



ISSN 2073-6606

TERRA ECONOMICUS

8
ТОМ

4
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.А., 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,

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. Семь «углов» северокавказской экономики.	5
---	---

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Архипов А.Ю. Модернизация российской экономики после кризиса: императивы, институты, инновации	13
Скоробогатов А.С. Зависимость между человеческим капиталом и самосохранительным поведением	20
Сухарев О.С. Проблемы институциональной экономики: факторы экономических изменений.	37
Усанов П.В. Экономическая феноменология как метод политической экономии австрийской школы	47
Шмаков А.В. Стремление к справедливому сотрудничеству как мотив экономического поведения	57
Вольчик В.В., Зотова Т.А. Экономическое поведение в контексте эволюции институтов	62
Мухачев В.В. Размышления над дискуссией о «кризисе» (экономической) науки	68
Воронкова О.В. Зарубежный опыт исследования теневых доходов	82
Володина Д.Д. Фигура потребителя в работах теоретиков «постиндустриального общества»	90

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Кларк Дж. М. Основы современной концепции экономической ответственности	94
--	----

ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ

Нуреев Р.М. Примитивная командная экономика	104
--	-----

ВОЗРОЖДАЯ ЦЕЛОСТНОСТЬ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ

Плохотнюк В.С. Аксиоматизация семиологии и научный статус семиотики	124
--	-----

NOTA BENE

Мамедов О.Ю. Там, где прилагательное важнее существительного!	133
--	-----

РЕЦЕНЗИИ

Кольвах О.И. Научный подвиг профессора Кутера	136
Логинова Т.П. Россия и Европа сквозь призму институциональных различий	140

КОНФЕРЕНЦИИ

Архипов А.Ю., Мартишин Е.М. Школа эволюционной и институциональной экономики	143
Сорокожердье В.В., Гварлиани Т.Е., Иголина Л.Л., Хашева З.М. Экономико-правовые аспекты стратегии модернизации России: механизмы обеспечения конкурентоспособности и качественного экономического роста	152

ОН ТАКОЙ ОДИН

Мэйстринг Дж. Приключения «ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ»	158
--	-----


 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. Колоницкий



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. Колоницкий



СЕМЬ «УГЛОВ» СЕВЕРОКАВКАЗСКОЙ ЭКОНОМИКИ¹

О.Ю. МАМЕДОВ,

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

Экономика может быть загнана в «угол», да не в один, а сразу в несколько. В науке в таком случае говорят о «системной проблеме»². Подобная характеристика особенно справедлива для экономики такого сложного региона, как Северный Кавказ. Здесь постоянно возникают системные проблемы, требующие адекватного подхода³.

Ключевые слова: системные проблемы, экономика Северного Кавказа, модернизация региона.

The economy may be driven into a «corner», but not one, but a few. On the scientific language in this case speak of a «systemic problem». Such characterization is particularly true for the economy of such a complex region as the North Caucasus. Here are constantly arising systemic problems that require an adequate approach.

Keywords: economy, northern Caucasus, the modernization of the regional economy.

Современная экономическая политика на Северном Кавказе ориентирована на социальную стабилизацию в регионе. При этом стратегической целью остается его устойчивое развитие на базе преодоления застойной безработицы путем создания инновационно-эффективных производств. В республиках Северного Кавказа должен быть обеспечен высокий уровень жизни населения посредством формирования экономики, созданной на инновационных технологиях, с интенсивными внутрирегиональными и международными связями, а также с низкой дотационностью бюджета, что позволило бы устранить диспропорции и проблемы в развитии социально-экономической сферы. Таким образом, стратегия развития Северного Кавказа должна выстроить систему предпосылок для перехода республик на инновационную модель.

Важная особенность экономических проблем на Северном Кавказе состоит в том, что здесь их истоки часто находятся *вне экономики*! А это означает, что и разрешение экономических проблем требует тесного сотрудничества этнополитологов, культурологов, социологов и экономистов. И экономисты не уверены, что именно им будет принадлежать решающее слово.



Формирование особого — Северо-Кавказского — федерального округа с включением в него национальных республик (если не считать Ставропольский край), — смелое решение, теперь уже просто обязывающее к ускоренному позитивному разрешению длящегося здесь продолжительный период социально-политического кризиса. Это важно подчеркнуть потому, что в некоторых зарубежных печатных органах создание такого федерального округа было странным образом воспринято как некий знак ориентации федеральной политики на выведение Северного Кавказа из границ России⁴,

¹ Полностью статья будет опубликована в материалах Международного конгресса «За мир на Северном Кавказе через культуру, языки и искусство» (Пятигорск, сентябрь 2010).

² В современной науке уже сформировались методология и технология системного решения системных социальных проблем; см., напр., Юрий Лапыгин. Системное решение проблем. М: Эксмо, 2008; С.П. Никаноров. Системный анализ: этап развития методологии решения проблем в США; Л.В. Шилов. Системные проблемы России и их решение (источник — <http://zhurnal.lib.ru/s/kakizbawitxsjaotkorruptciuidrugihsystemnyhproblem/>); см. также Системный анализ — методология решения сложных проблем. Институт системных технологий (<http://insys-tech.org/index.php>).

³ По мнению известного иранского исследователя Махмуда Ваези, на Северном Кавказе «типы угроз безопасности могут исходить от людей, от споров о границах, от крайнего национализма, сепаратизма, экономического неравенства, высокой инфляции; и все это накладывается на этнические разногласия» (یظع او دوم حم یتینم ایادرکیور و زاقفق رد یتابث یب لامواع (Махмуд Ваези. Факторы нестабильности на Кавказе и подходы к обеспечению его безопасности), источник — http://hamandishi.net/2010/index.php?option=com_content&task=view&id=1087).

⁴ См., напр., Rusya'nın Kuzey Kafkasya hamlesi neyi hedefliyor? («Каковы цели России на Северном Кавказе?» (Milli Gazete), 21 nisan 2010); см. также «يبرع مدحتم تارام» («О совершенствовании на Северном Кавказе»), источник — <http://www.iras.ir/fa/pages/?cid=9142>.

поскольку он практически соответствует пониманию границ «Северо-Кавказского эмирата», объявленного инсургентами⁵.



Политический экстремизм порождается экстремизмом экономическим, это — аксиома общей теории терроризма. В свою очередь, основными формами экономического экстремизма принято считать нищету и безработицу, — те два экономических состояния, которые способны беспредельно усугублять социальные конфликты.

К сожалению, именно два названных состояния присущи и северокавказской экономике, что обязывает — даже независимо от степени их влияния на терроризм, — заняться их искоренением. Однако для этого нужны огромные инвестиции.

В конкретной же ситуации Северного Кавказа проблема состоит не только в необходимости выделения больших денег, но, прежде всего, — в нахождении эффективного способа их реализации: каким образом в дефицитных реалиях финансово-экономического состояния северокавказских республик добиться того, чтобы вливание денег оказалось действительно эффективным? Ведь как показал уже многолетний опыт, вливание денег непосредственно из федерального бюджета — неэффективно. Но, как это ни покажется странным (и даже — коррупционно-подозрительным!), в последние годы постоянно растут именно централизованные государственные субсидии на Северном Кавказе, хотя ситуация в регионе практически не меняется.

Обычно объяснение малой эффективности централизованного бюджетирования республик Северного Кавказа сводится к констатации факта хищения денег посредством основного для данного региона способа — завышения реальной стоимости инвестиционных проектов.

И все-таки это не может объяснить криминальную судьбу бюджетных выделений на финансирование северокавказской экономики. Ведь коррупционная составляющая — системная проблема всего российского бюджета, а не только выделяемой из него «северокавказской» части. Более того, можно утверждать, что насаждавшееся в общественное сознание страны мнение, будто хищение бюджетных средств — сугубо «северокавказская» проблема, можно расценивать и как подчас нарочитое формирование искаженного образа экономических отношений на Северном Кавказе, чуть ли не присущей им коррупционной «этноэкономической» особенностью.

Впрочем, вполне допустим и такой оригинальный (в духе «экономикс») взгляд на коррупцию, согласно которой коррупционеры, расхищая часть бюджетных денег и вывозя их на свои заграничные счета, могут считаться чуть ли не «благотетелями» северокавказской экономики (подобно тому, как экономикс рассматривает действия спекулянтов в виде «спасительно-запасательных»). Ведь любой экономист знает — «механическое» умножение денег в экономике может, конечно, привести к активизации деловой среды, но чаще оно препятствует экономическому росту.

Действительно, существенная добавка денег, не сопровождающаяся реальным приростом реальных активов, может нанести убийственный удар по экономике региона. И объясняется это тем, что в условиях «бюджетной поддержки» предпринимательская активность утрачивает всякий смысл, поскольку легче сразу выбить сами денежные средства, чем зарабатывать их посредством тяжелого по содержанию и непредсказуемого по результатам бизнеса. В этой ситуации формируется некое извращенное «предпринимательство», которое сводится к «выбиванию» возможно большего объема федеральных субсидий, а внутри республики — к получению доступа к федеральным деньгам. Обратной же стороной такого «предпринимательства» неминуемо выступает социальное неравенство как результат стремления законсервировать «дотационный» характер региональной экономики. А социальное неравенство в данном регионе противоречит древней и неистребимой для него традиции «грубоуравнительного коммунизма», требующего обеспечения равенства коллективных прав всех членов местной общины⁶.

И по-прежнему острой остается для Северного Кавказа необходимость установления особого хозяйственно-экономического и политико-правового статуса — статуса «горной территории», а на этой основе — выработка специальной экономической политики поддержки горных районов, которыми характеризуется большая часть географического ландшафта Северного Кавказа. Дело в том, что горные районы характеризуются так называемым «дисперсным расселением», в отличие от урбанизированных равнин с их высокой концентрацией населения и экономической деятельности⁷.

⁵ В «Большом толковом словаре современного русского языка» Д.Н. Ушакова инсургент — (от лат. «insurgens») — повстанец, участник вооруженного восстания против правительства, бунтовщик, мятежник.

⁶ См. подр.: «يبرع مدحتم تارام» (Оптимизация ситуации на Северном Кавказе), источник — «فدي... ادعس نامرگ: عبنم» (журнал «Avgvnyvk», <http://www.iras.ir/fa/pages/?cid=9142>).

⁷ См. подр. замечательную статью — Ю.П. Баденков, А.А. Транин. Горные территории России: социально-экономические, экологические и правовые проблемы (на примере республики Северная Осетия-Алания). // Государство и право. № 12, 1997.

«Угол первый»

**О ДВУХ СИСТЕМАХ СОЦИАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ
НА СЕВЕРНОМ КАВКАЗЕ**

Рассмотрим ситуацию «внеэкономического» происхождения экономических проблем на примере специфики социальной организации территорий с преимущественно мусульманским населением.



Ислам уделяет особое внимание благотворительности и пожертвованиям. И такая благотворительность трактуется в Исламе как безоговорочный религиозный долг мусульманина. Благодаря непрерывности и масштабам благотворительности она превращается в постоянный фактор повседневной жизни населения многих республик Северного Кавказа. На практике это означает, что в исламском сообществе благотворительность становится основным видом социальной организации населения, а мусульманские благотворительные фонды — основной общественной организацией.

Тем самым Ислам уже создал, хотя и на религиозной основе, то самое «гражданское общество», о котором мы так много говорим в последнее время, по которому так сильно взываем, но которое никак у нас не сложится.

В создании гражданского общества в северокавказском регионе мы, скажем откровенно, отстали катастрофически, так как на определенных территориях Северного Кавказа оно уже сформировалось, но — как «религиозное гражданское общество», которое нам не скоро удастся успешно сочетать с императивами «светского гражданского общества».

А ведь проникнуть в религиозно-организованное гражданское общество гораздо сложнее, поскольку оно оставляет нас «снаружи» — в отличие от светски-организованного гражданского общества.



Это требует специального и внимательного изучения опыта проживания мусульман и их социальной организации в других странах. В Америке, например, практика свидетельствует о том, что в данной конфессиональной группе сильнее, чем в какой-либо иной этнической или религиозной общности, оказывается — согласно исламскому учению — социальная помощь бедным и немощным (включая занятость, социальные услуги и лечение; в последние годы усилилась благотворительная поставка продуктов для традиционного питания, одежды и денежных пособий). Кроме того, следует учитывать, что мусульманское население разных стран создает собственные фонды благотворительности, которые осуществляют социальную помощь с учетом так называемой «этнической географии» (так, Благотворительный центр Исламского общества Северной Америки предоставляет стипендии, образовательные и тренинговые услуги специально для мусульманских женщин⁸).

Аналогичные характеристики обнаруживает и жизнь мусульманской общины в Германии (в которой в настоящее время проживает от 3,2 до 3,5 млн мусульман, т. е. около 4% от общей численности населения страны). Здесь на Райне активно происходит организация ассоциаций в рамках религиозных общин. Для нас очень важно учитывать тот момент, что здесь мусульманские ассоциации и союзы выражают не только религиозные интересы мусульман, но и представляют их социальные интересы. Не менее поучительно, что сегодня в Германии, в стране разных национальностей, этнической и религиозной принадлежности людей, при государственной поддержке реализуется множество инициатив, направленных на поощрение толерантного межнационального и межкультурного сосуществования⁹.



