и положений отраслевого законодательства [16];
- возникновение пробела при признании норм неконституционными может служить основанием для установления особенностей исполнения решения КС РФ в части отсрочки его введения в действие [17].

Таковы лишь некоторые вопросы преодоления конституционно-конфликтной пробельности правового регулирования в свете практики КС РФ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авакьян, С.А. Пробелы и дефекты в конституционном праве и пути их устранения / С.А. Авакьян // Конституционное и муниципальное право. — 2007. — № 8. — С. 5–8.
2. Архив КС РФ. — 1996.
3. Бондарь, Н.С. Конституционный Суд между Сциллой и Харибдой: место конституционного правосудия в системе разделения властей / Н.С. Бондарь // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. — Вып. 2 (№ 13). — 2008. — С. 5–14.
4. Бондарь, Н.С. Нормативно-доктринальная природа решений Конституционного Суда РФ как источников права / Н.С. Бондарь // Журнал российского права. — 2007. — № 4. — С. 75–85.
5. Определение КС РФ от 8 февраля 2001 г. № 33-О по жалобам ОАО «Дятьковский хрусталь», ОАО «Курский холодильник» и ОАО «Черепецкая ГРЭС» на нарушение

- конституционных прав и свобод пунктом 8 части первой статьи 33 КЗОТ РФ // Вестник КС РФ. — 2001. — № 2.
6. Определение КС РФ от 6 марта 2001 года № 79-О об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданина А.Б. Пономарева на нарушение его конституционных прав и свобод положениями статей 220.1, 220.2 и 223 УПК РСФСР // Архив КС РФ. — 2001.
 7. Определение КС РФ от 12 мая 2005 года № 127-О об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданки Н.А. Пелевиной на нарушение ее конституционных прав пунктом 4 Указа Президента РФ «Об утверждении перечней государственных должностей федеральной государственной службы» и пунктом 5 Положения об установлении, выплате и перерасчете размера ежемесячной доплаты к государственной пенсии лицам, замещавшим государственные должности Российской Федерации и государственные должности федеральной государственной службы // Архив КС РФ. 2005; См. также: Определение КС РФ от 3 июля 1997 года № 87-О об отказе в принятии к рассмотрению запроса судьи Московского областного суда. — № 42. — Ст. 4902.
 8. Определение КС РФ от 16 марта 2006 года № 76-О об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданина Ю.Н. Миронова на нарушение его конституционных прав частью четвертой статьи 1 ГПК РФ // Архив КС РФ. — 2006.
 9. Постановление КС РФ от 31 июля 1995 года № 10-П по делу о проверке конституционности Указа Президента РФ от 30 ноября 1994 года № 2137 «О мероприятиях по восстановлению конституционной законности и правопорядка на территории Чеченской Республики», Указа Президента РФ от 9 декабря 1994 года № 2166 «О мерах по пресечению деятельности незаконных вооруженных формирований на территории Чеченской Республики и в зоне осетино-ингушского конфликта», Постановления Правительства РФ от 9 декабря 1994 года № 1360 «Об обеспечении государственной безопасности и территориальной целостности Российской Федерации, законности, прав и свобод граждан, разоружения незаконных вооруженных формирований на территории Чеченской Республики и прилегающих к ней регионов Северного Кавказа», Указа Президента РФ от 2 ноября 1993 года № 1833 «Об основных положениях военной доктрины Российской Федерации» // СЗ РФ. — 1995. — № 33. — Ст. 3424.
 10. Постановление КС РФ от 30 апреля 1996 года № 11-П по делу о проверке конституционности Указа Президента РФ от 3 октября 1994 года № 1669 «О мерах по укреплению единой системы исполнительной власти в Российской Федерации» и пункта 2.3 Положения о главе администрации края, области, города федерального значения, автономной области, автономного округа Российской Федерации, утвержденного названным Указом // СЗ РФ. — 1996. № 19. — Ст. 2320; см. также: Постановление КС РФ от 30 апреля 1997 года № 7-П по делу о проверке конституционности Указа Президента РФ от 2 марта 1996 года № 315 «О порядке переноса срока выборов в законодательные (представительные) органы государственной власти субъектов Российской Федерации», закона Пермской области от 21 февраля 1996 года «О проведении выборов депутатов Законодательного Собрания Пермской области» и части 2 статьи 5 Закона Вологодской области от 17 октября 1995 года «О порядке ротации состава депутатов Законодательного Собрания Вологодской области» (в редакции от 9 ноября 1995 года) // СЗ РФ. — 1997. — № 20. — Ст. 2383.
 11. Постановление КС РФ от 28 ноября 1996 года № 19-П по делу о проверке конституционности статьи 418 Уголовно-процессуального кодекса РСФСР в связи с запросом Каратузского районного суда Красноярского края // СЗ РФ. — 1996. — № 50. — Ст. 5679.
 12. Постановление КС РФ от 16 октября 1997 года № 14-П по делу о проверке конституционности пункта 3 статьи 49 ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // СЗ РФ. — 1997.
 13. Постановление КС РФ от 3 ноября 1998 года № 25-П по делу о проверке конституционности отдельных положений статьи 4 Закона РФ «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации» в связи с запросами Волгоградской областной Думы, Дмитровского районного суда Московской области и жалобой гражданина В.А. Мостипанова // СЗ РФ. — 1998. — № 45. — Ст. 5603.
 14. Постановление КС РФ от 28 октября 1999 года № 14-ПР по делу о проверке конституционности статьи 2 ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «О налоге на прибыль предприятий и организаций» в связи с жалобой ОАО «Энергомашбанк» // СЗ РФ. — 1999. — № 45. — Ст. 5478.
 15. Постановление КС РФ от 23 марта 2000 года № 4-П по делу о проверке конституционности части второй статьи 3 Закона Оренбургской области от 18 сентября 1997 года «О выборах депутатов Законодательного Собрания Оренбургской области» в связи с жалобами граждан

- Г.С. Борисова, А.П. Бучнева, В.И. Лошманова и Л.Г. Маховой // СЗ РФ. — 2000. — № 14. — Ст. 1429.
16. Постановление КС РФ от 16 мая 2000 года № 8-П по делу о проверке конституционности отдельных положений пункта 4 статьи 104 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» в связи с жалобой компании «Timber holdings international limited» // СЗ РФ. — 2000. — № 21. — Ст. 2258; Постановление КС РФ от 15 января 2002 года № 1-П по делу о проверке конституционности отдельных положений статьи 64 ФЗ «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» и статьи 92 ФЗ «О выборах депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации» в связи с жалобой гражданина А.М. Траспова // СЗ РФ. — 2002. — № 6. — Ст. 626.
 17. Постановление КС РФ от 14 июля 2005 года № 8-П по делу о проверке конституционности отдельных положений федеральных законов о федеральном бюджете на 2003 год, на 2004 год и на 2005 год и Постановления Правительства РФ «О порядке исполнения Министерством финансов Российской Федерации судебных актов по искам к казне Российской Федерации на возмещение вреда, причиненного незаконными действиями (бездействием) органов государственной власти либо должностных лиц органов государственной власти» в связи с жалобами граждан Э.Д. Жуховицкого, И.Г. Пойма, А.В. Понятовского, А.Е. Чеславского и ОАО «Хабаровскэнерго» // СЗ РФ. — 2005. — № 30 (ч. 2). — Ст. 3199; Постановление КС РФ от 28 февраля 2006 года № 2-П по делу о проверке конституционности отдельных положений ФЗ «О связи» в связи с запросом Думы Корякского автономного округа // СЗ РФ. — 2006. — № 11. — Ст. 1230.
 18. Постановление КС РФ от 5 февраля 2007 года № 2-П по делу о проверке конституционности положений статей 16, 20, 112, 336, 376, 377, 380, 381, 382, 383, 387, 388 и 389 ГПК РФ в связи с запросом Кабинета министров Республики Татарстан, жалобами ОАО «Нижнекамскнефтехим» и «Хакасэнерго», а также жалобами ряда граждан // СЗ РФ. — 2007. — № 7. — Ст. 932.
 19. СЗ РФ. — 1998. — № 25. — Ст. 3004; см. также: Постановление КС РФ от 23 февраля 1999 года № 4-П по делу о проверке конституционности положения части второй статьи 29 ФЗ от 3 февраля 1996 года «О банках и банковской деятельности» в связи с жалобами граждан О.Ю. Веселяшкиной, А.Ю. Веселяшкина и Н.П. Лазаренко // СЗ РФ. — 1999. — № 10. — Ст. 1254; Постановление КС РФ от 14 мая 2003 года № 8-П по делу о проверке конституционности пункта 2 статьи 14 ФЗ «О судебных приставах» в связи с запросом Лангепасского городского суда Ханты-Мансийского автономного округа // СЗ РФ. — 2003. — № 21. — Ст. 2058; и др.

МЕХАНИЗМ РАЗРЕШЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СПОРОВ

Л.И. ВОЛОВА,

доктор юридических наук, профессор,
заведующая кафедрой международного права,
Южный федеральный университет,
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88

В данной статье исследуются способы разрешения международных инвестиционных споров. Автор дает анализ различных процедур разрешения международных инвестиционных споров, в том числе в двусторонних инвестиционных договорах и в многосторонних инвестиционных договорах, а также в соответствии с Вашингтонской конвенцией по разрешению инвестиционных споров 1965 г. и Сеульской конвенцией об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций 1985 г. Особое внимание уделяется порядку разрешения международных инвестиционных споров в международных арбитражах.

Ключевые слова: международное право; международные отношения; международные инвестиционные споры; международные организации; международные соглашения.

The article is devoted to the study theoretical and practical problems of international legal regulation of the order of settlement investment disputes: on basis of analyzing wide range of international law documents studying process of evolution of arbitrary mechanism. Special attention was attended on analyzing stages of making and developing system of international legal regulation the order of settlement of specific international dispute. The author of the present article has concentrated on the rules of multilateral international agreements, which are directly or indirectly connected with mechanism of settlement investment disputes.

Keywords: international law, international relations, international investment disputes, international organizations, international agreements.

Коды классификатора JEL: K33.

Проблема разрешения международных инвестиционных споров является весьма актуальной в современных условиях в связи с тем, что количество исков поданных в национальные суды государств, международные арбитражные органы, в Арбитражный трибунал Международного центра по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС), с каждым годом растет. МЦУИС стал общепризнанным международным органом по разрешению инвестиционных споров. Необходимо отметить, что и наша страна, Российская Федерация, неоднократно выступала в качестве ответчика по некоторым инвестиционным спорам.

Целью данной статьи является исследование механизма разрешения инвестиционных споров. Представляется, что для Российской Федерации будет полезным фактом ратификация Вашингтонской конвенции 1965 г. «О порядке разрешения инвестиционных споров между государствами и иностранными лицами», учредившей МЦУИС, так как это будет способствовать увеличению инвестиционной привлекательности нашей страны.

Государства обладают правом на разрешение инвестиционных споров, возникающих между государствами и зарубежными инвесторами, с этой целью и был создан специальный международный институциональный механизм для их урегулирования,

являющийся важной гарантией защиты иностранных инвестиций.

В Федеральном законе «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» от 9 июля 1999 г. статья 10 посвящена гарантии обеспечения надлежащего разрешения спора, возникающего в связи с осуществлением капиталовложений и предпринимательской деятельности иностранным инвестором на территории Российской Федерации. В соответствии с ней: «Спор иностранного инвестора, возникший в связи с осуществлением инвестиций и предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации, разрешается в соответствии с международными договорами Российской Федерации и федеральными законами в суде или арбитражном суде, либо в международном арбитраже (третейском суде)».

В связи с вышесказанным очень важное значение имеет определение категории «инвестиционные споры». В практике различных государств под воздействием соответствующих норм международного публичного права утвердилось довольно широкое определение инвестиционных споров как споров, возникающих из отношений, по поводу капиталовложений между принимающими государствами и частными лицами иностранных государств, при этом последние рассматриваются в принимающем государстве в качестве инвесторов.

Международные инвестиционные споры отличаются смешанным субъектным составом, часто в роли истца выступает частный иностранный инвестор, а в качестве ответчика — государство — реципиент капитала. Механизм разрешения инвестиционных споров предусматривается в двусторонних соглашениях о поощрении и взаимной защите капиталовложений. Порядок разрешения международных инвестиционных споров регулируется национальным правом государства-реципиента и международным публичным правом.

Споры между государством и иностранным инвестором — частным лицом об отношениях, касающихся инвестиций, являются частноправовыми и, согласно нормам международного публичного права, подлежат, прежде всего, разрешению в национальных судах одной из спорящих сторон. Чаще всего такими судами являются суды государства, на территорию которого осуществляется инвестиция.

Важной гарантией защиты иностранных инвестиций является установление гибкого порядка разрешения инвестиционных споров, в том числе по толкованию и применению договоров между сторонами, предпочтительно путем переговоров. Особого внимания заслуживает то обстоятельство, что большинство договоров «О взаимном поощрении и защите иностранных инвестиций» предусматривают возможность рассмотрения таких споров в международном арбитраже [5, с. 25–40].

Соглашения «О взаимном поощрении и защите иностранных инвестиций» наряду с другими важными положениями содержат и нормы, касающиеся разрешения споров двух категорий: 1) между инвестором и принимающим инвестиции государством; 2) между государствами. Первая категория споров — это споры, касающиеся «размера и порядка выплаты компенсаций», а также «любых других вопросов, являющихся результатом акта экспроприации или последствий неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств по переводу платежей» [6]. Вторая категория споров — это споры, касающиеся толкований и применения инвестиционных соглашений.

Инвестиционные споры могут возникнуть по следующим основаниям: 1) по претензиям иностранного инвестора к государству из-за необоснованного отказа в регистрации предприятия с иностранными инвестициями; 2) из-за отказа в переводе прибыли, полученной иностранным инвестором, за границу по вопросам, связанным с выплатой компенсаций; 3) по вопросу замораживания валютных счетов иностранного инвестора; 4) по вопросу досрочного прекращения концессионного договора; 5) по вопросу изменения условий концессионного договора и т.д.

При этом последние основания для возникновения инвестиционных споров

встречаются наиболее часто в практике Арбитражного трибунала МЦУИС. Практика МЦУИС доказывает возможность применения одного из возможных путей разрешения инвестиционных споров, связанных с концессионными договорами. Включение таких норм в инвестиционные договоры, заключенные Российской Федерацией с зарубежными странами, свидетельствует об отходе России от курса СССР на соблюдение строгого иммунитета государства от разрешения его имущественных споров с иностранными частными лицами.

В вышеназванных соглашениях предусматриваются две основные процедуры урегулирования споров: 1) путем переговоров между сторонами; 2) путем арбитражной процедуры. После того как исчерпаны все средства мирного урегулирования споров между государством и частным инвестором, они по требованию одной из сторон разрешаются в арбитраже или третейском суде, причем третейский суд создается для каждого конкретного случая рассмотрения спора.

Последовательность обращения к разным формам разрешения спора может быть как строго определенной, например, обращение в международный арбитраж возможно только по исчерпании возможностей внутригосударственной арбитражно-судебной защиты, так и применяться по выбору истца.

Включение конкретного положения в двусторонние инвестиционные договоры означает, что государства согласны передать решение инвестиционных споров международному коммерческому арбитражу.

Однако такая возможность предусматривается и в некоторых многосторонних международных договорах, например, в статье 1122 Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА) или статье 26 Договора к энергетической хартии.

Кроме того, рассматриваемые договоры предусматривают, что инвестиционные споры могут быть решены и в арбитраже *ad hoc* [4, с. 14].

Согласно некоторым из них споры разрешаются арбитражем в соответствии с Арбитражным регламентом ЮНИСТРАЛ 1976 г.

Важная особенность рассматриваемых соглашений состоит в том, что они устанавливают процедуру разрешения споров, связанных с толкованием и применением этих договоров. Ряд соглашений предусматривает, что арбитражные решения обязательны, окончательны и обжалованию не подлежат.

Весьма положительный характер имеет система разрешения споров в рамках Генерального Соглашения по тарифам и торговле (далее ГАТТ), пользующаяся доверием стран-участниц [1, с. 68–70]. Механизм решения споров в рамках ГАТТ признан приемлемым международно-правовым институтом. Успешная практика разрешения международных инвестиционных споров в рамках ГАТТ внесла значительный вклад в прогрессивное развитие международного права. Методы содействия и обеспечения более эффективного, единообразного урегулирования данных споров, включая саму процедуру их разрешения, носят публично-правовой характер [2, с. 422]. Процедура разрешения споров в системе ГАТТ постоянно совершенствовалась, вводились модифицированные, более совершенные правила, оказывающие влияние на качество выносимых решений.

После создания Всемирной торговой организации (далее ВТО) был введен в действие более усовершенствованный механизм урегулирования споров, применяющийся и в настоящее время [7, с. 80–98]. Эти новые правила применимы лишь к спорам, рассмотрение которых началось после вступления в силу Соглашения об учреждении ВТО 1994 г. В соответствии с п. 2 ст. 2 Соглашения, неотъемлемой частью его, обязательной для всех членов, является Приложение 2, именуемое «Договоренность о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров», в котором содержатся нормы, регламентирующие процедуру рассмотрения споров.

Государства стремятся разрешать инвестиционные споры не на национальном,

а на международном уровне, установленном на основе двух наиболее известных международно-правовых актов: Вашингтонской конвенции «О порядке разрешения инвестиционных споров между государствами и иностранными лицами» 1965 г. и Сеульской конвенции «Об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций» 1985 г.

С принятием Вашингтонской конвенции 1965 г. были заложены институциональные основы правовых механизмов разрешения инвестиционных споров. Она ввела в действие Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС).

Вашингтонская конвенция «Об урегулировании инвестиционных споров между государствами и гражданами других государств» от 18 марта 1965 г. впервые установила универсальное международно-правовое средство разрешения такой категории споров. Для приведения в действие механизма, установленного этой конвенцией, не требуется ни наличия системы страхования иностранных инвестиций, ни заключения двусторонних международных соглашений об их защите. Принятие участия в конвенции дает возможность принять предусмотренную ею процедуру разрешения споров в любых случаях, когда речь идет об иностранных частных инвестициях и когда сторонами в споре выступают государства и иностранное лицо.

В настоящее время главное состоит в том, чтобы обеспечить их успешное превращение в жизнь.

В соответствии со ст. 25 Вашингтонской конвенции, Международный центр по урегулированию инвестиционных споров рассматривает инвестиционные споры, возникающие в связи с прямыми иностранными инвестициями между Договаривающимися государствами и лицами других договаривающихся государств».

Ценность Вашингтонской конвенции 1965 г. заключается в том, что она предусмотрела учреждение Международного центра по урегулированию инвестиционных споров в качестве международной организации и включила нормы, регулирующие порядок рассмотрения инвестиционных споров.

Вызывает одобрение то, что Вашингтонская конвенция относит к компетенции Центра широкий круг споров и при этом не ущемляет суверенитет и не затрагивает иммунитеты государства, принимающего инвестиции. По Конвенции государство само определяет категорию инвестиционных споров, передаваемых для разрешения в МЦУИС. Данная Конвенция содержит положения о порядке проведения примирительной процедуры и о порядке исполнения решений Центра.

Создание Международного центра по разрешению инвестиционных споров (МЦУИС) можно оценить как удачно созданный международно-правовой механизм разрешения инвестиционных споров. Основную часть разрешаемых им инвестиционных споров составляют споры, связанные с неизменностью условий концессионных соглашений.

В научных трудах высказывается мнение, что МЦУИС демонстрирует эволюцию Международного коммерческого арбитража. В качестве доводов приводятся следующие аргументы: специальный характер споров, разрешаемых Центром, возможность применения Арбитражным Трибуналом МЦУИС норм международного права при разрешении споров.

Еще одна интересная проблема возникает в связи с деятельностью учрежденно-го в 1988 г. на основе Сеульской конвенции 1985 г. Многостороннего агентства по инвестиционным гарантиям, являющегося по правовой природе межгосударственной международной организацией (далее — МИГА). Отношения инвестора с Агентством оформляются частноправовым договором, который обязывает инвестора ежегодно выплачивать страховой взнос, определяемый как процент от суммы страховой гарантии. Со своей стороны Агентство обязывается выплачивать определенную страховую сумму в зависимости от величины убытков. При этом к Агентству в порядке суброга-

ции переходят претензии к соответствующему государству, таким образом, спор из частноправового переходит в международно-правовой.

По мнению В.А. Трапезникова, «Сеульская конвенция представляет собой документ, содержащий признание подавляющим числом государств мира принципа суброгации при страховании от политических рисков, осуществляемых агентством» [8, с. 33].

Возникает неординарная ситуация, так как благодаря Агентству спор возникает не между двумя государствами, а между одним из них и международной организацией, что существенно уменьшает возможность отрицательного влияния спора на взаимоотношения заинтересованных в нем государств. Квалификация проблем, связанных с иностранными инвестициями, в качестве международно-правовых, изменяет и характер и механизм разрешения. Так, в области международного публичного права возникает вопрос о том, как разрешить спор, возникающий между МИГА и государством — членом этой организации по выплате сумм, причитающихся агентству в силу перехода к нему требований на основе суброгации. Дело в том, что спор является международно-правовым, поскольку спорящие стороны являются субъектами публичного права, а содержание заявленного требования носит чисто коммерческий характер. По этому поводу Сеульская конвенция 1985 г. закрепляет следующее положение: в случае когда МИГА выступает в качестве суброгата, т.е. лица, к которому переходят права требования в силу суброгации, участники спора могут договориться о порядке его разрешения.

Вопросы, связанные с выплатой компенсации, в случае национализации или иного принудительного изъятия иностранной собственности являются лишь одним из немногих оснований для возникновения инвестиционных споров. Инвестиционные споры могут возникнуть в любом из многих случаев, когда у иностранного инвестора возникают претензии к государству, например, из-за необоснованного отказа в регистрации предприятия с иностранными инвестициями или отказа в переводе прибыли за границу, или из-за замораживания валютных счетов, досрочного прекращения концессионного договора, изменения условий его и т.д.

В области регулирования инвестиционных отношений Сеульская конвенция доказала свою эффективность. Глубокий анализ обеих конвенций — Вашингтонской и Сеульской — подтверждает, что на их основе создан единый механизм защиты иностранных инвестиций, они основаны на одних и тех же принципах регулирования.

Концессионные соглашения и связанные с неизменяемостью их условий споры составляют основную часть инвестиционных споров, рассматриваемых Международным центром по разрешению инвестиционных споров (МЦУИС), созданным на основании Вашингтонской конвенции о порядке разрешения инвестиционных споров между государством и иностранным инвестором. Хотя Россия до сих пор и не ратифицировала эту конвенцию, однако при разработке российского законодательства, регламентирующего иностранные инвестиции, нельзя игнорировать специально созданный ею международно-правовой механизм разрешения инвестиционных споров. Создание МЦУИС свидетельствует об одном из возможных путей разрешения проблемы концессионных соглашений.

Представляется, что важную роль в международно-правовом регулировании порядка разрешения инвестиционных споров должен сыграть Договор к Энергетической Хартии от 17 декабря 1994 г. В соответствии со ст. 26 этого Договора, рассматриваемые споры должны разрешаться в специально созданном инвестиционном арбитраже. Согласно данному Договору инвесторы вправе предъявлять иск всем государствам — участникам Договора к Энергетической Хартии за нарушение обязательств по его части III.

Таким образом, вышеназванный Договор установил прямой арбитраж между инвестором и государством [9, с. 377].

В проекте Многостороннего соглашения по инвестициям, которое призвано предоста-

вить более высокую степень защиты для иностранных инвестиций, создать эффективный механизм разрешения споров, возникающих в рассматриваемой сфере правоотношений, предусмотрена не только формальная процедура для разрешения споров, но и разработан действенный механизм для разрешения разногласий еще на начальных стадиях их возникновения. В рамках Соглашения предусматривается согласительный механизм переговоров, нацеленный на достижение мирового соглашения.

В проекте содержится арбитражный механизм по рассмотрению споров между государствами или инвестором, с одной стороны, и заинтересованным правительством — с другой, с целью гарантировать правовую защиту в случаях нарушений Соглашения. Решения арбитража должно носить обязательный характер. Как видим, концепция механизма МСИ по разрешению инвестиционных споров уже разработана.

Хотя Российская Федерация присоединилась к Вашингтонской конвенции, но не ратифицировала ее, однако в некоторых международных двусторонних договорах о поощрении и взаимной защите капиталовложений Российской Федерации содержатся положения о возможности обращения, при возникновении спора между сторонами, в МЦУИС. В связи с этим изучение международного опыта по урегулированию международных инвестиционных споров, в частности в рамках МЦУИС, представляет несомненный интерес для Российской Федерации.

Сеульская конвенция 1985 г. ярко отражает объективную тенденцию современного развития общественных отношений, а именно сближение двух правовых систем: международного публичного и международного частного права. Практика подтверждает необходимость такого сближения, так как это ведет к совершению правового регулирования международных инвестиционных отношений. Разграничение публично-правовых и частноправовых отношений напрямую связано с решением проблемы допуска иностранных инвестиций в экономику страны и с определением юридической природы отношений, возникающих в рамках многосторонней системы гарантий иностранных инвестиций, которые представляют собой отношения двух уровней: межгосударственные и отношения международной организации с иностранным инвестором.

В международных инвестиционных отношениях все большую роль играют юридические лица, и они осуществляются таким образом: вначале государства устанавливают друг с другом инвестиционные правоотношения на основе международных договоров, а затем юридические лица устанавливают друг с другом или физическими лицами более конкретные правоотношения.

Связь международного публичного и международного частного права проявляется прежде всего тогда, когда в качестве источника международного частного права применяются конвенции, нормы которых сформулированы первоначально в качестве правил международных договоров, а затем они трансформируются в нормы национального законодательства. Общее между международным публичным и международным частным правом состоит в том, что в международном частном праве используется целый ряд общепризнанных принципов международного публичного права. Определяющее значение здесь имеют основные принципы международного права и отраслевые принципы международного экономического права.

Потребности практики требуют разработки новых доктрин о соотношении международного публичного и международного частного права, поскольку они функционально связаны друг с другом. Как справедливо подчеркивает немецкий ученый В. Эбке, «эта связь состоит в том, что международное публичное право создает предпосылки для функционирования частного права, регулирующего текущие сделки с международным движением товаров, услуг, лиц и капиталов» [3, с. 15].

Следует заметить, что правовая природа споров между государством и иностран-

ным инвестором характеризуется тем, что они носят комплексный характер [10, с. 8]. Это можно подтвердить несколькими доводами. Во-первых, причиной возникновения спора может быть не только нарушение внутригосударственного права государства, но и нарушение международного договора, например договора о взаимном поощрении и защите иностранных инвестиций. В таких случаях государство будет выступать в качестве субъекта международного права, нарушившего свои обязательства по международному договору, а иностранный инвестор — лицом, обладающим правами, предоставленными ему этим международным договором. Во-вторых, для разрешения спора по существу может применяться внутригосударственное право государства — реципиента капитала, а также нормы международного публичного права, и, в-третьих, фактом, подтверждающим комплексный характер международных инвестиционных споров, является то, что механизмы их разрешения предусмотрены международными договорами.

В соответствии с полномочиями, предоставляемыми частным иностранным инвестором Вашингтонской конвенцией 1965 г., а также договорами о взаимной защите и поощрении капиталовложений, заключаемыми их национальными государствами, они вправе выступать в качестве истцов в международных инвестиционных спорах с государством — реципиентом капиталовложений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вельяминов, Г.М. Международное экономическое право и процесс (Академический курс): учебник / Г.М. Вельяминов. — М.: Волтерс Клувер, 2004. — С. 422.
2. Волова, Л.И., Папушина, И.Э. Международное инвестиционное право / Л.И. Волова, И.Э. Папушина. — Ростов н/Д, 2001. — С. 80–98.
3. Котов, А.С. Международно-правовое регулирование инвестиционных споров: Автореф. дисс.... канд. юр. наук / А.С. Котов. — М., 2009. — С. 8.
4. Лабин Д.К. Международно-правовое обеспечение мирового экономического порядка / Д.К. Лабин. — М.: Синергия, 2004. — С. 68–70.
5. Международно-правовые основы иностранных инвестиций в России: сб. нормативных актов и документов. — М.: Юридическая литература, 1995. — С. 25–40.
6. Соглашение о защите и поощрении капиталовложений: сб. документов / под ред. Ю.Ю. Берестова. — М.: Юридическая литература, 2002.
7. Трапезников, В.А. Валютное регулирование в международном инвестиционном праве / В.А. Трапезников. — М.: Волтерс Клувер, 2004. — С. 33.
8. Фархутдинов, И.З. Международное инвестиционное право. Теория и практика применения. — М.: Волтерс Клувер, 2005. — С. 377.
9. Эбке, В.Ф. Международное валютное право / В.Ф. Эбке; пер. с нем. — М.: Междун. отношения, 1997. — С. 15.
10. Міжнародно-правове регулювання інвестиційної діяльності: теорія та практика: автореф. канд. диссер. — Київ, 2008. — С. 14.

НАЗНАЧЕНИЕ СУДЕБНОГО РАЗБИРАТЕЛЬСТВА В УГОЛОВНОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

С.С. ЦЫГАНЕНКО,

доктор юридических наук, профессор
кафедры уголовного процесса и криминалистики,
Южный федеральный университет,
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88

Статья посвящена теоретическим проблемам стадии назначения судебного разбирательства в российском уголовном процессе и совершенствования порядка его осуществления. На основе положений УПК РФ раскрывается основной круг задач данной стадии, ее специфические особенности и наиболее существенные вопросы процессуальной деятельности участников.

Ключевые слова: уголовный процесс; уголовно-процессуальное право; процессуальная стадия; назначение судебного разбирательства; предварительное слушание.

The article is devoted to theoretical problems of a stage of assignment of proceeding in the Russian criminal trial and to perfection about her realization. On the basis of positions the law is opened the basic circle of tasks of the given stage, her specific features and most vital issues of remedial activity of participants.

Key words: criminal procedure, criminal procedure law, procedural stage, preliminary hearing.

Коды классификатора JEL: K41

Стадия назначения судебного разбирательства — первая уголовно-процессуальная стадия, представляющая собой систему процессуальных действий и отношений, связанных с установлением судом надлежащих условий и устранением в необходимых случаях препятствий для постановления приговора, обеспечения процессуальным сторонам равного доступа к правосудию.