В чем же экономические аспекты проблемы организации гражданского общества на Северном Кавказе?

В том, что за этнополитические симпатии населения в этом регионе борются две системы его социальной поддержки — «религиозная» и «светская». И надо сильно постараться, чтобы в этом, пока малоизвестном за пределами региона, соревновании светская система не проиграла.

Формирование сильного «светского» гражданского общества на Северном Кавказе — самая главная социальная задача регионального масштаба в обозримый временной период, и усилия всего управленческого аппарата, всех органов и всех представителей местной и региональной власти должны быть направлены на достижение этой цели, — как бы ни была непривычна такая работа для этого аппарата. Важная для всех регионов России задача строительства светского гражданского общества в конкретной ситуации Северного Кавказа превратилась здесь в исходную основу всех иных успехов социально-экономического характера!

⁸ См. подр.: مود تمسقى / نامل سم ىاه ىاكىرم («Американские мусульмане»), источник — <http://www.hawzah.net/hawzah/magazines/MagArt.aspx?MagazineNumberID=4856&id=40429>.

⁹ Almanya'da İslamiyet ve Müslümanların Yaşamı («Жизнь ислама и мусульман в Германии»), источник — http://www.integration-in-deutschland.de/nn_692524/SubSites/Integration/TR/02_Zuwanderer/ThemenUnd-Perspektiven/Islam/Deutschland/deutschland-node.html?__nnn=true.

«Угол второй»

ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПРОЕКТАМ НА СЕВЕРНОМ КАВКАЗЕ — СОЦИАЛЬНУЮ ДИВЕРСИФИКАЦИЮ!

Инвестиционные проекты в реальных условиях Северного Кавказа — это больше, чем просто «инвестиции», это — всегда «социальные проекты», с помощью которых можно мобилизовать активные общественные группы (в первую очередь — молодежь). А это способно привести к радикальным изменениям в ситуации на Северном Кавказе: снизить уровень преступности, степень коррупции и масштабы безработицы. Поэтому, выбирая возможный вариант инвестиций, предпочтение следует отдавать «социально-диверсифицированному» проекту.

Другое требование к «северокавказским» инвестиционным проектам — *желательность их «межреспубликанского» характера*, объективно сплачивающего население близлежащих районов разных республик.

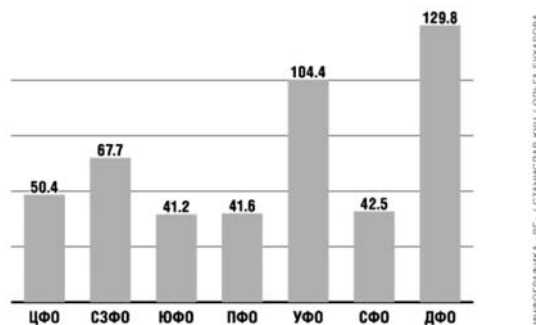
Этот же социальный аспект диктует необходимость приоритета *высокоэффективных краткосрочных инвестиционных проектов*, — население должно немедленно ощутить пользу и выгоду от их реализации, т. е. — **реальную помощь от государства!** И следует ясно осознать — в социальном аспекте такие быстрореализуемые малые инвестиционные проекты принесут гораздо большую политическую пользу, чем крупные, рассчитанные на десятилетия. К тому же малые инвестиционные проекты *коррупционно менее соблазнительны!*

Между тем, приоритет малых инвестиционных проектов на Северном Кавказе предопределен уже тем, что здесь значительно меньше объем инвестиций на душу населения по сравнению с другими регионами страны.

Таблица 1

Объем инвестиций в основной капитал на душу населения за 2009 г., тыс. руб.

Источник: мониторинг Минрегиона России



Источник — http://img.rg.ru/img/content/38/14/14/741_9.gif

Но именно ограниченность инвестиционных ресурсов, имеющихся в регионе, диктует необходимость их приоритетного направления на улучшение экономических и *бытовых* условий жизнедеятельности местного населения. Материалы специального исследования таких условий показывают, что в центре региональной экономической политики должно быть развитие основных инструментов экономического выживания в регионе¹⁰. К таким специфическим инструментам можно отнести — связь между каждой из северокавказских республик и федеральным центром, основные источники доходов для местных бюджетов, предпринимательские перспективы. Таким образом, относительное благополучие северокавказских республик объясняется разнообразием способов и методов, используемых для экономического развития.

Северный Кавказ — один из немногих районов мира, где годами накапливались «взрывоопасные» проблемы — невероятное разнообразие народов, национальностей и религий, тяжелое историческое наследие в виде завоевания со стороны царской империи, многократное и несправедливое перераспределение земель, депортации, наличие беженцев, дискриминации и преследования. Здесь острые социальные, межэтнические и межконфессиональные конфликты являлись скорее правилом, чем исключением. Но именно в то время, когда территориальные, этнические и религиозные противоречия часто решались не самым лучшим образом, простые люди должны были как-то строить свою

¹⁰ См.: Economic Survival Strategies in North Caucasus («Экономические стратегии выживания на Северном Кавказе»). By Alexandru Liono (DUPH Copenhagen). Источник — <http://www.circassianworld.com/economic.html>.

повседневную жизнь. В результате ключевым для большинства населения региона стало понятие «выживание», обозначающее сложные и часто удивительные методы зарабатывания на жизнь. Возникла особая житейская наука — искусство выживания в социально-неблагоприятных условиях. Не случайно автор упоминаемого исследования полагает, что используемые для выживания методы могут показаться представителям других европейских регионов всего лишь возвращением к исторически примитивному существованию, однако именно этим простым методам удается обеспечить пропитание огромному числу людей в регионе.

Основной же экономический метод выживания можно обозначить как «патерналистский» — получение субсидий из федерального бюджета, который находится в полном ведении федерального центра. Это имеет свои и преимущества, и недостатки. Преимуществом является то, что местные лидеры могут твердо рассчитывать на бюджетные субсидии, что обеспечивает им поддержку электората без особых для этого усилий. Недостатком же является то, что для развития предпринимательства необходимо «выбивать» дополнительные средства для финансирования региональных программ развития, инвестиций, инфраструктуры и т.д. Однако для общегосударственной финансовой стратегии гораздо более важным недостатком является вынужденная асимметрия бюджетного финансирования федеративных субъектов Северного Кавказа, непропорциональная доле их населения и производства в общероссийском масштабе¹¹.

«Угол третий»

МНОГОНАЦИОНАЛЬНОМУ СЕВЕРНОМУ КАВКАЗУ — «КЛАСТЕРНЫЙ» ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ!

В условиях многонационального Северного Кавказа необходимо создание множества инновационных центров, способных обеспечить занятость выпускников местных вузов. Это требует, в частности, нестандартного подхода к организации в регионе федерального университета; так, планируемый в Ставрополе федеральный университет потенциально способен превратиться в местного «сверхмонополиста», который может препятствовать консолидации регионального рынка интеллектуально-образовательных услуг. Представляется, что концепция структуры Северо-Кавказского федерального университета должна строиться как *инновационно-образовательный кластер*, который адекватнее отразил бы сложные связи внутри данного региона¹².

В специальной литературе уже отмечалось, что важной отличительной чертой кластера является его инновационная ориентированность, динамичность, неформальная организация¹³. Наиболее успешные кластеры формируются там, где необходимо осуществить «прорыв» в области техники и технологии производства с последующим выходом на новые «рыночные ниши». В этой связи многие страны — как экономически развитые, так и только начинающие формировать рыночную экономику — все активнее используют «кластерный подход» в формировании и регулировании своих национальных инновационных программ. В практическом аспекте для Северного Кавказа может быть важен опыт создания в США на базе университетов национальной сети центров внедрения промышленных технологий. От таких центров особенно выигрывает малый бизнес, получающий доступ к современным технологиям. Широкое распространение нашли и различные кооперативные формы организации инновационного творчества — от смешанного капитала и разделения рисков до совместного использования дорогостоящего оборудования. Яркий пример образования региональных инновационных кластеров — феномен Силиконовой долины.

«Угол четвертый»

СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКОЙ ОРИЕНТАЦИИ СЕВЕРНОГО КАВКАЗА — МНОВЕКТОРНОСТЬ!

В Советском Союзе путь к успеху имел «московский вектор»: там — лучшее образование, там — социальная карьера, там — возможность войти в ряды центральной бюрократии. Поэтому представители элиты национальных республик всегда тяготели к административно-политическому центру

¹¹ См. подр. — The Global Economic crisis: Implications for Russian policy in the North Caucasus («Глобальный экономический кризис: последствия для политики России на Северном Кавказе»), by Kevin Daniel Leahy (03/25/2009 issue of the CACI Analyst), источник — <http://www.cacianalyst.org/?q=node/5067>.

¹² Организационная форма кластерного университета — «консорциум образовательных учреждений», в рамках которого происходит обмен учебными, академическими и информационно-техническими ресурсами в целях реализации совместной образовательной программы профессиональной подготовки на основе современных стандартов и действующих механизмов интеллектуальной мобильности (см. подр. — «Наука и технологии РФ», 18.03.2009, источник — http://www.strf.ru/material.aspx?d_no=18375&CatalogId=221&print=1).

¹³ См. подр. — Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления, № 5, 2003. (источник — http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_168.html). См. также — Дадаев Л.И. Экономический контекст становления региональных инновационно-образовательных комплексов (концепции, опыт, перспективы), Кисловодск, 2009.

страны. Однако переход к рыночной экономике predetermined появление местных политических институтов, сумевших реально поменять «московский» вектор на «региональный». В этой ситуации необходима оптимизация политической и экономической ориентации населения региона, которая должна приобрести многовекторную направленность, в рамках которой возможно одновременно удовлетворить и региональные, и общероссийские амбиции¹⁴.

«Угол пятый»

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ СЕВЕРНОГО КАВКАЗА КАК СИСТЕМА КОНТРТЕНДЕНЦИЙ

Сегодня все наперебой объясняют, какой надлежит быть российской экономике, что, впрочем, не сложно, — она должна быть «инновационной», «эффективной» и «конкурентоспособной». Но желает ли становиться таковой сама экономика? И способна ли она модернизироваться? У нее-то хоть кто-то спросил?

А ведь именно на такой вопрос призвана ответить отечественная экономическая теория посредством открытия и анализа объективных тенденций, присущих российской экономике сегодня, а также реальной возможности их коррекции.

Какие же долгосрочные тенденции объективно задают направление инерционного движения нашей экономики?

1. Промышленность России еще очень долгое время не сможет занять доминирующий статус в мировой экономике, поскольку для этого требуется то, что ей никак не дается, — максимальная эффективность. Отсюда следует, что сырьевая специализация и экспорт сырья еще долгий период будут оставаться основным источником экономического развития страны.
2. А этим порождается следующая тенденция, — поскольку рынки сырьевых товаров гораздо чувствительнее к конъюнктурным колебаниям, чем промышленные рынки, то это значит, что на российскую экономику, сохраняющую сырьевую ориентацию, будут еще долгое время оказывать определяющее влияние не контролируемые ею факторы.
3. Весь мировой опыт свидетельствует о том, что ни одна «догоняющая» экономика не в состоянии приблизиться к странам-лидерам без прямых инвестиций из этих стран. Однако уже несколько лет крупные международные инвесторы предпочитают оставаться в стороне от России. В условиях предстоящей модернизации это — крайне опасная тенденция, которую необходимо переломить.
4. Негативной тенденцией является и непоследовательность экономической политики, направленной на обеспечение равных условий рыночной конкуренции, на защиту прав собственности, на устранение административных барьеров для предпринимательства. Это приводит к тому, что наблюдается консервация «дориночного» и даже «антирыночного» состояния многих сфер, отраслей и секторов.
5. Особой тенденцией стал систематический подрыв постоянных усилий создания эффективного государства, выполняющего функцию гаранта социальной, политической и экономической стабильности.



К сожалению, все эти тенденции присущи и северокавказской экономике. Поэтому ее модернизацию необходимо строить как систему эффективных контртенденций, способных преодолеть отмеченные негативные тенденции и их многообразные последствия.

«Угол шестой»

МИРОВОЙ ОПЫТ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ — НА СЛУЖБУ ЭКОНОМИКЕ СЕВЕРНОГО КАВКАЗА!

В мировом опыте модернизации национальной экономики наибольший интерес для Северного Кавказа представляет опыт Франции, где был принят специальный закон о модернизации экономики (4 августа 2008 г.), преследующий две цели — рост числа частных компаний и усиление конкуренции¹⁵. Французы надеются, что благодаря этому будут достигнуты ускорение экономического роста, прирост занятости и рост покупательной способности населения.

¹⁴ См.: Мамедов О.Ю. Провинция contra центр // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2. № 3. С. 68–83.