Роль и значение данной стадии обусловлены необходимостью формирования по поступившему в суд для рассмотрения уголовного делу условий осуществления непосредственности, устности, гласности, состязательности и равноправия сторон, недопустимости привлечения к уголовной ответственности невиновного. Именно по этой причине суд не приступает к непосредственному рассмотрению поступившего от прокурора уголовного дела с обвинительным заключением (актом), а обязан проверить соблюдение требований УПК на досудебных стадиях, выявить отсутствие препятствующих в силу закона проведению рассмотрения дела по существу обстоятельств. Суду необходимо также провести организационно-правовые действия, обеспечивающие подготовку к судебному заседанию.

Указанные действия осуществляются в определенном порядке и имеют самостоятельное правовое значение в ходе производства по уголовному делу. Само словосочетание «назначение судебного разбирательства» указывает на то, что рассмотрение дела по существу, т.е. судебное разбирательство, может иметь место лишь при установлении судом необходимых для этого условий.

Ранее в теории уголовного процесса было сформулировано положение о том, что перед судебным разбирательством существует стадия предания суду. Так, проф. И.Я. Фойницкий отмечал, что под преданием суду разумеется производство, состоящее в

разрешении вопроса о том, имеются против данного лица достаточные доказательства, необходимые для открытия по его делу окончательного заседания уголовного дела. Поясняя существование этой стадии, он указывал, что корни ее лежат в глубокой древности, и уже во времена классического Рима существовало деление процесса на производство *in jure* и *in judicio*; первое заканчивалось принятием имени обвиняемого, *nominis receptio*, после чего обвиняемый считался преданным суду [3, с. 403].

По мнению С.И. Викторского, цель этой процедуры сводится к охране личности заподозренного путем доставления ему новой гарантии, что обвинение против него будет еще раз проверено, раньше чем он из обвиняемого превратится в подсудимого, со всеми его нравственными муками, и кроме того, к охране общественных интересов, так как обнаружение на суде бездоказательности обвинений роняет правосудие страны [1, с. 370].

По мнению проф. М.С. Строговича, предание суду есть стадия уголовного процесса, которая заключается в том, что суд решает вопрос о достаточности представленных ему фактических данных и о наличии юридических оснований для разрешения на судебном разбирательстве вопроса о виновности привлеченных лиц [2, с. 340].

Также предание суду рассматривалось как публично-процессуальный акт — решение компетентного органа о наличии законных оснований для того, чтобы действия обвиняемого сделались предметом судебного разбирательства. Именно в силу акта предания суду дело назначается к слушанию в судебном заседании. В связи с этим, в уголовном процессе существуют две формы акта предания суду:

- 1) акт предания суду есть решение обвинительной власти, органа обвинения. В таком случае он рассматривается как осуществление обвинительной функции, которая принадлежит, естественно, обвинителю, и акт предания суду есть обращение обвинителя в суд с обвинением против определенного лица (Н. Розин, М. Чельцов).
- 2) акт предания суду есть судебный акт, т.е. решение суда о наличии оснований для открытия судебного разбирательства (И. Фойницкий, М. Строгович).

Первая точка зрения имеет воплощение в тех случаях, когда переданное в суд обвинителем дело назначается судом к слушанию без какого-либо предварительного его изучения судом и без решения суда по этому вопросу. Здесь органом решения вопроса о предании суду является обвинитель, а предание суду, по сути, сливается с досудебной подготовкой. Суд же осуществляет необходимые для открытия судебного заседания распорядительные действия (вызов участников, обеспечение переводчика, ознакомление с процессуальными материалами и т.п.).

Вторая точка зрения имеет воплощение в случае, если суд, получив дело от прокурора или от органа расследования, прежде чем назначить его к слушанию, проверяет наличие законных оснований к тому, чтобы дело могло стать предметом судебного разбирательства, и выносит по этому вопросу свое решение. Если это происходит в определенном процессуальном порядке и облачается в определенные процессуальные формы, то предание суду приобретает налицо черты самостоятельной стадии уголовного процесса.

Сравнивая обе эти конструкции предания суду, следует признать, что первая представляет решение вопроса о предании обвиняемого суду по решению органа уголовного преследования (обвинения) — прокурора, устраняя контроль суда за законностью и обоснованностью предания суду.

Вторая конструкция имеет то несомненное преимущество, что требует от суда самостоятельной позиции по вопросу о наличии оснований в отношении рассмотрении вопроса о виновности судом. Тем самым определяются четкие условия правосудия по уголовным делам, стандарты подготовки уголовных дел, которые обязаны соблюдать органы уголовного преследования.

В УПК РСФСР 1960 г. был воплощен второй подход. Суд, решая вопрос о предании суду, должен был установить наличие материальных и процессуальных оснований, важнейшим среди которых являлось требование о достаточности доказательств для рассмотрения уголовного дела судом. Под ним, прежде всего, понималось обоснованность доказательствами предъявленного обвинения. Сам термин «предание суду» имелся в законодательстве вплоть до 1992 года. В УПК РФ это положение уже отсутствует. Тем самым закон не ставит перед судом задачу проверки обоснованности доказательствами обвинения. В то же время назначение судебного разбирательства согласно ч. 2 ст. 47 и другим статьям УПК РФ остается все еще за судом.

Для сравнения приведем положения об уголовном процессе США. Там существует условно схожая с преданием суду стадия — предварительное рассмотрение дела в суде (*preliminary examination*), предназначенная выполнить роль процессуального «сита», т.е. не допустить к рассмотрению те дела, в которых нет оснований для вероятностной обоснованности обвинения (допускающая в том числе и предание суду обвиняемого по вердикту большого жюри присяжных).

Важнейшее из них — наличие выдвинутого и предъявленного в установленном порядке обвинения, содержащегося в утвержденном прокурором обвинительном заключении (акте). Представление прокурором утвержденного обвинения суду до начала судебного разбирательства необходимо, поскольку именно обвинение в совокупности своих материальных и процессуальных признаков должно выступить по смыслу правосудия в качестве предмета рассмотрения уголовного дела. В связи с чем суду необходимо выявить по каждому поступившему с утвержденным прокурором обвинительным заключением (актом) уголовному делу действительные пределы судебного разбирательства. Согласно ст. 252 УПК судебное разбирательство проводится только в отношении обвиняемого и лишь по предъявленному ему обвинению¹. Следовательно, принимая решение о назначении судебного заседания, суд гарантирует соблюдение в ходе досудебного производства, а также наличие в нем тех необходимых юридических условий, только при существовании которых и будет законным само судебное рассмотрение вопроса об уголовной ответственности в отношении обвиняемых [4].

Таким образом, резюмируя, укажем, что назначение судебного разбирательства — стадия уголовного процесса, на которой суд при участии в предусмотренных случаях процессуальных сторон выполняет определенные процессуально-контрольные и проверочные по отношению к поступившему от прокурора уголовному делу функции, обеспечивающие законность судебного разбирательства.

Об этом в законодательстве свидетельствуют такие положения:

1. Согласно ч. 2 ст. 47 УПК РФ, обвиняемый, в отношении которого назначено судебное разбирательство именуется подсудимым.
2. Полномочия суда касаются распоряжения судьбой уголовного дела, имеют самостоятельное для его разрешения по существу значение.
3. О назначении судебного разбирательства выносится самостоятельный процессуальный акт — постановление.

Их осуществление воплощается путем решения в отношении каждого из обвиняемых указанных в законе следующих вопросов (ст. 228 УПК РФ — Вопросы, подлежащие выяснению по поступившему в суд уголовному делу, и др.):

- подсудно ли уголовное дело данному суду;
- выполнены ли требования закона об обеспечении прав обвиняемого в досудебном производстве, среди которых закон отдельно требует выяснить соблюдение положения о вручении копии обвинительного заключения или обвинительного акта (п. 2 ч. 1 ст. 228 УПК РФ);

¹ Исторической особенностью российского уголовно-процессуального законодательства является возможность изменения обвинения прокурором и судом при назначении судебного разбирательства и в самом судебном разбирательстве, но при соблюдении права обвиняемого на защиту.

- нет ли препятствий для судебного разбирательства — необходимости приостановления производства по уголовному делу, оснований для возвращения уголовного дела прокурору, а также его прекращения;
- следует ли отменить или изменить избранную в досудебном производстве меру пресечения;
- подлежат ли удовлетворению заявленные ходатайства и поданные жалобы;
- приняты ли меры по обеспечению возмещения вреда, причиненного преступлением;
- имеются ли основания проведения предварительного слушания, предусмотренные ч. 2 ст. 229 УПК РФ.

Если по уголовному делу обвиняется несколько лиц, судья обязан рассмотреть все подлежащие выяснению вопросы в отношении каждого из обвиняемых.

Стадия назначения судебного разбирательства начинается с поступления уголовного дела в суд, состоит из нескольких этапов и осуществляется в двух процессуальных порядках:

- в общем порядке подготовки уголовного дела;
- в порядке предварительного слушания.

Общий порядок назначения судебного разбирательства

В общем порядке назначения судебного разбирательства судья изучает материалы уголовного дела единолично и без сторон, разрешая все вышеуказанные вопросы.

После их рассмотрения судья принимает одно из следующих решений:

- ◆ о направлении дела по подсудности;
- ◆ о назначении судебного заседания;
- ◆ о назначении предварительного слушания.

Решение судьи оформляется постановлением, в котором указываются: дата и место вынесения постановления; наименование суда, фамилия и инициалы судьи, вынесшего постановление; основания принятого решения.

Срок принятия решения:

- ❖ не позднее 30 суток со дня поступления в суд дела;
- ❖ не позднее 14 суток со дня поступления дела, если обвиняемый содержится под стражей.

По просьбе стороны суд вправе предоставить ей возможность для дополнительного ознакомления с материалами уголовного дела.

В постановлении судьи о направлении дела по подсудности должно содержаться решение, которое принимается на основе установленных в законе правил о подсудности.

При отсутствии препятствий для рассмотрения дела в судебном заседании судья:

- ◆ назначает судебное заседание;
- ◆ выполняет необходимые подготовительные действия для рассмотрения дела в судебном заседании.

Постановление судьи о назначении судебного заседания без проведения предварительного слушания выносится при условии, что дело:

- 1) подсудно данному суду;
- 2) выяснены вопросы, предусмотренные ст. 228 УПК, и отсутствуют основания для проведения предварительного слушания.

Помимо общих вопросов в постановлении судьи должны содержаться:

- решения о назначении судебного заседания с указанием фамилии имени и отчества каждого обвиняемого и квалификации вменяемого ему в вину преступления;
- решения по вопросам, связанным с подготовкой дела к судебному заседанию:
 - 1) о месте, дате и времени проведения судебного заседания;
 - 2) о рассмотрении дела судьей единолично или судом коллегиально;

- 3) о назначении защитника в случаях его обязательного участия в деле;
- 4) о вызове в судебное заседание лиц по спискам, представленным сторонами;
- 5) о рассмотрении уголовного дела в закрытом судебном заседании в соответствующих случаях;
- 6) о мере пресечения, за исключением случаев избрания меры пресечения в виде домашнего ареста или заключения под стражу.

Стороны должны быть извещены о месте, дате и времени судебного заседания не менее чем за 5 суток до его начала.

Постановление о назначении предварительного слушания судья выносит при наличии оснований для его проведения.

Копия постановления судьи направляется обвиняемому, потерпевшему и прокурору.

Предварительное слушание. Основания, порядок, виды принимаемых решений

Предварительное слушание — это порядок рассмотрения в судебном заседании вопросов о назначении судебного разбирательства по уголовному делу при наличии оснований, указанных в законе.

Назначение предварительного слушания² — принятие процессуальных мер в отношении возникших в уголовном деле обстоятельств, препятствующих его законному рассмотрению судом. Указанные основания перечислены в ст. 229 УПК РФ. Таким образом, во всех случаях, при необходимости исследования доказательств, условий соблюдения прав обвиняемого, а также обстоятельств, влияющих на ход производства по уголовному делу должно проводиться предварительное слушание.

Предварительное слушание проводится при наличии оснований по ходатайству стороны или по собственной инициативе судьи.

Сторона должна заявить такое ходатайство после ознакомления с материалами уголовного дела либо после направления уголовного дела с обвинительным заключением или обвинительным актом в суд в течение 3 суток со дня получения обвиняемым копии обвинительного заключения или обвинительного акта.

Основаниями для проведения предварительного слушания по уголовному делу являются:

- ходатайство стороны об исключении доказательства;
- наличие основания для возвращения уголовного дела прокурору;
- наличие основания для приостановления или прекращения уголовного дела;
- необходимость решения вопроса о рассмотрении уголовного дела судом с участием присяжных заседателей.

Перечень оснований, приведенный в ст. 229 УПК, является исчерпывающим, и для назначения предварительного слушания достаточно любого из указанных в ней оснований.

О принятом решении судья выносит постановление о назначении предварительного слушания, в котором должно быть указано конкретное основание его проведения.

Копия данного постановления должна быть направлена сторонам — обвиняемому, потерпевшему и прокурору.

Уведомление о вызове сторон в судебное заседание должно быть направлено не менее чем за 3 суток до дня проведения предварительного слушания.

Предварительное слушание проводится судьей единолично в закрытом судебном заседании с участием сторон (обвиняемого, государственного обвинителя, защитника). Потерпевший и его представитель также могут участвовать в предварительном слушании.

По ходатайству обвиняемого предварительное слушание может быть проведено в его отсутствие.

² Предварительное слушание как процессуальный порядок впервые было предусмотрено для производства в суде присяжных в 1993 году.

Неявка иных своевременно извещенных участников судебного заседания не препятствует его проведению. Исключение из этого правила — неявка защитника в случае обязательности его участия в деле.

Проведение судебного заседания состоит из нескольких этапов:

- 1) *подготовительная часть судебного заседания.* На этом этапе судья объявляет об открытии заседания, называет участвующих в нем лиц, выясняет личность обвиняемого, удостоверяется в своевременном получении обвиняемым копии обвинительного заключения или обвинительного акта;
- 2) *рассмотрение ходатайств, заслушивание мнений (возражений) сторон и принятие судьей решения.*

В законе определенно регламентируется лишь процедура рассмотрения ходатайства об исключении доказательств.

Так, из предъявленного перечня доказательств может быть исключено любое доказательство. Ходатайство об этом имеет право заявить любой из участников уголовного процесса при наличии к тому оснований.

В ходатайстве указывается:

- ❖ доказательство, подлежащее, по мнению стороны, исключению;
- ❖ основания для исключения доказательства и обоснование необходимости такого решения.

Судья обязан выяснить по заявленному ходатайству мнение другой стороны. При отсутствии возражений судья удовлетворяет это ходатайство.

При исследовании этого вопроса суд вправе:

- огласить документы, приобщенные к делу и представленные сторонами;
- допросить свидетеля;
- приобщить к делу документ, указанный в ходатайстве.

При рассмотрении ходатайства стороны защиты могут ходатайствовать об исключении доказательств на том основании, что оно было получено с нарушением требований уголовно-процессуального закона, бремя опровержения доводов, представленных стороной защиты, лежит на прокуроре.

В остальных же случаях бремя доказывания лежит на стороне, заявившей ходатайство.

При рассмотрении дела с участием присяжных заседателей стороны не вправе сообщать присяжным заседателям о наличии исключенного судом доказательства,

После рассмотрения ходатайств судья заслушивает мнения сторон по состоявшемуся предварительному слушанию. Стороны выступают в следующей последовательности: государственный обвинитель, потерпевший, обвиняемый, защитник;

- 3) *принятие решения по итогам предварительного слушания.* Для этого судья обязан удалиться в совещательную комнату, где он его выносит, а затем возвращается и оглашает принятое решение.

В ходе предварительного слушания ведется протокол. Порядок ведения протокола предварительного слушания и подачи замечаний на него определяется общими правилами.

Виды решений, принимаемых судьей по результатам слушания:

- ✓ о направлении уголовного дела по подсудности;
- ✓ о возвращении уголовного дела прокурору;
- ✓ о приостановлении производства по уголовному делу;
- ✓ о прекращении уголовного дела;
- ✓ о назначении судебного заседания.

Принятое судебное решение оформляется постановлением. В нем должны быть отражены результаты рассмотрения заявленных ходатайств и поданных жалоб.

Решение о направлении уголовного дела по подсудности принимается, если в ходе предварительного слушания прокурор изменил обвинение, влекущее изме-

нение подсудности дела. Все иные вопросы, связанные с подготовкой уголовного дела к рассмотрению в судебном разбирательстве, судьей не рассматриваются и не разрешаются.

Возвращение уголовного дела прокурору.

В уголовном процессе смешанного типа формируется процессуальный механизм, направленный на устранение препятствий для судебной деятельности, возникших в ходе досудебного производства. Этот механизм, с одной стороны, обеспечивает создание надлежащих законных условий судебного разбирательства, а с другой — выражает судебный контроль за досудебной деятельностью.

Ранее существовавший в советском уголовном процессе институт направления дела судом для дополнительного расследования был связан, прежде всего, с выполнением обвинительной функции — возвращением уголовного дела в связи с неполнотой и односторонностью проведенного по нему расследования. Поэтому его перестройка при внедрении состязательных начал в уголовном судопроизводстве была закономерна. Новый институт возвращения дела прокурору должен был соответствовать демократическим принципам правосудия.

Прежде всего, изначально в законе устанавливался закрытый перечень оснований для возвращения дела прокурору (ст. 237 УПК):

- обвиняемому не вручена копия обвинительного заключения или обвинительного акта, кроме случаев, если обвиняемый отказался от получения копии обвинительного заключения или не явился по вызову, а также, если он иным образом уклонился от получения копии обвинительного заключения;
- указанные процессуальные акты составлены с существенными нарушениями уголовно-процессуального закона;
- вместо постановления о применении принудительных мер медицинского характера требуется составление обвинительного заключения или обвинительного акта;
- имеются основания для соединения уголовных дел;
- при ознакомлении обвиняемого с материалами уголовного дела ему не были разъяснены специальные права (право ходатайствовать о рассмотрении дела с участием присяжных заседателей, о применении особого порядка судебного разбирательства, о проведении предварительного слушания).

При этом предписывалось судье обязывать прокурора устранять допущенные нарушения в течение пяти суток (ч. 2 ст. 237 УПК). В дальнейшем, внесенные изменения в ст. 237 УПК предусмотрели, что по уголовному делу, возвращенному прокурором, производство следственных или иных процессуальных действий, не предусмотренных ст. 237 УПК, не допускается (ч. 4 ст. 237 УПК), а доказательства, полученные при производстве таких процессуальных действий либо по истечении установленного для их производства процессуальных сроков, признаются недопустимыми (ч. 5 ст. 237 УПК).

Принятие решения о возвращении уголовного дела прокурору связано с ходатайством стороны или допускается по инициативе самого судьи.

В своем постановлении судья должен указать, по какому основанию дело возвращается прокурору, а также разрешить вопрос о мере пресечения в отношении обвиняемого с учетом конкретных обстоятельств преступления и личности обвиняемого.

Однако в судебной практике стали возникать трудности с реализацией данных положений, прежде всего в связи с ограниченностью установленного механизма для устранения возникающих препятствий по уголовному делу, не могущих быть устраняемыми в судебном разбирательстве и затрагивающих права граждан.

Принципиальное изменение установленного УПК порядка возвращения судом дела прокурору было связано с постановлением Конституционного Суда РФ от 8 декабря 2003 года № 18-П. В нем, Конституционный Суд РФ подверг расширительному толкованию основания для возвращения дела прокурору, предусмотренные ст. 237 УПК,

вследствие чего суд по ходатайству стороны или по собственной инициативе вправе возвратить дело прокурору для устранения препятствий к его рассмотрению судом во всех случаях, когда в досудебном производстве были допущены существенные нарушения закона, не устранимые в судебном производстве, если возвращение дела не связано с восполнением неполноты проведенного дознания или предварительного следствия.

Также Конституционный Суд РФ в указанном решении признал не соответствующими Конституции РФ положения части 4 ст. 237 УПК, и сформулировал позицию, согласно которой прокурор (а также следователь или дознаватель) вправе провести следственные или иные процессуальные действия, необходимые для устранения выявленных нарушений, и составить новое обвинительное заключение в соответствии со ст. 221 и ст. 226 УПК.

В последующем Федеральным законом от 02.12.2008 года № 226-ФЗ из ст. 237 УПК были исключены части вторая, четвертая и пятая.

Таким образом, часть ограничений, ранее установленных в ст. 237 УПК РФ, были законодателем все же устранены, и, тем самым, в конечном счете, должны быть переформулированы и положения ч. 1 статьи 237 УПК в соответствии с вышеизложенным решением Конституционного Суда РФ, обеспечивая в рамках стадий уголовного процесса и его принципов оптимальный по своему механизму институт возвращения судом уголовного дела прокурору.

Приостановление производства по уголовному делу, поступившему в суд, возможно в следующих случаях:

- 1) когда обвиняемый скрылся и место его пребывания неизвестно. В этом случае судья приостанавливает производство по уголовному делу и, если совершил побег обвиняемый, содержащийся под стражей, возвращает уголовное дело прокурору и поручает ему обеспечить розыск обвиняемого, или, если скрылся обвиняемый, не содержащийся под стражей, избирает ему меру пресечения в виде заключения под стражу и поручает прокурору обеспечить его розыск;
- 2) в случае тяжелого заболевания обвиняемого, если оно подтверждается медицинским заключением;
- 3) в случае направления судом запроса в Конституционный Суд РФ или принятия Конституционным Судом РФ к рассмотрению жалобы о соответствии закона, примененного или подлежащего применению в данном уголовном деле, Конституции РФ;
- 4) в случае, когда место нахождения обвиняемого известно, однако реальная возможность его участия в судебном разбирательстве отсутствует.

О приостановлении производства по уголовному делу судьей выносится постановление.

После отпадения оснований для приостановления производство по уголовному делу производство по нему возобновляется, о чем выносится судьей соответствующее постановление.

Прекращение уголовного дела или уголовного преследования по итогам предварительного слушания.

Наличие в уголовном деле оснований, влекущих прекращение производства по уголовному делу, т.е. прекращение уголовного процесса, обязывает судью провести предварительное слушание по уголовному делу и вынести соответствующее постановление. В связи с чем судья при наличии оснований для прекращения уголовного дела, предусмотренных п. 3–6 ч. 1, ч. 2 ст. 24 и п. 3–6 ч. 1 ст. 27 УПК, а также в случае отказа прокурора от обвинения (ч. 7 ст. 246 УПК), выносит по итогам предварительного слушания постановление о прекращении уголовного дела.

При наличии в деле обстоятельств, указывающих на примирение сторон (ст. 25 УПК) или деятельное раскаяние (ст. 28 УПК), судья в случае ходатайства одной из сторон может также прекратить уголовное дело.

В постановлении судьи о прекращении уголовного дела должны содержаться:

- 1) основания прекращения дела и (или) уголовного преследования;
- 2) решение вопроса об отмене меры пресечения, а также наложения ареста на имущество, корреспонденцию, временного отстранения от должности, контроля и записи переговоров;
- 3) разрешение вопроса о вещественных доказательствах, при их наличии.

Прекращение уголовного дела влечет за собой одновременно прекращение уголовного преследования, поэтому одновременно отменяются меры пресечения, а также иные меры процессуального принуждения и ограничения прав.

В течение 5 суток со дня его вынесения копия постановления о прекращении дела направляется прокурору, а также вручается лицу, в отношении которого прекращено уголовное преследование, и потерпевшему.

Судья выносит постановление о назначении судебного заседания по итогам предварительного слушания, если нет оснований для вынесения иных решений.

При этом подлежат рассмотрению все вопросы, связанные с проведением судебного заседания.

В нем также отражаются результаты рассмотрения заявленных ходатайств и поданных жалоб (в случае их заявления).

Если судья удовлетворяет ходатайство и назначает судебное заседание, о чем выносится постановление, то в нем указывается:

- 1) какое доказательство исключается;
- 2) какие материалы уголовного дела, обосновывающие исключение данного доказательства, не могут исследоваться и оглашаться в судебном заседании и использоваться в процессе доказывания.

Если в ходе предварительного слушания прокурор изменяет обвинение, но подсудность дела не изменяется, то судья также отражает это в постановлении и в случаях, предусмотренных УПК, направляет дело по подсудности.

После назначения судебного заседания подсудимый не вправе подавать ходатайства:

- о рассмотрении уголовного дела судом с участием присяжных заседателей;
- о проведении предварительного слушания.

Копия постановления судьи о назначении судебного заседания направляется обвиняемому, потерпевшему, прокурору.

Судебное решение, принятое по результатам предварительного слушания, обжалованию не подлежит, за исключением решений о прекращении уголовного дела и (или) о назначении судебного заседания в части разрешения вопроса о мере пресечения, а также о приостановлении производства по делу³.

ЛИТЕРАТУРА

1. Викторский, С.И. Русский уголовный процесс / С.И. Викторский. — М., 1997. — С. 370.
2. Строгович, М.С. Уголовный процесс: учебник / М.С. Строгович. — М., 1946. — С. 340.
3. Фойницкий, И.Я. Курс уголовного судопроизводства / И.Я. Фойницкий. — СПб., 1910. — Т. 2. — С. 403.
4. Цыганенко, С.С. Производство по уголовным делам в российском уголовном процессе / С.С. Цыганенко. — Ростов н/Д: Проф-Пресс, 2003.

³ Постановлением Конституционного Суда РФ от 08.12.2003 года часть 7 ст. 236, исключающая обжалование вынесенного по итогам предварительного слушания постановления о приостановлении производства по делу, не имеет юридической силы с момента принятия и не подлежит применению как содержащая регулирование, ранее признанное Конституционным Судом РФ не соответствующим Конституции РФ.

РАЦИОНАЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (продолжение)¹

У.К. МИТЧЕЛЛ

Перевод Оганесян А.А.

Если согласиться, что психологические знания важны для экономистов, то необходимо обратиться к критике мистером Мак-Дугаллом традиционной экономической психологии. Основным моментом этой критики является то, что экономисты-классики рассматривают человека как «разумное существо, постоянно преследующее свою собственную выгоду или руководствующееся в процессе всей своей деятельности просвещенным эгоизмом, основанном на рассудочных решениях». Истина, как утверждает мистер Мак-Дугалл, заключается в том, что «человек полагается в своих действиях на разум лишь в очень незначительной степени, большей же частью его поведение довольно неразумно» [5, р. II]. Экономисты, таким образом, допускают «интеллектуальную ошибку».

Рассуждая о справедливости этой критики в отношении современной экономической теории, необходимо обобщить наиболее распространенные предпосылки психологического характера. Нижеследующие утверждения относятся, главным образом, к экономической теории эклектичного типа.

Большинство положений теории ценности содержат явный элемент нереалистичности с психологической точки зрения. Участники сделки, как правило, изображаются в виде субъектов, обменивающихся потребительскими благами, в качестве которых выступают, скажем, орехи и яблоки. Они приходят на рынок, имея четкие представления о количестве находящихся в их распоряжении благ, которое они готовы отдать за каждую дополнительную единицу другого блага. Эти модели спроса основываются на в равной степени четких представлениях о значениях предельной полезности каждого блага, изменяющихся по мере того, как предложение растет или снижается. Искусственность всей картины усиливается в результате использования графиков для иллюстрации изменения предельной полезности благ, а также изменения отрицательной полезности дополнительных часов труда.

Однако экономисты и не придают слишком большого значения всем последствиям использования таких психологических предпосылок. Для них весь арсенал числовых уравнений и графиков является лишь удобным инструментом, позволяющим пояснить ключевые аспекты процесса, слишком сложного для того, чтобы можно было его описать, опираясь на реалистичные допущения. А степень достоверности теоретических выводов, применяемых экономистами в дальнейшем, не зависит от искусственного характера графиков. От того, против чего возражают психологи, можно и отказаться: на достоверности результатов это никак не скажется, хотя некая стройность изложения окажется утерянной.

Всмотревшись в сущность экономической теории, мы обнаружим, что психологические предпосылки, образующие основу для формулировки выводов, являются упрощенными и носят широкий характер. В большинстве случаев в исследовательских целях список соответствующих предпосылок включает отрицательную полезность труда, получение удовлетворения от потребительских благ, увеличение интен-

¹ Впервые опубликовано: Wesley C. Mitchell. The Rationality of Economic Activity // The Journal of Political Economy. Vol. 18. No. 3 (Mar., 1910). Pp. 197–216.

© У.К. Митчелл, 2010

© А.А. Оганесян, перевод 2010

сивности труда и снижение интенсивности потребления по мере того, как эти процессы продолжают во времени, возникновение новых потребностей по мере частичного удовлетворения старых, предпочтение получения удовольствия в данный момент перед будущим потреблением, а также наличие умственных способностей, достаточных для того, чтобы осознавать эти простые принципы и действовать в соответствии с ними, стремясь достичь целей наиболее легким способом из известных. Считается, что эти допущения не являются искусственными; напротив, они воспринимаются как в значительной степени подтвержденные результатами наблюдений. А содержащаяся в них степень «рациональности» фактически приписывается человеку экономической теорией.

Итак, следует ли обвинять экономистов, опирающихся на эти предпосылки, в совершении «интеллектуальной ошибки»? Серьезно ли они заблуждаются, утверждая, что «в основе экономической деятельности лежат рациональные мотивы, а сама эта деятельность пробуждает умственные способности более высокого порядка» [2, р. 2]?

Казалось бы, утверждение, что «люди полагаются на разум лишь в незначительной степени», предполагает утвердительный ответ. Однако в другом контексте мистер Мак-Дугалл между прочим признает рациональность, характерную для экономического поведения. Причина, по которой он придает такое большое значение инстинктам, заключается в том, что они являются движущей силой всех умственных процессов, определяя цели любой деятельности [5, р. 44]. Но в одном из отрывков он отмечает, что деятельность, инициированная такими инстинктивными порывами, «может принимать преимущественно умственную форму, заключающуюся в обдумывании того, каковы средства достижения целей» [5, р. 176]. Экономическую науку как раз волнует именно эта проблема выбора средств. Экономика ставит своей задачей показать, как люди взаимодействуют с определенными материальными объектами для достижения множества целей, которые они сами выбирают. Фактически, экономику с полным правом можно назвать наукой о средствах и целях. Таким образом, по личному мнению мистера Мак-Дугалла, экономисты исследуют тот вид деятельности, которой непосредственно присущ элемент рациональности.

Разумеется, не следует думать, что экономической деятельностью управляет исключительно этот преимущественно умственный процесс размышления о средствах достижения намеченных целей. Напротив, человеческая рациональность, как правило, выражается в сознательном следовании какой-либо общепринятой практике, эффективность которой подтверждена на опыте. Однако сама такая практика характеризуется как рациональная, и год от года ее рациональность возрастает благодаря техническому прогрессу в промышленной и коммерческой сферах. Производство благ сегодня основано на применении естественных наук, и эти науки предполагают исключительно рациональное видение феноменов и использование беспристрастного языка причинной связи. Высшая степень рациональности воплощена в отраслевой организации промышленности и системе менеджмента крупных промышленных предприятий, ставших уже привычной экономической реальностью — и явно распространяющих свое влияние во все более крупных масштабах. Аналогично, в качестве систематического неперсонифицированного способа управления процессом зарабатывания денег — финансовой сферой экономической деятельности — сегодня выступает система бухгалтерского учета, технический инструмент, в определенном смысле связанный с математикой в той же степени, в которой промышленные технологии связаны с физикой и химией. Более того, Зомбарт, рассматривая историю развития бухучета, использует заставляющий задуматься термин «экономический рационализм» [8, р. 391–397]. В пределах обеих этих наиболее рационализированных сфер экономической деятельности — промышленной и финансовой — произошла окончательная систематизация взаимосвязей, поскольку вся четко упорядоченная деятельность, связанная с производством благ, сама по себе зависит от четко упорядоченных планов обеспечения баланса счета прибыли.

С точки зрения психологов, нет необходимости подвергать сомнению обоснованность приведенных фактов. Однако есть основания задаться вопросом, оправдывают ли эти факты экономистов, стремящихся исследовать реальные явления, опираясь на предпосылку рациональности. Ведь существует еще множество других фактов, в не меньшей степени заслуживающих внимания, в отношении которых предпосылка о рациональности выглядит если не ошибочной, то во всяком случае не вполне корректной.

Рациональность планов, управляющих промышленной и коммерческой деятельностью, не означает, что всякая деятельность, связанная с реализацией этих планов, является в равной мере рациональной. Труд значительной части наемных рабочих как в цехах, так и в офисах сходен с работой механизмов. Фактически в основе преобладающего образа мышления большинства людей, работающих на типичном коммерческом предприятии, — понимание того, что, подобно машинам, они используются для реализации планов других людей. Если экономическая наука стремится оперировать фактами, она не должна игнорировать это столь важное в жизни людей несоответствие между деятельностью, предполагающей постоянное апеллирование к разуму, и деятельностью, которая этого не предполагает. Покуда ведущая роль в процессе разработки планов отводится разуму, необходимо рассматривать иной вид деятельности сквозь призму других категорий. При этом необходимо учитывать, что очевидной психологической данностью являются привычки, суггестивность и склонность к подражательству, а также инстинкт созидания. Другими словами, экономист, неизменно стремящийся изображать человеческую деятельность такой, какая она есть, должен обратиться к аналитической концепции, предлагаемой Мак-Дугаллом.

К тому же, предпосылка рациональности подходит для описания процессов, происходящих в сфере потребления, лишь в рамках экономических исследований. Люди вообще, а в особенности женщины, уделяют планированию денежных расходов на личные нужды гораздо меньше внимания, чем планированию деловых расходов. Сиюминутные капризы, небрежное отношение к цене и качеству, упорное следование давним привычкам — все это приобрело широкий размах. Говоря языком Мак-Дугалла, привычки, суггестивность, инстинкт подражательства и склонность к копированию поведения обязательно должны быть приняты во внимание, если мы учитываем присущие нам самим слепое следование моде, страсть к показным растратам и зависимость от рекламы. Предпосылка рациональности не пригодна для объяснения фактов.

Более фундаментальной является проблема оценки самой рациональности. Применяемые в промышленности технологии, а также бухгалтерский учет как метод контроля осваивались человечеством довольно медленно. Для понимания текущей ситуации недостаточно просто считать эти инструменты само собой разумеющимися. Напротив, их объяснение становится одной из главных задач экономиста. То же самое справедливо в отношении всех значимых экономических институтов, таких как капиталистическая организация коммерческого предприятия, деньги, частная собственность, экономические обязательства индивида. Распространяется это и на основные психологические особенности человеческой природы, из которых исходит экономист. Тот факт, что труд досаждаст человеку, подлежит объяснению; более того, это скорее всерьез озадачивающая проблема, чем простой факт. Иначе как согласуется нерасположенность человека к деятельности, необходимой для поддержания средств к существованию, с его превосходством над другими животными видами в борьбе за выживание и господство? Аналогично, насыщаемость старых и возникновение новых потребностей, а также предпочтение удовлетворения потребностей в настоящем перед их удовлетворением в будущем являются присущими человеку характеристиками, принципиальная важность которых предопределяет фундаментальную значимость их объяснения. Подобным же образом в процессе своей деятельности человек проявляет разумность, с тем чтобы достичь цели, заключающейся в удовлетворении по-

требностей, затратив при этом минимум усилий. Вообще этнология утверждает, что экономическая рациональность является приобретенной способностью. В сущности, это и является центральной проблемой экономической науки, а вовсе не прочным фундаментом, позволяющим избежать лишних сложностей в процессе теоретических построений. Даже если использование экономистами концепции рациональности в качестве исходной предпосылки оправдано, им необходимо осознать необходимость превращения ее в объект исследования. Именно такая постановка задачи позволит экономистам обнаружить, что они возвращаются в ходе исследования к привычкам, а от привычек переходят назад к инстинктам.

До сих пор критика с позиций психологии указывает на то, что предпосылка рациональности экономической деятельности не столько ошибочна, сколько неадекватна. Она применима в отношении деятельности лидеров промышленных и коммерческих организаций, но не в отношении функций их рядовых сотрудников; она не объясняет процессы, связанные с потреблением; и она вводит экономистов в заблуждение относительно их главной задачи.

Но может ли эта критика служить основанием для признания несостоятельности экономической теории вообще? Согласно английским авторам, если говорить о возможностях и методе экономики, границы науки определяются системой ограничений. Задача ее состоит в объяснении лишь происходящих в обществе процессов производства, оценки и распределения благ в обществе. Такие понятия, как преимущественно рутинный характер труда, наряду с его культурным значением, а также причуды, сопровождающие процесс потребления, передаются в ведение социологов. Задача исследования существующих экономических институтов и сущностных характеристик человеческой природы остается на усмотрение представителей экономической истории, этнологии и психологии. Собственно же экономическая теория сосредоточивается на исследовании той сферы, где преобладает разумный выбор, в обстоятельствах, определяемых упорядоченной совокупностью институтов, и при условии высокоразвитой человеческой природы. Причем рамки этой исследовательской сферы достаточно широки, так что ученым есть где приложить всю свою энергию.

На первый взгляд, такое разделение труда между экономикой и родственными ей науками носит не только логический, но и практический характер. Однако относительно фактической его целесообразности мнения расходятся. Не говоря уже об очевидных неудобствах, связанных с необходимостью поиска и систематизации различных блоков информации, которую предположительно должны предоставлять, согласно данной схеме, несколько наук, а также о явном риске того, что в рамках некоторых из этих наук переданные в их ведение темы встретят пренебрежительное отношение, подкованный в психологии читатель поймет, что в условиях столь узкой специализации экономисты не справятся должным образом со своей частью работы.

Такое разделение труда неявно формирует у экономиста-теоретика ошибочное представление об умственных процессах, сопровождающих экономическую деятельность. Наиболее серьезные заблуждения касаются роли, которую играют концепции, имеющие социальную природу.

Эти концепции являются ключевым элементом для формирования идей, образующих необходимый фундамент мышления. С одной точки зрения, багаж разнообразных концепций образует наибольшую ценность нации, ее культурное достижение. Но в отличие от инстинктов, эти концепции не являются частью мыслительного аппарата, который наследуется индивидом при рождении; скорее, мы должны прийти к ним опытным путем. Однако индивид не разрабатывает их самостоятельно. В самом деле, человеческому разуму не под силу в одиночку одолеть запутанный лабиринт практического опыта, образованный внушительным количеством концепций, накопленных цивилизацией. Для отдельного индивида эти плоды национальных достижений являются данностью. Формальное и неформальное образование развивает способность ин-

дивида постепенно постигать и применять на практике более или менее значительные фрагменты концепций, преобладающих в социальной группе, к которой он принадлежит.

Со временем эти концепции начинают оказывать существенное влияние на образ мышления и деятельность индивида. Прежде всего, они экономят массу умственных усилий и интенсифицируют мыслительные процессы. О множестве вещей человеку не приходится задумываться, поскольку он может просто принимать их без доказательств. Будучи «преемником поколений», современный ученик имеет возможность выбирать из огромного готового ассортимента исследовательских инструментов те, которые подходят для решения его задачи. Ему остается лишь овладеть этими инструментами. В результате такой экономии усилий происходит заметная стандартизация образа мышления и схем поведения. Размытость инстинктов выражена четко, импульсивность действий регулируется посредством стандартных суждений, окружающих каждого индивида и сформулированных его предшественниками и современниками. Формирование привычек состоит главным образом в овладении данными концепциями и их применении, и как раз эти концепции, выступающие основным элементом привычек, придают людям сходство друг с другом в том, что касается образа мышления и поведения. С другой стороны, эти концепции образуют основу рациональности. Поскольку логические формулировки идей подтверждены многолетним опытом, в процессе их освоения индивид учится рефлексии, намечает направления предполагаемой деятельности и усиливает контроль разума над поведением.

Однако значимость концепций не ограничивается этим непосредственным влиянием на индивида. Социальные концепции образуют ядро социальных институтов. Институт представляет собой преобладающий образ мышления, ставший общепринятым в качестве нормы, регулирующей поведение. В такой форме социальные концепции приобретают определенное влияние на индивида, связанное с их предписывающим характером. Каждодневное соблюдение их всеми членами социальной группы постепенно обуславливает постоянное следование этим индивидом соответствующим распространенным схемам поведения, о которых он может и не знать, а также периодически создает определенные препятствия для людей, стремящихся поступать нестандартно. Наконец, обширные системы концепций, образующих социальные институты, приобретают в определенном смысле независимость от своих создателей и обуславливают возникновение объективных последствий, которые никем не были сознательно запланированы. Непредвиденные логические последствия, непредусмотренные конфликты между различными элементами, неожиданные результаты действий в запланированных направлениях — все это время от времени имеет место, оказывая влияние на социальные группы, включенные в действие институтов, аналогично тому, как индивидуальные привычки воздействуют на своих обладателей.

К числу наиболее важных из этих концепций и институтов принадлежат те, которые сформировались в результате исследования экономической проблемы целей и средств. С помощью этнологического материала мы можем проследить процесс довольно медленного развития таких концептуальных категорий, как собственность, труд, орудия труда, обмен, торговля, рабство, бережливость, деньги. На самом деле мы, будучи цивилизованными людьми, не можем сформировать истинного представления об экономической жизни наших предков, иначе как научившись развивать их мысли. Не существует более убедительного доказательства крайней важности той роли, которую играют экономические концепции в человеческой жизни, чем те грубые заблуждения, в которые впадали экономисты, применяя развитые современные концепции к деятельности первобытных людей. С научной точки зрения, не менее серьезную ошибку теоретик допускает, когда, рассматривая текущую ситуацию, он трактует концепции, использованию которых современники обучались постепенно, как нечто само собой

разумеющееся, как неотъемлемую часть изначально присущего человеку наследия, универсального для всех людей.

Итак, обойти вниманием стадии эволюции этих объектов, представляющих интерес для представителей других наук, почти всегда означает неверное понимание характера и недооценку влияния современных экономических концепций. С точки зрения логики можно понимать эти концепции как нечто само собой разумеющееся наряду с данными экономической теории, а также оценивать экономические процессы, в которых сущность соответствующих концепций выражается явно, а роль, которая им отводится, соответствует представлению о них. Но такой результат является редкостью. Экономисты, которым доступно «понимание некоторых особенностей функционирования человеческого разума», рассматривают изучение этих концепций как неотъемлемую часть своей собственной задачи. Экономисты, стремящиеся поручить эту задачу другим ученым, напротив, редко владеют требуемыми знаниями о человеческом разуме. Соответственно, они бессознательно становятся на ложный путь объяснения умственных процессов, сопровождающих экономическую деятельность. Так, попытки свести экономическую теорию к «аналитическому исследованию мотивов, руководящих людьми в процессе коммерческой и производственной деятельности», избегав при этом беспокойства по поводу того, «что первобытный человек мог и чего не мог совершить» [3, р. 14, 15], влекут за собой некоторые затруднения, как положительного, так и отрицательного свойства. В результате эволюционные проблемы, которые представляются такими серьезными с точки зрения современной науки, остаются без внимания; кроме того, теоретику не удастся сформировать понимание истинного характера ограниченного круга феноменов, которые он призван исследовать².

Эти затруднения, и положительного, и отрицательного характера, лучше всего проиллюстрировать на конкретном примере, обратившись к трактовке концепций денег экономистами со времен Адама Смита.

IV

В основе понимания денег Адамом Смитом — его критическая реакция на учение меркантилистов. «Популярное мнение, предполагающее отождествление богатства с деньгами», было в числе распространенных заблуждений, которые он стремился искоренить [7, book IV, ch. i] и заменить более прочной доктриной. Так, он страстно стремился показать, что важным объектом внимания экономистов являются не деньги, а «предметы первой необходимости и товары повседневного спроса», а также труд, их создающий. Деньги для него являлись «великим механизмом круговорота», «посредством которого каждый член общества регулярно приобретает средства к существованию, пользуется удобствами и развлекается в соответствующих пропорциях» [7, book II, ch. ii]. Его теория распределения предполагает анализ «элементов, составляющих цену предметов первой необходимости» и определенно распространяется на индивидов, получающих денежные доходы; при этом он упорно настаивает на том, что цены, выражаемые в деньгах, являются лишь номинальными, а реальные цены выражаются в затратах труда [7, book I, ch. v].

Заложенных Адамом Смитом принципов исследования цен в денежном выражении, денежных доходов, а также трактовки прибыли как внешнего, поверхностного явления его последователи твердо придерживаются до настоящего времени. Уолтер Бэджгот фактически продемонстрировал, со свойственной ему блестящей остротой, что «английская политическая экономия» неявно основывается на предпосылках денежной экономики; что ее выводы не применимы для любой другой формы социальной организации; что она, одним словом, является «бизнес-наукой» [1, р. 79]. Однако, как и прежде, экономисты продолжали предостерегать читателей об опасности впасть

² Ср. блестящую работу Торстейна Веблена [11].

в заблуждение, выражающееся в преувеличенном внимании к теоретическому значению использования денег. Их позицию выразил Джон Стюарт Милль со свойственной ему четкостью: «Одним словом, в экономической сфере, в сущности, нет более незначительной вещи, чем деньги; они важны разве что для планирования экономии времени и трудовых затрат. Они представляют собой механизм для ускорения и облегчения работы; и, подобно многим другим механизмам, они испытывают на себе собственное влияние, когда выходят из строя» [6, book III, ch. VII, § 3]³.

Согласно этой точке зрения, деньги представляли собой предмет дискуссий в среде экономистов, но дискуссий, обособленных от основной исследовательской линии. Так, этой теме отводились отдельные главы, следовавшие за разделами, посвященными ценности и распределению. Раскрывались эти вопросы так, словно использование денег, как и утверждал Милль, не несло с собой какого-то принципиального смысла, кроме удобства.

Под истинным объектом внимания экономистов понималось то, что находится под «поверхностной, денежной стороной вещей». Внешне терминология более ранних авторов не ограничивалась «распределением денег», а шла дальше — к распределению «продукции» или «благ»; неявно же их мышление за оболочкой товаров обнаруживало нечто еще более фундаментальное. Для человека, руководствующегося здравым смыслом, свойственным поколению Рикардо, конечной целью экономических интересов было получение удовольствия. Джевонс лишь применил логику прежней экономической теории к высшей степени удовлетворения, положив в основу своей работы гедонистический расчет. По мере того как происходило совершенствование логики предмета, прочие ветви исследований потеряли значимость, все второстепенное было отброшено, а использованию денег уделялось все меньше внимания. Отточенной терминологии теорий неевклидова и механического типа не нашлось места в денежных рыночных концепциях: чем больше их представители ограничивались метафизическими реалиями, которые, как они полгали, скрываются за внешней видимостью вещей, тем меньше внимания они уделяли денежными феноменами. Нет более явного доказательства непригодности гедонистической психологии для целей современной науки, чем тот факт, что чем успешнее старые гедонистические предубеждения прокладывают себе дорогу в экономической теории, тем меньшую роль играют для нее факты.

Меньшая логическая эклектика гораздо лучше способствует формированию реалистичных оценок современных бизнес-процессов. Маршалл намного ближе к экономической действительности, чем Кларк или Фишер, — главным образом потому, что его «предприниматели» явно заняты зарабатыванием денег. Однако помимо более пристального внимания к деталям и современным данным, Маршалл лишь немного ушел вперед по сравнению с Рикардо. Как и Милль, он исследует ценность и распределение в первом томе, а к анализу денег приступает лишь во втором. Между тем, он трактует деньги преимущественно как объективный измеритель человеческих мотивов, а затем обращается к принципам гедонизма. Большую часть времени, однако, он посвящает не разработке гедонистических основ своей теории, а надстройке, при этом лейтмотивом выступают денежные стимулы. Таким образом, во многих отношениях его теорию справедливо было бы назвать «бизнес-наукой». Сказанное Бэджготом о классиках верно и по отношению к Маршаллу: его теория согласуется с принципами современной денежной экономики и не применима в условиях иной социальной организации. Но Маршалл не приводит оценки той степени, в которой концепции денег овладели человеческим разумом и оказали влияние на формирование образа их мышления. Он не осознавал, что экономическая рациональность, которую он сводил к гедонистическим принципам, представляет собой в основном продукт денежной эко-

³ Ср. отрывок из «Предварительных замечаний», содержащий фразу: «Разница между страной, в которой используют деньги, и страной, с деньгами совершенно незнакомой, будет заключаться лишь в степени удобства» [6].

номики. Соответственно, он не смог понять, насколько значимым фактором формирования современной экономической системы является это, казалось бы, поверхностное явление — деньги. Постигание этих фактов, в действительности, становится возможным лишь тогда, когда экономические проблемы рассматриваются с эволюционной точки зрения, в свете функциональной психологии.

Согласно такой точке зрения, считать использование денег поверхностным явлением само по себе было бы поверхностно. Ведь в течение многих веков, на протяжении которых люди совершенствовались в использовании денег, концепции денег понемногу завладевали человеческим разумом. По большому счету, творец этого института превратился в его творение.

Последствия любого рода, представлявшие результат применения концепций, в целом, оказывается, являются результатом использования денег. Экономия умственных усилий и повышение экономической эффективности деятельности человека происходят вследствие освоения устоявшейся практики взаимодействия с экономическими благами разного рода, в ходе которого роль всеобщего знаменателя выполняют деньги. Такая экономия усилий сопровождается стандартизацией образа мышления и поведения различных индивидов, позволяющей им эффективно сотрудничать в процессе реализации целей. Более того, применение денежных концепций помогает человеку тренировать разум. Простота осуществления денежной оценки в деловых отношениях делает возможным экономический расчет в рамках бухучета — системы «экономического рационализма». А изо дня в день повторяющееся многократное воспроизведение действий, направляемых расчетом и оцениваемых исходя из их вклада в денежную прибыль, заставляют индивидов сдерживать противоречивые инстинктивные импульсы, а также не дают развиваться привычкам, не способствующим извлечению выгоды. Кроме того, повсеместная распространенность денежных концепций способствует формированию устойчивых норм поведения, оказывающих предписывающее влияние на индивидов, не соблюдающих их. Человек стремится к достижению финансового успеха, а финансовые неудачи, как правило, вызывают разочарование и приводят в уныние. Индивид, которому не удастся «закрепиться» в нашем меркантильном мире, представляется окружающим ущербным, несмотря на то, праведник он или грешник. В итоге, концепции денег со временем образуют систему, неподвластную контролю со стороны общества в целом, результаты функционирования которой никем не могут быть сознательно запланированы заранее. Денежная и банковская системы, система коммерческого кредитования, финансовая структура коммерческого предприятия, финансовая политика правительства, взаимное корректирование ценовых систем, механизм рынка ценных бумаг — все это характерные признаки денежной экономики, которые не могут оказаться под непосредственным контролем человека.

Итак, раз концепции денег сыграли настолько значимую роль в формировании современной экономической системы, никакой теории не под силу объяснить особенности этой системы в форме, удовлетворительной для современного человека, покуда эти теории пренебрегают ролью денег. Если возразить, что экономическая теория пытается не объяснить существующее положение вещей, а охарактеризовать его, то встречное возражение будет основано на следующих соображениях. Во-первых, в рамках современной науки ни одна теория, изучающая социальные феномены, не может быть признана компетентной, если процесс эволюции этих явлений оказывается вне ее предметной сферы. Ведь в данной области настоящее является результатом прошлого и, следовательно, может быть понято только в контексте факторов, определяющих ход развития. Во-вторых, попытки объяснить текущее положение вещей как свершившийся факт, без ссылки на эволюционный процесс, приводят к возникновению искусственной, поверхностной и неполноценной теории.

Если экономисты игнорируют использование концепций денег современными людьми, они должны обозначить другие концепции, которые бы заняли их место. Их

привычный прием заключается в том, чтобы изобразить своих современников как приверженцев терминологии анализа предельной полезности и отрицательной полезности. Такое представление об экономической деятельности придает ей искусственный характер, поскольку наши современники, как правило, размышляют о благах в терминах денежных цен, а о труде — в терминах заработной платы в денежном выражении — особенно это касается процессов, протекающих в высокоорганизованной сфере коммерческой торговли, характеризующей сегодняшнюю экономику. Что явно присуще образу мышления предпринимателя — то исключается из анализа, а его заменитель вводится в анализ-заменитель, который, будучи вымышленным, принадлежит туманной области за порогом сознания. Второй искусственный результат состоит в том, что пренебрежение концепциями денег и непосредственная работа с условными идеями личного изобретения ставит современного человека и дикаря, в сущности, на один уровень в том, что касается разумного отношения к товарам и труду. Когда усовершенствованное содержание экономических концепций, отточенное многочисленными поколениями, игнорируется, главные отличительные характеристики современного человека и современного социального строя теряют смысл.

Думать, что чисто гедонистический расчет оперирует категориями предельного приращения благ и труда как руководящего принципа экономической деятельности, является упрощением, поскольку не раскрывает институциональных основ и не выявляет неполноту человеческой рациональности. Человек, созданный воображением ученых-экономистов, в действительности является неубедительным, формальным образом в сравнении с реальным индивидом, являющимся потомком предшествующих поколений, с его богатым национальным наследием в виде инстинктов, социальных концепций и многочисленных привычек. Характер той самой рациональности человека формируется именно в результате действия институтов, под влиянием которых он вырос. Формальная же схема, с разной степенью интенсивности приписываемая индивиду, всегда противоречит человеческой природе, которую он унаследовал от бесчисленных поколений невежественных предков.

Чем выше степень разработанности строгих логических посылок предельного анализа, тем меньше он пригоден в качестве инструмента объяснения экономических процессов в денежной экономике. Это объясняется тем, что произвольное влияние финансовых институтов на экономическую деятельность не может являться органичным элементом теории, в рамках которой использование денег считается поверхностным явлением. То, что производство благ подчинено зарабатыванию денег; что специалисты производственной сферы подобным же образом подчинены экспертам в области бизнеса; что корректное функционирование производственных процессов жестко зависит от поддержания шаткого равновесия между различными секторами системы цен; что уровень производства золота и практика банковского дела оказывают влияние на материальное благосостояние миллионов людей; что различные экономические группы ощущают упорядочивающее воздействие денежной экономики в настолько разной степени, что понять мотивировку каждого трудно — вот лишь некоторые из имеющих важное значение следствий использования денежных концепций, которые наши теоретики предельного анализа склонны недооценивать. То, что нам о них известно, разрабатывалось в монографической литературе, которая, как правило, не прибегает к терминологии теории предельной полезности. Именно то, каково влияние этих последствий, а также дальнейших последствий, вытекающих из них, на экономические процессы, представляет собой серьезную проблему, решить которую не удастся до тех пор, пока не будет построена теория, основанная на адекватном знании психологии и направленная на объяснение той формы экономических процессов, которые протекают в денежной экономике. Пока же мы остаемся невежественными, потому что «перескочили» через денежные концепции прошлого в спешке ухватиться за предельную полезность, предположительно скрывающуюся за ними.

Денежные концепции, таким образом, представляют собой нечто гораздо большее, чем набор пустых символов, используемых людьми лишь для облегчения мыслительного процесса и не оказывающих иного влияния на сущностные характеристики экономической деятельности. Следовательно, пренебрегающий ими теоретик, стремящийся сформировать полноценный взгляд на экономические реалии, которые замещаются символами, превращается в поверхностного ученого, претендующего на статус серьезного исследователя⁴. Проблема того, что скрывается за символами, однако, требует внимания. Конечно, в большинстве случаев для целей экономической теории не имеет значения, на что люди тратят свои доллары. А во многих случаях за деньгами скрывается незначительный процесс: символы материализуются. Вслед за многими другими, Мак-Дугалл отмечал: «Ничто так не привычно для человека, как зарабатывание денег, первоначально воспринимаемое исключительно как средство достижения цели, а впоследствии само превращающееся в цель» [5, р. 349]. Тем не менее необходим сравнительный анализ взаимоотношений между денежными концепциями и концепциями полезности, применительно и к техническому, и к личному использованию благ. Но экономисты будут неподготовленными к исследованию столь тонких проблем до тех пор, пока не приобретут навыки психологического анализа. Они даже не смогут четко сформулировать проблему, если не перестанут пренебрегать использованием денежных концепций и приписывать образ мышления, оперирующий категорией предельной полезности, людям, оперирующим в своих размышлениях долларами и центами.

Если денежные концепции являются настолько значимым фактором экономической жизни, как же произошло так, что в ходе экономических дискуссий ими пренебрегали в пользу теоретизирования на языке предельной полезности, и это не привело к еще более грубым нелепостям?

Ответ на этот вопрос, казалось бы, парадоксален. Игнорируя букву денежного закона, экономисты-классики и их последователи в действительности преувеличивали его дух. Они добились этого любопытного результата непреднамеренно, поскольку сущность денежной рациональности отразилась в неявных предпосылках гедонистического анализа. Затем они использовали принцип этого анализа в качестве универсального закона человеческой природы, в результате чего все человечество предстало в качестве объекта, управляемого психологическим аналогом денежной логики.

В высокоорганизованной денежной экономике наших дней экономическая деятельность большей частью принимает форму зарабатывания и траты денег. В той или иной степени все люди, живущие в этой среде, вынуждены приспосабливаться, как в мыслях, так и в действиях, к существующим условиям. Эти условия образуют логическую систему, характеризующую собственными правилами поведения. Получение денежных доходов и избежание денежных убытков являются единственными мотивами деятельности, которые признает денежная экономика. Общий способ зарабатывания денег предполагает неоднократно повторяющиеся циклы купли и продажи; средством координации деятельности является система бухгалтерского учета; критерием успеха служит бухгалтерский баланс. Следовательно, успешный предприниматель должен быть безошибочной вычислительной машиной, автоматически обеспечивающей себя финансовыми данными и при их обработке получающей верный

⁴ Замечательной иллюстрацией этой проблемы служит недавняя критика профессором Вебленом «Ставки процента» [4] профессора Фишера и ответная реакция последнего. Веблен указал на то, что процентная ставка является возникающим в организованной коммерческой сфере феноменом, «который невозможно охарактеризовать, не используя язык денег, подобно тому, как невозможно описать человеческую физиологию, пользуясь терминологией, описывающей строение ланцетника» [9; 10, р. 512–513]. Фишер ответил что-то в духе того, о чем говорится в настоящем тексте. Интересно отметить, что Веблен признавал логическую последовательность работы Фишера как образца теории механики эгоизма и утверждал, что пренебрежительное отношение к денежным концепциям создает трудности только в том случае, если цель теории — объяснить конкретные бизнес-процессы [9, р. 296]. Пытаясь полемизировать с Вебленом на данную тему, Фишер признает необходимость проверки своей теории на соответствие фактам.

финансовый результат. Сильные эмоции и инстинкты, устоявшиеся привычки, любовь к деньгам помимо инстинкта приобретения, а также склонность к холодному расчету — все это не находит места в данной системе идей, потому что скорее препятствует, а не способствует зарабатыванию денег. Фактически, для совершенного человека в зрелой денежной экономике побудительная причина к действию не может заключаться в нем самом; мотив к деятельности может пробуждаться в нем каждой возможностью заработать деньги или перспективой их потерять. К стимулам такого рода он должен быть очень чувствителен; к стимулам другого рода он должен быть нечувствителен. Любой его интерес можно свести к одному общему знаменателю — доллару. Его главной психологической характеристикой должна стать совершенная денежная рациональность.

Такое представление об умственных процессах воображаемого идеального предпринимателя можно переформулировать согласно широко распространенной трактовке гедонизма в духе Бентама посредством простой подмены денежных категорий психологическими. Заменяем прибылью удовольствием, а убыток — страданием, за доллар возьмем единицу чувствительности, бухгалтерский учет заменим гедонистическим расчетом, эгоизм интерпретируем как максимизацию чистого удовольствия, а не чистой прибыли, — и метаморфоза произошла. Порождение гедонистической психологии, как и существо, созданное в рамках принципов денежной экономики, практически лишено инстинктов, эмоций, привычек, которые не участвуют в погоне за удовольствием, сопровождаемой бесконечным расчетом. И то, и другое существо, по сути, пассивны, так что теоретик, объясняя их поведение, апеллирует к мотивам, формируемым окружающей средой. Такие внешние побудительные мотивы, которые представляют собой конечный результат оценивания в координатах «удовольствие — страдание» или «прибыль — убыток», определяют действия индивида с такой механической точностью, что их изучение предоставляет исчерпывающие знания, необходимые для предсказания человеческого поведения, и это относится как к денежному, так и гедонистическому расчету.