¹⁵ См.: LOI n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie (источник — <http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte>).

Большая часть закона посвящена административному упрощению получения статуса предпринимателя, упрощению механизма сбора налогов от малых предпринимателей, упрощению процедуры создания и функционирования компаний малого и среднего бизнеса, введению преференционного режима для инновационного бизнеса при доступе к сфере государственных заказов, усилению защиты собственности индивидуального предпринимателя, а для стимулирования малого и среднего бизнеса ему решено выделять не менее 15% от годовой суммы государственных закупок. Если бы все это удалось повторить на Северном Кавказе, — *это был бы прорыв!*

Французский закон о модернизации разрешает каждому желающему начать свой бизнес без создания компании, более того, — каждый безработный может объявить свой бизнес прямо через Интернет! И нам надо было бы сделать так же, иначе мы не освободим людей от удушающих объятий местных чиновников!

«Угол седьмой»

СЕВЕРОКАВКАЗСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ — ОБЩЕРОССИЙСКИЙ КОНТЕКСТ!

Необходимость модернизации экономики, политики и идеологии современного российского общества **очевидна!** Разногласия касаются лишь форм, методов, инструментов, темпов, источников и прочей конкретики.

В официальных документах преобладает *«технократическая»* характеристика модернизации, сводящая ее содержание к выбору приоритетных отраслей и сфер. Однако социологи утверждают, что граждане России понимают модернизацию скорее *политически* — как борьбу с коррупцией, как сокращение чиновничьего аппарата, как создание условий для честной конкуренции, как реальное участие граждан в местном самоуправлении, как возврат к прямым выборам губернаторов, к независимости судов, к гарантии свободы митингов.

Это значит, что модернизация как особая историческая стадия социально-экономического развития современной России означает *поворот общества к ценностям гуманизма, демократии и либерализма!*

В рамках модернизационного этапа и должно произойти возвращение к этим трем столпам современной цивилизации, недооценка которых уже дорого обошлась нашей стране в прошлом и может обойтись еще дороже в будущем. Более того, опыт отечественной истории показывает, что чем более общество упорствует в своем неприятии этих высших ценностей цивилизации, тем труднее осуществить необходимую нам модернизацию.

К сожалению, сегодня популярнее иное мнение, согласно которому авторитарное правление является единственным способом достижения модернизации. Эту позицию вроде бы подтверждает модернизационный опыт Сингапура и Китая, где жесткая политика сочеталась с экономическими успехами. Но на практике такой подход оборачивается тезисом о якобы неприемлемости западных демократических ценностей для России.

Однако Россия уже прошла через период авторитарной модернизации и достигла предела, который может быть обеспечен модернизацией «сверху».

Среди известных истории экономических систем *только рыночная система в полной мере отвечает ценностям гуманизма, демократизма и либерализма!* И в стране это знают, — не случайно же принципы формирования Московской школы управления в Сколково носят *ярко выраженный либерально-рыночный характер*: школа создается на деньги частных инвесторов, участники проекта будут освобождены от уплаты НДС (в течение первых десяти лет), от уплаты налогов на прибыль, от уплаты налогов на имущество, от уплаты земельного налога, для них будет установлена пониженная ставка страховых взносов, для участников проекта предусмотрена компенсация таможенных платежей! Таким образом, в Сколково убирается главное препятствие на пути модернизации российской экономики — тотальный контроль централизованной бюрократии, который несовместим с демократизмом инновационности.

Какой вуз, фирма или завод отказались бы от таких преференций? Почему же это вводится только для одного будущего вуза? Мы все хотим таких преференций!



На политическое будущее Северного Кавказа влияет великое множество объективных и субъективных факторов, действующих с разной силой и в разных направлениях. Однако если оставаться в рамках сугубо экономического подхода, то можно констатировать — все определяется *выгодой*. Другими словами, надо сказать прямо: *остаться с Россией народам Северного Кавказа должно быть экономически выгоднее, чем уйти от нее*.

Впервые такую технологию решения проблемы продемонстрировал Робинзон Крузо, разделивший лист пополам и написавший на одной стороне «плюсы», на другой — «минусы» кораблекрушения.

Осознанно или инстинктивно, но народы Северного Кавказа сегодня решают: что мы выигрываем, оставаясь, а что мы проигрываем, уходя (или, наоборот, — что мы проигрываем, оставаясь, а что мы выигрываем, уходя).

Выдвижение экономической выгоды — аксиома теории рационального выбора. Отсюда следует вывод: *наращивание выигрышей и уменьшение проигрышей — такова стратегия сохранения Россией Северного Кавказа.*

Необходимо ясное осознание: геополитическая судьба Северного Кавказа — это геополитическая судьба всей России. Другими словами, останется ли Россия союзом различных регионов, скрепленных мощной центристской логикой эффективной экономики, или взорвется под напором центробежных тенденций, неизбежно порождаемых экономикой неэффективной?

Что надо делать?

Необходима реальная экономическая конвергенция Северокавказского региона с другими регионами России.

Поскольку в основе всех экономических проблем Северного Кавказа находятся коррупция, нищета и безработица, то их минимизация тождественна уменьшению экстремизма и смягчению социальных конфликтов. В реалиях Северного Кавказа это необходимо сделать в кратчайшие сроки.

Основная проблема северокавказской экономики (как, впрочем, и всей общероссийской) — идеологическая: *на модель какой экономики делать ставку?*

Возможно даже, что придется пойти на нетрадиционные для нас формы организации и управления производством, сделав приоритетными общинный («муниципальный») и «религиозный» уровни. Это все-таки лучше, чем вообще утратить контроль над экономическими процессами.

Современная северокавказская действительность такова, что население хотело бы сочетать традиционные религиозные устои с сохранением конституционных прав, гражданских свобод и экономической независимости, т. е., реализуя все преимущества цивилизации. А это значит, что, наряду с религией и сохранением местных традиций, люди готовы адаптироваться к современной жизни.

Селективный компромисс — таково требование современной экономической ситуации на Северном Кавказе.

Методология и технология системного решения системных проблем должна быть применена для вывода экономики Северного Кавказа из того состояния, в котором она находится сегодня, а также и при проведении северокавказской модернизации, глубина и качество которой способно обеспечить мир на Северном Кавказе посредством развития главной социальной сферы — расцвета экономики!

МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ПОСЛЕ КРИЗИСА: ИМПЕРАТИВЫ, ИНСТИТУТЫ, ИННОВАЦИИ

А.Ю. АРХИПОВ,

доктор экономических наук,
профессор, проректор по экономике,
Южный федеральный университет,
e-mail: arhipov@sfsedu.ru

В статье показывается место России в посткризисной мировой экономике, определяемые им императивы последующего развития: необходимость и направления модернизации экономики, преодоление ее сырьевой направленности, соотношение государства, бизнеса и общества в этом процессе, развитие инноваций.

Ключевые слова: посткризисное развитие; модернизация; институты; инновации.

The article represents the Russia's position in post-crisis world economy. It defines imperatives of subsequent development: necessity and direction of economy's modernization, negotiation its raw-material orientation, correlation between government, business and society in this process, innovation development.

Keywords: post-crisis development; modernization; institution; innovation.

Коды классификатора JEL: B52, O31.

Кризис мировой экономики 2007–2009 гг. стал одним из наиболее всеобъемлющих в современной, да и в мировой истории, изменил в целом развитие мира, создал новую экономическую реальность. Он явился проявлением глобальных дисбалансов: между возросшими объемами реального производства в растущих экономиках (Китай, Индия, Бразилия и др.) и отсутствием в них развитых финансовых рынков и инструментов и перемещением средств из этих стран в страны с развитыми финансовыми рынками, прежде всего США, Великобританию; все большим отрывом мировых финансов от реальной экономики, разрастанием финансовых «пузырей», в том числе и через гипертрофированное использование производных финансовых инструментов; нерешенностью и нарастанием проблем взаимодействия собственников и менеджеров акционерных компаний; вхождением мировой экономики в новый экономический цикл.

Современный экономический кризис оказался не похож на традиционные циклические кризисы и вызван, прежде всего, крушением модели однополюсного мира в рамках глобализации мировой хозяйственной системы, когда одна страна или группа стран пыталась диктовать условия остальным. Не случайно толчком к его развитию послужил кризис на рынке ипотечного кредитования США, переросший в финансовый, а затем экономический кризис сначала в Соединенных Штатах, а потом и во всей мировой экономике. Его основные результаты: расстройство финансовой системы, падение объемов мирового валового внутреннего продукта (на 2,3% в 2009 г.), сокращение объемов мировой торговли (на 9,4% в 2009 г.). В 2010 г. центр кризисных явлений в мировой экономике переместился в Европу, на грани дефолта оказались экономики некоторых стран Евросоюза, прежде всего Греции, а также Испании, в меньшей степени Португалии, Италии, где неэффективные государственные расходы привели к росту дефицитов бюджета, государственного долга, ухудшению макроэкономических показателей. Под угрозой оказалось одно из важнейших завоеваний европейской интеграции — евро.

Меняется, соответственно, и конфигурация мировых экономических сил и экономического взаимодействия. Отчетливо проявился второй полюс мировой экономики — Китай, который все более занимает в настоящее время лидирующее положение в мировом хозяйстве. В 2009 г. объем промышленного производства в КНР впервые превзошел такой же показатель в США. В условиях мирового кризиса Китай продолжал демонстрировать высокие темпы роста: в 2009 г. ВВП страны увеличился на 8,7%. Ожидается, что ВВП КНР достигнет уровня ВВП США к 2020–2025 гг. По данным Pricewaterhouse Coopers к 2019 г. традиционную «Большую семерку» G-7 по объему ВВП догонит семерка стран развивающихся рынков E-7: Китай, Россия, Индия, Бразилия, Мексика, Индонезия и Турция. А к 2030 г. мировой рейтинг по экономической мощи предположительно будет выглядеть в следующей последовательности: Китай, США, Индия, Бразилия, Россия, Германия, Мексика, Франция, Великобритания [1].

Очевидной стала невозможность управления всеми мировыми процессами из одного центра. Наряду с «Большой семеркой», которая так окончательно и не превратилась в «Большую восьмерку» с участием России, возникла и набирает все больше экономическую и политическую роль «Большая двадцатка» государств, в которую вошли наряду с развитыми такие страны, как Россия, Китай, Индия, Бразилия и др. Стало очевидным, что без равноправного и активного участия этих ведущих стран с развивающимися рынками решение глобальных экономических вопросов невозможно.

России также не удалось избежать кризиса, хотя она вошла в него позднее основных развитых стран, и некоторое время была надежда, что кризис может миновать экономику нашей страны. Однако не только не удалось избежать кризиса, но и спад в российской экономике оказался более глубоким, чем в большинстве стран. Так, если по отношению к тому же кварталу предыдущего года первое сокращение ВВП было отмечено в нашей стране только в первом квартале 2009 г., то уровень этого сокращения оказался выше, чем в развитых странах: так, во втором квартале 2009 г. такое сокращение составило 10,8%, в целом по году — 7,9% [6]. Глубина кризисных явлений в экономике нашей страны определяется ее включенностью и зависимостью от мировой системы хозяйства, сырьевой ориентацией экономики и экспорта, большими долгами российских корпораций зарубежным банкам.

С первыми проявлениями кризиса в России инвесторы стали выводить свои капиталы — прежде всего, портфельные инвестиции — из страны. Отличием от кризиса 1998 г. явилось то, что удалось не допустить дефолта, т.к. с того времени Россия накопила достаточные золотовалютные резервы и резервы стабилизационного фонда, которые и были использованы в антикризисных программах, хотя и не лучшим образом.

Начавшийся кризисный процесс, падение биржевых котировок привели к развитию кризиса доверия: значительно выросли банковские проценты по кредитам, банки перестали доверять предприятиям, а предприятия перестали доверять контрагентам, что привело к падению производства и сокращению спроса, вызвавшему рост безработицы и частичной занятости.

Первые шаги правительства по преодолению кризиса в России, когда деньги были даны банкам, оказались неэффективными: значительная часть средств была выведена за рубеж или превращена в валюту, так и не достигнув реального сектора экономики. Лишь последующий комплекс антикризисных мер, включавший контролируемое насыщение ликвидностью, стимулирование спроса потребителей, в частности на продукцию отечественной автомобильной промышленности, дал определенные результаты. К третьему кварталу 2009 г. спад российской экономики стал замедляться, и она стабилизировалась, что явилось первым шагом выхода из кризиса.

В целом же, по итогам 2009 г. ВВП России составил 1229,23 млрд дол. США, сократившись ниже размеров 2007 г. (См. рис. 1, 2)¹.