Эта параллель не случайна. Преувеличение, использованное в такой трактовке денежной психологии, было бы очевидным для мышления, основанного на здравом смысле, будь оно предложено в качестве серьезного компетентного мнения о функционировании человеческого разума. Однако привычность среды, которая непрерывно навязывает каждому человеку восприятие денежных мотивов и денежного расчета как нормы поведения, придает правдоподобие гедонизму. Крайне неясно, как такие представления о сверхрациональности человеческой природы могли заслужить столь широкое доверие среди людей, которые сами не сведущи в использовании денежных концепций. Каковы бы ни были причины, экономисты-классики применяли, явно или неявно, гедонистическую психологию, и использовали соответствующую терминологию для описания экономического человека⁵. Существенной чертой этой концепции является то, что она приписывает ведущую роль в экономической деятельности схеме рационального расчета, в сущности, напоминающей схему рационального расчета в рамках денежной экономики.

Таким образом, мы наблюдаем, что формальное пренебрежение денежными концепциями экономистами не повлекло последствий, явно не согласующихся с реальностью денежной экономики. И, следовательно, это пренебрежение не усилилось, будучи затронуто вниманием теоретиков, указавших на ошибку. Разница, созданная признанием истинного значения денежной рациональности для гедонистической ра-

⁵ Как было продемонстрировано выше, однако, экономисты-классики были в некоторой степени непоследовательны в том, что касалось инстинкта продолжения рода и частичного использования денежных концепций. Но Джевонс и те, кто занимался развитием механики эгоизма в его дни, отметили все эти сложности реалистического толка, и разработали экономическую теорию непосредственно на основе гедонистического расчета. Некоторые из таких ученых, подобно Фишеру, формально не признавали теорию Бентама; однако за завесой новой терминологии они развивали старые идеи. Между тем в среде эклектиков те же самые концепции человеческой природы нашли широкое применение в качестве основы теорий.

циональности, главным образом оказалась формальной, хотя не только. Наиболее распространенная ошибка, являющаяся результатом этого упущения, заключается в преувеличении роли рационального расчета как фактора, управляющего деятельностью. Если бы экономисты осознавали истинную природу такого расчета — то есть, если бы они рассматривали его как систему идей, укоренившихся в устойчивой человеческой природе в результате развития финансовых институтов — они бы были менее опрометчивы в своих допущениях о том, что людей можно рассматривать как вычислительные машины. Кроме того, в их глазах приобрели бы актуальность следующие вопросы: почему человеку так трудно научиться денежной рациональности; почему определенным группам людей это обучение удастся лучше, чем другим; почему это правило действует строже при зарабатывании денег, чем при их расходовании; какова связь этой рациональности с более древними качествами человеческой природы; и как последние самоутверждаются в борьбе за власть со своими более «молодыми» соперниками?

Такое видение причины того, почему формальное пренебрежение денежными концепциями не привело к более серьезным ошибкам, также позволяет объяснить, почему механика эгоизма способствует пониманию текущей экономической жизни. Причина заключается в том, что эта система механики представляет собой разработку денежной логики — за исключением главным образом того факта, что денежные мотивы выражаются посредством языка удовлетворения и потребности, или предпочтения и отклонения. Денежная логика является настолько важным фактором экономического состояния, что четкая разработка теорем в данном русле логического развития во многом способствует объяснению. Другими словами, в рамках данного типа экономической теории наши финансовые институты понимаются как феномены, свободные от сетей иррациональной человеческой природы. А современные люди подчинены денежной логике в достаточной мере для того, чтобы можно было считать эту теорию убедительной. Но ее кажущаяся достоверность обусловлена путаницей идей и не является достаточным основанием для того, чтобы продолжать игнорировать денежные концепции или пренебрегать психологией.

Наконец, та же самая линия рассуждений объясняет, почему гедонистический анализ становится все более искусственным по мере расширения сферы его использования. Порядок экономической жизни в денежной экономике на современном этапе его развития организованной коммерческой деятельности навязывает идею рациональности в денежном плане в сфере организованной коммерческой торговли с большей основательностью, чем в какой-либо иной области. Следовательно, гедонистический аналог денежной рациональности лучше подходит для исследования задач, связанных с производством и распределением, которые сегодня, в основном, являются коммерческими задачами. Менее пригодна данная методология для объяснения процессов в сфере потребления благ или конечных источников экономической деятельности, которые не относятся к сфере коммерческих проблем. Таким образом, гедонистические предубеждения привнесли меньше вреда в труды классиков и современных эклектиков, чем в работы представителей неевклидова и механического типов теории. Это связано с тем, что первые из названных групп сосредоточивались главным образом на довольно узкой сфере коммерческой деятельности, в то время как последние в основном стремились превратить гедонистический расчет в основу для рационального объяснения экономической деятельности в целом.

V

Мы обратились к дискуссии о трактовке экономистами денежных концепций с тем, чтобы показать пагубные последствия, к которым ведет отделение задачи построения теории существующей экономической системы от задачи объяснения процесса формирования этой системы. Мы увидели, что, рассматривая факты вне эволюционно-

го контекста, экономисты допускают серьезную ошибку, в результате которой денежные концепции изображаются как набор пустых символов, второстепенное явление, придавать особое значение которому не стоит. В результате экономическая теория приобрела искусственный, поверхностный характер, став неполноценной в части определенных аспектов, а истинная проблема взаимоотношения между категориями ценности денег и их полезности оказалась скрыта. Экономисты оградили себя от явных противоречий и утвердились в своей ошибочной практике, отчасти ссылаясь на то обстоятельство, что эклектика никогда, в целом, не упускала денежные концепции из поля зрения, но главным образом — на тот факт, что их гедонистическая логика всегда шла почти параллельно денежной логике.

Если экономисты не могут перепоручить ученым других областей изучение вопроса, как люди достигли присущей им сегодня степени рациональности, без того чтобы впасть в заблуждения, которые бы свели на нет всю работу, которую они сами пытаются выполнить, они явно нуждаются в психологических знаниях, как и советует мистер Мак-Дугалл. Считать же рациональность чем-то самим собой разумеющимся крайне неблагоприятно с их стороны, как и продолжать опираться на традиционную гедонистическую психологию.

Некоторые ученые уже начали развивать экономическую теорию более научного типа — того типа, который рассматривает свой предмет с эволюционной точки зрения, пусть даже не вдаваясь обстоятельно в подробности предшествующего развития. В рамках данной теории отпадает логическая необходимость использования предпосылки рациональности как характеристики абстрактного человека. Напротив, ее основной задачей становится объяснение реально существующих типов человека, встречающихся в каждой стране, посредством установления процессов, в ходе которых на основе инстинктов формируются привычки и институты, и изучение формы, в которой вновь приобретенные черты совместно со старыми качествами регулируют экономическое поведение. Однако эти ученые пока еще недостаточно опытные, а задача их сложна. Таким образом, рекомендации и опыт квалифицированных психологов весьма кстати.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Bagehot W.* Economic studies. London, 1880.
2. *Bücher K.* Industrial evolution. Toronto, 1901.
3. *Carver T.* The distribution of wealth. N. J., 1904.
4. *Fisher I.* The Rate of Interest: Its Nature, Determination, and Relation to Economic Phenomena. N. Y.: Macmillan, 1907.
5. *McDougall W.* An introduction to social psychology. London: Methuen, 1908.
6. *Mill J.S.* Principles of political economy. London, 1848.
7. *Smith A.* An Inquiry into the nature and causes of the wealth of nations. London, 1776.
8. *Sombart W.* Der modern Kapitalismus. Vol. I. Leipzig: Duncker & Humblot, 1902.
9. *Veblen T.* Fisher's rate of interest // Political Science Quarterly. 1909. Vol. 24. June.
10. *Veblen T.* Fisher's rate of interest // Political Science Quarterly. 1909. Vol. 24. September.
11. *Veblen T.* The limitations of marginal utility // Journal of Political Economy. 1909. November.

РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ПОСТКРИЗИСНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА НА ЮГЕ РОССИИ

Т.В. ИГНАТОВА,

доктор экономических наук, профессор,
Северо-Кавказская академия государственной службы
г. Ростов-на-Дону, tignatova@skags.ru;

Т.П. ЧЕРКАСОВА,

кандидат экономических наук, доцент,
Северо-Кавказская академия государственной службы
г. Ростов-на-Дону, TPCh@mail.ru

Мировой финансово-экономический кризис актуализировал необходимость отказа от сырьевой ориентации российской экономики и выработки государственной политики посткризисного роста на инновационной базе. В статье подчеркивается, что каждый регион имеет свою специфическую воспроизводственную, отраслевую и технологическую структуру, свою систему приоритетов и должен рассчитывать на собственный ресурсный потенциал при реализации инновационных приоритетов посткризисного роста, чему должна эффективно способствовать комплексная региональная экономическая политика. Исследование многоуровневой стратегии территориального развития страны позволило предложить ряд направлений восстановления экономического роста и перехода к его инновационному типу на основе общих (традиционных и новых), а также специфических инструментов региональной политики и их комбинации применительно к Югу России.

Ключевые слова: региональная экономика, кризис, экономическая политика, восстановительный рост, инновации.

Necessity of Russian economy modernization and postcrisis economic growth national policy elaboration on the innovation base are actualized by global financial and economic crisis. In the article is underlined, that every region has its own reproduction, industrial, technological structure and its own priority's system, that's why it must use its resource potential advantages for regional economic growth stimulation policy. Analysis of different regional development strategies helps to suggest general (mainstream and innovation) and special methods of regional policy for the South of Russia.

Key words: regional economy, crisis, economic policy, postcrisis growth, innovations.

Коды классификатора JEL: O18; O31.

Разразившийся мировой экономический кризис заставляет по-новому рассматривать и оценивать сформировавшиеся в российской экономике тенденции. С одной стороны, в последние пять предкризисных лет темпы прироста ВВП в постоянных ценах стабильно превышали отметку в 6%. Но, с другой стороны, несмотря на значительные резервы, именно российская экономика оказалась среди наиболее подверженных кризисным явлениям на протяжении 2009 г.

Одним из самых эффективных способов преодоления кризиса является внедрение новых технологий, создающих новые производственные возможности, освоение которых обеспечивает прорыв в повышении эффективности экономики и переход к новому этапу ее роста. При нормальном течении кризиса сокращение экономической активности не затрагивает прогрессивных производств нового технологического уклада, имеющих потенциал

роста и способных стать «локомотивами» будущего развития регионов. Наоборот, в это время на фоне общего спада наблюдаются рост производства принципиально новых товаров, подъем инвестиционной и инновационной активности в перспективных направлениях. Происходит «созидательное разрушение» сложившейся технологической структуры, ее модернизация на основе расширения нового технологического уклада, что создает новые возможности для посткризисного экономического роста.

К сожалению, в поисках инструментов модернизации, активизировавшихся после выхода статьи Президента РФ [3], недостаточно внимания уделяется региональным компонентам.

В условиях формирования многоуровневой стратегии территориального развития страны, отражающей как объективные различия регионов, так и федеративное устройство государства, особую актуальность приобретает разработка экономической политики региона, обеспечивающей реализацию его стратегических целей в согласовании с целями и приоритетами национальной экономической политики.

Последовательная реализация принципа системности позволяет выделить основные характеристики, определяющие контуры современной национальной политики: цели и задачи, объект и субъекты, приоритеты, механизмы и инструменты [1, с. 23]. Отправная точка для выстраивания конфигурации системной экономической политики инновационного типа — приоритеты по целям и средствам ее реализации. В качестве инструмента структурирования проблем экономического развития может быть использована информационная матрица, отображающая соответствие множества целей и задач экономической политики множеству методов их достижения, а также эвристический механизм ее коррекции на основе мониторинга и диагностики состояния научно-промышленного комплекса [5, с. 51]. В исследованиях проблем результативности экономической политики зачастую преобладают политические мотивы и недооцениваются возможности теоретического моделирования. При этом традиционный экзогенный подход (выделение полюсов роста, постановка политических целей и задач, инструменты превращения периферийных территорий в процветающие) соответствует интересам федерального уровня власти и не учитывает стратегические интересы российских регионов. Эндогенный подход к экономическому развитию регионов, ориентированный на исследование и реализацию стратегического регионального потенциала, получает в последние годы все большее распространение. Такой подход в большей степени соответствует условиям новых глобальных рисков и возможностей. При этом очевидна необходимость использования обоих подходов.

Дело в том, что региональные факторы имеют свою специфику, поскольку выражают конкретные формы согласования условий и отраслевого, и территориального развития. Именно поэтому региональное многообразие России является принципиальным ограничителем радикальных мер, а также препятствием для доминирования какого-либо одного аспекта или инструмента социально-экономической политики. Как показала отечественная практика, игнорирование противоречивости интересов субъектов экономического развития привело к образованию многочисленных диспропорций между уровнями развития социальной, экономической и природной подсистем региона.

В настоящее время в российских регионах реализуются более 80 моделей экономической политики территориального сообщества, объединенного такими традиционными факторами, как географическая близость, общность языка, общность культуры. При этом целью государственного вмешательства является активизация внутренних (эндогенных) факторов развития региона.

Исследование тенденций развития регионов показало, что существующие проблемы и трудности невозможно преодолеть за счет единичных факторов, необходим комплексный многофакторный подход. Выделение и анализ факторов социально-экономического и экологического развития регионов играют ведущую роль в совершенствовании структуры хозяйственного комплекса и модернизации экономического развития на инновационной основе.

Процесс перехода региона к посткризисному экономическому росту осуществляется под воздействием факторов разного уровня и характера: внешних факторов, региональных (внутренних) и интегрированных (смешанных) факторов. Факторы внешнего порядка в основном и во многом зависят от решений федерального центра, факторы интегрированного порядка зависят от действий (и решений) как региональных органов власти, так и федеральных, внутренние представляют собой условия, объективно имеющиеся и субъективно создающиеся в регионе. То есть критерием выделения факторов перехода региона к посткризисному экономическому росту является тот или иной уровень их воздействия на социально-экономическое развитие региона. При этом именно региональные факторы позволяют выявить возможности и внутренние резервы, определяющие управление экономическим ростом.

Факторы различных уровней перехода региона к качественному экономическому росту и его поддержание на уровне определенной стационарности тесно взаимосвязаны с причинами, сдерживающими этот процесс. Поэтому любой фактор можно рассматривать как причину какого-либо негативного явления или процесса или как движущую силу, направленную на его преодоление. Причем эта трансформация осуществляется на основе механизма управления качественным экономическим ростом региона посредством необходимых законодательных, организационно-управленческих, экономических, финансовых мероприятий. Определяющими условиями обеспечения качественного экономического роста являются ресурсно-инновационные факторы, включающие в себя ресурсы, объективно реализующие возможность качественного изменения параметров региональной системы (рис. 1).

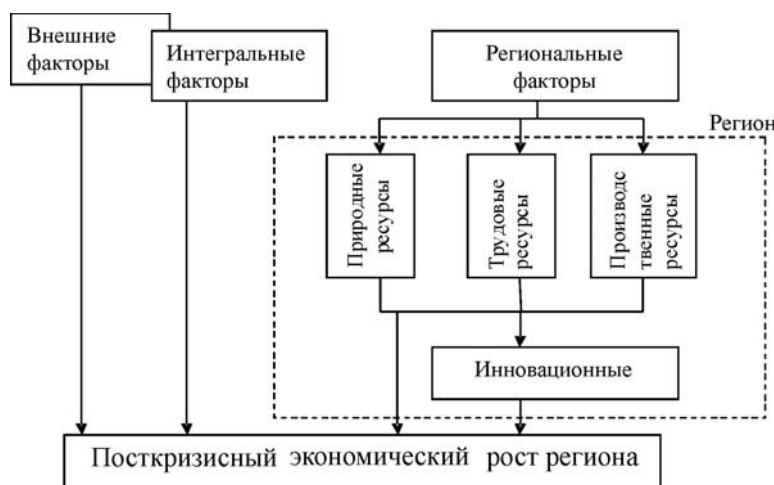


Рис. 1. Ресурсно-инновационные факторы посткризисного экономического роста региона

Центральным элементом современного этапа развития страны и ее регионов является создание условий, позволяющих с максимальной эффективностью использовать природные богатства региона в интересах его экономического развития. Наиболее рациональным путем перехода и стимулирования посткризисного экономического роста национальной экономики является ресурсосберегающий тип развития.

Проблемы разработки и распространения наукоемких технологий актуальны, поскольку они способствуют и обеспечивают повышение жизненного уровня за счет интенсивных факторов: роста производительности труда, снижения относительности уровня потребления и повышения эффективности использования невосполнимых природных ресурсов.

Компенсация истощения природных ресурсов должна осуществляться за счет роста инвестиций в трудовой и физический капитал. Трудовые ресурсы, по мнению многих авторов, становятся важнейшим фактором качественного экономического роста, генератором инновационного развития. Обобщая проведенные исследования, учитывая как положительные стороны, так и недостатки предлагаемых в экономиче-

ской литературе разработок, можно выделить следующие основные элементы трудовых ресурсов:

- физические, интеллектуальные, профессиональные способности;
- духовность и культура;
- теоретические и практические знания, опыт, умение и навыки людей.

Это выражается в форме как человеческого капитала и интеллектуального потенциала, которые включают потенциалы здоровья, культуры, образования, науки. Причем имеется в виду, что понятие потенциала (здоровья, науки, образования и т.п.) применительно к социально-экономической категории показывает вероятность проявления возможностей общества для достижения какой-либо определенной цели. Анализируя в целом трудовые ресурсы, следует учитывать многие факторы, и, прежде всего, складывающуюся демографическую ситуацию и ее особенности. Негативными тенденциями являются сокращение численности трудоспособного населения и естественная убыль, при этом актуальной остается проблема эффективной занятости и воспроизводства населения.

Еще одним, пожалуй, важнейшим элементом ресурсного обеспечения региона являются производственные ресурсы, включающие основные производственные фонды, а также ресурсный потенциал, под которым в данном случае понимается степень обеспеченности отрасли природными ресурсами, воспроизводимыми как в данной отрасли, так и за пределами. Представляя собой, совокупность средств производства, которые функционируют многие годы, производственные фонды составляют большую часть национального богатства.

Для обеспечения нового качества экономического роста региона необходима стратегия, основанная на возрастающем доминировании пока еще не утраченного высокотехнологического промышленного и научно-технического потенциала, образованного и квалифицированного кадрового потенциала, обладающего высокой технической структурой, и т.п. В настоящее время отмечается низкая инновационная активность как в Российской Федерации в целом, так и на Юге России¹ (и в Ростовской области).

Общий кризис и структурная деформация экономики привели к тому, что в настоящее время в наиболее критическом положении находятся фундаментальные исследования и разработки, научно-технические и технологические инновации, научно-конструкторский и производственный состав специалистов, т.е. тот интеллектуальный капитал, который является основой технологического развития и обеспечивает инновационное лидерство.

На наш взгляд, значительным ресурсом повышения результативности экономической политики региона является обеспечение системной связности ее элементов с другими отраслевыми и функциональными политиками. Особую значимость приобретает взаимосвязь структурной политикой с приоритетами и мерами развития в инвестиционной сфере. Инвестиционные программы региона следует связать с технологическими и товарными приоритетами его развития. Значимость товарных приоритетов определяется необходимостью рыночной специализации региональной экономики: товарообменные операции проникают и в новые сферы отношений — инвестиционную и инновационную сферы, в том числе и на региональном уровне. В России подходы, которые применяются сегодня при обосновании управленческих решений инвестиционного характера на федеральном уровне, ясно не определены. Использование адаптационной модели и рейтинговых оценок как основы государственной региональной политики, по нашему мнению, не учитывает интересы развития регионов [4, с. 31].

Рассмотрение теоретических и прикладных аспектов формирования и реализации экономической политики российских регионов, позволило сформулировать направления восстановления экономического роста и перехода к его инновационному типу на основе общих (традиционных и новых), а также специфических методов и их комбинации применительно к Югу России.

Использование программных методов и развитие отношений с федеральным центром на основе федеральных целевых региональных программ (ФЦП), а так-

¹ Юг России включает Южный федеральный округ и Северо-Кавказский федеральный округ, которые до февраля 2010 г. были в составе одного Южного федерального округа.

же программ развития отдельных отраслей (например, практика реализации геостратегической ФЦП «Юг России»).

Новая федеральная целевая программа, построенная по отраслевому принципу, «Юг России (2008–2012)» [6], как основной элемент государственного инвестирования, по нашему мнению, необходима для региона. Основным моментом в ее реализации является то, что должны быть учтены пробелы и ошибки первой программы развития Юга России: проблемы недофинансирования начатых объектов; учет собственных денежных средств предприятий, запланированных в качестве инвестиционных в программе, требует постоянной корректировки; включение новых проектов в программу, распыление денежных средств по многим объектам приводит к появлению незавершенного строительства и долгостроев.

Участие в реализации ФЦП государственной поддержки инновационной деятельности, направленной на создание опережающего стратегического научно-го задела, массива новейших технологий; обновление производственного потенциала; расширение использования надежных и эффективных традиционных технологий. В рамках стратегий развития отраслей базовыми являются программы технологического развития, обеспечивающие решение всего комплекса проблем сопряженных отраслей, связанных с обеспечением необходимого качества сырья, материалов, технологического оборудования, продукции и масштабов ее выпуска на всех стадиях процесса (от формирования требований к научным разработкам до серийного выпуска продукции). Участие в реализации ФЦП предполагает наращивание научно-инновационного потенциала региона, опору на внутренние (в том числе интеллектуальные) ресурсы региона.

Расширение форм реализации научно-технического и интеллектуального потенциала. Инновационная деятельность Юга России характеризуется расхождением между высоким инновационным потенциалом и низкими результатами. Исключительная стратегическая значимость региона предполагает концентрацию усилий отечественной науки на комплексном исследовании, прогнозировании и разработке мер по управлению ключевыми процессами на Юге России.

Необходимо создание разветвленной инновационной инфраструктуры. Ее составляющими должны стать производственно-техническая, финансовая, информационная, экспертно-консалтинговая и кадровая инфраструктуры. В настоящее время на Юге России есть только отдельные фрагменты каждой из них. Подготовка и переподготовка персонала в области инновационно-технологического менеджмента, управления качеством и сертификации является важнейшим направлением активизации инновационной деятельности. Рост числа специалистов — менеджеров по коммерциализации технологий, управлению технологическими инновациями и инновационными фирмами, система их подготовки должны быть согласованы с потребностями региона и приоритетами развития научно-технической сферы. Необходимо создать новые возможности для подготовки кадров в ведущих вузах и научных центрах в России и за рубежом, практиковать подготовку специалистов для научно-исследовательской работы из числа наиболее перспективных студентов вузов по индивидуальным программам с углубленным изучением методик проведения НИР, организации научной деятельности и т.п.

Ведущая роль в решении проблемы реализации научно-технического потенциала региона отводится инновационному предпринимательству и его главным представителям — инноваторам, деятельность которых связана с реализацией новшеств и инновационных проектов на их основе. В области в целом пока еще не задействованы рыночные механизмы саморазвития инновационного предпринимательства, поддержки его развития как системы, призванной обеспечить конкурентоспособность отечественной продукции на внутреннем и внешнем рынках.

Следовательно, на современном этапе развития региона инновационная среда в области не сформирована, по многим параметрам ЮФО и СКФО уступает другим федеральным округам. При этом надо отметить, что базовые условия для формирования инновационной среды промышленных предприятий, малых инновационных форм является обязательным условием для реализации данного приоритетного стратегического направления развития региона.

Огромную роль в повышении эффективности технологических процессов играет научно-методическое обеспечение инновационной деятельности малых предприятий. Сотрудничество малых предпринимательских структур со специализированными научными центрами и иными фирмами позволяет формировать локальные научно-производственные объединения, непрерывно иницирующие научный поиск, превращая идеи в технологические инновации, проверяя новые технологии и внедряя их в производство наукоемких импортозамещающих изделий.

Кроме того, для обеспечения нормального функционирования малого инновационного предпринимательства в законодательном плане должны предусматриваться меры по разработке правовых актов, в первую очередь закона об инновационной деятельности, при этом необходимо четко определить, какая деятельность (проект, программа, услуги, развитие инфраструктуры и др.) может быть отнесена к инновационной, и только при наличии заключения независимой экспертизы. Формирование организационно-экономических и правовых условий инновационной деятельности предусматривает разработку нормативных правовых актов и иной документации, определяющих отношения заказчика и исполнителя при финансировании инновационных проектов, разработку регламентирующих документов и механизмов долевого государственного участия в финансировании коммерциализуемых научно-технических разработок; разработку и принятие мер, снижающих или страхующих риск негосударственных инвесторов, вкладывающих средства в наукоемкие проекты; методику оценки эффективности инноваций и инновационной деятельности.

Формирование финансовых источников развития с использованием принципа «кластерности». По нашему мнению, в перспективе технологическая и инновационная политика в регионе должна фокусироваться не на изолированных предприятиях и учреждениях, а на содействии их организации в сети и кластеры. В этих целях необходимо:

- усиление стимулов к кооперации и созданию кооперационных сетей, в т. ч. и четкой правовой регламентации движения интеллектуальной собственности;
- развитие служб, облегчающих доступ к знаниям;
- снятие административных барьеров и развитие стимулов для кооперации государственного сектора исследований и разработок и частного сектора.

Концепция кластеров является особо привлекательной для экономики ЮФО. Кластеры — сеть независимых предприятий, научных учреждений (включая университеты), служб, организующих взаимодействие науки и производства, поддерживающих организаций (брокеров, консалтинговых фирм) и потребителей, связанных в единую инновационно-технологическую цепочку, производящую добавленную стоимость. Общую структуру кластера возможно представить следующим образом (рис. 2).

При определении приоритетов развития инновационной деятельности целесообразно отталкиваться от уже складывающихся на территориях инновационных кластеров. Инновационный кластер — географически локализованная совокупность инновационно активных субъектов экономической деятельности с мотивированными и устойчивыми кооперационными отношениями, образующими непрерывную систему получения, освоения в производстве, промышленного выпуска и реализации рыночного продукта в отдельном отраслевом сегменте. Меры государственной поддержки, реализуемые в рамках формирования кластеров, главным образом должны быть ориентированы на стимулирование привлечения внебюджетных средств в развитие конкретного кластера.

Важным условием зарождения современного инновационного потенциала предприятий Юга России является прохождение регионом и Россией в целом инвестиционной стадии развития, когда происходит процесс распространения и имитации зарубежных технологий. Первоочередной задачей этой стадии является возникновение у предприятий технологической способности, когда предприятия оказываются в состоянии производить и собирать высокотехнологичную продукцию, основываясь на

технологии, завезенной из-за рубежа. Предприятия Юга России недостаточно активно используют современные зарубежные технологии.

Для инициирования данных процессов необходимы специальные программы и схемы, включающие в себя: 1) обучение менеджеров и кадров инженерно-технического состава предприятий; 2) организацию инфраструктуры процессов диффузии новых технологий, включающих в себя развитие технологических центров диффузии новых технологий.

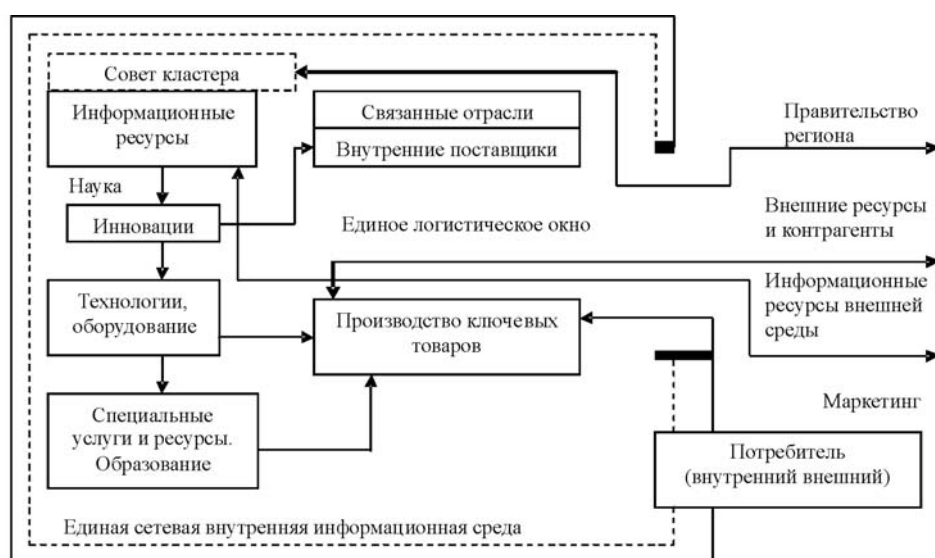


Рис. 2. Общая структура регионального инновационно-внедренческого кластера [2, с. 703]

Выделение и реализация задач инновационного развития в региональных программах как приоритетных. Среди задач инновационного развития первостепенной является формирование механизма социального контракта как формы новых отношений науки, общества и государства в инновационной сфере региона. Другая задача — разработка инновационного плана как инструмента инновационной ориентации науки. Разработка инновационного плана обеспечит переход от тактического управления, ориентированного на мониторинг внешней среды, и оперативного управления, к стратегическому регулированию, направленному на реализацию стратегических преимуществ комплекса взаимосвязанных проектов. Сохраняет актуальность задача реализации структурно-инвестиционных приоритетов за счет сокращения инвестиций, направляемых на расширение и обновление производств, базирующихся на старых технологиях.

Причем программно-целевой подход к поддержанию и развитию инновационного процесса в качестве наиболее важных программных мероприятий должен включать:

- ◆ снижение государственных патентных пошлин для индивидуальных изобретателей;
- ◆ финансовую помощь строительным организациям, обустривающим научно-исследовательские или научно-промышленные центры, технопарки, технополисы и инкубаторы бизнеса;
- ◆ местные займы промышленного развития;
- ◆ совершенствование нормативно-правовой базы в области лизинга и венчурного бизнеса;
- ◆ налоговые льготы и налоговые кредиты.