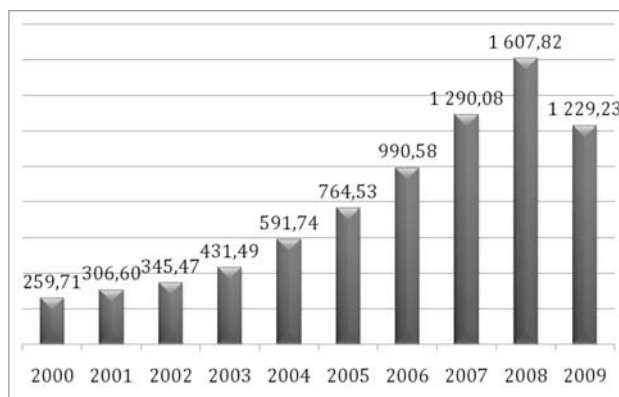


Рис. 1. Динамика ВВП России, 2000–2009 гг., млрд долл.

По объему ВВП в долларовом исчислении наша страна оказалась на 12-м месте, переместившись с 9-го, достигнутого в 2008 г. По паритету покупательной способности ВВП России также сократился, но в меньшей мере, и по этому показателю наша страна переместилась с 6-го на 7-е место в мировом рейтинге [7]. (См. рис. 3–4).

Приостановлено происходившее все первое десятилетие нового века после глубокого спада, вызванного неэффективными преобразованиями экономики, распадом хозяйственных связей, экономическим кризисом 1998 г., восстановление утраченных позиций России, в результате которого ВВП страны увеличился более чем в 6 раз; по объему ВВП в соответствии с паритетом покупательной способности наша страна достигла в 2008 г. 6-го места в мировом рейтинге, находясь еще в 2000 г. на 10-м.

Одной из важных причин глубины кризисных явлений в нашей стране явилось то, что в годы предкризисного развития практически не произошло изменения качественных показателей экономики. Росту в тот период во многом способствовала благоприятная конъюнктура мирового рынка, особенно высокие цены на энергоносители.

¹ Автор выражает благодарность к.э.н. Федотовой Е.И. за помощь в формировании таблиц и диаграмм.

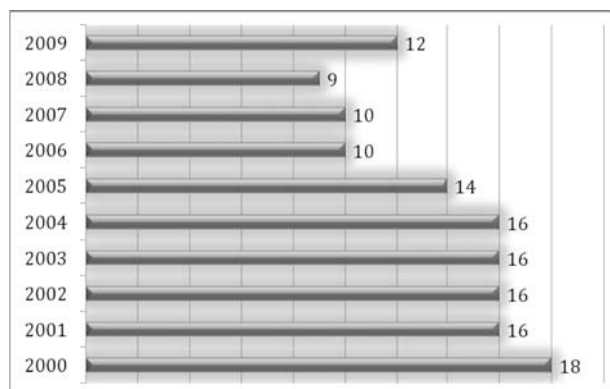


Рис. 2. Изменение места России в мире по показателю ВВП

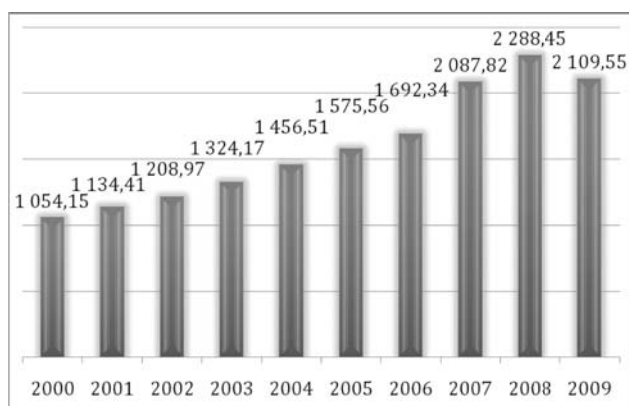


Рис. 3. Динамика ВВП (ППС) России, 2000 — 2009 гг., млрд долл.

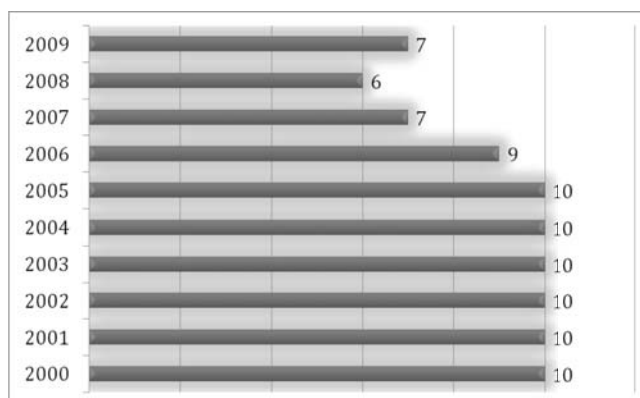


Рис. 4. Изменение места России в мире по показателю ВВП (ППС)

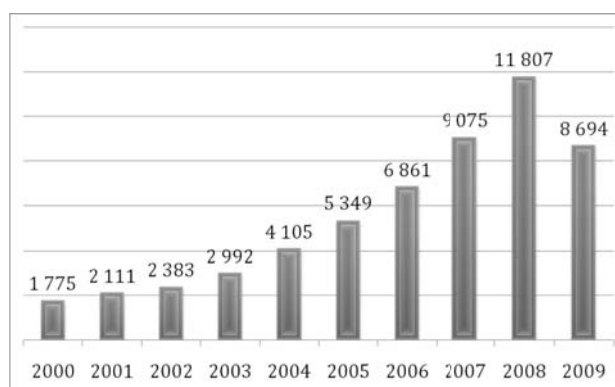
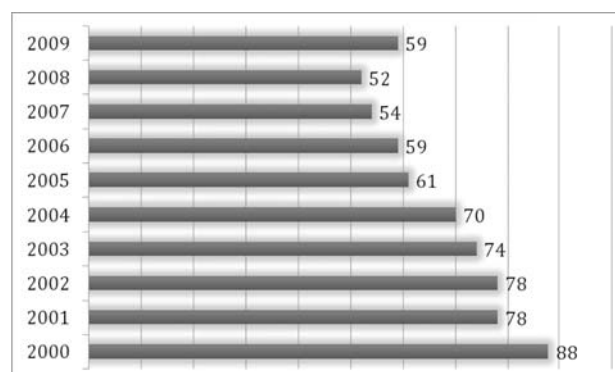
Не удалось осуществить переход на инновационный путь развития. Сырьевая направленность экономики не только не уменьшилась, но, напротив, усилилась: если в 1995 г. минеральные продукты, основу которых составляют энергоносители — нефть и газ, — в общем объеме российского экспорта составляли 40,4%, в 2000 г. — 54,5%, в 2004 г. — 60,4%, 2007 г. — 68,6%, то в 2008 г. уже 73,4% [2]. В ходе кризиса этот показатель даже уменьшился, составив в 2009 г. 67,4% [3]. (См. табл. № 1). Сырьевая составляющая увеличивается в торговле России со многими странами, в том числе с теми, с которыми традиционно из нашей страны экспортировались технологии, машины, оборудование. Так, если в торговле с Китаем еще в 2001 г. экспорт из России машин и оборудования составлял 20,1% в общем объеме экспорта, то уже в 2007 г. только 1,2%, т.е. практически свелся к нулю, в то время как экспорт нефти и нефтепродуктов увеличился за этот период с 10,2% до 53,9%; в то же время импорт из Китая в нашу страну машин и оборудования за это же время вырос с 8,2% до 30,6% в общем объеме импорта.

Таблица 1

Динамика основных товарных групп российского экспорта, 1995–2009 гг.

	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Минеральные продукты	40,4	54,5	60,4	67,7	69	68,6	73,4	67,4
Продукция химической промышленности, каучук	9,9	6,7	6,0	5,5	5,0	5	5,9	6,2
Древесина и целлюлозно-бумажная продукция	6,1	4,5	4,0	3,4	3,1	3,4	2,3	2,9
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	30,7	23,5	21,7	17,5	16,9	16,2	13,3	13,1
Машины, оборудование и транспортные средства	8,3	7,5	5,5	3,6	3,9	3,4	2,9	5,8
Прочие товары	4,6	3,3	2,4	2,3	2,1	3,4	2,2	4,6

Ухудшилось положение нашей страны по ряду важнейших показателей. Так, если по валовому внутреннему продукту на душу населения в предкризисном для нас 2008 г. Россия занимала 52-е место, то в 2009 г. — 59-е [7]. (См. рис. 5–6).

**Рис. 5.** Динамика ВВП на душу населения России, 2000 — 2009 гг., долл.**Рис. 6.** Изменение места России в мире по показателю ВВП на душу населения, 2000–2009 гг.

По индексу мировой конкурентоспособности с 51-го места в 2008 г. наша страна переместилась в 2009 г. на 63-е [4] (См. Рис. 7–8), по индексу человеческого развития в 2007 г. находилась на 71-м месте [5]. (Рис. 9–10).

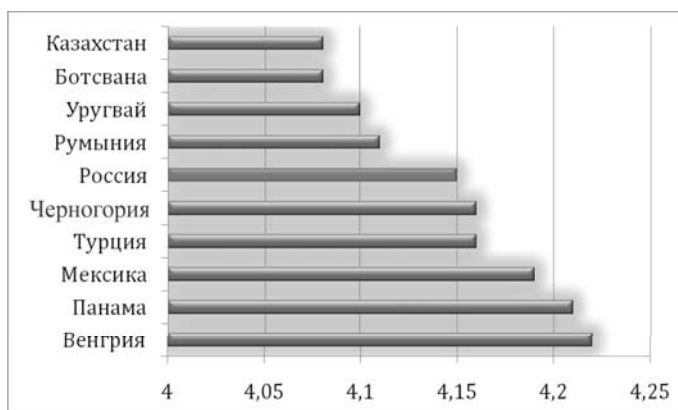


Рис. 7. Индекс мировой конкурентоспособности, 2009–2010 гг.

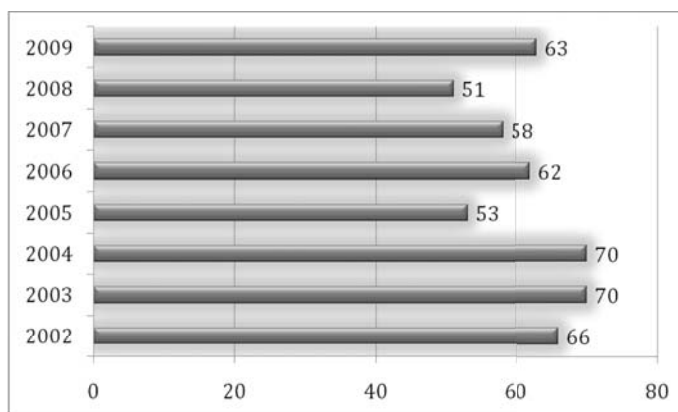


Рис. 8. Изменение места России в мире по индексу мировой конкурентоспособности, 2002–2009 гг.

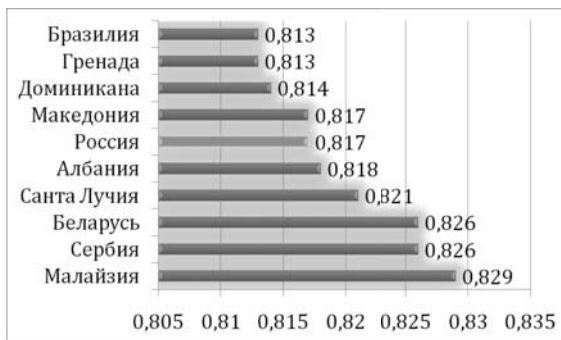


Рис. 9. Изменение места России по уровню человеческого развития, 2000–2007 гг.

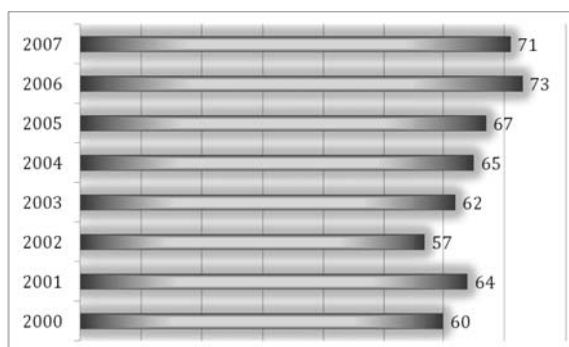


Рис. 10. Индекс человеческого развития, 2007 г.

Важно, чтобы мировой экономический кризис, антикризисные меры явились толчком к модернизации экономики России в соответствии с вызовами современного мирового экономического развития. Настоятельной необходимостью стала посткризисная модернизация экономики, достаточно глубокие назревшие преобразования, обеспечивающие повышение эффективности развития, прежде всего постепенное преодоление сырьевой направленности экономики, обеспечение инновационности развития, все большее создание перерабатывающих производств, производств с высокой добавленной стоимостью.

Именно на это нацелены сформулированные Президентом РФ Д.А. Медведевым конкретные направления, позволяющие осуществить такие преобразования, так называемые «Пять «И»»: институты, инфраструктура, инновации, инвестиции, интеллект. Сосредоточение усилий на этих направлениях даст возможность добиться постепенной модернизации экономики нашей страны. Уже начата работа по совершенствованию инфраструктуры, особенно транспортной, информационной, без которой эти изменения невозможны. В развитии экономики все большую роль должны играть инновации, инвестиции. Наконец, все эти преобразования могут быть достигнуты только с помощью интеллекта: интеллекта нации, работников, руководителей, ученых. Важно обеспечение развития интеллекта, недопущение его потерь и утечек за рубеж, но не запретами, а созданием условий для развития, применения в нашей стране, должны совершенствоваться механизмы, институты формирования интеллекта, прежде всего, системы образования, науки, их модернизация, повышение эффективности.

Целью модернизации экономики должно стать повышение уровня жизни всех россиян, сокращение социального неравенства. В условиях кризиса дифференциация доходов населения продолжала увеличиваться. Так, в 1991 г. соотношение доходов 10% наиболее и наименее обеспеченных граждан (децильный коэффициент) составляло 4,5 раза, в 1997 г. — 12,6, в 2000 г. — 13,9, в 2004 г. — 15,2, в 2006 г. — 16,0, в 2008 г. — 16,9, 2009 г. — 17. (См. табл. 2) [2]. В ходе модернизации важно добиться роста заработных плат работников частного сектора и бюджетников, пенсий, пора ставить вопрос о пересмотре плоской шкалы налогов: равного налогообложения граждан, получающих разные по уровню доходы, нет, кроме России, в большинстве европейских стран.

Таблица 2

Динамика децильного коэффициента в России, 1991–2009 гг.

1991	1992	1994	1997	1998	2000	2001	
4,5	8	15,1	12,6	13,8	13,9	13,9	
2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
14	14,5	15,2	15,2	16,0	16,8	16,9	17

Важно концентрировать усилия на решающих направлениях. В современных условиях невозможно осуществить технологические прорывы, лидерство во всех или многих направлениях. Необходимо развивать те отрасли, которые ориентированы на удовлетворение потребностей людей, в которых есть заделы, ресурсы, где результат может быть получен в обозримом будущем. В Послании Президента России Д.А. Медведева Федеральному собранию в 2009 г. указываются такие приоритеты: медицинские, энергетические, информационные технологии, космические и телекоммуникационные системы, радикальное повышение энергоэффективности.

Необходимо принять комплекс мер, обеспечивающих реализацию указанных приоритетов. Прежде всего, это повышение конкурентоспособности российской экономики. Обеспечение роста производительности труда, инвестиций в основное производство, обновление основных фондов, о чем давно и много говорится, но мало что меняется.

Основными субъектами, обеспечивающими эти преобразования, являются государство, бизнес, общество, которые совместно должны осуществлять модернизацию экономики.

Главную роль в модернизации российской экономики должно сыграть государство, без активной позиции которого, в том числе в модернизации, развитии инфраструктуры, обеспечении перевода экономики на интенсивный путь развития, стимулировании инновационной деятельности в основных отраслях производства, преобразования в нашей стране в современных условиях невозможны. Именно государством должны быть созданы условия для развития перерабатывающих производств, налоговые льготы и, наоборот, высокие, запретительные пошлины на вывоз необработанного сырья, материалов; развитие социальной ответственности бизнеса, государственно-частного партнерства. т. е. необходимо осуществлять выверенную, целенаправленную промышленную, внешнеэкономическую политику.

Например, давно звучат предложения о введении запретительных пошлин на вывоз «круглого леса» — фактически необработанного сырья. Вместе с тем, по ряду причин эта мера все откладывается, и продолжаем истреблять свои ресурсы и способствовать развитию зарубежных производств и предпринимателей.

Должна целенаправленно развиваться поддержка реального сектора экономики, в том числе автомобильной, авиационной промышленности, энергетического, сельскохозяйственного машиностроения. Определенные шаги делаются, например выкуп старых отечественных моделей автомобилей для приобретения новых. Но это должны быть не отдельные примеры, а постоянная практика.

Для обеспечения эффективной работы бизнеса важно осуществлять дальнейшую дебюрократизацию, уменьшать возможности чиновничьего давления на бизнес, добиваться регистрации предприятия в одном окне и т.д., вести активную борьбу с коррупцией.

Необходимо также оптимизировать роль государственных корпораций. Конечно, их деятельность должна быть эффективной. Но в ряде отраслей, прежде всего оборонных, без государственной собственности, управляемой на основе современных организационных, финансовых технологий, добиться результата практически невозможно.

Важнейшим субъектом экономической посткризисной модернизации является также современный бизнес — и крупный, и средний, и малый. Важно преодолеть положение, когда в 90-е гг., да и в настоящее время, предприниматели стремятся заработать прежде всего на экспорте сырья и импорте продукции и не проявляют заботы о развитии производства внутри страны. Такое положение надо менять.

Как пример эффективного хозяйствования, развития бизнеса в последние годы приводился рост экспорта зерна. Но не хотим видеть, что общий объем его производства не достиг еще уровня 80-х гг. и вывоз, который все больше контролируют зарубежные транснациональные компании, возможен только из-за того, что резко сокращено животноводство и не уменьшается импорт мяса и мясных продуктов из-за рубежа. Необходимо создавать условия и активнее помогать отечественному бизнесу в развитии животноводства, как и обрабатывающим, перерабатывающим производствам, создающим добавленную стоимость.

Неотложной задачей бизнеса является повышение эффективности использования всех, в первую очередь энергетических, ресурсов. Необходимость повышения ресурсо-, энергоэффективности стала особенно настоятельной в условиях кризиса: предприниматели вынуждены сокращать издержки и искать пути экономии ресурсов, энергии, чтобы оставаться конкурентоспособными на современных кризисных рынках. Это должно помочь побороть старую российскую болезнь: неэффективность использования энергоресурсов, вызванную во многом наличием этих самых ресурсов, кажущейся их неограниченностью.

Наконец, в посткризисной модернизации экономики активно должно участвовать общество, его структуры, различные организации — политические, некоммерческие. Идеи обновления, повышения эффективности экономики, внедрения инноваций, энерго-, ресурсосбережения, противодействия бюрократизации, коррупции, другим явлениям, мешающим процессам модернизации, должны стать общественной потребностью, быть осознаны и воплощаться значительной частью общества, его структур.

Одним из основных направлений модернизации экономики является развитие инновационной деятельности, невозможное без активного участия научного, образовательного, экспертного сообщества страны. В последнее время предпринимаются меры по модернизации учреждений Российской Академии наук, системы образования. Выделены значительные средства по приоритетному национальному проекту «Образование», в том числе на создание и развитие федеральных, инновационных университетов, принят Федеральный закон № 217-ФЗ от 02.08.2009 г. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности», в соответствии с которым университеты начали создание инновационных предприятий, входя в них своей интеллектуальной собственностью. Новые возможности дает преобразование высших учебных заведений в автономные учреждения. В этом качестве университеты могут создавать малые, инновационные предприятия не только на основе своей интеллектуальной собственности, но и в других формах, осуществлять через эти предприятия коммерциализацию научных и научно-технических разработок.

Последний вопрос особенно остро стоит в академических институтах, университетах. Путь от изобретения к конкретным изделиям, товарам у нас особенно сложен, хотя и в развитых странах его называют «долиной смерти». Эффективное взаимодействие научного сообщества, государства и бизнеса является ключом к решению данной проблемы.

Важно шире использовать для развития инноваций, внедрения научных разработок в хозяйственную практику особые научно-внедренческие зоны, определенный опыт деятельности которых накоплен в нашей стране. В настоящее время приняты решения по созданию российской «Силиконовой долины» — научного центра «Сколково». Центрами внедрения инноваций должны стать институты Российской Академии наук, национальные (МГУ и СПбГУ), федеральные, инновационные университеты. В их рамках необходимо создавать, отрабатывать технологии, механизмы внедрения инноваций, устанавливая в новых условиях взаимодействие с государственными корпорациями, бизнесом, что должно стать важным инструментом инновационного экономического развития. Все это должно способствовать экономической модернизации нашей страны, обретению Россией достойного места в мировом сообществе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Впереди Европы всей. РБК daily. 22.01.2010 // <http://www.rbcdaily.ru/2010/01/22/industry/454146>.
2. Российский статистический ежегодник. 2009. М.: Росстат, 2009. 795 с.
3. Федеральная таможенная служба России // www.customs.ru.
4. Global Competitiveness Reports, 2007–2009 // www.weforum.org.
5. Human Development Reports, 2007–2009 // hdr.undp.org.
6. Organisation for Economic Co-operation and Development. Statistic Portal // www.stat.oecd.org.
7. The World Bank // www.worldbank.org.

ЗАВИСИМОСТЬ МЕЖДУ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ И САМОСОХРАНИТЕЛЬНЫМ ПОВЕДЕНИЕМ*

А.С. СКОРОБОГАТОВ,

кандидат экономических наук, доцент,
Государственный университет — Высшая школа экономики,
e-mail: skorobogat@mail.ru

В статье рассматривается зависимость поведения в отношении здоровья от ценности человеческого капитала. Представлена модель, в которой индивидуальный спрос на здоровье выступает как функция от надбавки за человеческий капитал. Главная идея статьи тестируется на данных по потреблению алкоголя и наркотиков. Разработанный подход сравнивается с альтернативными подходами в отношении объясняющих переменных, предсказаний и выводов.

Ключевые слова: Самосохранительное поведение, образование, человеческий капитал.

The paper develops an approach to health behavior as one determined by market value of human capital. A model is presented in which an individual demand for health is a function of a premium for an individual human capital. The main idea of the paper is tested on the data on consumption of alcohol and drugs. A comparison of various approaches to analysis of health behavior, including that developed in the paper, is presented in terms of their main explanatory variables, key predictions, and implications.

Keywords: Self-Preserving Behavior, human capital, education.

Коды классификатора JEL: I18, I29, D15.

В отечественной литературе по социальным основам здоровья термин «самосохранительное поведение» впервые был использован в 1982 г. и впоследствии употреблялся для обозначения «действий и отношений, опосредующих здоровье и продолжительность жизни человека» [9, с. 92]. Изучение человеческого поведения под таким углом зрения становится особенно актуальным в связи с демографическим кризисом современной России. Речь идет о высокой смертности, являющейся главным фактором естественной убыли населения.

По данным ВОЗ, здоровье на 50% зависит от образа жизни [9, 7], откуда следует, что нормы самосохранительного поведения или поведенческие стратегии здоровья (health behavior) [в значительной степени определяют продолжительность жизни]. И современная Россия здесь не является исключением, поскольку печальная статистика смертности находит соответствие в низких нормах самосохранительного поведения у российского населения. Это выражается в огромных масштабах алкоголизма, прогрессирующей наркомании и интенсивном росте табачной индустрии. Помимо этих, наиболее ярких, проявлений небрежного отношения россиян к своему здоровью можно отметить и такие черты, как терпимое отношение к контрафактной и фальсифицированной продукции, а также просто к низкому или изменчивому качеству продуктов питания, напитков, лекарств и медицинских препаратов. Все это можно объяснить тем, что человек, не беспокоящийся о собственном здоровье, не будет заботиться и о качестве потребляемых им благ, от которого оно зависит.

Связь между различными сторонами самосохранительного поведения и продолжительностью жизни, в частности, обнаруживается при сопоставлении динамики потребления табачной, алкогольной и наркотической продукции и продолжительностью жизни в России на протяжении постсоветского периода. Так, при сопоставлении графиков продолжительности жизни и объемов изъятых наркотиков за один и тот же период 1997–2001 гг. (рис. 1 и рис. 2) можно невооруженным глазом заметить ярко выраженную отрицательную зависимость между оборотом наркотических средств (если в качестве его косвенного показателя принять объем изъятых наркотиков) (рис. 3) и продолжитель-

* Настоящая статья написана на основе тезисов доклада «Self-Preserving Patterns of Behavior in Russia during the Transition», сделанного на конференции Moscow Workshop on Institutional Analysis, которая была проведена Ronald Coase Institute при участии ГУ-ВШЭ и проходила 2–8 мая 2010 г.

ностью жизни. Если же сопоставить график продолжительности жизни с графиком динамики начального возраста приобщения к потреблению табачных, алкогольных¹ и наркотических продуктов (также косвенно указывающей на динамику их общего потребления), то снова наличие очевидной положительной зависимости между этими двумя величинами позволяет говорить о снижающихся нормах самосохранительного поведения как важном факторе продолжительности жизни.

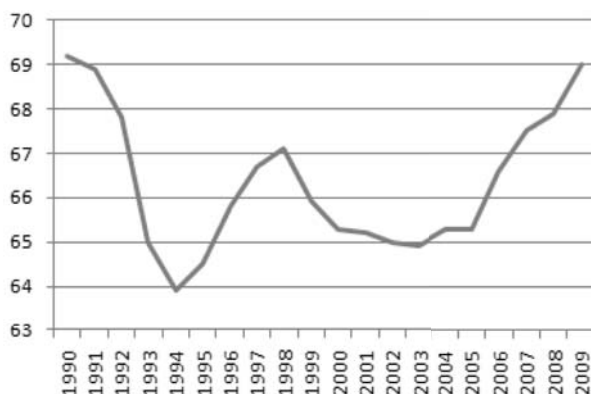


Рис. 1. Продолжительность жизни в России в 1990-2009 гг.