Таким образом, процесс перехода регионов на инновационный путь развития будет осуществляться при формировании экономики инновационного спроса. Это обеспечивается ускоренным развитием перерабатывающих отраслей, усилением государственной поддержки, развитием региональной инновационной системы, прежде всего инфраструктуры.

Развитие форм делового партнерства. Современная система партнерских отношений представлена разнообразными формами: контракты; соглашения, в том числе о разделе продукции; смешанные компании; концессия. В настоящее время в российской практике используются все перечисленные формы за исключением концессии. Между тем именно последняя, как свидетельствует мировая практика, является наиболее рациональной и перспективной формой взаимодействия государства и бизнеса с точки зрения стратегических задач развития социально-экономических систем различного уровня, прежде всего регионального. Преимущества концессии связаны с дополнительными возможностями уменьшения инвестиционных рисков.

По нашему мнению, для дальнейшего развития форм государственно-частного партнерства (ГЧП) на региональном уровне необходимо:

- выработать стратегию с применением схем ГЧП в соответствующих отраслях;
- разработать нормативно правовую базу, регламентирующую ГЧП, обеспечить ее надежное функционирование;
- разработать схему мониторинга проектов, реализуемых по схемам ГЧП, и судебной защиты прав государства и инвесторов, отечественных и зарубежных. Ввести также мониторинг судебной практики по делам, связанным с ГЧП, и своевременно принимать меры по совершенствованию нормативно-правовой базы в этой сфере гражданско-правовых отношений;
- обеспечить введение адекватной системы тарифов на пользование объектами транспортной и иной инфраструктуры, построенных по схемам ГЧП;
- разработать проформы инвестиционных соглашений и установить четкий порядок их заключения, учитывая полномочия государственных или муниципальных органов, разработать механизм публичного предложения проектов инвесторам, решить вопросы бухгалтерского учета, амортизационной политики, налоговой нагрузки, учитывая, что при реализации сложных капиталоемких проектов с длительным периодом окупаемости налоговая нагрузка на инвесторов может быть значительной, что делает использование этого механизма нецелесообразным;
- создать адекватную систему субсидирования и соответствующих инструментов для того, чтобы социально уязвимые слои населения не пострадали от реализации таких проектов;
- обеспечить при реализации проектов ГЧП контроль за их экологическими и природоохранными последствиями.

Реализация охарактеризованных направлений и мер региональной политики может способствовать выведению Юга России на траекторию быстрого и устойчивого экономического роста. Это позволит прекратить сползание региона в сырьевую периферию и вывести его на инновационный путь развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Контуры современной российской промышленной политики // Экономическая наука современной России. — 2006. — № 4.
2. Корсунский, Б.Л. Проблемы и основные направления инновационного развития Дальнего Востока России / Б.Л. Корсунский // Проблемы государственной политики регионального развития России: материалы Всероссийской научной конференции (Москва, 4 апреля 2008 г.). — М., 2008.
3. Медведев Д. Россия, вперед! [Электронный ресурс] / Д. Медведев. — Электрон. текстовые дан. — Режим доступа: <http://kremlin.ru/news/5413>, свободный.
4. Стратегический и конъюнктурный подходы к оценке инвестиционной деятельности в регионе // Региональная экономика: теория и практика. — 2007. — № 8.
5. Точеная, Т.И. Промышленная политика российских регионов: концептуальные основы формирования и современные тенденции / Т.И. Точеная. — Волгоград, 2007.
6. Федеральная целевая программа «Юг России (2008–2012 гг.)» [Электронный ресурс]. — Электрон. текстовые дан. — Режим доступа: http://www.dmpmos.ru/laws/Dokum>Show_DocumID_133807.htm, свободный.

ПАРТНЕРСТВО ГОСУДАРСТВА И ИНСТИТУТОВ САМООРГАНИЗАЦИИ ГРАЖДАН В РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ (ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)¹

Т.Ю. СИДОРИНА,

доктор философских наук, профессор
Государственный университет — Высшая школа экономики,
Москва

В статье анализируется партнерство государства и институтов в контекстах социальной политики и государства благосостояния. Рассматриваются модели социальной политики и типы государства всеобщего благосостояния. Делается вывод о необходимости определения эффективного и справедливого баланса между государственным и общественным участием в урегулировании обеспечения социальных нужд, институционального закрепления «прав и полномочий» субъектов социальной политики.

Ключевые слова: социальная политика, гражданское общество, государство всеобщего благосостояния.

The article analyzes the partnership of government and institutions within social policy and public welfare. Models of social policy and types of welfare state are examined. A conclusion is made for indispensability of depicting effective and fair balance among public and state participants in regulating social needs' substantiation, institutional enforcement of «rights and proxies» of social policy subjects.

Key words: social policy, civil society, welfare state.

Коды классификатора JEL: Z13.

1. Введение: постановка проблемы

Одной из базовых концепций социальной политики XX столетия стала теория государства всеобщего благосостояния (*Welfare State Theory*). За прошедшее столетие эта теория претерпела значительную эволюцию: становление, варианты реализации (воплощения) модели, «Золотой век», кризис парадигмы, посткризисное развитие.

Концепт «государство всеобщего благосостояния» в течение десятилетий вызывал острый академический интерес и был предметом научных дискуссий. Одно из направлений исследований государства всеобщего благосостояния представляют попытки типологизировать возможные модели *Welfare State*. В основе этих исследований — ставшая классической типология «режимов благосостояния» шведского экономиста и социолога Г. Эспинга-Андерсена («Three Worlds of Welfare Capitalism», 1990). Эта работа, как и последующие труды автора, определили направление исследований *Welfare State*, инициировав появление множества конкурирующих типологий.

Кризис государства всеобщего благосостояния в 1980–1900-х годах обусловил необходимость пересмотра основных положений концепции и критических замечаний, высказывавшихся в ее адрес.

¹ Статья подготовлена в ходе выполнения проекта «Институты самоорганизации и качество жизни населения» в рамках программы фундаментальных исследований ГУ-ВШЭ в 2009 г.

Так, в условиях сокращения социальных обязательств государства как следствия кризиса, переосмысливается роль ключевых агентов социальной политики, в том числе возрастает интерес к деятельности институтов самоорганизации граждан. Институты самоорганизации граждан выступают в роли субъектов социальной политики, партнеров государства в формировании и осуществлении социальной политики. Теория государства всеобщего благосостояния получает дальнейшее развитие, появляются новые модели социальной политики, включающие деятельность организаций третьего сектора как дополнительное измерение модели государства благосостояния. В статье рассмотрены направления деятельности институтов самоорганизации граждан как субъектов-акторов социальной политики, а также модели взаимоотношений государства и институтов самоорганизации в условиях институционального становления НКО как субъектов социальной политики.

2. Модели реализации социальной политики

Многообразие моделей

В своем современном состоянии социальная политика — дитя XX столетия. История предшествующих веков заложила основы всеобщего понимания необходимости проведения политики в области решения социальных проблем; понимания того, что социальные проблемы — это серьезное поле деятельности и государства, и негосударственных институтов, и непосредственно граждан; понимания того, что нерешенность социальных проблем — путь к социальной и политической дестабилизации и конфликтам.

Другим существенным достижением XX в. является формирование широкого спектра различных программ, путей реализации социальной политики. Среди них примеры Швеции и Норвегии, Германии и Франции, Англии и США, СССР и стран социалистического содружества, а также стран Латинской Америки, Азии и др. Практическая реализация социальной политики зависит от политического устройства, уровня экономического развития, отношений собственности, принципов распределения, структуры управления, культуры, морали, особенностей истории и традиций.

Исследователи предлагают систематизированное различие подходов к типологии социальной политики. Так, в одном случае выделяются скандинавская, континентальная европейская, трансатлантическая англосаксонская модели социальной политики, в другом — бисмаркская и бевериджская, в третьем — резидуальная (остаточная) [2, с. 43; 6], институциональная и достижительная [8].

Разделение системы социальной политики на резидуальную и институциональную характерно для англоязычной литературы. Резидуальная система предполагает, что проблемы индивидов, групп и населения решаются благодаря участию семьи, родственников и соседей; обращение за помощью в государственные службы считается «аномальным», помощь оказывается после проверки обстоятельств и степени неспособности решить проблему самостоятельно; оказывается лишь временная и минимальная помощь; получение помощи унижает, связано с потерей социального статуса. Институциональная система предполагает, что проблемы решаются в соответствии с установленными законами, нормами и правилами; обращение за помощью в государственные службы считается «нормальным»; помощь носит по возможности превентивный, профилактический характер; оказываемая помощь, адекватна проблеме и потребностям нуждающихся; помощь носит универсальный характер, каждый может ее получить, не теряя самоуважения [2, с. 43].

Итак, существуют разные подходы к классификации видов социальной политики. Естественно, что ни одна страна в мире в чистом виде не реализует ни одну из известных моделей. В этом смысле видов социальной политики столько же, сколько и стран мира. Однако и во всем этом разнообразии ученые смогли выделить определенные формообразующие критерии.

Типы государства всеобщего благосостояния

Со времен Великой французской революции, провозглашения великих либеральных лозунгов социальная политика прочно утвердилась как направление внутриполитической деятельности государства и область возможного вмешательства негосударственных институтов в решение социальных проблем.

В. Зомбарт в работе «Идеалы социальной политики» пишет, что повышенный интерес к социальной политике в преддверии XX в. проявился именно в ответ на необходимость решения специальных задач, связанных с положением, потребностями, требованиями рабочего класса, с этим связана и «популярность» термина «социальная политика». Отвечая на запросы времени, социальная политика претерпела серьезные институциональные изменения, реализовав многие концептуальные интенции в модели государства всеобщего благосостояния. Своими корнями идея «государства всеобщего благосостояния» уходит в далекое прошлое, однако реальное воплощение она обретает в деятельности социального государства в экономически развитых странах XX столетия. В свою очередь феномен «государство всеобщего благосостояния» стал объектом научного исследования.

Проведя широкое пострановое сопоставление, обобщив значительный эмпирический материал, шведский экономист и социолог Г. Эспинг-Андерсен выделил три типа или, как он назвал их, «режима капитализма всеобщего благосостояния»: неолиберальный (американский), социально-демократический (скандинавский), консервативно-корпоративистский (франко-германский) [18]. В своей типологии Андерсен исходил из принципа, что несмотря на существенные различия в экономической и социальной сферах, существуют общие концептуальные основания, определяющие характер проводящейся социальной политики: характер государственного вмешательства, социальное неравенство, баланс между рыночным и бюрократическим распределением благ (*de-commodification*).

Концепция Эспинга-Андерсена вызвала обширные дискуссии. Замечания и предложения касались оснований деления, соответствия режимов конкретным странам, количества типов режимов, методики определения типов в различных типах государства всеобщего благосостояния и т. д. Концепцию шведского ученого критиковали за географическую узость, игнорирование социалистических моделей, приоритетное выделение роли государства как основного субъекта предоставления социальной помощи в ущерб деятельности институтов самоорганизации граждан.

Были предприняты попытки построения более совершенных иерархий². В результате появилось множество конкурирующих типологий государства всеобщего благосостояния³.

В качестве основания деления выбирались различные параметры: деконмодификация, основные доходы; суммарные расходы; уровень доходов населения или расходов на социальные нужды. Однако большинство представленных типологий объединяло то, что все они были сосредоточены на роли государства в проведении социальной политики, все они измеряют различные аспекты обеспечения государства, и таким образом привлекают внимание к разным сторонам его деятельности.

Тем самым данные модели, следуя исследовательской направленности теории Эспинга-Андерсена, оставляли без решения ряд положений, подвергавшихся критике. Это касается вопроса о включенности в модель *Welfare State* деятельности институтов гражданского общества. Создается впечатление, что тренд развития данной теории не принимает в расчет существование и возможности альтернативных акторов социальной политики.

² [24; 39; 43; 36; 38; 46]. В настоящее время существуют различные типологии и иерархии, рассматривающие не только три [18; 19; 39; 43, 47], но четыре (так, например, многие типологии включают латинскую модель государства благосостояния) [30; 14; 26; 22; 13; 29] или более пяти различных режимов государства всеобщего благосостояния [36; 38].

³ [См.: 33; 34; 44; 19; 40; 28; 10; 37]. (Здесь и далее ссылки по работе: [11].)

Институты самоорганизации получают шанс

В 1980–1990-х годах наблюдается активизация деятельности институтов самоорганизации. Этот факт обосновывают влиянием социального кризиса, охватившего мировое сообщество, в том числе кризиса государства всеобщего благосостояния. Кризисные трансформации (кризис социального государства, кризис экономического развития, кризис окружающей среды, кризис социалистической парадигмы и пр.) обусловили повышение интереса и расширение полномочий институтов гражданского общества, включая деятельность благотворительных организаций, фондов и частных благотворителей [5, с. 39]. «Дискредитация правительственных программ, сокращение бюджетов на социальные нужды, — пишет известный исследователь гражданского общества Л. Саламон, — привела к активизации других способов решения социальных проблем». Некоммерческие организации выступили в качестве альтернативы государству как ведущему актору социальной политики и оказались способными предложить и обеспечить «самоопределение, ответственность за самого себя, свободу выбора, солидарность и участие в каждодневной жизни» [23; Цит. по: 5].

Не меньшее влияние на деятельность некоммерческих организаций оказал «кризис экономического развития». Несмотря на высокий уровень экономического роста в 1960–1973-х гг., нефтяной кризис 1970-х годов и рецессия в начале 1980-х годов коренным образом изменили состояние дел во многих регионах мира, особенно в развивающихся странах [5, с. 40].

Это послужило толчком для переоценки ситуации в экономической области и пересмотра требований и ожиданий в области экономического развития. На повестке дня стоял вопрос помощи народам третьего мира [45; Цит. по: 5]. Эта проблема обсуждалась на Генеральной ассамблее ООН (1974 г.), ей был посвящен третий доклад Римскому клубу «Пересмотр международного порядка» («RIO-Reshaping the International Order», 1976). Доклад был подготовлен группой ученых под руководством Я. Тинбергена (Нидерланды), в нем подчеркивалась необходимость кардинальных перемен в мировой системе экономических отношений, однако эта система не может быть перестроена без серьезных изменений в социально-политической сфере.

Как результат была предложена концепция «assisted self-reliance», предлагавшая «помощь в принятии ответственности за себя» или «партикулярное развитие», а также привлечение институтов самоорганизации граждан и индивидуальное участие [5, с. 40].

Развитие гражданского общества как параметр типологии

В условиях кризиса государства всеобщего благосостояния, сокращения деятельности социального государства, институты самоорганизации становятся объектом повышенного интереса. Ученые и политики обращаются к вопросу о роли институтов самоорганизации в формировании и реализации социальной политики.

Л. Саламон и Х. Анхейер, в попытке определить роль институтов самоорганизации в программе построения *Welfare State*, преодолеть комплекс неразрешимой конфронтации государства и гражданского общества, рассматривали различные варианты происхождения гражданского общества и остановились на предположении о соответствии между режимом благосостояния и характером развития гражданского общества.

Саламон и Анхейер предложили собственную типологию государства всеобщего благосостояния, построенную как развитие теории *Welfare regime* с выделением четырех моделей государства благосостояния и учетом роли общественных организаций: либеральная, корпоративная, стэйтистская и социал-демократическая модели. В качестве основания классификации режимов благосостояния ученые выбрали характер развития гражданского общества. В статье «Social Origins of Civil Society: Explaining the Nonprofit Sector Cross-Nationally» (1998) Саламон и Анхейер предприняли попытку

ку поставить в соответствие каждому режиму благосостояния определенный «режим гражданского общества», дополнив схему Г. Эспинга-Андерсена дополнительным (четвертым) измерением [4, с. 15–16].

Так, либеральная модель характеризуется относительно незначительным участием государства в финансировании коллективных потребностей, а также высоким уровнем активности социальных организаций. Эта модель развития общественных организаций реализуется тогда, когда доминирующая роль в социальной системе принадлежит среднему классу, а оппозиция, формируемая из представителей традиционных элит (землевладельцев или сильных рабочих движений), либо вообще не существует, либо остается под контролем.

Корпоративную модель отличает высокий уровень участия государства в финансировании социальных услуг, но одновременно также высокий уровень участия общественных организаций в их предоставлении. Эта модель развития организаций третьего сектора возможна тогда, когда господствующие элиты выражают волю к поддержке целей социальной политики, признанных сообща государством и общественными организациями.

В стэйтистской модели привилегированная позиция государства в социальной сфере обеспечивается поддержкой промышленных элит. В этой модели, несмотря на то, что сфера государственной социальной защиты ограничена, участие общественных организаций в оказании социальных услуг также не увеличивается. Обе стороны сильно ограничены в своих действиях.

Для социал-демократической модели развития организаций третьего сектора характерны государственная система финансирования и оказания социальных услуг и ограниченное привлечение общественных организаций. Эта модель развития общественных организаций реализуется тогда, когда доминирующая роль в социальной системе принадлежит представителям рабочего класса, а также политическим группировкам, находящимся в союзе с ними [41; Цит. по: 31].

Таблица 1

Модель социальных источников некоммерческого сектора [41, с. 240]

Модели социально-политической организации	Масштабы некоммерческого сектора	
Уровень социальных расходов	Низкий	Высокий
Высокий	Социал-демократическая	Корпоративистская
Низкий	Стэйтистская	Либеральная

3. Институты самоорганизации в системе Welfare mix

Welfare mix vs. Welfare State

С середины 1970-х годов общественные организации попадают в центр внимания научного сообщества. Это происходит в связи «с кризисом государства всеобщего благосостояния». Экономические трудности, а также необходимость переопределения государственной доктрины, находящей свое воплощение в институте государства всеобщего благосостояния, стали предметом споров.

Предлагались следующие подходы к оценке институтов самоорганизации граждан (общественных некоммерческих организаций — НКО):

- ◆ НКО как один из субъектов, страхующих от социальных рисков (таким образом, институты «гражданского общества» становятся фактором системы благосостояния и включаются в ряд семья — государство — рынок);
- ◆ НКО как медиатор во взаимодействии трех указанных субъектов [См.: 4, с. 15–16].

В данном ключе было предложено перейти к концепту *Welfare mix* для рассмотрения более полной системы благосостояния. Так, А. Эверс в статье «Part of the welfare

mix: the third sector as an intermediate area» (1995) обращается к концепту смешанной экономики благосостояния, в которой общественные организации задействованы наряду с государством, рынком и неформальной экономикой домашнего хозяйства. С этой точки зрения третий сектор выступает как один из аспектов публичного пространства в гражданском обществе: как промежуточная область, вместо четких секторов. Согласно Эверс, организациям третьего сектора свойственна поливалентность, поскольку их социальные и политические роли могут оказаться столь же важными, как экономические. Они включают взаимозаменяемые ресурсы различных секторов.

Современные режимы благосостояния в большей мере ориентированы на плюрализм (или «синергетику») институтов и источников благосостояния, нежели на продолжение политики «замещения» между различными секторами, обеспечивающими социальные нужды. Часто одна общественная организация или их объединение выполняет сразу несколько функций, помогает обеспечивать связность всех указанных сфер, согласовывает интересы, обеспечивает обратную связь после принятия решений, исправляет самые острые ошибки [20].

Роль институтов самоорганизации в формировании Welfare mix

В литературе, посвященной общественным организациям, существуют различные интерпретации причин возникновения и развития общественных некоммерческих организаций, а также их целей, структуры и функций.

Среди подходов, объясняющих существование общественных организаций, выделяется концепция Б. Вайсброда [46]. В специальной литературе этот подход известен как концепция общественной пользы (*public good theory*), либо как концепция несостоятельности/недостаточности свободного рынка и правительства в удовлетворении коллективных нужд (*market failure/government failure theory*) [См.: 31].

Основным положением концепции общественной пользы является утверждение, что механизмы рыночной экономики не могут способствовать развитию всех направлений экономики в равной степени. Несостоятельность свободного рынка становится наиболее очевидной в социальной сфере, поскольку оказание широкого спектра услуг в сфере здравоохранения, образования либо соцзащиты практически несовместимо с одновременным самофинансированием и получением прибыли от этих видов деятельности.

Правительство может обеспечивать удовлетворение только тех потребностей, которые имеют поддержку среднестатистического избирателя (*median voter theory*). Вследствие сложности получения поддержки большинства избирателей правительство не может обеспечить ряд нужд общества (*government failure*), в результате часть общественных потребностей остается неудовлетворенной. По мнению Вайсброда, чем более разнородно общество и сложнее процесс обретения консенсуса в вопросе об услугах, которые предоставляются государством, тем больше социальных проблем остаются нерешенными.

В данной ситуации общественные организации оказываются полезными, поскольку они занимаются удовлетворением тех потребностей и оказанием тех услуг, которые не могут обеспечить ни государство, ни рынок.

Следующий подход предлагает Е. Джеймс, обратившись к концепции оказания услуг (*supply-side theory*), предлагающей определенное объяснение влияния системы оказания услуг на развитие общественных организаций [25; Здесь и далее цит. по: 31].

Согласно Джеймс, важным фактором, определившим активизацию деятельности институтов самоорганизации наряду с существованием разнообразного спроса, обусловленного этнической, религиозной либо языковой неоднородностью общества, явилось социальное предпринимательство (*social entrepreneurs*), т. е. деятельность

личностей, готовых включиться в создание общественных организаций, нацеленных на удовлетворение тех общественных нужд, которые остаются вне сферы деятельности рынка и правительства.

Концепция Э. Архамболта основывается на тезисе о ключевой роли послевоенного среднего класса: «Французские исследования, посвященные членству и деятельности в общественных организациях, явно подтверждают этот тезис: профессионалы, руководящие работники, педагоги и социальные работники составляют большинство членов общественных организаций, а процент волонтеров в “третьем секторе” возрастает вместе с уровнем образования» [9].

Определенный интерес представляет также теория доверия (*trust theory*). В этой концепции слабость рынка выражается в так называемой несостоятельности контракта (*contract failure*), являющейся следствием асимметрии информации, которая часто бывает уделом потребителей услуг: «...оценка потребителем качества услуг, оказываемых в здравоохранении, образовании, социальном обеспечении... либо международная помощь, не является легким делом...» [Ibid.].

Основной аргумент звучит как утверждение, что потребители рыночных услуг не обладают достаточной информацией о качестве приобретаемых услуг, в особенности когда услуги сильно авансированы или представляют сложность в оценке. Либо когда человек, приобретающий услугу, не является ее потребителем. В таком случае в рамках концепции несостоятельности контракта указанные факторы позволяют рассматривать общественные организации как заменитель (суррогат) рынка в вопросах оказания услуг.

По мнению автора этой концепции Г. Хансмана, общественные организации являются более надежными услугодателями, нежели организации частного сектора (по причине запрета распределения доходов от осуществляемой деятельности между членами организации либо ее учредителями и сотрудниками). Поэтому неправительственные организации в большей мере реагируют на потребности окружения, так как коммерческие мотивы не являются их базовым принципом [24].

П. ди Маггио и Х. Анхейер обращают внимание, что для некоторых теоретиков делегирование государством все большего числа функций частным организациям, а также квази-публичным организациям, с целью поддержания стабильности и легитимности — представляет собой выражение кризиса легитимности государства [15]. В поддержку этого тезиса выдвигается аргумент, что если государство не в состоянии осуществлять власть, то для поддержания стабильности и легитимности его независимость относительно отдельных социальных групп уменьшается, что порождает проблемы с «управлением».

В научной литературе мы можем найти аргументы в поддержку тезиса, что сильные связи между организациями могут привести к параличу политической и социальной деятельности. Однако ди Маггио и Анхейер утверждают, что степень воплощения приписываемых этим организациям ролей зависит от истории их возникновения, а также от характера их взаимоотношений с другими секторами.

Не стоит также переоценивать влияние этих организаций на функционирование государства, хотя элиты и в самом деле могут использовать эти организации для продвижения собственных интересов, но на практике в их распоряжении находятся более эффективные инструменты доступа к власти, как, например, законодательство, позволяющее использовать частный капитал для публичного блага [31].

Следует отметить позицию В. Зайбеля, утверждающего, что смысл существования общественных организаций обуславливается тем, что они представляют собой «институциональное решение, которое позволяет современным обществам, имеющим сложную структуру, справляться с политическими и социальными проблемами». «Функцией общественных организаций, — утверждает Зайбель, — является, однако, не решение проблем, а своеобразное “сохранение” политических и социальных вопросов,

которые не могут быть подняты правительством... Это освобождает правительство от ответственности, которая могла бы привести к принятию риска, угрожающего доверию к политической системе в целом» [42].

Таким образом, общественные организации освобождают правительство от ответственности за недостаточность либо отсутствие решений обозначенных проблем, одновременно сигнализируя, что они решаются другими субъектами. Согласно Зайбелю, избежать сомнительности в решении общественных проблем невозможно, однако намного проще амортизировать это явление в слабых структурах организаций третьего сектора.

Для политиков менее рискованно, если указанная сомнительность институтов касается не центров публичной администрации, а затрагивает организации, находящиеся на пара-публичной периферии государства. Принятие такой интерпретации функции общественных организаций в государстве позволяет в некоторой степени прояснить необходимость их существования как своего рода буферной общественно-политической сферы, а также поддержания «альтернативных» механизмов третьего сектора в области общественной (социальной) координации, вдобавок выясняя также неизбежную слабость этих организаций.

Среди подходов, объясняющих существование общественных организаций, определенную роль играют концепции, опирающиеся на значение исторической традиции, как фактора, определяющего место подобных организаций в социальной системе отдельных стран (*social origin theory*). В поддержку этой концепции Саламон и Анхейер утверждают, что индивидуальный потребитель не имеет свободного выбора между услугодателями (рынком, третьим сектором или государством), поскольку возможность выбора подлежит принципиальному ограничению с точки зрения существовавших в прошлом образцов исторического развития, которые существенным образом определяют условия, имеющиеся в наличии в данное время и в данном месте.

Также следует отметить концепцию категорических ограничений Дж. Дугласа. Он утверждает, что в демократических государствах правительство сталкивается с тремя видами ограничений в развитии государственных услуг [16].

Первое из этих ограничений касается гораздо меньших возможностей государственных учреждений инициировать и укоренять инновационные решения в сфере социальной политики (*experimentation constraint*): «Прежде чем демократическое правительство сможет начать те или иные действия, оно должно обеспечить себе поддержку относительно большей части общества» [Ibid.].

Общественные организации находятся в несравнимо более выгодной ситуации, так как их решения не подлежат непосредственной оценке избирателей. Более того, в процессе исторического развития они подтвердили, что в состоянии играть роль экспериментатора и инициатора в сфере социальных услуг. Дуглас подчеркивает, что: «Практически все без исключения базовые социальные услуги были инициированы и оказываемы первоначально гражданскими инициативами» [Ibid.].

Второе ограничение проистекает из убеждения, что общественные организации обеспечивают значительно большее разнообразие оказываемых услуг (*diversity constraint*), нежели может обеспечить правительственный сектор. Спектр услуг, оказываемых государственными учреждениями, среди прочего зависит от того, насколько дифференцирована система ценностей в обществе. Дуглас утверждает: «Не подлежит сомнению, что сам принцип государственных гарантий в сфере социальной защиты принимается и поддерживается широкими группами населения, однако в то же время существуют принципиальные разногласия между отдельными социальными группами на предмет того, какого рода социальные услуги должны быть финансированы из собранных налогов» [Ibid.].

В-третьих, существует административное ограничение (*bureaucratic constraint*), которое в значительно меньшей степени затрагивает общественные организации, чем государственные учреждения, — обязательство строго придерживаться принятых норм и ограничений, а также политическая ответственность за принятие решений.

4. Партнерство государства и НКО в реализации социальной политики

Эволюция отношения к пониманию роли НКО

Итак, существует достаточно аргументов, которые говорят как в пользу установления партнерских отношений между государством и НКО, так и о востребованности НКО как актора социальной политики.

Исследователи отмечают, что процесс трансформации социальной политики идет в направлении привлечения дополнительных акторов, и в том числе институтов самоорганизации граждан. Согласно А.А. Демидову, происходит модификация рациональной модели управления; меняется состав акторов, участвующих в процессе выработки и реализации социальной политики; процесс принятия решения выходит за рамки формальных государственных структур; государство утрачивает статус единственного агента управления, «допустив» других акторов не только к процессу выработки политики, но и к ее реализации [3].

В этих условиях деятельность НКО как поставщиков благ населению первоначально развивается в самостоятельном русле. Однако в Европе и США государство вскоре обратило внимание на рост масштабов третьего сектора и выгоды, извлечь которые оно могло из координированного взаимодействия с НКО. Признание НКО в качестве важного партнера, которому можно доверить выполнение некоторых традиционно закрепляемых за государством социальных функций, отвечало главному требованию к государственной социальной политике — расширения социальных программ при одновременном сокращении издержек и нагрузки на само государство как главного агента социальной политики. Это также отвечало и требованиям обеспечения большей демократичности в управленческом процессе, поскольку НКО стали привлекаться в государствах Европы и США к процессу управления обществом. В Великобритании анализ выгод от сотрудничества с НКО привел к принятию закона, обязывающего органы местного самоуправления сотрудничать с НКО в деле реализации возложенных на них социальных функций полноправного актора социальной политики. Сдвиг в понимании такой роли НКО на Западе происходил по мере профессионализации третьего сектора, расширения масштаба его присутствия в социальной сфере как поставщика общественных благ и увеличения симпатий населения к его деятельности. Западные государства всеобщего благосостояния отреагировали на появляющуюся возможность расширения своих рамок, особенно с учетом кризисных процессов в обществе [27; 33].

Модели взаимоотношений государства и НКО

в реализации социальной политики

Исследователи отмечают наличие неизбежной специфики как в формировании моделей социальной политики, так и в деятельности некоммерческих общественных организаций в разных странах и регионах мира. Это же следует отметить и в выработанных институтами самоорганизации моделях взаимодействия с государством в реализации социальной политики. Особенности обусловлены рядом причин, в том числе различиями в историческом развитии. «В Германии и США, — отмечает Г. Веремейчик, — неправительственные некоммерческие объединения являются интегральным элементом смешанной системы социального обеспечения, в которой они оказывают услуги от имени государства. Во Франции в силу этактистских традиций предоставление услуг некоммерческими организациями “от имени государства” не получило широкого распространения, т.е. не развита практика делегирования государственных компетенций организациям “третьего сектора”. Однако даже во Франции де-факто существует сотрудничество между неправительственными организациями и государ-

ственной администрацией. Проявляется это в субсидировании из государственного бюджета деятельности общественных организаций, оказывающих услуги в сфере охраны здоровья, образования и социальной помощи» [1; 7].