Источник: Росстат, <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi?pl=2415003>

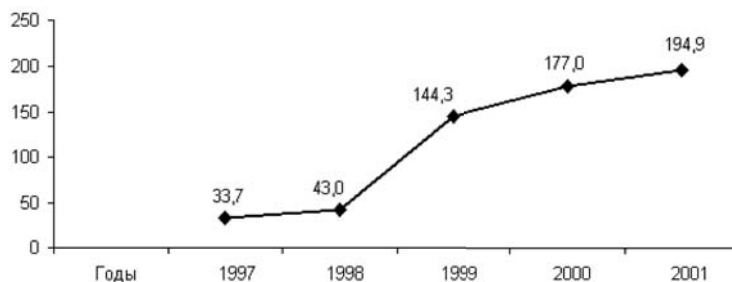


Рис. 2. Динамика объема изъятых на границах РФ наркотических средств, млн условных доз.

Источник: Таможня и наркотические средства. Обзор задержанной контрабанды наркотических средств в 2001 г. Государственный таможенный комитет РФ. Главное управление по борьбе с контрабандой. М. 2002 г., стр. 2., цит. по [20].



Рис. 3. Динамика начального возраста приобщения детей и подростков к потреблению психоактивных веществ.

Источник: [20, Часть II].

¹ Еще одна важная особенность стратегии потребления алкогольной продукции — высокая доля крепких напитков в общем объеме потребляемой алкогольной продукции [2, с. 9].

Важность самосохранительного поведения как фактора продолжительности жизни естественно рождает исследовательский интерес к тем социально-экономическим предпосылкам, от которых оно зависит. И здесь инструментарий экономической науки может пролить новый свет на эту проблему. Его использование в данном случае предполагает принятие допущения о том, что нормы самосохранительного поведения являются результатом рационального выбора. Среди соображений, определяющих этот рациональный выбор, важную роль может играть такой фактор, как человеческий капитал. В настоящей статье рассматривается то, как на выбираемые индивидами нормы самосохранительного поведения влияет ценность человеческого капитала, которым они располагают.

Статья состоит из шести частей. Первая часть содержит обзор литературы по социальным основам здоровья с выделением основных конкурирующих гипотез относительно направления связи между здоровьем и социальными явлениями и ключевых объясняющих переменных. Во второй части излагаются теоретические основы для изучения поставленной в статье проблемы. В третьей части представлена модель, увязывающая спрос на здоровье с отдачей от человеческого капитала. Четвертая часть посвящена обсуждению некоторых данных, характеризующих нормы самосохранительного поведения в современной России, с предварительной оценкой гипотез, вытекающих из представленной модели. В пятой части изложенный подход сравнивается с альтернативными подходами к той же проблеме с целью выявить его отличие от них в плане выделяемой взаимосвязи, предсказаний и практических следствий. Заключительная часть содержит соображения относительно перспектив дальнейших исследований с целью строгой проверки изложенной модели.

I. Обзор литературы

В литературе по экономике и по социологии здоровья разграничиваются два вида переменных, а именно: поведение в отношении здоровья (health behavior) и состояние здоровья (health status). Первая из них измеряется через различные параметры самосохранительного поведения, такие как потребление вредных продуктов или занятия физкультурой. Вторая же переменная измеряется через объективные показатели смертности и заболеваемости и через субъективные показатели самооценки опрашиваемых. Во многих исследованиях с состоянием здоровья (либо напрямую, либо косвенно — через влияние на поведение в отношении здоровья) увязываются различные независимые переменные, отражающие социально-экономический статус индивида, такие как абсолютный и относительный доход, образование, профессия, возраст, семейное положение, национальность, пол и т. д. Нередко исследователи по причине взаимозависимости всех этих факторов заменяют их агрегированной переменной «социально-экономический статус» [33].

Другая разновидность исследований посвящена взаимосвязям агрегированных величин. Примером может служить статья А. Сена о связи между смертностью и экономическим ростом [53]. Ее важным результатом является то, что связь между экономическим ростом и смертностью не является однозначной. Это иллюстрируется примерами как обратной, так и прямой статистической зависимости между смертностью и экономическим ростом из истории Европы XX в. В последнем случае можно было бы сделать вывод о том, что экономический рост отрицательно влияет на здоровье, поскольку предполагает увеличение трудовой нагрузки или экологические последствия. Сен же это объясняет социально-экономическими и организационными факторами, влияние которых на здоровье перешивало влияние материального благосостояния.

Еще одна разновидность исследований агрегированных показателей — увязывание неравенства и здоровья в целом по странам или регионам. В качестве отправной точки для таких исследований послужила идея Р. Уилкинсона о ключевом значении для индивидуального здоровья относительной, а не абсолютной социально-экономической позиции, откуда вытекает необходимость худшего здоровья населения в более стратифицированных обществах [24]. Для проверки этой гипотезы в исследовании Р. Штурма и К. Гресенца [57] была оценена связь между неравенством доходов и физическими или умственными расстройствами и было показано, что последние значимо связаны с общим уровнем образования и доходом, но не с неравенством как таковым. Аналогичные результаты относительно роли неравенства были получены Дж. Меллором и Дж. Милио [45], осуществившими эконометрическую проверку гипотезы об обратной связи между неравенством доходов и состоянием здоровья. В частности, их результат состоит в том, что неравенство при надлежащем контроле прочих переменных не является значимым фактором. Другие примеры исследований, результаты которых говорят скорее против связи между неравенством и здоровьем, — это работы Дж. МакЛеода и соавт. [44] и Дж. Линча и соавт. [43]. В первой из этих работ была осуществлена проверка связи между неравенством доходов и расовым составом, с одной стороны, и здоровьем, с другой, не выявившая соответствующей статистически значимой зависимости. Во второй же работе содержится обзор 98 разнообразных исследований, посвященных связи между неравенством доходов и здоровьем населения. В целом, эта связь строго не выявляется. Скорее обнаруживается влияние уменьшения неравенства на здоровье беднейших и через это на общие характеристики здоровья.

Но имеются и исследования, подтверждающие эту зависимость. Примером может служить работа К. Антинау [22], посвященная изучению этой взаимосвязи в Стране Басков. Согласно результатам этой работы, неравенство в распределении материальных благ и в условиях труда играет роль

в определении неравенства по здоровью. На американских данных подобные результаты были получены Г. Капланом и соавт. [40]. Была выявлена связь между процентом общего дохода, получаемого 50% менее благополучных домохозяйств, и общей смертностью (с корректировками медианного дохода штата). Неравенство дохода оказалось значимо связано также с возрастной смертностью, низким весом при рождении, убийствами и грабежами, нетрудоспособностью, расходами на медицинское обслуживание и полицию, курением и сидячим образом жизни, уровнем безработицы, заключениями под стражу, получением пособий и талонов на еду, отсутствием медицинской страховки и образованием («инвестициями в человеческий и социальный капитал»).

Далее, когда речь идет более конкретно о зависимости между индивидуальным статусом и здоровьем, имеющиеся исследования можно разделить на три группы в зависимости от представленного в них типа связи между этими переменными: от здоровья к статусу; от статуса к здоровью; и от некоей третьей переменной, влияющей как на статус, так и на здоровье. Обычно берется какая-то переменная, отражающая статус, и некая переменная, отражающая состояние здоровья, описывается теоретическая связь между ними и осуществляется эмпирическая проверка этой связи.

Исследования, посвященные влиянию здоровья на статус (зарботки), нередко выявляют лишь умеренное и/или частичное влияние здоровья на статус. Так, изучение связи между здоровьем и статусом на примере выборки норвежских мужчин 1946 г. р. [31] выявило некоторое влияние здоровья на занятие управленческих позиций и изменение дохода, но влияние это сказывается только после сорока лет. На российских данных подобное же исследование было осуществлено О.С. Кузьмич и С.Ю. Рошиным [6]. Соответствующая зависимость обнаружена, но, опять-таки, имеет обусловленный характер. В качестве условия существования этой зависимости на этот раз выступает не возраст, а шкала сравнений состояния здоровья, а именно: заметная зависимость была обнаружена только при сравнении плохого и нормального здоровья, но не нормального и хорошего. Поскольку заработки зависят не только от ставки вознаграждения, но и от рабочего времени, была проверена связь между здоровьем и количеством часов работы. При сравнении по шкале нормальное-хорошее здоровье результат этой проверки состоял в отсутствии таковой связи для мужчин и лишь слабой связи для женщин, что, вероятно, объясняется меньшей ролью, которую обычно играют женщины в обеспечении семьи. Еще одно интересное исследование на российских данных было посвящено влиянию на заработки такого параметра поведения в отношении здоровья, как потребление алкоголя [4]. Результатом стало частичное подтверждение $\cap$ -образной зависимости между потреблением алкоголя и заработками (для женщин). При этом было указано на проблемы с эндогенностью переменных и наличие возможного временного лага.

Гипотеза о влиянии статуса на здоровье, развитая в классических трудах М. Мармота, в целом, пользуется большей популярностью у исследователей, что выражается в обширной литературе на эту тему, как правило подтверждающей это влияние [24]. В этом можно убедиться, ознакомившись с обзором исследований о влиянии на здоровье статуса [59]. Значимые связи обнаруживаются и от отдельных переменных статуса к отдельным переменным поведения в отношении здоровья. Так, еще в 1927 г. [30] была осуществлена классификация болезней как причин смерти среди бедных и богатых. Далее, в 1974 г. Д. Кобен и К. Поуп [29] выявили значимое влияние образования, возраста, дохода и социального участия (в указанном порядке) на поведение по предупреждению заболеваний и их раннему выявлению. При исследовании данной связи на пространственных данных США [25] были обнаружены существенные региональные различия в состоянии здоровья, связанные с социально-демографическими факторами. Имеются и исследования, посвященные влиянию на здоровье такой характеристики статуса, как среда обитания. Интересное сравнение данного влияния было осуществлено М. Стаффорд и соавт. [56] на данных по Лондону и Хельсинки. Примечательно, что в Лондоне эта связь оказалась более тесной по причине более жесткой социально-экономической сегрегации. Кроме того, авторы исследования показали наличие связи со здоровьем таких характеристик среды обитания, как доля безработных, доля занятых ручным трудом и доля одиноких. Еще один интересный сравнительный анализ в этой области был проведен М. Хедом и А. Каптайеном [38]. С целью определить влияние институциональных различий они сравнили США и Нидерланды. Влияние доходов на здоровье оказалось больше в США по причине менее выраженной социальной ориентацией институтов этой страны. По этой же причине богатство в США оказалось более значимым фактором здоровья, чем доход. Еще большая значимость богатства как фактора здоровья была обнаружена О. Аттанасио и К. Эмерсоном [24]. В частности, была выявлена значимость богатства после контроля первоначального здоровья и региональных эффектов. В то же время, согласно результатам этого исследования, при контроле богатства другие параметры статуса, такие как образование и семейное положение, не влияют на здоровье.

Данная взаимосвязь изучалась и на российских данных. В работе В.С. Тапилиной [18] обобщаются данные в целом по стране в 1990-е гг., подтверждающие зависимость здоровья от абсолютного и, еще больше, относительного дохода и, в целом, статуса. Статья Б.Б. Прохорова [10] содержит результаты по данным следующего десятилетия относительно связи между доходом и продолжительностью жизни среди всего населения России. Основным результатом этой работы является строгое подтверждение этого влияния, которое автор исследования объясняет зависимостью от дохода всех прочих социально-экономических факторов, значимых для здоровья и качества жизни. Исследо-

ние И.В. Цветковой [19] посвящено оценке важности здоровья среди тольяттинских подростков. Оценка связи между материальным положением и оценкой важности здоровья на этих, более конкретных, данных не дала однозначного результата.

Влияние на здоровье изучалось и со стороны других параметров статуса, таких как социальный капитал, временные предпочтения и образование. Значимость социального капитала исследовалась на венгерских данных в работе А. Скрабски и соавт. [54]. В данном исследовании были получены результаты, согласно которым индикаторы социального капитала объясняют 68% региональных различий в смертности среди мужчин и 29% среди женщин. Среди последних значимым фактором является религиозность. Однако, что касается результата для мужчин, его высокая значимость может объясняться слишком широким пониманием социального капитала, принятым в этом исследовании, так что к его параметрам, наряду с социальным единством, социальным доверием, отношением к конкуренции, взаимностью и участием в гражданских организациях, был отнесен и социально-экономический статус — параметр, обычно принимаемый как родовое понятие по отношению к социальному капиталу. На российских данных влияние социального капитала было исследовано Н.Л. Русиновой и соавт. [12]. Соответствующая зависимость была выявлена, но было указано, что социальный капитал оказывается в наличии у обладателей высокого статуса, измеряемого образованием, доходом и прочими показателями. В данном случае, опять-таки, есть основания подвергнуть критике эти результаты, указав на влияние других социально-экономических переменных. Кроме того, неоднозначность социального капитала как фактора, влияющего на образ жизни, может быть связана и с тем, что такие его характеристики, как алкоголизм и курение, нередко являются выражением выстраивания социальных связей.

Еще одно направление исследований связано с влиянием на здоровье человеческого капитала, в частности, образования². Концептуальные основы изучения этой взаимосвязи были заложены в 1960–1970-е гг., начиная с Т. Шульца [52], развившего идею о том, что инвестиции в человеческий капитал приводят к повышению экономической ценности человека. Применительно к здоровью развитием этой идеи стал описанный Дж. Спраттом мл. [55] подход к человеческому капиталу как к мере ценности человека в глазах общества. Эта ценность задает верхнюю границу затрат, которые индивид или общество будут готовы нести на сохранение его здоровья, т. е. данный подход можно свести к концепции цены спроса на здоровье. Дальнейшее развитие этого подхода состояло в разработке различных моделей спроса на здоровье, что и стало основной отличительной чертой экономического подхода к анализу поведения в отношении здоровья и его зависимости от образования, как это показывается в обобщающей работе Дж. Перейра [47].

Одна из наиболее известных идей в рамках этого подхода была развита М. Гроссманом [35]. В своей работе он основывается на эмпирически установленной связи между годами школьного образования и здоровьем, измеряемым как объективно (смертность, заболеваемость), так и субъективно (самооценка). Из трех возможных трактовок этой связи — от школы к здоровью, от здоровья к школе и от неизвестной переменной к школе и здоровью — Гроссман выбирает первую, указывая на установленную им статистически значимую зависимость здоровья от количества лет, проведенных в школе. Установленная зависимость здоровья от образования интерпретируется им в том смысле, что школа повышает эффективность инвестиций в здоровье. Имеется в виду то, что люди, учась в школе, приобретают знания и навыки, необходимые для того, чтобы эффективно заботиться о своем здоровье.

В одной из своих последних статей [36] Гроссман сделал обзор эмпирической литературы о связи между собственными здоровьем и образованием и, что концептуально близко к этой проблеме, образованием родителей и здоровьем детей. Основываясь на последних исследованиях, он снова указывает на твердо установленную положительную связь между образованием и здоровьем и приводит примеры ее трех возможных объяснений, соответственно предполагающих причинную связь от здоровья к образованию, от образования к здоровью и от третьей переменной к здоровью и образованию. Сторонники первого варианта объясняют его тем, что более здоровые дети меньше пропускают занятия и больше способны получать на самих занятиях. Это приводит к большим достижениям и, тем самым, большему сроку обучения. Еще одно объяснение — более долгосрочная ориентация здоровых (поскольку они думают, что их активная жизнь будет дольше), побуждающая их делать инвестиции в образование. Второй вариант предполагает, что школа повышает либо производительную, либо аллокативную эффективность, что сказывается и на действенности мер по поддержанию здоровья. В последнем случае предполагается более эффективное использование ресурсов, связанное с лучшим знанием «истинной природы производственной функции» [р. 287], например вреда курения. В качестве третьей переменной предлагалось временное предпочтение, влияющее на инвестиции как в здоровье, так и в образование. Еще вариант — влияние образования на временные предпочтения.

² Источником человеческого капитала, т. е. знаний, навыков, развитых способностей, являющихся источником дополнительного предложения потребительских благ, традиционно считается образование. Вместе с тем, как показывают А. Хантер и Дж. Лейпер [37], образование может оказывать сложное влияние на заработки — не только через формирование человеческого капитала, но и через сигналы. Увязка образования с сигналами (а не с человеческим капиталом), впервые предложенная М. Спенсом при изучении проблем неблагоприятного отбора, дает основания рассматривать человеческий капитал как переменную, в значительной степени самостоятельную по отношению к образованию.

Подход Гроссмана получил развитие в целом ряде исследований, в которых была взята на вооружение его идея о зависимости здоровья от образования через получение знаний. К. Эшером [23] было исследовано влияние на здоровье со стороны социальных служб через распространение ими информации. Идея исследования заключалась в том, что чем больше люди знают о здоровом образе жизни и следуют этому знанию, — независимо от того, приобретают ли они это знание посредством формального образования или как-то иначе, — тем они здоровее.

Хотя влияние образования на здоровье в вышеописанных исследованиях принимается как установленный факт, сама эта предпосылка была подвергнута строгой проверке в ряде исследований. Так, Е. Региродом и соавт. [48] было исследовано влияние образования на здоровье в различных регионах Испании. Интересный результат этого исследования состоит в том, что влияние это имеет территориальное различия. Эти вариации должны объясняться действием еще каких-то факторов, не исследованных в данной работе. Аналогичное исследование по одному из регионов Норвегии, по которому были собраны пространственные данные, отделенные 10-летним промежутком времени — середины 80-х и 90-х гг. — [41] выявило устойчивую обратную связь между уровнем образования и воспринимаемым уровнем проблем со здоровьем. Исследование Е. Лахеллы и соавт. [42] на данных по Хельсинки, направленное на исследование взаимосвязи между социально-экономическими детерминантами здоровья — образованием, профессиональным классом и доходом семьи — показало, что эффект каждой детерминанты частично либо объясняется другими детерминантами, либо проявляется через другую детерминанту. Таким образом, эндогенность статусных переменных, включая здоровье, ставит под сомнение считавшиеся установленными факты о влиянии на здоровье именно образования.

Интересный вклад в дискуссию о влиянии на здоровье человеческого капитала делают и исследования на российских данных. В ходе опросов студентов в разных городах исследовался их образ жизни в плане влияния на здоровье. Результатом опроса студентов Пензенского педагогического университета [5] было выявление нездорового характера их поведения (большая распространенность вредных привычек и несклонность к привычкам полезным). Схожие результаты были получены и Г.А. Ивахненко [3] в обзоре самосохранительного поведения среди московских студентов. Выяснилось, что основную роль в определении состояния здоровья студенты отводят объективным факторам, недооценивая пагубные последствия вредных привычек и нездорового образа жизни. Это подтверждает гипотезу Гроссмана о ключевом значении знаний для здорового образа жизни, но заставляет усомниться в какой-либо роли школы в приобретении людьми этих знаний, которая в его модели выступает в качестве единственного их источника.

Модель Гроссмана предполагает, что положительная роль образования в отношении здоровья связана с выполняемой им функцией просвещения о здоровом образе жизни. Но это положительное влияние можно объяснить не только информативным эффектом образования, но и стимулирующим: получая образование, люди могут больше и лучше заботиться о своем здоровье не потому, что приобрели необходимые для этого знания, а потому, что приобрели для этого сильные стимулы.

В то же время такие стимулы могут возникнуть в отношении не только собственного, но и чужого здоровья по причине заинтересованности в сохранении соответствующего человеческого капитала. Так, М. Баум и Д. Лейк [26] при исследовании косвенного влияния демократии на рост через общественное здравоохранение и образование в качестве прокси для человеческого капитала использовали продолжительность жизни и охват населения системой среднего образования. Такой подход предполагает заинтересованность демократических правительств в здоровье как составной части человеческого капитала, определяющего экономический рост. Влияние статуса человека на заинтересованность в его здоровье окружающих было исследовано в работе С. Тиммерманса и Д. Саднау [58]. Ими была осуществлена проверка и доказательство гипотезы о том, что социальная ценность пациента определяет усилия медперсонала по поддержанию его здоровья или сохранению жизни.

Предлагались и другие объяснения положительной связи между образованием и здоровьем. Так, в работе О. Морана [46] показывается, что большая продолжительность жизни стимулирует индивидов делать инвестиции в себя. Поэтому экономический рост зависит от здоровья через продолжительность жизни, что уже предполагает зависимость образования от здоровья. Еще одна возможность объяснить положительную связь между образованием и здоровьем была продемонстрирована в работе Р. Сэба и С. Смита [51]. И образование, и здоровье здесь рассматриваются как объекты вложений, что и создает основу для объяснения статистической связи между ними. В ходе эмпирического исследования в качестве запаса образования они брали количество лет в средней и высшей школе. Конечным результатом их исследования было обоснование идеи о том, что здоровье и образование — это совместные инвестиции.

Эти идеи, дополненные результатами исследований, посвященных роли специфического человеческого капитала в современной России, могут послужить источником интересных гипотез относительно образа жизни современного российского населения. Так, И.В. Мальцева [8] исследовала зависимость между мобильностью, являющейся мерой отсутствия специфического человеческого капитала, и заработками. Результатом стало выявление более высоких доходов у мобильных работников, чем у стабильных, что указывает на наличие «штрафа» за специфический человеческий капитал вместо вознаграждения. Исследование же Л.И. Смирных [16] обнаружило не только более высокие заработки у мобильных работников, но и большую удовлетворенность работой. Таким образом,

обладатели специфического человеческого капитала в нашей стране проигрывают с точки зрения как денежных, так и неденежных аспектов их работы. Эти результаты вкупе с результатами вышеописанных исследований об экономической ценности человека как ключевом факторе его здоровья [26, 51, 52, 55, 58] наводят на возможное объяснение печальной статистики поведения в отношении здоровья в нашей стране, а именно: ее причиной может быть низкая экономическая ценность человека, объясняемая низкой ценностью человеческого капитала.

Положительная связь между образованием и здоровьем исследовалась и на основе предположения о влиянии третьей переменной. В ставшей уже классической работе В. Фукс [32] предложил в качестве третьей переменной временные предпочтения индивида [34; 38]³. В своем исследовании временные предпочтения индивидов он увязал одновременно как с решениями относительно времени, затрачиваемого на получение образования, так и с самосохранительным поведением и через него с состоянием здоровья. Главная идея работы состояла в том, что люди с большей ориентацией на будущее посвящают обучению больше времени и по той же причине больше инвестируют в здоровье, т. е. временные предпочтения — это независимая переменная, в одном и том же направлении влияющая как на образование, так и на здоровье. В своей работе он уделил внимание и факторам, влияющим на межвременные предпочтения. Ссылаясь на работу Канемана и Тверски по поводу различающегося у большинства людей отношения к риску в том отношении, что, когда речь идет о выигрыше, люди являются рискофобами, а когда — о потерях, они рискофилы, он предложил соответствующее объяснение нежелания людей отказываться от вредных привычек или иным образом инвестировать в здоровье. В качестве компенсирующих факторов этого рода склонности к риску могут выступать семейное воспитание и, в частности, религия.

Подход Фукса стал основой для большого количества эмпирических работ, по-разному увязывающих переменные, отражающие межвременной выбор, здоровье и образование. Л. Жан и И. Рашад [60] исследовали такой параметр здоровья, как тучность. Результатом стало установление эмпирической связи между субъективной ставкой дисконта, измеряемой в опросных данных «силой воли», и тучностью. Поскольку сила воли принимается как прокси для ориентации на будущее, результат данной работы о зависимости фигуры от силы воли говорит в пользу идеи Фукса об определяющей роли межвременного выбора для здоровья. Другое интересное исследование на эту тему сделано Б. Робберстадом на данных по Танзании [49]. Основным результатом исследования стало обнаружение значительно более высокой ставки дисконта в Танзании, чем в других развивающихся странах, что может объясняться большей ориентацией на выживание. Это означает, что режим выживания, в котором живут многие народы и отдельные члены развитых обществ, не способствует здоровью, прежде всего потому, что не способствует ориентации на будущее и, соответственно, здоровому образу жизни. Другим результатом работы стало то, что ставка дисконта ниже, когда речь идет о тяжелых потенциальных заболеваниях по сравнению с легкими, что вполне объяснимо в рамках стандартной микроэкономической теории.

Имело место и еще несколько исследований, подтвердивших идею Фукса на различных данных. В работе Дж. Кларка и соавт. [28] было выявлено прямое влияние пессимистических ожиданий молодежи на рисковое потребление, курение, отказ от занятий физкультурой и непосещение школы. В исследовании Н.М. Лебедевой и соавторов [7] при сравнении стратегий в отношении здоровья русских и китайских студентов было, в частности, выявлено положительное влияние долговременной ориентации, которая оказалась более характерна для китайцев.

Имели место и работы, в которых делалась попытка выяснить, от чего зависят временные предпочтения. С этим связаны попытки перевернуть предложенную Фуксом связь, рассматривая временные предпочтения и образ жизни как переменные, определяемые образованием. В качестве примера такой попытки можно привести работу М. Хуссейна [39], посвященную связи между ставкой дисконта, сроком обучения и состоянием здоровья. Результатами работы стали эмпирическое подтверждение ранее полученных результатов о зависимости здоровья от образования и, главное, выявление значимого позитивного влияния обучения на временные предпочтения в направлении ориентации на будущее. Это объясняется влиянием школы на «формирование терпения». Увязка межвременных предпочтений с образованием восходит к подходу психолога Альберта Бандуры, согласно которому образование способствует развитию у человека самоконтроля [33].