Суммируя известные подходы, А.И. Сухарев рассматривает систему моделей взаимодействия и сотрудничества институтов власти и НКО:

- германская «корпоративная» модель, законодательно определяющая создание единого органа (союза) независимых ассоциаций в сфере социального обеспечения, с которым правительство обязано проводить консультации по всем вопросам принятия законов социального блока. Более того, на практике данная система работает таким образом, что сетевые структуры НКО уже на стадии обсуждения социальных программ определяют свою компетенцию и нишу по их реализации;
- американская модель «групп интересов», или, другими словами, свободной конкуренции интересов. Формально в США не существует прямых каналов «включенности» НКО-сети в процесс выработки политических решений в сфере их функциональной ниши. Третий сектор действует на поле «политических субсистем», косвенно воздействуя на ту или иную законодательную инициативу через Конгресс, Администрацию, различные министерства и ведомства, а также влиятельные государственные организации и экспертные центры, в том числе и методами неформального лоббизма или формирования общественного мнения;
- модель партнерства Великобритании представляет собой что-то среднее между американским и германским вариантом. В министерстве по внутренней политике был создан своеобразный надзирающий орган (отдел по НКО), который тщательно проверяет финансовые запросы к государству структур третьего сектора на реализацию конкретных проектов, корректирует назначение предложенных целевых задач со стратегией правительства в сфере социальной политики. При достижении консенсуса по проекту отдел министерства оказывает соответствующую организационную помощь НКО через подчиненные ему Национальный совет добровольческих организаций Великобритании и его филиалы на местах [7].

Итак, мы видим, что процесс трансформации социальной политики идет в направлении привлечения новых акторов, и в том числе общественных некоммерческих организаций.

Что же меняется в обществе и оказывает влияние на изменение отношения к институтам самоорганизации граждан? Все очевиднее проявляется многосубъектность социальной политики, множится число акторов, участвующих в ее формировании и осуществлении, меняется понимание роли и значимости НКО: от позиции «НКО как гражданское общество» к позиции «НКО как полноценный субъект политики» [3].

В конце первого десятилетия XXI в. человечество оказалось в ситуации обострения финансового и экономического кризиса, что неизбежно подтверждает необходимость проведения продуманной социальной политики, обеспечения эффективной социальной защиты. В этой связи вопрос о выборе оптимального соотношения акторов в системе социального обеспечения не только не утрачивает своей остроты, но подтверждает свою актуальность. Известный специалист в области социальной политики М. Феррера в статье «The progressive welfare mix» обозначает тенденции в социальной политике нового столетия. «Основная цель политики государства всеобщего благосостояния в XX в., — пишет ученый, — заключалась в обеспечении экономической безопасности людей пожилого возраста. *The prime objective of the 21st century must be that of promoting fair life chances to the young.* Основная цель социальной политики XXI в. — предоставление справедливых жизненных шансов молодежи. *This means investing in early child education and care, in educational quality more generally, and also in child-centred family policies: the so-called “Lego model”.* Социальная политика долж-

на быть прогрессивной, что предполагает инвестирование в дошкольное образование детей, в образование в целом, необходимы приоритеты семейной политике. *Education must become an organic and central component of the welfare state.* Образование должно стать органическим и центральным компонентом социального государства. *It is of paramount importance to combat as early as possible the effects of the "social lottery" on individual prospects and attainment, promoting effective equality of opportunity and fair chances of social mobility.* Необходима поддержка индивидуальных перспектив и достижений, содействие эффективному равенству возможностей и шансов, справедливой социальной мобильности. *Child-centred social policy is progressive.* Прогрессивным является инвестирование в человеческий капитал и подготовку квалифицированных кадров» [21].

Дихотомия «государство против рынка» оказалась недостаточно надежной гарантией обеспечения социальных потребностей и социальной стабильности. В современных условиях необходимо прийти к определению эффективного и справедливого баланса между государственным и общественным участием в урегулировании обеспечения социальных нужд, институциональному закреплению «прав и полномочий» субъектов социальной политики.

Концепция государства всеобщего благосостояния традиционно строилась на понятиях защиты, надежности, равенства, перераспределения, включенности. Сегодня эта система должна быть дополнена понятиями индивидуальной автономии, ответственности, развития способностей, расширения и обогащения спектра индивидуальных возможностей. *Welfare State* становится динамичным и прогрессивным *Welfare mix*, объединяющим возможности и способности разных институтов, акторов и сфер современного общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Веремейчик Г. Взаимодействие государства и организаций «третьего сектора» в реализации социальной политики: опыт ФРГ, Франции и США [Электронный ресурс] / Г. Веремейчик. — Электрон. текстовые дан. — Режим доступа: adukatar.net/bit2/storage/users/2/2/.../cooperationNGO_LA.pdf, свободный.
2. Социальная политика: основные понятия / И.А. Григорьева // Журнал исследований социальной политики. — 2003. — № 1.
3. Управление и социальная политика: Рамки участия некоммерческих организаций [Электронный ресурс] / А.А. Демидов // Журнал ПОЛИТЭК. 2007. — Электрон. журн. — Режим доступа: www.politex.info/content/view/117/30/, свободный.
4. Институты самоорганизации и качество жизни населения: Отчет о НИР / Центр исследований гражданского общества и некоммерческого сектора. — М.: Государственный университет — Высшая школа экономики, 2009.
5. Глобальная революция в процессе объединения / Л. Саламон // Хрестоматия для некоммерческих организаций / Ондрушек Д. и др. — Братислава, 2003.
6. Опыт социальной работы. Введение в профессию / М. Саппс, К. Уэллс; пер. с англ. — М.: Аспект-Пресс, 1994.
7. Сектор НПО — проблемы субъектности, критериев и классификации (западная методологическая модель) [Электронный ресурс] / А.И. Сухарев // Россотрудничество. — Электрон. текстовые дан. — Режим доступа: <http://www.rusintercenter.ru/?lang=ru&text=95>, свободный
8. Социальная политика, социальное государство и социальный менеджмент: проблемы анализа / В.Н. Ярская // Журнал исследований социальной политики. — 2003. — № 1.
9. The Nonprofit Sector in France // Johns Hopkins Nonprofit Sector Series 3. Manchester and New York: Manchester University Press, 1997.
10. The worlds of welfare: Illusory and gender-blind? // Social Policy and Society. 2004. 3, 3.
11. «Sifting the wheat from the chaff»: a two-dimensional discriminant analysis of welfare state regime theory // Social policy and administration. 2007. Vol. 41 (1).
12. Networks in Policy Analysis: Towards a New Pragmatism / Centre for democratic network governance working paper series // http://www.ruc.dk/upload/application/pdf/857281a0/Working_Paper_2004_8.pdf

13. Classifying welfare states: a two-dimension approach // *Journal of Social Policy*. 1997. 26, 3.
14. Worlds of welfare and families of nations // F.G. Castles (ed.). *Families of Nations: Patterns of Public Policy in Western Democracies*. Aldershot: Dartmouth, 1993.
15. The Sociology of Nonprofit Organizations and Sectors // *The Nonprofit Sector. A Research Handbook* / Ed. by W.W. Powell. New Haven and London: Yale University Press, 1987.
16. Political Theories of Nonprofit Organization // *The Nonprofit Sector* / Ed. by Walter W. Powell. New Haven and London: Yale University Press, 1987.
17. *Social Foundations of Post-industrial Economies*, Oxford: Oxford University Press, 1999.
18. *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Cambridge, 1990.
19. Network Governance as a Challenge to Democratic Elite Theory // Paper presented at the Conference on Democratic Network Governance. Copenhagen, May 22–23, 2003.
20. Part of the welfare mix: the third sector as an intermediate area // *Voluntas*. 1995. 6:2.
21. The progressive welfare mix // Responses to the global crisis: charting a progressive path. Handbook of ideas. Progressive governance. Chile, 2009. Policy Network, 2009.
22. The southern model of welfare in social Europe // *Journal of European Social Policy*. 1996. 6, 1.
23. Introduction // *Growth to Limits: The Western European Welfare States since World War II*. Vol. 1, ed. Peter Flora. Berlin: Walter de Gruyter, pp.x–xxix, 1986.
24. The Role of Nonprofit Enterprise // *Yale Law Journal*. 1980. Vol. 89. 835901.
25. The Nonprofit Sector in Comparative Perspective // *The Nonprofit Sector. A Research Handbook* / Ed. by W.W. Powell. New Haven and London: Yale University Press, 1987.
26. The politics of social security: on regressions, qualitative comparisons and cluster analysis // T. Janoski and A. Hicks (eds). *The Comparative Political Economy of the Welfare State*, Cambridge: Cambridge University Press, 1994.
27. Governance Partnership or Agent? English Local Government and Voluntary and Community Sector Organizations in Networked Governance // Paper presented at the Conference on Democratic Network Governance. Copenhagen, May 22–23, 2003.
28. Faces of inequality: gender, class and patterns of inequalities in different types of welfare states // *Social Politics*. 2000. 7, 2.
29. The paradox of redistribution and the strategy of equality: welfare state institutions, inequality and poverty in the Western countries // *American Sociological Review*. 1998. 63.
30. Towards a European welfare state // Z. Ferge and J. E. Kolberg (eds). *Social Policy in a Changing Europe*. Frankfurt: Campus-Verlag, 1992.
31. Organizacje społeczne. Studium porównawcze. Warszawa, 1998. (перевод Г. Веремейчик)
32. The State and the Third Sector in Modern Welfare States: Independence, Instrumentality, Partnership / *The Third Sector in Europe*. Cheltenham, 2001.
33. Gender and the Development of Welfare regimes // *Journal of European Social Policy*. 1992. 2, 3.
34. Gender and the evolution of European social policy // S. Leibfried, P. Pierson (eds). *European Social Policy*. Washington, DC: Brookings Institution, 1995.
35. Grasping Policy Networks / Centre for democratic network governance working paper series // http://www.ruc.dk/upload/application/pdf/6a6925ad/Working_Paper_2003_5.pdf
36. Das Stratifizierungskonzept in der Clusteranalytischen Überprüfung // S. Lessenich, I. Ostner (eds). *Welten des Wohlfahrtskapitalismus: Der Sozialstaat in vergleichender Perspektive*, Frankfurt: Campus Verlag, 1998.
37. Emerging gender regimes and policies for gender equality in a wider Europe // *Journal of Social Policy*. 2004. 33, 3.
38. Decommodification and the Worlds of Welfare Capitalism: a Cluster Analysis, Florence: European University Institute, 1999.
39. A qualitative comparative analysis of pension systems // T. Janoski and A. Hicks (eds). *The Comparative Political Economy of the Welfare State*, Cambridge: Cambridge University Press, 1994.
40. Gender, policy regimes and politics // D. Sainsbury (ed.). *Gender and Welfare State Regimes*, Oxford: Oxford University Press, 1999.
41. Social Origins of Civil Society: Explaining the Nonprofit Sector Cross-Nationally // *Voluntas*. 1998. Vol. 9. № 3.

42. The Function of Mellow Weakness: Nonprofit Organizations as Problem Nonsolvers in Germany // The Nonprofit Sector in International Perspective. Studies in Comparative Culture and Policy / Ed. by E. James. Yale Studies on Nonprofit Organizations. New York, Oxford: Oxford University Press, 1989.
43. The Privatisation of Social Policy? Occupational Welfare and the Welfare State in America, Scandinavia and Japan. London: Macmillan, 1996.
44. Work, welfare and gender equality: a new typology // D. Sainsbury (ed.), Gendering Welfare States. London: Sage, 1994.
45. More Than Altruism: The politics of private Foreign Aid., Princeton: Princeton University Press, 1990.
46. On Worlds of Welfare: Institutions and their effects in eleven welfare states. 2001.
47. The Voluntary Nonprofit Sector. Lexington: Lexington Books, 1977.
48. On Worlds of Welfare: Institutions and their Effects in 11 Welfare States. The Hague: Social Office of the Netherlands, 2001.

СРАВНЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ ВО ВРЕМЕНИ: ФОРМАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ¹

Р.М. НУРЕЕВ,

доктор экономических наук, профессор,
Государственный университет — Высшая школа экономики,
e-mail: nureev@hse.ru

В главе учебника по экономической компаративистике осуществляется сравнение экономических систем во времени (формационные подходы). Рассматривается эволюция формационного подхода. Приводятся учебно-методические материалы

Ключевые слова: формационный подход, способ производства, экономические системы

The article analyzes the partnership of government and institutions within social policy and public welfare. Models of social policy and types of welfare state are examined. A conclusion is made for indispensability of depicting effective and fair balance among public and state participants in regulating social needs' substantiation, institutional enforcement of «rights and proxies» of social policy subjects.

Key words: social policy, civil society, welfare state.

Коды классификатора JEL: P00, B14, B52

Становление формационного подхода

Экономические системы (*economic systems*) — это совокупность взаимосвязанных экономических элементов, образующих определенную целостность, экономическую структуру общества; единство отношений, складывающихся по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ на разных этапах развития человеческого общества.

Рассмотрим типологию основных подходов к анализу экономических систем в историческом аспекте (рис. 1). С известной долей условности существующие подходы можно разделить на формационные и цивилизационные. К последнему примыкает и рассмотрение развития человечества как совокупности этносов. С точки зрения развития ряд исследователей считает, что человечество проходит прогрессивные ступени, другие считают, что это развитие совершает цикл (см. рис. 1).

В этой главе мы проанализируем формационные подходы, а в следующей — цивилизационные.

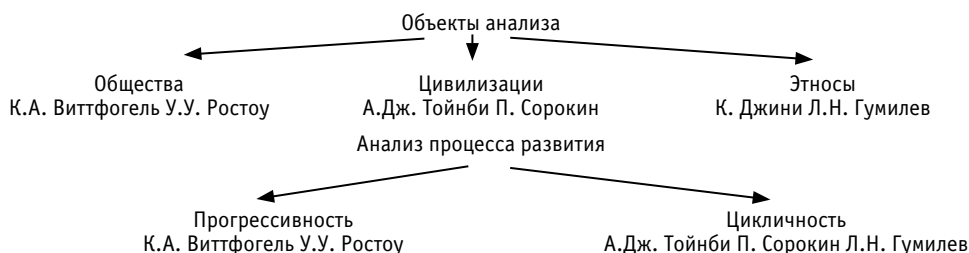
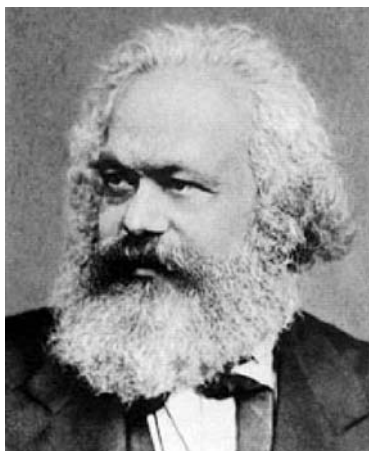


Рис. 1. Типология информационных подходов к анализу всемирной истории

¹ Мы начинаем публикацию глав учебника Р.М. Нурева «Экономическая компаративистика».

Формационный подход К. Маркса



Карл Маркс (1818–1883)

Предметом исследования К. Маркса было материальное, общественно-организованное исторически определенное производство. Он характеризует способ производства как диалектическое единство производительных сил и производственных отношений, а сами производительные силы — как меру власти человека над природой. С точки зрения Маркса, первой производительной силой человечества являются не средства производства, а рабочий, трудящийся, работник, обладающий общими и профессиональными знаниями, производственным опытом, трудовыми навыками, человек во всем богатстве его способностей и творческих сил. Маркс выделяет качественно различные этапы их развития, которые совершаются внутри и посредством производственных отношений (естественные производительные

силы, общественные производительные силы, всеобщие производительные силы). Однако понимание этих этапов возникло лишь в конце XX века². В начале XX века господствовало совсем другое представление. Именно благодаря Г.В. Плеханову, взгляд на орудия труда как определяющий момент производительных сил, получил тогда широкое распространение.

К. Маркс раскрывает не только самостоятельное содержание производственных отношений как отношений между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ на разных этапах исторического развития человечества, но и стремится показать их качественное отличие как от технико-экономических, так и от юридических отношений. Особую трудность представляет разграничение экономического и юридического аспектов отношений собственности, уяснение роли и места отношений собственности в системе производственных отношений. Различия эти в самом первом приближении заключаются в следующем.

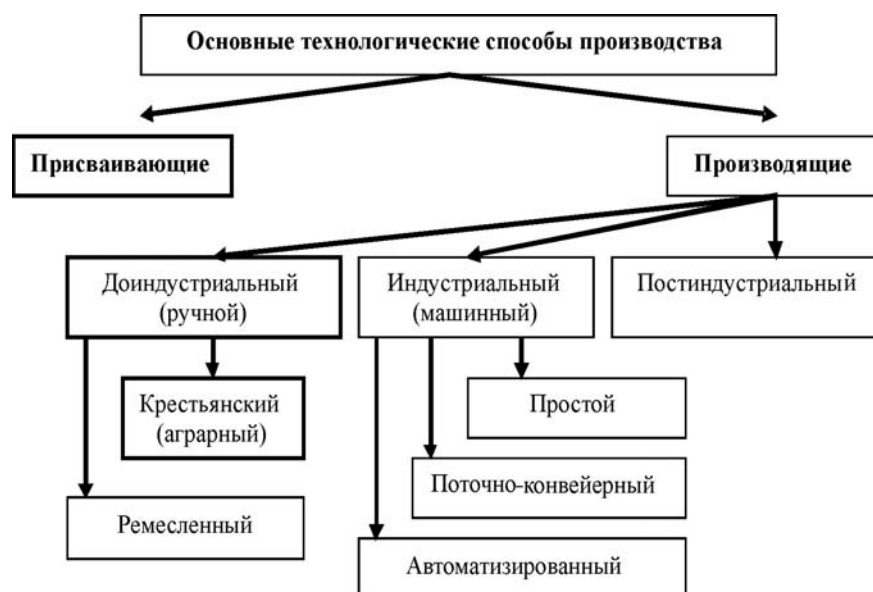


Рис. 2. Основные технологические способы производства

² Историю развития представлений о производительных силах подробнее см.: Нуреев Р.М. Экономический строй доэкономических формаций. Душанбе, 1989. Гл. 2, 3, 6, 7.

1. Если производственные отношения, составляющие экономическое содержание собственности, ограничиваются лишь отношениями между людьми, то право собственности включает в себя, как правило, два ряда отношений: «человек — вещь» и отношение «человек — человек», складывающееся по поводу первого отношения.
2. Если производственные отношения обусловлены прежде всего уровнем развития производительных сил, то право собственности регулируется традицией или юридическими законами, определяющими порядок пользования, владения и распоряжения движимым или недвижимым имуществом.
3. Если производственные отношения являются материальными отношениями, существующими объективно, независимо от воли и сознания людей, то право собственности есть волевое отношение, отражающее уровень развития юридического сознания в той или иной стране.
4. Если производственные отношения охватывают лишь отношения между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ, то отношения собственности — более широкий круг отношений, в том числе и те, которые не связаны непосредственно с экономическими отношениями³.

Отношения собственности раскрываются в марксистской политической экономии через систему производственных отношений. «Поэтому ... стремиться дать отделение собственности как независимого отношения, как особой категории, как абстрактной и вечной идеи значит впадать в метафизическую и юридическую иллюзию»⁴.

Однако в 1930–60-е годы господствовало представление, восходящее к «Краткому курсу ВКП(б)» И.В. Сталина о том, что собственность является основой производственных отношений (или, в позднейшей терминологии, рассматривалось как исходное и основное отношение экономической системы).

К. Маркс, характеризуя структуру общества, выделяет четыре уровня: производительные силы — производственные отношения (базис) — юридическая и политическая надстройка — формы общественного сознания.

К. Маркс и Ф. Энгельс употребляли понятие «способ производства» в разных значениях, в том числе и как технологический способ производства (ремесленный, мануфактурный, машинный или фабричный, промышленный способ производства и т.д., см. рис. 2), и как социально-экономический (первобытнообщинный, азиатский, античный, феодальный, буржуазный и коммунистический способы производства).

«В общих чертах, — писал К. Маркс в Предисловии «К критике политической экономии», — азиатский, античный, феодальный и современный, буржуазный, способы производства можно обозначить, как прогрессивные эпохи экономической общественной формации»⁵.

Обращает на себя внимание тот факт, что в этой классической работе периодизация всемирной истории дана в совершенно непонятной, на первый взгляд, форме. Во-первых, непонятно, почему четырем способам производства соответствует всего лишь одна формация, во-вторых, почему сама эта формация названа как-то странно: не общественно-экономическая, а экономическая общественная (слово «экономическая» почему-то поставлено на первое место). В-третьих, непонятным является и сам перечень способов производства: нет ни первобытнообщинного, ни коммунистического строя, зато указан какой-то азиатский способ производства, а рабовладельческий строй назван античным.

Первый ответ, который невольно напрашивается, заключается в том, что перевод этой фразы с немецкого сделан некорректно, неточно, неверно. Однако если мы посмотрим оригинал и ознакомимся с историей перевода этого места, то легко убедимся, что это не так. Перевод этого места во втором издания сочинений Маркса и Энгельса сделан... В.И. Лениным, точнее, дан в том же самом виде, в каком его сделал В.И. Ленин для своей работы «Карл Маркс»⁶. Поэтому проблема заключается не в форме

³ Подробнее см.: Шкредов В.П. 1) Экономика и право. М.: Экономика, 1967. 2) Метод исследования собственности в «Капитале» К. Маркса. М.: Изд-во МГУ, 1973.

⁴ Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд. Т. 4. С. 168.

⁵ Там же. Т. 13. С. 7.

⁶ Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 26. С. 57. Характерно, что к переводу этой фразы в такой лаконичной и отточенной форме В.И. Ленин пришел не сразу. Первоначально он давал другой перевод (см.: Там же. Т. 1. С. 136), который был подвергнут довольно резкой критике со стороны Н.К. Михайловского и от которого автор перевода в своей поздней работе отказался.

перевода, а в содержании фразы. Попробуем ответить на сформулированные вопросы по порядку.

1. Дело в том, что наряду с традиционным для позднего марксизма употреблением понятия «общественно-экономическая формация» в смысле определенной ступени прогрессивного развития человеческого общества, возникающей на основе определенного общественного способа производства, а следовательно, характеризующейся определенным уровнем развития производительных сил, определенным типом производственных отношений и возвышавшейся над ними надстройкой в виде исторически определенных общественных учреждений, идей, а также формами общественного сознания; наряду с таким употреблением понятия «общественно-экономическая формация» у Маркса встречается и употребление этого понятия в другом, более широком смысле — как группы формаций, близких по типу производственных отношений, характеру классового деления, сущности государства, формам общественного сознания. Так, К. Маркс в ряде работ объединяет все классовые формации в одну⁷.

Употребление понятия «формация» в широком смысле слова характерно и для «Набросков ответа на письмо В.И. Засулич», где Маркс употребляет понятия «первичная (архаическая) формация» и «вторичная формация». «Земледельческая община, — пишет К. Маркс в 3-м наброске ответа на письмо В.И. Засулич, — будучи последней фазой первичной общественной формации, является в то же время переходной фазой ко вторичной формации, т.е. переходом от общества, основанного на общей собственности, к обществу, основанному на частной собственности. Вторичная формация охватывает, разумеется, ряд обществ, основывающихся на рабстве и крепостничестве»⁸. Во 2-м наброске Маркс отмечал, что капитализм также основан на частной собственности, что «народы, у которых оно (капиталистическое производство. — **Р.Н.**) наиболее развилось, как в Европе, так и в Америке, стремятся лишь к тому, чтобы разбить его оковы, заменив капиталистическое производство производством кооперативным и капиталистическую собственность — высшей формой архаического типа собственности, т.е. собственностью коммунистической»⁹.

История развития человечества делится К. Марксом на три «большие» формации: первичную, основанную на общей собственности (первобытнообщинный строй и «азиатский способ производства» в качестве переходного этапа ко вторичной формации), вторичную, основанную на частной собственности (рабство, крепостничество и капитализм) и коммунистическую общественную формацию¹⁰.

2. Ключ к решению второй проблемы дает известное положение Ф. Энгельса о двух сторонах производства и воспроизводства непосредственной жизни, сформулированное им в «Предисловии к первому изданию работы «Происхождение семьи, частной собственности и государства». «Согласно материалистическому пониманию, — писал Ф.

⁷ В Предисловии к работе «К критике политической экономии», в котором Маркс дал развернутую характеристику материалистического понимания истории, понятие «формация» употребляется в двояком смысле слова. «В общих чертах, — писал К. Маркс, — азиатский, античный, феодальный и современный, буржуазный, способы производства можно обозначить как прогрессивные эпохи экономической общественной формации. Буржуазные производственные отношения являются последней антагонистической формой общественного процесса производства... развивающиеся в недрах буржуазного общества производительные силы создают вместе с тем материальные условия для разрешения этого антагонизма. Поэтому буржуазной общественной формацией завершается предыстория человеческого общества» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 13. С. 7–8.). Из контекста видно, что в первом случае в понятие формации вошли все антагонистические способы производства, поэтому Маркс ничего не пишет ни о племенной, ни о коммунистической формах собственности, которые появились еще в «Немецкой идеологии», во втором — лишь один буржуазный. Этим не отрицается связь, которая существует между понятиями «способ производства» и «формация», но лишь подчеркивается, что антагонистические формации имели ряд общих черт.

⁸ Там же. Т. 19. С. 419.

⁹ Там же. С. 413.

¹⁰ Подробнее об этом см.: Бородай Ю.М., Келле В.Ж., Плимак Е.Г. Наследие К. Маркса и проблемы теории общественно-экономической формации. М., 1974. С. 61–75.

Энгельс, — определяющим моментом в истории является в конечном счете производство и воспроизводство непосредственной жизни. Но само оно, опять-таки, бывает двоякого рода. С одной стороны, производство средств к жизни: продуктов питания, одежды, жилища и необходимых для этого орудий; с другой — производство самого человека, продолжение рода. Общественные порядки, при которых живут люди определенной исторической эпохи и определенной страны, обуславливаются обоими видами производства: степенью развития, с одной стороны — труда, с другой — семьи. Чем меньше развит труд, чем более ограничено количество его продуктов, а следовательно, и богатство общества, тем сильнее проявляется зависимость общественного строя от родовых связей. Между тем в рамках этой, основанной на родовых связях структуры общества все большей больше развивается производительность труда, а вместе с ней — частная собственность и обмен, имущественные различия, возможность пользоваться чужой рабочей силой и тем самым основа классовых противоречий... Старое общество, покоящееся на родовых объединениях, взрывается в результате столкновения новообразовавшихся общественных классов; его место заступает новое общество, организованное в государство, низшими звеньями которого являются уже не родовые, а территориальные объединения, — общество, в котором семейный строй полностью подчинен отношениям собственности и в котором отныне свободно разворачиваются классовые противоречия и классовая борьба, составляют содержание всей писаной истории вплоть до нашего времени»¹¹.

В свете высказывания Ф. Энгельса о двух сторонах производства и воспроизводства непосредственной жизни становится понятной и вторая часть проблемы: почему вторичная (антагонистическая) формация названа в Предисловии «К критике политической экономии» «экономической общественной». В рамках первичной формации большую роль играли материальные, общественные, но не чисто экономические факторы (производство самого человека, продолжение рода). В результате развития труда в рамках родовых отношений были созданы предпосылки для становления классового общества, для коренного изменения в соотношении двух сторон производства и воспроизводства непосредственной жизни, когда семейный строй полностью подчинен отношениям частной собственности.

Переход к коммунистической общественной формации Маркс рассматривал и в свете соотношения двух сторон производства и воспроизводства непосредственной жизни. Ведь главной целью этой формации и основным средством ее достижения является всестороннее развитие личности, которое хотя и предполагает достижение полного материального благосостояния, однако не может быть сведено только к нему.

3. Отвечая на первый вопрос, мы по существу получили и значительную часть ответа на третий: в цитированном выше месте Предисловия «К критике политической экономии» К. Маркс указывает лишь антагонистические способы производства. Взгляды на начальный — первобытнообщинный — способ производства уточнились в 70–60-е гг. XIX в. благодаря исследованиям И. Бахофена, А. Гактсгаузена, М. Ковалевского, Л. Моргана и других. Понятие «азиатский способ производства» служило для обозначения государственной системы сельских земледельческих общин. Термин «азиатский» в данном контексте никогда не имел строго регионального значения и служил для обозначения универсальной стадии развития человечества. Маркс относил к азиатскому способу производства не только древний и средневековый Восток (Индию, Турцию, Персию, Китай и т.д.), но и государства Африки (Египет), Америки (Мексика, Перу), Европы (этруски и др.) на

¹¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд. Т. 21. С. 25–26. Характерно, что это место вплоть до 50-х годов выходило с примечанием Института марксизма-ленинизма, в котором утверждалось, что Ф. Энгельс в этом вопросе «допускает ... неточность, ставя рядом продолжение рода и производства средств к жизни в качестве причин, определяющих развитие общества и общественный порядок», потому что «способ материального производства является главным фактором, обуславливающим развитие общества и общественных порядков» (Энгельс Ф. Происхождение семьи, частной собственности и государства. М.: Госполитиздат. 1953. С. 4, примечание).

определенном этапе их развития¹². Поэтому термин «азиатский» является своего рода иррациональной категорией: обозначая часть, он в то же время характеризует целое. Применение наряду с содержательным термином («государственная система сельских общин») условного («азиатский способ производства») широко распространено в науке. Мы уже давно оперируем такими парными понятиями, как античность — рабовладельческий способ производства, средневековые — феодализм, новое время — капитализм, новейшее время — социализм — первая фаза коммунистической формации. Специфика здесь заключается не в том, что Маркс и Энгельс использовали два понятия («система сельских общин» и «азиатский способ производства»), а в том, что содержательно термину противопоставлен термин не временной, а пространственный, географический. Происхождение этого термина объясняется, видимо, тем, что на современном Марксу и Энгельсу Востоке они находили остатки этих государственно-общинных форм.

Используемый классиками марксизма термин «античный способ производства» обозначает рабовладельческий способ производства. Следует, однако, помнить, что в условиях рабовладельческого строя рабы составляли хотя и важный, но далеко не единственный элемент сложной социально-экономической структуры античных обществ. Деление на рабов и рабовладельцев никогда не охватывало всего общества, количество рабов никогда не превышало половины населения даже в самых развитых рабовладельческих государствах. Поэтому термин «античный способ производства», применявшийся Марксом и Энгельсом, имеет определенное значение и с точки зрения современной науки.

Диалектика производительных сил и производственных отношений нашла отражение в так называемом законе соответствия производственных отношений характеру производительных сил, который включает взаимодействие сторон, то есть предполагает не только зависимость производственных отношений от производительных сил, но и активное обратное воздействие производственных отношений на производительные силы. Однако формулировка закона указывает на ведущую сторону взаимодействия.

2. Основные этапы развития экономических систем

История экономических систем

Историческая классификация экономических систем должна включать, помимо современных, системы прошлого и будущего. В этой связи заслуживает внимания классификация, предложенная представителями теории постиндустриального общества, которые выделяют доиндустриальные, индустриальные и постиндустриальные экономические системы (см. рис. 3).

Границами, отделяющими экономические системы друг от друга, являются промышленная и научно-техническая революции. Внутри каждой из этих систем возможна более дробная типология, что позволяет наметить пути для синтеза формационного и цивилизационного подходов.

Доиндустриальное общество

В доиндустриальную эпоху господствовало натуральное сельскохозяйственное производство. Индивид не мог просуществовать, не будучи так или иначе связан с землей, с земледельческим процессом. Земля представляла собой как бы неорганическое тело трудящегося индивида, существовало природное единство труда с его естественными предпосылками. Человек был включен в биологические циклы природы, был вынужден подстраиваться под них, соизмерять свои действия с биологическим ритмом сельскохозяйственного производства.

¹² Подробнее см.: Нуреев Р.М. Экономический строй докапиталистических формаций. Душанбе, 1989.

Направление деятельности, характер ее организации, масштабы производства были predeterminedены для человека заранее той локальной группой, тем микрокосмом, к которому данный человек принадлежал. Поэтому производство в доиндустриальную эпоху всегда носило ограниченный, более или менее замкнутый, локальный характер.

Экономические системы		
Доиндустриальная	Индустриальная	Постиндустриальная
Главная сфера экономики		
Сельское хозяйство	Промышленность	Сфера услуг
Лимитирующий фактор		
Земля	Капитал	Информация
Господствующая социальная группа		
Землевладельцы	Владельцы капитала	Собственники информации

Рис. 3. Историческое развитие экономических систем.

Место непосредственного производителя и его функция в процессе производства, цель и средства его деятельности, качество и количество выпускаемой продукции определялись не только уровнем развития производительных сил, но и конкретными лицами: либо ассоциацией трудящихся, к которой данный индивид принадлежал (первобытной или крестьянской общиной, ремесленным цехом и т.п.); либо представителями господствующего класса, в личной зависимости от которых непосредственный производитель находился (будь то сборщик ренты—налога азиатского государства, рабовладелец или феодал).

Отсутствие общественного разделения труда, замкнутость, изолированность от внешнего мира, самообеспеченность ресурсами, а также удовлетворение всех (или почти всех) потребностей за счет собственных ресурсов составляют главные черты натуральной формы хозяйства. Для такого хозяйства преимущественное значение имело качество продуктов, а не их цена, его целью было личное потребление, которое мало изменялось от одной эпохи к другой.

Неизменной структуре потребностей способствовала и традиционность производственных пропорций. Технические изобретения и передовые производственные навыки распространялись крайне медленно, так как в условиях господства натурального хозяйства уровень производительности труда одного хозяйства почти не оказывал влияние на другое. Непосредственные производители опирались на силу традиции. Не случайно в современных экономических курсах такую экономическую систему называют традиционной.

Личная зависимость охватывала не только отношения непосредственного производства. Она распространялась и на отношения распределения, обмена и потребления. Принадлежность к тому или иному коллективу (общине, касте, сословию, классу) predeterminedяла место человека не только в производстве, но и в обществе, а следовательно, отражалась в его образе жизни, стандартах его бытия: масштабах личного богатства, размерах доходов, источниках их пополнения и т.д. и т.п. Распределение, обмен и потребление материальных благ приобретали форму личных отношений, закреплялись традицией, нормами права, морали, а иногда и политическими учреждениями, отражались в социальной психологии, освящались религией.

Индустральное

Совершенствование искусственных, созданных человеком орудий труда, безусловно, способствует преодолению зависимости человека от природы, созданию предпосылок для перехода от естественных производительных сил к общественным.

Развитие системы орудий труда, техники позволяет человеку увеличить меру власти над внешней природой. Техника выступает как «вторая природа», как природа, преобразованная человеком.

Промышленная революция означает качественный скачок в развитии производственных сил, замену естественных производительных сил общественными в качестве ведущего и определяющего типа. В процессе перерастания мануфактурного производства в фабричное происходят глубокие изменения в содержании и характере труда. Виртуозное мастерство ремесленников заменяется однообразным механическим трудом. Индустриальный труд вытесняет аграрный, город теснит деревню. Стремительными темпами растет урбанизация населения. Товарно-денежные отношения приобретают всеобщий характер. Промышленная революция раскрепощает индивида: на смену личной зависимости приходит личная независимость. Она проявляется в том, что присвоение средств производства и жизненных средств не опосредовано в рыночной экономике принадлежностью человека к какому-нибудь коллективу. Каждый товаропроизводитель хозяйствует на свой страх и риск и сам определяет, что, как и сколько производить, кому, когда и при каких условиях реализовать свою продукцию. Однако эта формальная личная независимость имеет в качестве своей основы всестороннюю вещную зависимость от других товаропроизводителей (и прежде всего — зависимость по линии производства и потребления жизненных благ).

Овеществление отношений между товаропроизводителями выступает как зародыш отчуждения труда. Отчуждение труда характеризует различные аспекты сложившегося при рыночной экономике господства прошлого труда над живым, продукта труда над деятельностью, вещи над человеком. Экономические кризисы перепроизводства, обострение классовой борьбы между рабочим классом и буржуазией все настойчивее ставят вопрос об исторических судьбах фабрично-заводской системы. Мелкобуржуазный, консервативный и критически-утопический социализм предлагают свои рецепты решения обнаружившегося социального конфликта. Пытаясь преодолеть разрыв между идеальными представлениями о справедливости и прозаической реальностью, они пытаются разрешить коллизии рыночной экономики путем создания умозрительных конструкций. Закономерно, что для большинства из них типичны элементы романтизма и утопизма.

В ходе развития техники происходят изменения ее элементов, структуры и функций. Углубляется разделение труда, развиваются его специализация (предметная и функциональная), кооперация и комбинирование. Тем самым создаются предпосылки для ослабления зависимости не только от внешней природы, но и от ограниченных биологических возможностей самого человека (его физической силы, скорости движений, зрения, слуха и т.д.). Все это предъявляет новые требования к формам организации бизнеса, рациональному использованию всех ресурсов, развитию научной организации труда, производства и управления. Фредерик У. Тейлор (1856–1915) разрабатывает основы научной организации труда, Генри Форд (1863–1947) внедряет поточно-массовое производство, Эльтон Мейо (1880–1949) создает научные предпосылки для развития системы человеческих отношений.

Постиндустриальное общество

В ходе научно-технической революции наука превращается в непосредственную производительную силу, всеобщие производительные силы становятся ведущим элементом системы производительных сил. Если после неолитической революции сложилась постприсваивающая производящая экономика, основой которой было сельское хозяйство, а результатом промышленной революции стало возникновение постаграрной экономики, основу которой составляла первоначально — легкая, а позднее — тяжелая промышленность, то в ходе НТР возникает постиндустриальная экономика. Центр тяжести переносится в непроектируемую сферу. В середине 80-х годов уже свыше 70% населения США было занято в сфере услуг. Если в аграрной экономике ведущим элементом была земля, а в индустриальной — капитал, то в современной лимитирующим фактором становится информация, накопленные знания.

Новые технологии стали результатом труда уже не «талантливых жестянщиков», а «высоколобых интеллектуалов». Итог их деятельности — революция в сфере телекоммуникаций. Если в XIX — первой половине XX в. главной формой коммуникации были газеты, журналы, книги, к которым затем добавились телефон, телеграф, радио и телевидение, то в настоящее время они все более вытесняются средствами компьютерной связи. Знания и информация становятся стратегическими ресурсами. Это приводит, прежде всего, к существенным изменениям в территориальном размещении производительных сил. В доиндустриальную эпоху города возникали на пересечениях торговых путей, в индустриальную — вблизи источников сырья и энергии; технополисы постиндустриальной эпохи вырастают вокруг научных центров и крупных исследовательских лабораторий (Кремниевая долина в США).

В развитых странах происходит сужение собственно материального производства при одновременном стремительном росте «индустрии знаний». Таким образом, предпосылки будущего общества создаются не только и даже не столько в материальном, сколько, по словам К. Маркса, по ту сторону материального производства».

Научно-техническая революция создает предпосылки для развития отношений свободной индивидуальности. Они знаменуют этап, отрицающий и отношения личной зависимости, и отношения вещной зависимости, выступающий как отрицание отрицания. Отношения личной зависимости существовали в условиях господства естественных производительных сил. Они характеризовали такой этап развития человечества, когда индивид мог развиваться лишь в рамках ограниченного, локального коллектива, от которого он зависел. Отношения личной независимости, основанной на вещной зависимости, знаменовали такой уровень развития, когда под влиянием общественного разделения труда происходит обособление производителей и они уже не нуждаются в той или иной форме естественно сложившейся или исторически развившейся коллективности, перерастают ее рамки. Однако вместе со становлением всемирных отношений и универсальных потребностей развивается всесторонний процесс овеществления производственных отношений, происходит отчуждение сущностных сил от работника, превращение их в чуждую, господствующую над ним силу. Отношения свободной индивидуальности знаменуют этап гармоничного единения человека и природы, самоконтроль человечества и его общественных сил, интеллектуальный прогресс мировой цивилизации.

Личность выступает как самоцель общечеловеческого развития. Одновременно личность является главным орудием прогресса.

Выбор цели, пути ее достижения, а также организация непосредственного трудового процесса в постиндустриальном обществе становятся не технологической, а гуманитарной задачей. Это обуславливает высокую степень самостоятельности каждого человека, придает труду подлинно свободное творческое содержание. Сейчас очевидно главное: как рыночное хозяйство выработало соответствующий ему тип человека — «Номо Есопоmicus», так и постиндустриальному обществу будет соответствовать своя форма социальности — свободная индивидуальность.

Таким образом, само развитие экономики создает онтологические предпосылки для формирования постиндустриальной парадигмы как составного элемента мировой цивилизации. В то же время очевидно, что далеко не для всех стран и народов (и для нашей страны в том числе) индустриальная парадигма полностью исчерпала себя. Там, где сохраняется сфера ручного и малоквалифицированного труда, неразвитая рабочая сила и отсталая технология, индустриальные ценности по-прежнему остаются привлекательными.

Учебно-методические материалы

Сравнение экономических систем во времени: формационные подходы к анализу экономических систем

Представление Востока и Запада о движении общества во времени. Философия Нового времени о стадиях (этапах) истории. Эволюция взглядов на этапы развития че-

ловечества. Учение К. Маркса о способе производства и общественной формации. Три макроформации в истории. Концепция трехзвенной структуры мирового хозяйства и его эволюции как целого (И. Валлерстайн). Анализ всемирной истории с высоты постиндустриального общества (У. Ростоу, Т. Стоуньер, Д. Белл и др.). Неоинституциональная периодизация исторического процесса (Д. Норт).

Циклы и стадии исторического развития. Механизмы исторических циклов. Периодичность и периодизация. Стадии исторического развития. Типология стадийных схем. Стадии и циклы как способы периодизации.

ЛИТЕРАТУРА

Основная

1. Предисловие «К критике политической экономии» / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. — 2 изд. — Т. 13. — С. 5–9.
2. Политическая экономия. Докапиталистические способы производства. Основные закономерности развития / Р.М. Нуреев. — М.: Изд-во Моск. ун-та, 1991. — Гл. 1. — С. 6–21.

Дополнительная

1. История и время. В поисках утраченного / И.М. Савельева, А.В. Полетаев. — М.: Языки русской культуры, 1997. Гл. 4, § 3. — С. 434–465.

Вопросы для повторения

1. Что такое естественные производительные силы? В чем их отличие от общественных и всеобщих производительных сил?
2. Что такое эффект и эффективность? Какое соотношение технико-экономической и социально-экономической эффективности?
3. Что такое личная зависимость? В чем ее отличие от вещной зависимости и свободной индивидуальности?
4. Джон Мейнард Кейнс писал: «Идеи экономистов и политических мыслителей — и когда они правы, и когда ошибаются — имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности только они и правят миром. Люди-практики, которые считают себя совершенно не подверженными интеллектуальным влияниям, обычно являются рабами какого-нибудь экономиста прошлого. Безумцы, стоящие у власти, которые слышат голос с неба, извлекают свои сумасбродные идеи из творений какого-нибудь академического писака, сочинявшего несколько лет назад» (Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978. С. 458). Прокомментируйте это утверждение. Можете ли Вы назвать имена экономистов, чьи идеи в разные периоды оказывали влияние на экономическую политику России?
5. Какие ресурсы выступали наиболее редкими в доиндустриальной экономике? Индустриальном и постиндустриальном обществе?
6. Воспроизводятся ли некоторые особенности, присущие доиндустриальным экономическим системам, в современных высокоразвитых обществах? Приведите примеры и объясните причины этого явления.
7. Можно ли делать вывод о неэффективности экономик бывших социалистических стран по сравнению с западными державами на основании данных об отставании производства потребительских товаров в СССР и Восточной Европе? Используйте при ответе аппарат кривой производственных возможностей.

Тесты

1. Верны ли следующие утверждения?

1. Теория социально-экономических формаций впервые была разработана Ж. Ш. Л. С. де Сисмонди
Да Нет
2. Принцип рациональности означает, что при принятии ответственных решений человек всегда старается максимизировать свой денежный доход.
Да Нет

3. Уровень эффективности экономики характеризуется социальными гарантиями, которые имеют члены данного общества. Да Нет
4. Принцип ограниченности благ применим только к индивиду или семье. Но блага не могут быть ограниченными в масштабах всего общества. Да Нет
5. Принцип рациональности в неоклассической теории означает, что человек должен заботиться только об удовлетворении своих потребностей. Да Нет
6. Неолитическая революция — это переход от неолита к бронзовому веку. Да Нет
7. Неолитическая революция — это переход от половозрастного разделения труда к профессиональному. Да Нет
8. К формам личной зависимости относятся
 а) общинные образования ДаНет
 б) касты ДаНет
 в) общественные классы — сословия ДаНет
 г) общественные классы ДаНет
9. Согласно концепции К. Поланьи, рынки земли и труда появляются только в капиталистическом обществе. Да Нет
10. В своей концепции стадий общественного развития второе общественное разделение труда отметил А. Фергюссон Да Нет

2. Выберите правильный ответ.

11. Какая из перечисленных целей не является задачей экономической системы:
 а) определить, как надо проводить товары и услуги;
 б) обеспечить достаточный экономический рост;
 в) определить распределение результатов производства между людьми;
 г) определить распределение собственности на ресурсы?
12. Переход от доиндустриального общества к индустриальному происходит в процессе
 а) промышленной революции;
 б) неолитической революции;
 в) «революции менеджеров»;
 г) научно-технической революции.
13. Кто из названных экономистов разрабатывал концепцию постиндустриального общества?
 а) А. Маршалл,
 б) Д. Белл,
 в) А. Тойнби,
 г) Дж. М. Кейнс.
14. Какая схема правильно отражает эволюцию форм производственных отношений?
 а) личная зависимость — экономическое принуждение — свободный труд,
 б) внеэкономическое принуждение — личная зависимость — свободная индивидуальность,
 в) внеэкономическое принуждение — экономическое принуждение — свободный труд,
 г) личная зависимость — вещная зависимость — свободная индивидуальность.

15. Критерием разграничения первичной и вторичной общественных формаций К. Маркс называл
- а) переход к классовому обществу,
 - б) переход к обществу, основанному на частной собственности,
 - в) возникновение государства,
 - г) разрушение общинных форм.
16. В основные формы производственных отношений, сформулированные К. Марксом, не входит
- а) личная зависимость;
 - б) вещная зависимость;
 - в) производственная необходимость;
 - г) информатизация производства.
17. «Кто не работает, тот не ест» — это
- а) народная пословица;
 - б) идея первоначального христианства;
 - в) тезис, сформулированный идеологами протестантизма;
 - г) положение, впервые выдвинутое основоположниками марксизма.

Вопросы и задачи

3. Решите задачи и ответьте на вопросы повышенной сложности.

Заполните на контрольном листе следующую таблицу:

	Производительные силы		
	естественные	общественные	всеобщие
Кооперация			
Плодородие почвы			
Внутрипроизводственное разделение труда			
Полезные ископаемые			
Природная среда			
Научные знания			
Орудия труда			
Трудовая квалификация			
Природа самого человека			
Общественное разделение труда			

Если данный элемент производительных сил соответствует какому-либо этапу их развития, то в месте пересечения соответствующей строки и колонки поставьте знак «+».

В истории человечества наблюдалось два крупных демографических взрыва. Сравните их, заполняя таблицу.

	Первый демографический взрыв	Второй демографический взрыв
В какой период времени происходил		
Его причины		
Его последствия		

В мифологии практически всех народов далекое прошлое описывается как блаженный «золотой век», после которого последовали более тяжелые времена. Объясните происхождение этого образа с точки зрения эволюции форм хозяйствования: какой период в развитии общества вызывал у потомков столь идиллические воспоминания и почему?

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ: КАК СДЕЛАТЬ ПРЕДМЕТ ИНТЕРЕСНЫМ?

Н.М. РОЗАНОВА,

доктор экономических наук, профессор,
Государственный университет — Высшая школа экономики,
e-mail: nrozanova@hse.ru

В современных вузах наблюдается резкое падение интереса к экономической теории со стороны и студентов и преподавателей. Как сделать занятия по экономической дисциплине более живыми, приближенными к практике? Как активизировать скрытые ресурсы студентов и стимулировать их к самостоятельному поиску ответов на важнейшие экономические вопросы? Эти проблемы рассматриваются в статье. Даются примеры ролевой игры, использование которой в ГУ-ВШЭ помогает повысить мотивацию студентов и их дисциплинированность на занятиях по экономической теории, а также другие формы организации самостоятельной и аудиторной занятости обучающихся.

Ключевые слова: методика преподавания, ролевая игра, экономическая теория, мотивация студентов.

An oblique decrease of interest to economic theory from students and teachers can be observed in contemporary universities. How to make classes of economic theory more vivid and more real? How to activate surreptitious resources of students and stimulate them for self-reliant search for answers to the most important economic questions? These problems are discussed in the article. Examples of role games are provided. Their implementation at SU-HSE helps to increase students' motivation and their disciplinarily at classes of economic theory, and also other forms of independent and classroom occupancy of students.

Key words: methods of teaching, role games, economic theory, students' motivation.

Коды классификатора JEL: A12; A13; A22; D02; D78; H83.

Важность преподавания экономических дисциплин вообще и экономической теории в частности только возрастает по мере того, как российская экономика развивается и все в большей степени приближается к уровню, достойному мировых процессов. Однако, несмотря на то, что причины экономических явлений интересуют очень многих студентов, освоение экономических моделей кажется им зачастую делом скучным и неблагодарным. Особенно сложно приходится преподавателям экономической теории, работающим на факультетах и в вузах, где экономика не является базовой дисциплиной специализации.

Как же добиться того, чтобы студенты с удовольствием посещали занятия? Чтобы обучение (и преподавание) превратилось из занятия обязательного и надоедливое в творческое и интересное? Чтобы студенты сами захотели лучше и основательнее знать микро— и макроэкономику? Чтобы и обучающие, и обучающиеся ощутили, каким образом теоретические модели отвечают самым актуальным потребностям бизнеса и каждого из нас, и могли на самом глубоком уровне анализировать текущие проблемы экономической жизни?

Современный этап обучения экономическим дисциплинам требует совместного создания знаний, сотворчества преподавателя и студента. Открытая и теплая атмос-

фера обучения наряду с отношением к студентам скорее как к партнерам по образовательному процессу, чем как к подчиненным, позволяет студентам увидеть новые возможности приложения экономических знаний и ощутить себя значимыми и ответственными людьми.

Многолетний опыт проведения семинарских занятий на факультете государственного и муниципального управления Государственного университета — Высшая школа экономики по дисциплине «Экономическая теория, микроэкономика», включающий от 3 до 5 групп ежегодно, общей численностью до 150 человек, позволяет выделить ряд компонентов успешного взаимодействия преподавателя и студентов.

Инновационный подход к проведению семинарских занятий по экономической теории — это *методика ролевой игры*.

Цель проведения семинаров

Методика ролевой игры, применяемая на некоторых, как правило, заключительных по каждой теме, семинарах курса, направлена на достижение следующих целей:

- ◆ стимулировать студентов активно использовать разнообразные экономические модели, изучаемые в ходе курса по экономической теории;
- ◆ мотивировать студентов к поиску и анализу дополнительной экономической информации в поддержку собственной точки зрения;
- ◆ стимулировать студентов к изучению дополнительных микро— и макроэкономических моделей, которые не были рассмотрены в ходе лекций и традиционных занятий;
- ◆ развивать у студентов чувство причастности к современным экономическим событиям;
- ◆ развивать коммуникативные навыки студентов.

Формат семинара-игры

Проведение семинарского занятия в виде ролевой игры предусматривает большую предварительную самостоятельную работу студентов. Преподаватель ставит перед студентами домашнее задание в виде ситуации, в которой студент выступает в качестве работника на той позиции, которая в перспективе может ему быть доступной после окончания обучения на факультете. Поскольку в данном случае речь идет о факультете государственного и муниципального управления, задания формулируются для позиции госчиновника: от уровня муниципалитета (мэра города) до чиновника регионального управления, например губернатора, вплоть до чиновника самой высокой позиции — министра, премьер-министра или президента страны.

Каждый семинар такого типа имеет общую тему, которую предстоит обсуждать участникам проекта. Студенты распределяются (самостоятельно или с помощью преподавателя) по ролям, за которые они будут отвечать в ходе дискуссии на семинаре. Допустимо выполнение как индивидуального задания, так и в мини-группах (по 2–3 человека), при желании.

Выбранная роль требует от студента выделения проблемы, с которой может столкнуться человек, работающий на этой позиции (должности), анализ имеющихся статистических и социологических данных, выбор адекватной микро— или макроэкономической модели для более глубокого исследования ситуации, разработку рекомендаций от лица своей роли.

Для повышения ответственности студента за подготовку к семинарскому занятию и участие в игре преподаватель требует, чтобы студенты заранее (например, за день до занятия) присылали свои версии презентаций (в) и/или текста (в формате) первоначального выступления по электронной почте. Эти работы также, отдельно, оцениваются преподавателем.

Занятие проходит в виде ролевой игры: вначале выступают 1–2 человека, выполняющие ключевые роли. Они представляют свои, нередко конфликтующие, версии анализируемого события. Далее возможность выступить с аргументами в поддержку или в противовес предоставляется остальным участникам. Преподаватель регулирует интенсивность и направление дискуссии, подводит итог и предлагает основные выводы для дальнейшего обдумывания. В ходе обсуждения проблемы вопросы задаются, главным образом, со стороны студентов, действующих в рамках своих, заранее выбранных, ролей.

План организации семинара

Примерный план организации такого типа ролевой игры представлен в таблице ниже. Ролевая игра рассчитана на одно занятие длительностью 120 минут (одна учебная пара).

Вид работы	Примерное время
Домашняя работа (домашнее задание)	2 часа самостоятельной работы, вне семинара
Выступление лидера игры — ключевых игроков	15–20 минут (всего), 1–2 человека
Критические выступления игроков-«оппозиционеров»	20–25 мин.
Вдохновляющие выступления игроков-«сторонников»	20–25 мин.
Выступления «независимых» экспертов	20–25 мин.
Общая дискуссия (вопросы всех ко всем)	15 мин.
Заключительное слово преподавателя	10 мин.
Благодарности участникам и радостные аплодисменты публики	1–2 мин.
Всего	120 мин.

Способы организации дискуссии

Эффективное проведение семинаров подобного типа зависит от того, насколько студенты заинтересованы в обсуждаемой теме, и от их общей готовности выступать. Интерес к теме пробуждается предварительными вопросами преподавателя, поставленными в необычной форме или нестандартным образом, что стимулирует студентов к более глубокому и всестороннему взгляду на рассматриваемую проблему. Когда постановка вопроса захватывает студентов, они готовы самостоятельно штудировать многочисленные учебники, учебные пособия, выискивать информацию в Интернете, СМИ, академических журналах по экономике.

Современным студентам нравится использовать новейшие способы коммуникации с преподавателем и однокурсниками. С этой целью им предполагаются предварительные домашние задания с применением информационных технологий: компьютерных программ взаимодействие по электронной почте и ICQ.

Готовность выступать непосредственно на семинарском занятии зависит от общей атмосферы дружелюбия и поддержки как со стороны преподавателя, так и со стороны своих коллег-студентов. Подобная атмосфера достигается за счет акцентов преподавателем на сильных сторонах выступлений и стимулирования одноклассников думать в направлении «что бы я мог добавить или сделать по-другому», а не на негативных или не получившихся моментах презентаций. Кроме того, когда студенты действуют не от себя, а от лица персонажа, роль которого они выполняют, они быстрее и свободнее идут на контакт.

Способы вовлечения студентов в совместную работу

Постановка темы семинарского занятия в виде ролевой игры уже объединяет усилия студентов в направлении обсуждаемых вопросов. Многие компоненты пред-

варительного домашнего задания могут выполняться в небольших группах, по 2–3–4 человека. Результаты домашних заданий также могут быть доступны другим студентам до начала занятия, с целью разработки аргументов «за» и «против» предлагаемых решений.

Выполнение игровой роли, в отличие от традиционного доклада «от самого себя», апеллирует к эмоциональной стороне студентов. Студентам импонирует обращаться к своему коллеге не так к «Маше» или «Мише», а как к должностному лицу, выполняющему в данный момент ту или иную роль (например, как к губернатору края, председателю правительства или президенту РФ).

Организация обратной связи

Интенсификация обратной связи достигается уже на стадии предварительной подготовки. Преподаватель и студенты активно общаются по электронной почте, ICQ и лично в ходе дополнительных консультаций. Студенты могут задавать вопросы по выбору адекватной микроэкономической модели, тонкостям понимания того или иного теоретического положения, которое может быть использовано при разработке темы, а также в отношении источников дополнительной информации и дополнительной литературы.

Для стимулирования концентрации внимания на выступлениях других, студентам предлагается в конце занятия, в ходе общей дискуссии, написать рецензию на презентации участников игры, с указанием конкретных положений, которые привлекли наибольшее внимание (были наиболее интересны или в наибольшей степени отразили рассматриваемую проблему), а также тех моментов, которые сами они сделали бы по-другому. За данную письменную работу студентам также выставляются оценки. Чем больше положений студент отметил и чем более глубокими являются его/ее замечания, тем выше балл за рецензию.

После окончания занятия в качестве дополнительного домашнего задания студентам поручается написать экономическое эссе по мотивам обсуждения. Излагая свои соображения в письменном виде, с приведением всех необходимых аргументов, статистических выкладок и опираясь на соответствующую экономическую модель, студенты учатся систематизировать собственные мысли и применять экономическое моделирование к анализу конкретных ситуаций хозяйственной жизни страны.

Критерии оценки за работу на семинаре

Работа на семинаре составляет 15% итоговой оценки студентов по данному курсу. Каждый семинар-игра оценивается по 10-балльной системе. Отдельные компоненты семинарского занятия также оцениваются по 10-балльной системе. Общая оценка за семинар выводится как средневзвешенный балл. Структура весов представлена в таблице, веса даются в зависимости от сложности данного вида работы.

Вид работы	Вес в общей оценке за семинар
Домашнее задание (презентация + текст)	30%
Выступление игрока — лидера	30%
Выступление участника	15%
Дополнительные вопросы или мнения	5%
Рецензия на выступления других участников	20%
Итого	100%

Образец семинара-игры

Ролевая игра «Я — губернатор»

Анализ экономической ситуации в регионе РФ.

Тема анализа: Оценить конкуренцию и концентрацию в регионе России

Предварительные вопросы для обсуждения:

1. Эффективность конкурентной политики.
2. Эффективность промышленной политики.
3. Есть ли конфликты интересов между политикой поддержки конкуренции и промышленной политикой?
4. Каким образом имеющиеся в регионе конфликты интересов могут быть решены: (1) со стороны губернатора; (2) со стороны помощников и сторонников губернатора; (3) со стороны оппонентов губернатора?

Материалы для домашней работы до занятия

Для того чтобы оптимизировать сбор информации, следует ответить на ряд вопросов. Как только будут получены ответы, подборка материалов станет более осмысленной и менее трудоемкой.

Вопросы в отношении сбора информации включают в себя следующие ключевые положения:

1. Что можно назвать основными элементами выбранной темы?
2. Имеются ли аналогичные темы?
3. Есть ли какая-то связь между частями этой информации?
4. Является ли данная информация точной? Согласуются ли цифры между собой? Не вводит ли в заблуждение статистика?
5. Насколько современна информация?
6. Время получения информации? Изменялась ли информация?
7. Почему эта информация появилась изначально? Был ли какой-то обоснованный интерес? Что лежало в основе?
8. Насколько полон охват информации? Опускается ли какая-то информация?
9. Какие концепции лежат в основе фактической информации?
10. Согласны или не согласны вы с этими концепциями? Почему?
11. Какие вопросы возникли бы у людей, незнакомых с данной информацией?

Для облегчения задания поиска предварительной информации студентам предлагается множество информационных источников.

Учебники и учебные пособия

В эту область входят все книги, которые обобщают предыдущий опыт. Авторы учебников обычно выбирают наиболее общие положения той или иной темы, которые могут быть полезны наибольшему числу читателей. Не следует искать в подобных материалах новые открытия или последние достижения науки. Учебники отстают от научной жизни, как правило, на пять и более лет. Но учебные пособия полезны в качестве точки отсчета. Если студент еще мало что знает по избранной теме, то базовые понятия, ключевые термины и фундаментальные модели приводятся как раз в учебниках. Не имея представления об этих общепризнанных структурах, трудно в дальнейшем отличить новое от уже известного в других работах.

Научные монографии и научные статьи

Научные монографии (толстые и не очень книжки) и научные статьи в академических журналах пишутся учеными, которые разрабатывают данную проблематику не один год, достигли определенных высот в своем деле и могут высказать оригинальную точку зрения по интересующему нас вопросу. В них следует искать новые взгляды, новые идеи, новые исследования, которые подтверждают вашу позицию или ей противоречат. В последнем случае необходимо разобраться в причинах противоречия: возможно, это повод для высказывания критики в адрес автора статьи. Но не все научные

статьи одинаковы! Некоторые авторы только обобщают ранее изложенные факты или пересказывают другими словами уже известные положения. Наиболее важные статьи содержатся в журналах Высшей аттестационной комиссии (ВАК). Например, в области экономики, менеджмента и бизнеса в журналы ВАК входят:

- ✓ Альма матер (Вестник высшей школы)
- ✓ Банковское дело
- ✓ Бухгалтерский учет
- ✓ Вестник молодых ученых
- ✓ Внешняя торговля
- ✓ Вопросы статистики
- ✓ Вопросы экономики
- ✓ Деньги и кредит
- ✓ Законодательство и экономика
- ✓ Информатика и образование
- ✓ Менеджмент в России и за рубежом
- ✓ Мировая экономика и международные отношения
- ✓ Налоговая политика и практика
- ✓ Право и экономика
- ✓ Предпринимательство
- ✓ Проблемы прогнозирования
- ✓ Проблемы современной экономики
- ✓ Проблемы управления
- ✓ Регион: экономика и социология
- ✓ Российская экономика: прогнозы и тенденции
- ✓ Российский журнал менеджмента
- ✓ Российский экономический журнал
- ✓ Российское предпринимательство
- ✓ США, Канада: экономика, политика, культура
- ✓ Управление персоналом
- ✓ Управление риском
- ✓ Финансист
- ✓ Финансы и кредит
- ✓ Экономика в школе
- ✓ Экономика и математические методы
- ✓ Экономика и управление
- ✓ Экономист
- ✓ Экономические науки
- ✓ Экономический вестник Ростовского государственного университета
- ✓ Экономический журнал Высшей школы экономики

Статистические сборники

Федеральная служба РФ по статистике, а также ряд научно-исследовательских институтов и частных компаний регулярно издают статистические сборники, содержащие важную экономическую, демографическую, финансовую и иную информацию о состоянии дел в России и других странах. К примеру, официальные статистические материалы РФ включают в себя:

1. Российский статистический ежегодник.
2. Цены в России. Ежегодный сборник.
3. Промышленность России. Ежегодный сборник.
4. Россия в цифрах.
5. Основные показатели работы промышленности.
6. Отдельные финансовые показатели предприятий и организаций.
7. Отчет об основных показателях деятельности предприятий-монополистов.

Среди других источников статистической информации можно выделить:

8. Российский экономический барометр. The Russian Economic Barometer. www.imeo.ru
9. Бизнес-карта России. По отраслям и регионам.
10. Материалы Бюро экономического анализа: www.beafond.org

Интернет-сайты государственных учреждений России

Все государственные учреждения на федеральном, региональном и часто на локальном уровне имеют свои сайты в Интернете, где содержится важная информация, касающаяся их повседневной деятельности, основных законодательств, разборы практических ситуаций, которые происходили в том или ином месте по тому или иному поводу.

Наиболее важные сайты — это:

- Официальный сайт Правительства РФ: www.gov.ru
- Сайт Росстата <http://www.gks.ru>
- Сайт Центрального Банка РФ <http://www.cbr.ru>
- Сайт Института переходного периода: www.iet.ru
- Сайт Института народнохозяйственного прогнозирования РАН: www.ecfor.ru
- Сайт Центра макроэкономического прогнозирования: www.forecast.ru
- Сайт ЦЭМИ: www.cemi.rssi.ru/rus
- Сайт Центра развития www.dcenter.ru

Зарубежные Интернет-сайты

Если студенту необходима информация о деятельности зарубежных правительств, иностранных компаний и последние достижения зарубежных ученых, в этом случае неоценимую помощь окажут следующие сайты:

- Сайт Всемирного банка <http://www.worldbank.org>
- Сайт ВТО <http://www.wto.org>
- Сайт Европейского Центрального Банка <http://www.ecb.org>
- Сайт Национального бюро экономического развития США <http://www.nber.org>
- Сайт ООН: www.un.org
- Сайт ЕС: www.eu.int
- Сайт Организации экономического сотрудничества и развития: www.oecd.org
- Европейская экономическая комиссия: www.unece.org/welcome.html
- Библиотека Либертариума: <http://libertarium.ru/library>

Поисковые системы в Интернете

Если из предыдущих списков ничего полезного сразу не нашлось, то целесообразно обратиться к поисковым системам Интернета, которые позволяют в кратчайшие сроки пробежаться по наиболее важным сайтам, отмеченным ключевым словом. Наиболее популярные поисковые системы включают в себя:

- www.yahoo.ru
- www.google.ru
- www.yandex.ru
- www.msn.ru
- www.aport.ru
- www.rambler.ru

Малые письменные работы

Для активизации самостоятельной работы студентов и развития навыков публичного выступления можно использовать такие формы контроля знаний, как эссе, доклады, рефераты. Все эти виды деятельности можно отнести к малым письменным ра-

ботам. Эссе, доклад и реферат по своему объему значительно уступают курсовой и тем более выпускной квалификационной работам. Поднимаемые проблемы, методика их анализа, глубина и широта выводов также существенно различаются.

Эссе, доклад и реферат характеризуются рядом общих черт, а также имеют свои особенности.

В последнее время получила распространение такая форма активности студента и одновременно проверки его знаний, в том числе и после проведения ролевой игры, как открытые вопросы. Открытые вопросы — это задания, предполагающие качественный разбор ситуации и зачастую не имеющие и не требующие однозначного количественного точно определенного ответа. В зависимости от того, какие предпосылки студент закладывает в свой анализ, получается тот или иной результат. Открытые вопросы представляют собой не что иное, как эссе, доклад или реферат, в зависимости от глубины самого вопроса.

Базируясь на какой-либо одной (в крайнем случае, двух) концепции изучаемого курса, открытые вопросы, ведущие к малым письменным работам, сопровождаются определенными инструкциями, смысл которых нередко ускользает от студента, чем и объясняется большая часть неэффективности и малой результативности подобного вида активности.

С. Дрю и Р. Бингхэм в своей книге «Искусство быть студентом. Руководство по навыкам обучения» (М.: НІРРО, 2004) предлагают «перевод» общих слов инструкций к написанию эссе, доклада и реферата с академического уровня на платформу общепринятого смысла:

Выражение	Смысл
Проанализируйте	Разбейте вопрос (проблему) на элементы и объясните, как они соотносятся друг с другом
Оцените	Определите важность или ценность чего-то
Сравните	Исследуйте сходства и различия теорий (концепций)
Противопоставьте	Сосредоточьтесь на различиях
Подвергните критике	Выявите ошибки, ограниченность и бесполезность данной темы
Определите	Объясните точное значение чего-то
Опишите	Дайте детальный отчет по теме
Обсудите	Объясните значение чего-то и представьте точную аргументацию, подтверждающую объяснение
Оцените значение	Взвесьте важность, ценность и значение чего-то, используя доказательства, обосновывающие вашу точку зрения
Исследуйте	Дайте детальный отчет о чем-то, выдвигая вопросы и выявляя актуальность проблемы
Объясните	Дайте точный отчет о чем-то, с объяснением причин, почему это так, а не иначе
Проиллюстрируйте	Используйте примеры из разных источников, чтобы всесторонне показать предмет реферата. Это может быть и письменное описание, и визуальные материалы (диаграммы, фотографии)
Докажите или подтвердите	Составьте систему аргументаций для конкретного варианта развития предмета. Установите истину о чем-то на основе доказательных фактов или логического рассуждения
Сделайте обзор	Проверьте, как изучена тема, и прокомментируйте ценность и недостатки в ее рассмотрении.
Обзор литературы	Сделайте обзор литературы, написанной по данной теме, выделив ключевые моменты, дискуссионные проблемы и пробелы
Сформулируйте	Напишите главные суждения, относящиеся к предмету исследования
Суммируйте	Выделите главное содержание
До какой степени?	Исследуйте проблемы, применив аргументы «за» и «против»

И все же даже их «перевод» нуждается в определенном дополнении! Так, если речь идет о точном значении термина, то руководством здесь должна служить соответству-

ющая словарная статья в тематическом или профессиональном словаре. Например, словарь по экономике предоставляет подробную и всестороннюю характеристику экономических терминов. Философский словарь снабдит нас деталями философский концепций. А финансовый словарь просветит в отношении финансов и кредита.

Как оценить важность сообщения? Является ли найденная информация существенной или незначительной? Критерий здесь — степень воздействия новых знаний на поведение исследуемого объекта. Если это поведение изменяется радикальным образом — скажем, в зависимости от типа рынка фирма будет либо назначать цену, либо ориентироваться на цену, то перед нами важная и значимая информация. Если же поведенческие характеристики в целом не изменяются, и лишь отдельные аспекты деятельности агента подвергаются модификации (например, фирма самостоятельно назначает цену, но может поставить чуть более высокий или чуть более низкий ее уровень), мы можем предположить, что речь идет о менее важном факте.

Нелишне упомянуть о том, что такое детальный отчет. Когда речь идет о проработке и выявлении деталей, возможны два типа ошибок. Либо мы слишком в общем виде понимаем проблему и не затрагиваем в действительности тех деталей, которых ждет от нас преподаватель, задающий вопрос. Либо мы так увлекаемся деталями, что за деревьями не видим леса; детали заполняют собой все пространство работы, в результате чего теряется ее первоначальный смысл. Как избежать подобных крайностей?

Здесь правило такое. Детали должны уточнять и подтверждать точку зрения автора письменной работы. Детали служат дополнительными аргументами при рассмотрении проблемы. Количество деталей, которые целесообразно принять во внимание, зависит от контекста. Пусть, например, мы анализируем поведение фирмы — монополиста на рынке. Если наша задача заключается в том, чтобы объяснить, почему этой фирме удалось назначить такую высокую цену — в то время как аналогичная монополия в другой отрасли смогла удержать цену только на уровне, скажем, одной трети первой фирмы, наши релевантные детали будут включать в себя оценку эластичности спроса, характеристику товара, производимого одной и другой фирмами, силу государственного регулирования. Если же нас интересует, почему одна фирма выплачивает более высокую заработную плату своим работникам, а другая — этого не делает, оценка спроса, возможно, будет здесь излишней, поскольку значимые детали лежат в сфере внутренней организации фирмы, целей ее директората, силы профессиональных сообществ работников. Таким образом, те сведения, которые составляют детали исследования, будут различаться в первом и втором случаях.

Следует также отметить, что ценность концепции, идеи, теории во многом зависит от их актуальности для того периода времени, когда они были разработаны. Поскольку с течением времени общество меняет свое мнение относительно важности тех или иных проблем, лишь немногие положения выдерживают проверку временем.

Касаясь примеров из разных источников, необходимо находить такие факты, которые: (1) противоречат друг другу — это толчок для поиска оригинального решения; (2) предоставляются разными по своей сути источниками — государственными органами, частными компаниями, социальными службами, домохозяйствами, зарубежными агентами, поскольку организации и индивиды, занимающие различное место и играющие разную роль в обществе и в экономике, видят одну и ту же проблему «со своей колокольни», в соответствии со своим представлением о том, что правильно и что неправильно.

Ключевые элементы малой письменной работы схожи со структурой курсовой. Во введении необходимо точно определить тему, выделить главные проблемы, которые нужно раскрыть, и решить, каким образом эти проблемы будут проанализированы. В основной части целесообразно выстраивать систему аргументации на основе глубокой проработки темы и доказательств, обосновывающих высказанные утверждения. Следует выдвигать новые идеи по одной, в логической последовательности, которая

даст возможность читателю проследить направление ваших рассуждений. Поскольку эссе, доклад и реферат считаются малыми формами, не принято делить основную часть на отдельные главы. Вместе с тем для удобства изложения и ясности логики аргументации основное содержание подразделяется на параграфы или разделы, которые — особенно в докладе и реферате — могут иметь самостоятельные подзаголовки. В заключении дается обобщение выдвинутых идей и освещаются ключевые моменты главной части работы. Как правило, заключение составляется в соответствии с названием всей работы. Также здесь можно указать направления дальнейшего исследования и изучения данной темы. В силу небольшого объема всей работы приложения не предусматриваются. Графики и таблицы следует конкретизировать по ходу изложения основного текста.

При проверке работы необходимо в первую очередь обратить внимание на то, расположены ли идеи в логическом порядке и не слишком их много для такого небольшого объема, который отличает малую форму? Обычно каждый параграф основного текста должен содержать не более (но и не менее!) одной идеи. Кроме того, следует проверить, объединены ли рассматриваемые идеи общей мыслью, схожей аргументацией и совокупной задачей работы? Выдвигаемые идеи ценны не сами по себе, а как части той концепции, которую отстаивает автор. В этой связи особую важность приобретает четкость выстраивания мысли от введения, через основную часть, до заключения.

Критерии оценки малых письменных работ могут быть как более, так и менее детальными. Наиболее удачный вариант оценки в процентах к итогу приведен ниже в таблице.

Критерий	Доля в общей оценке
Соответствие темы и содержания	5%
Собственные мысли	8%
Оригинальность работы	8%
Интересные примеры	7%
Глубина подхода к анализу проблем	10%
Новизна подхода к проблеме	5%
Ссылки на цитируемые работы и данные	5%
Правильность подбора фактического материала	7%
Соответствие теории и практического материала	10%
Логичность работы	9%
Отсутствие лишнего материала, не имеющего отношения к теме работы	8%
Правильный выбор автором сочетания краткости изложения и глубины охвата материала	6%
Наличие и уместность графиков	3%
Охват всех требуемых вопросов	6%
Правильность оформления работы	3%
Всего	100%

Особенности эссе

Эссе предлагаются преподавателем в качестве письменного домашнего задания для демонстрации навыков успешного освоения какой-либо дисциплины специальности обучения. Цель эссе — показать определенный уровень освоения аналитического материала и умение применить теоретические знания к исследованию реальной ситуации из практики, в частности в экономической области, из практики функционирования российской (или зарубежной) экономики и государственной политики.

Экономическое эссе выполняется по следующей схеме:

- описание теоретической модели, которая решает выбранную проблему;
- пример из практики экономической жизни и государственной политики, иллюстрирующий теоретическую модель;
- рекомендации, которые могут быть сделаны на основе выводов модели, применительно к данной практической ситуации.

Аналогичная схема — (1) модель, (2) практический пример, ее иллюстрирующий; (3) выводы и рекомендации — может быть использована и по другим курсам. Пусть вас не вводит в заблуждение идея модели. В экономических и социологических областях модели, безусловно, скорее всего, будут математическими. В других гуманитарных дисциплинах под моделью понимается строгое описание какой-либо концепции, лежащей в основе анализа. Задача модели — однозначным образом очертить круг исследуемых явлений, показать механизмы взаимодействия внутри выбранной структуры, особенности поведения элементов этой структуры. Эта задача может быть решена как количественными (математическими и статистическими методами), так и качественными способами, путем детальной характеристики.

Одной из наиболее оригинальных разновидностей эссе может стать домашнее задание в виде составления и решения самим студентом задачи на любую (или заданную) тему курса. Задача должна включать в себя: количественные параметры, описание решения, качественную интерпретацию полученных результатов, необходимые графики и формулы. Подобная методика позволяет обучающемуся самому проконтролировать эффективность усвоения курса и показывает реальную степень понимания изучаемых концепций.

В этом случае могут быть применены следующие *критерии оценки*:

- ❖ Оригинальность задачи
- ❖ Наличие количественных компонентов задания и решения
- ❖ Наличие качественных компонентов задания и решения
- ❖ Сложность задачи (количественная)
- ❖ Сложность задачи (качественная)
- ❖ Корректность формулировки задания
- ❖ Правильность решения задания
- ❖ Соответствие выбранной теме курса

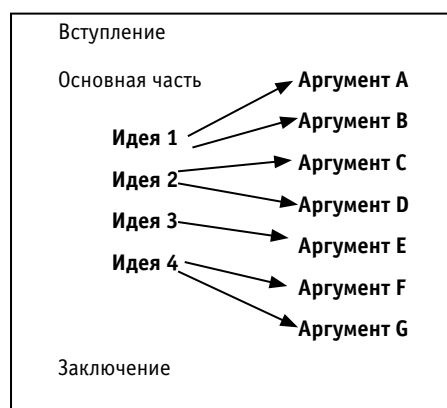
Особенности доклада: форма и содержание

На первый взгляд, доклад отличается от эссе только объемом. Если для эссе достаточно 5–8 страниц текста, то полноценный доклад требует уже 10–15 страниц. Это означает, что доклад более подробно и более глубоко рассматривает вопросы, которые лишь поставлены в эссе. Но есть еще одно, весьма существенное, различие. Доклад предполагает выступление. Доклад — это не обычная письменная работа, это изложение того материала, который в дальнейшем будет устно доложен на занятии.

Устная презентация доклада ставит дополнительную задачу перед студентом. Помимо того, что автор должен разобраться в теме, необходимо подготовить отдельную структуру, отражающую основные идеи того, что будет рассказано в выступлении. Как правило, эти презентационные материалы в дальнейшем будут предложены слушателям в виде раздаточных листов.

Для успеха доклада как выступления необходимо обратить внимание на ряд отличий презентации от письменной работы. Задача презентации — не информирование, а призыв. Выступление нацелено на то, чтобы изменить поведение слушателей, убедив их в чем-либо. Выступление акцентирует внимание на эмоционально важных и значимых положениях темы.

Композиция презентации состоит из ряда структурированных слайдов. Общая схема презентации доклада выглядит таким образом:



Каждый слайд должен содержать ключевые фразы и ключевые слова, которые «включают» внимание слушающих. Раздаточный материал должен отличаться простотой, конкретностью, упорядоченностью, точностью. Задача докладчика — в том, чтобы давать комментарии по ходу презентации, помогающие различить существенное от несущественного, главное от второстепенного, базовые принципы от деталей.

Современные технические средства позволяют достичь самого высокого уровня эмоциональной насыщенности и контекстуальной наполненности презентации. Подготавливается ли выступление в виде слайдов проектора или как часть компьютерной программы, необходимыми его элементами будут таблицы, графики, заголовки и выводы, выделенные различным цветом и/или дизайном.

Итак, современные средства коммуникации и презентации позволяют преподавателю экономической теории таким образом модернизировать традиционную схему семинарского занятия, чтобы по-настоящему увлечь студентов, даже неэкономического профиля, к активному освоению предлагаемого материала.

ФОРУМ ИНСТИТУЦИОНАЛИСТОВ

В.В. ВОЛЬЧИК,

доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет

Материал посвящен конференции «Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения», которая прошла на базе Государственного университета управления 17–18 ноября 2009 года.

Ключевые слова: научная конференция, институциональная экономика.

The material is devoted to the conference «Institutional Economics: development, teaching, applications», that was conducted on behalf of State University of Management, November 17–18, 2009.

Key words: scientific conference, institutional economics

Необходимость проведения конференции, о которой долго говорили отечественные экономисты-институционалисты, была очевидной. За последнее десятилетие институциональная экономическая теория стала привычным предметом на экономических факультетах ведущих российских университетов.

Успех развития институционализма в России действительно трудно не заметить. И этому есть несколько причин. Во-первых, институциональный подход к исследованию экономических явлений очень близок к марксизму. Именно традиционный институционализм вебленовского толка является логичным продуктом эволюции радикальной марксистской политической экономии. Неслучайно некоторые известнейшие зарубежные представители традиционного (старого) институционализма в начале своей карьеры были правоверными марксистами. Длительное господство марксистской политической экономии в России подготовило почву, на которой расцвел российский традиционный институционализм.

Второй причиной развития идей теперь уже неоинституционализма может служить его реалистичность по сравнению с неоклассикой. И третьей причиной популярности институциональных теорий является тот факт, что переходные процессы в российской экономике, удачи и неудачи рыночных преобразований во многом связаны с формированием и трансформацией экономических институтов.

Российский институционализм неоднороден и, как подобает действительно живому экономическому течению, разнороден, амбициозен и плодovit. Хотя не все, кто прикрывается знаменами различных институционализмов, понимают суть институционального подхода, все-таки это способствует формированию социального капитала в сообществе отечественных экономистов.

Идея собрать экономистов, преподающих институциональную экономику, работающих на соответствующих кафедрах и пишущих статьи и монографии по данной проблематике, принадлежит чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнеру. Именно он явился организатором обозреваемой конференции.

Если лаконично обозначить итог этой конференции, то можно сказать — конференция удалась! Организаторы конференции сумели собрать на одном форуме очень известных, представляющих различные отечественные экономические школы, и порой непримиримых, друзей и последователей институционального подхода в экономической теории.

В научной среде существует, кроме институциональных и организационных особенностей, важный механизм координации, который условно можно назвать «ту-совкой». Прошедший форум институционалистов также можно отнести к этому механизму координации, который способствует формированию институтов, облегчающих коммуникацию внутри научного сообщества экономистов-институционалистов.

На конференции фактически были представлены все отечественные школы, работающие в рамках институционально-эволюционного направления в экономической теории. На пленарном заседании прозвучали доклады, в которых был затронут широкий спектр как фундаментальных, так и прикладных проблем институциональной экономической теории. С докладами выступили: академик С. Ю. Глазьев, профессор В. Л. Тамбовцев, чл.-корр. РАН Г. Б. Клейнер, профессор Д.Н. Земляков, профессор Р. М. Нуреев, академик В. М. Полтерович, профессор С. Роузфилд, профессор Вольчик В.В., академик В. И. Маевский, профессор Б. А. Ерзнкян, профессор Е. В. Попов, профессор А. А. Аузан, профессор С. Г. Кирдина.

На секциях конференции выступили более 40 исследователей — от профессора до аспиранта. Высокий уровень докладов и выступлений органично сочетался с теоретическим и методологическим плюрализмом, который характерен для современной бурно развивающейся институциональной экономической теории.

Преподавание институциональной экономики в университетах может способствовать привлечению интереса к очень сложной, формализованной и оторванной от хозяйственных реалий науки, которой стала экономическая теория в ее мейнстримовском варианте. Поэтому важно рассматривать институциональную экономическую теорию не только как фундаментальную дисциплину, но и прикладную, например, при анализе формальных институтов и их влияния на экономические процессы.

Большой интерес к конференции институционалистов в научном сообществе и ее высокий уровень являются аргументами за продолжение начатого дела. Конференция обещает быть регулярной, следующая запланирована на ноябрь 2011 года.

Нобелевский лауреат Д. Норт, определяя институты, обращал внимание на то, что они структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми. Хочется верить, что прошедшая конференция будет способствовать формированию институтов и механизмов координации, которые позволят регулярно собираться и обмениваться мнениями относительно путей развития институционализма!



«БАЧОК МЭЙНСТРИНГА»

Дж. МЭЙНСТРИНГ

(1866–1943)

Пер. с английского Ефима КАНДОПОЖСКОГО



Предтеча раннего американского институционализма Дж. Мэйнстринг прославился введением в категориальный аппарат экономической науки абстракции «cistern» («бачок»), которая в короткий срок завоевала симпатии мировой экономической мысли.

Публикацией стенограммы знаменитого выступления проф. Мэйнстринга на симпозиуме экономистов вирджинских университетов (1893 год) наш журнал надеется закрыть досадный пробел в дефинициях отечественной экономической теории, добавив мэйнстринговский «бачок» к таким фундаментальным категориям, как «правило 70», «правило левого буравчика», «правило золотого сечения», «правило храповика» и проч.

Джентльмены! Экономическая наука молода, во всяком случае, — американская. Однако молодость не может служить оправданием для всякого рода логических оплошностей. Но именно это мы наблюдаем в истекающем 1893-м году.

(Крики одобрения в зале, возглас — «Валяй, проф!»)

Чем нам запомнится этот год в экономической истории нашей страны?

Я бы выделил два события — первого января Чикагский университет впервые открывает курсы повышения квалификации для получения кредита, а пятого мая происходит внезапная паника на Нью-Йоркской фондовой бирже.

(Возглас — «А изобретение Nabisco Foods манной каши?», хохот в зале)

Есть ли между этими двумя событиями связь?

Теоретически — бесспорно: кредитный бум ведет к необеспеченным займам, а они взрывают равновесие финансов!

(Крики в зале — «Во всем виноваты институционалисты! Долой!!!»)

Следует ли из этого, что современная финансовая система является беззащитной перед неуправляемостью финансовых процессов?

Я отвечаю — нет, это не так!

Присутствующие джентльмены знают, что окружающий нас мир — мир невидимых излучений: мы подвергаемся бомбардировке «гамма», «бета», «альфа»-лучей, но драма состоит в том, что физически-то мы этого не ощущаем!

Нечто в этом роде происходит и в экономике, — экономика также исторгает множество, порой смертоносных, лучей, — **НО ПРОСТОЙ УЧАСТНИК ЭКОНОМИКИ ЭТОГО НЕ ОЩУЩАЕТ!**

Поэтому экономисты должны взять на себя ту роль, которую давно выполняют физики, вооружившись счетчиком Гейгера, — обнаруживать такие «экономические лучи» и предупреждать участников производства.

(Выкрик — «Предупреждать будем за деньги!», хохот в зале)

Но и этого мало, — экономическая система должна обзавестись множеством «подушек безопасности», к числу которых относится и так называемый «бачок».

(Гомерический хохот в зале, двоих выносят)

Действительно, — что такое, например, «фиктивный капитал»?

Я утверждаю — это своеобразный бачок, в который уходит спекулятивная финансовая масса.

(Выкрики в зале — «Сам ты бачок!», хохот)

Объясняю, — недавно я построил ранчо, и сантехники для упрощения подсоединили трубы к батареям. Они забыли, что вода при нагревании расширяется и, если ей некуда уходить, она взорвет всю отопительную систему!

(Хохот в зале, крики — «Нам пора к бачкам!»)

Для этого и ставят бачок. Нечто в этом роде имеется и в экономической системе — во всех взрывоопасных сферах расставлены сотни «бачков», которые непостоянным просто невидимы.

Итак, что такое «фиктивный капитал»? — Это тот бачок, который способен принимать воспаленные денежные фонды.

(Хохот в зале, крики — «Засунь себе в бачок!»)

А что такое «пенсионные фонды»? — Это тоже «бачок», в который сливают то, что останется от разлива в предшествующие «бачки». Остается, как мы видим, немного.

И так — во всем. Впрочем, и сама экономическая наука является своего рода «бачком», но об этом — в следующий раз.

Спасибо за внимание!¹

¹ Из официального отчета в газете «Вирджинская мысль» (от 15 декабря 1893 года) — «Речь профессора Дж. Мэйнстринга была выслушана с большим вниманием, по окончании которой мэтр удостоился овации».

ПАМЯТИ ЕГОРА ГАЙДАРА

Экономисты Юга России с глубоким прискорбием восприняли весть о безвременной кончине Егора Тимуровича Гайдара — выдающегося экономиста, великого реформатора и подлинного патриота России.

Реформы Е.Т. Гайдара отвели от страны ту экономическую катастрофу, в которую ее неизбежно ввергал крах тоталитарной экономики. Россия прорывалась к рынку, и спасителем ее мог быть только рыночно-ориентированный реформатор.

Сегодня множится число «специалистов» по организации переходной экономики, но реально создать такую экономику в условиях неистового противодействия всех сил прошлого История поручила именно Егору Тимуровичу Гайдару. И он блестяще справился с этим.

Россия никогда не забудет Егора Тимуровича Гайдара.

Главный
редактор журнала

Октай МАМЕДОВ

EDITORIAL

Mamedov O.Yu. Modernization: the deviant model of economic growth? 5

CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY

Rozmainsky I.V. Concerning postKeynesian state theory formation 13

Kurbatova M.V., Levin S.N. Deformalization of rules in contemporary
Russian economy (within authority – business interaction) 27

Malkina M.Yu. Russia's current procurement system institutional analysis. 51

Pyzhev I.S., Rutzky V.N. Qualitative economic growth concept 59

ACTUAL PROBLEMS OF CONTEMPORARY LAW

Bondar N.S. Constitutional gaps and conflicts as demonstration of social
contradictions in practice of Constitutional Court of the Russian Federation 70

Volova L.I. International investment controversies settlement mechanism 80

Tsyganenko S.S. Assize appointment within criminal proceedings: theory
and legislation matters 87

HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Mitchell W.C. The rationality of economic activity (continuation) 96

REGIONAL ECONOMY PROBLEMS

Ignatova T.V., Cherkasova T.P. Resource potential of post-crisis economic
growth regional policy in the South of Russia 109

REVIVING THE WHOLENESS OF SOCIAL SCIENCES

Sidorina T.Yu. The partnership of government and institutions
of citizens' self-organizing in realization of social policy (theoretical aspect) 117

OPEN AUDIENCE

Nureev R.M. Economic systems' time comparison: formation analytical
approaches 130

Rozanova N.M. Economic theory seminars organization methods: what
are the ways of making the subject interesting? 142

CONFERENCES

Volchik V.V. Institutionalists' forum 154

HE IS THE ONE!

Meinstring J. «The Meinstring cistern» 156

In memory of Egor Gaidar 157

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS

**Экономический вестник
Ростовского государственного университета**

2010

Том 8

Номер 1

Сдано в набор 26.02.2010. Подписано в печать 5.03.2010.
Формат 60х84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 18.60. Уч.-изд. л. 12,74.
Тираж 558 экз. Заказ № С. 160.

Издательство «Наука-Спектр».
344010, г. Ростов-на-Дону, ул. Лермонтовская, 90, к. 8.
Т. 8(863)269-09-71.

Отпечатано с готовых диапозитивов в типографии