Межвременные предпочтения увязывались также с возрастом, богатством, национальностью и прочими индивидуальными параметрами, предполагающими переменный характер временных предпочтений [27]. Переменный характер последних может объясняться и с помощью такой агрегированной переменной, как неопределенность. Последняя была предложена И. В. Розмаинским в качестве фактора, объясняющего низкие нормы самосохранительного поведения в современной России, институты которой плохо справляются со своей ролью снижения неопределенности [11]⁴.

Представленный обзор позволяет увидеть, что при всем разнообразии подходов к анализу взаимосвязи между социальными условиями и здоровьем ни один из них не является готовым ре-

³ Тот же смысл выражается терминами «терпение», «межвременной выбор», «ставка дисконта», «самоконтроль» и др. [27].

⁴ Данный подход тесно связан с концепцией инвестиционной близорукости, предполагающей сугубо краткосрочную ориентацию при осуществлении инвестиций в условиях высокой неопределенности [50].

шением поставленной в настоящей статье проблемы. Подход Гроссмана, во-первых, основан на крайне нереалистичном (по крайней мере, для российских реалий) допущении о том, что образование выполняет функцию обеспечения населения информацией о здоровом образе жизни, — допущении, которое не подтверждается в ходе опросов студентов [3, 5]. Во-вторых, такое естественно вытекающее из этого подхода предсказание, как положительная связь между охватом населения системой высшего образования и нормами самосохранительного поведения, также не подтверждается [1]. Подход Фукса, в частности предполагающий зависимость между общей неопределенностью и самосохранительным поведением, также в полной мере не оправдывается, если учесть положительную динамику оценки стабильности российским населением с начала 2000-х гг. [13] при сохранении отрицательной динамики норм самосохранения. Исследования, основанные на общих подходах Мармота и Уилкинсона, предполагающих в качестве главных объясняющих факторов, соответственно, абсолютный и относительный доходы, также не всегда находят подтверждение в эмпирических исследованиях, например в исследовании Денисовой о потреблении алкоголя в России [2]. Наконец, подход, выводящий на первый план положительную роль социального капитала, уязвим для критики ввиду крайней неоднозначности результатов основанных на нем исследований, поскольку, во-первых, обычно трудно отделить влияние социального капитала от других статусных переменных, и, во-вторых, развитие социального капитала может сопровождаться ухудшением норм самосохранительного поведения.

II. Теоретическая перспектива

Теоретической основой настоящего исследования является стандартная микроэкономическая схема, предполагающая увязку действий людей с рациональными стимулами. Последние складываются в зависимости от систем индивидуальных предпочтений и ограничений, с которыми сталкиваются индивиды при достижении целей, задаваемых их предпочтениями. Рациональный индивид действует в двух ипостасях — как продавец и как покупатель. Оптимальная стратегия поведения в обеих ипостасях может быть описана в соответствии со вторым законом Госсена, а именно как

$$\frac{MB_1}{C_1} = \frac{MB_2}{C_2} = \dots = \frac{MB_n}{C_n},$$

т. е. как комбинация видов деятельности (в терминах производимых товаров или потребляемых благ), предполагающая равенство соотношений предельных выгод и издержек по каждому из них. В качестве ограничений, с которыми сталкивается рациональный индивид как продавец, выступают система общественных предпочтений и доступная технология производства. Общественные предпочтения задают шкалу видов деятельности по их доходности для продавца, а доступная технология ранжирует те же виды деятельности по издержкам, которые они будут на него накладывать.

Как покупатель рациональный индивид отталкивается от собственных предпочтений и сталкивается с ограничением в виде доступной технологии потребления. Как и в предыдущем случае, индивидуальные предпочтения и технология ранжируют блага по их выгодам и издержкам для потребителя. В итоге деятельность рационального индивида может быть описана в таких терминах как план производства и структура факторных цен, с одной стороны, и план потребления и структура потребительских цен, с другой стороны. При этом универсальный характер экономической теории как науки об обществе, а не просто о хозяйстве, позволяет применять эту схему для анализа любой сферы общественной жизни.

Самосохранительное поведение не является исключением. Исходя из вышеописанной схемы его можно трактовать в терминах как предложения здоровья, так и спроса на здоровье, в зависимости от рассматриваемой стороны деятельности рационального индивида. Как продавец рациональный индивид ориентируется на общественные предпочтения, и, тем самым, выбираемая им норма самосохранительного поведения может трактоваться как его индивидуальное предложение здоровья. Как покупатель он действует исходя из собственных предпочтений, и, с этой точки зрения, его самосохранительное поведение выступает как его индивидуальный спрос на здоровье. В обоих случаях объемы предложения или спроса на здоровье будут результатом сопоставления предельных выгод от здоровья с соответствующими факторными или потребительскими ценами.

На основе этой схемы может быть развито два типа гипотез относительно самосохранительного поведения в зависимости от того, трактуется ли оно как предложение здоровья или как спрос на здоровье. В первом случае стимулы индивида заботиться о своем здоровье будут проистекать из заинтересованности в нем у остального общества (государства, работодателя, семьи и т. д.)⁵. Во втором

⁵ Здесь может быть развита и гипотеза, увязывающая здоровье населения с поведением в отношении не своего, а чужого здоровья. Например, государство в своей политике может в большей или меньшей степени руководствоваться соображениями сохранения здоровья населения. И тогда эта заинтересованность государства в здоровье населения может быть предметом анализа в качестве как переменной, объясняющей здоровье, так и зависимой переменной, в отношении которой должны быть определены и оценены объясняющие переменные. Заинтересованность государства в сохранении здоровья населения или работодателя — в здоровье работников здесь может быть проанализирована в рамках подхода, близкого к экономическому анализу поведения рабовладельца [14].

случае эти стимулы будут связаны с его собственной заинтересованностью в сохранении своего здоровья. Таким образом, индивид руководствуется либо общественными предпочтениями, задающими относительную ценность здоровья индивида для общества/окружающих; либо индивидуальными предпочтениями, определяющими ценность здоровья индивида для него самого. И факторные, и потребительские цены можно рассматривать как альтернативную стоимость заботы о здоровье для индивида. Эта альтернативная стоимость может выражаться в относительной доступности различных сторон образа жизни — полезных/вредных для здоровья привычек и развлечений⁶.

Далее, здоровье может трактоваться как потребительское и как инвестиционное благо, так что самосохранительное поведение индивида будет выступать в качестве потребительского или инвестиционного спроса на здоровье либо же как предложение здоровья в качестве потребительского или инвестиционного блага. Трактовка здоровья как потребительского блага предполагает, что здоровье индивида само по себе представляет ценность — либо для него самого, что стимулирует его спрос на него, либо для окружающих, что стимулирует его предложение. Трактовка же здоровья как инвестиционного блага предполагает, что либо оно само является капиталом (health capital), либо является условием функционирования какого-то другого вида капитала, например человеческого капитала (human capital). И тогда в зависимости от того, используется ли этот капитал для расширения возможностей потребительского выбора его носителем или окружающими, можно говорить об инвестиционном спросе или предложении здоровья как инвестиционного блага.

Трактовка самосохранительного поведения как инвестиционного спроса на здоровье может быть теоретической основой для гипотезы о влиянии здоровья на заработки. Ведь как капитал здоровье может рассматриваться, только если оно обеспечивает чистый выигрыш, т. е. оказывает влияние на заработки. В то же время, если самосохранительное поведение трактуется как потребительский спрос на здоровье, это может рассматриваться как логическое обоснование гипотезы о влиянии заработков на здоровье, поскольку при заданных предпочтениях и ценах доход будет единственной переменной, оказывающей влияние на спрос.

Общий принцип данной схемы состоит в том, что выбираемая норма самосохранительного поведения определяется рациональными стимулами, а не информацией (как предполагает подход Гроссмана), воспитанием (подход Фукса) или какими-то ацирациональными факторами (подходы Мармота и Уилкинсона). На основе этого общего подхода может быть развит целый ряд разнообразных гипотез относительно самосохранительного поведения. В настоящей статье в рамках вышеизложенного подхода выбирается трактовка здоровья как инвестиционного блага. При этом для простоты анализа не делается различия между спросом и предложением, так что в данном случае стимулы индивида к самосохранительному поведению могут в равной степени выводиться из его собственной заинтересованности в сохранении своего здоровья и из заинтересованности в его здоровье, исходящей от окружающих. Наконец, капитал здоровья рассматривается как приносящий выигрыш не сам по себе, а как условие эффективного применения другого типа капитала, а именно человеческого капитала.

III. Модель

На основе этих общих соображений в настоящей статье предлагается модель, увязывающая стимулы к самосохранительному поведению с человеческим капиталом. Модель строится на следующих допущениях:

- человеческий капитал приносит выигрыш своему владельцу в форме надбавки к рыночной годовой зарплате;
- последняя, при условии отработки индивидом всех рабочих дней в течение года, принимается равной единице;
- доход индивида представляет собой сумму дневных заработков («больничные» не оплачиваются);
- болезнь является единственной причиной возможного невыхода на работу.

Фонд годового рабочего времени N представляет собой сумму

$$N = W + L, \quad (1)$$

где W — отработанное время, L — время, не отработанное по болезни. Соответственно, w — доля отработанного времени в фонде рабочего времени

$$w = W/N. \quad (2)$$

Тогда годовой доход индивида S можно представить как

$$S = f(q)w(h), \quad (3)$$

⁶ Если рассматривается гипотеза о зависимости здоровья от поведения не индивида, а общества, то речь будет идти об альтернативной стоимости для общества, примером которой может служить выгода деятельности, вредной для здоровья, — торговли алкоголем, табачными изделиями и т. д.

где $f(q)$ — функция, связывающая заработок с человеческим капиталом q , такая, что $f(q = 0) = 1$ (второе допущение); h — капитал здоровья. Пусть эти функции будут удовлетворять стандартным требованиям убывающей предельной отдачи, так что $f'(q) \geq 0, f''(q) \leq 0, w'(h) \geq 0, w''(h) \leq 0$. Это могут быть функции вида

$$f = 1 + \sqrt{q}, \quad (4)$$

$$w = \sqrt{h}. \quad (5)^7$$

Тогда доход индивида может быть описан следующей функцией типа Кобба-Дугласа:

$$S = (1 + \sqrt{q})\sqrt{h}, \text{ при } \sqrt{h} \leq 1. \quad (6)$$

Продифференцировав данное выражение по $w(h)$, найдем обратную функцию спроса на здоровье:

$$S'(w) = p_h = \frac{1 + \sqrt{q}}{2\sqrt{h}}, \quad (7)$$

где p_h — цена спроса на здоровье. Отсюда функция капитала здоровья будет иметь следующий вид:

$$h = \left(\frac{1 + \sqrt{q}}{2p_h} \right)^2. \quad (8)$$

Таким образом, если принять цену здоровья как фиксированный фактор, единственная переменная, которая влияет на капитал здоровья через спрос на него, — это человеческий капитал.

Суть данной модели в том, что человеческий капитал определяет меру самосохранительного поведения потому, что здоровье определяет отдачу от человеческого капитала. Поэтому направление причинной связи здесь можно выстроить так: человеческий капитал — самосохранительное поведение — здоровье — отдача от человеческого капитала. Поскольку связь эта предполагается известной индивидам, обладатели человеческого капитала будут больше склонны к самосохранительному поведению по причине больших денежных потерь в случае утраты работоспособности.

Данная модель также позволяет увидеть отличие человеческого капитала от любого другого вида капитала, отчуждаемого от его носителя, с точки зрения стимулов к самосохранительному поведению. Функция дохода работающего обладателя отчуждаемого капитала в рамках данной модели может быть описана как

$$S = f(q = 0)w(h) + y(c), \quad (9)$$

где $y(c)$ — функция, связывающая доход с размером отчуждаемого капитала. Если последнему, как и человеческому капиталу, приписать свойство убывающей предельной отдачи, описав его для простоты с помощью функции аналогичного вида, то доход будет определяться как

$$S = \sqrt{h} + \sqrt{c}. \quad (10)$$

Далее точно так же находим обратную функцию спроса на здоровье и функцию капитала здоровья:

$$S'(w) = p_h = \frac{1}{2\sqrt{h}}, \quad (11)$$

$$h = \left(\frac{1}{2p_h} \right)^2. \quad (12)$$

Итак, стимулы заботиться о здоровье никак не связаны с размером отчуждаемого капитала, поскольку отдача от последнего не зависит от работоспособности его владельца.

⁷ Следует отметить, что, согласно результатам исследования Кузьмич и Рощина, когда речь не идет о полной утрате здоровья, «мужчины не могут или не хотят менять количество часов работы в ответ на изменение здоровья» [6, с. 44]. Таким образом, обнаруженная ими на российских данных эмпирическая зависимость

между занятостью и здоровьем имеет следующий вид: $\begin{cases} w[h | h = 0] = 0 \\ w[h | h = 1] = 1 \end{cases}$. Однако выбор представленной

здесь функциональной формы был обусловлен тем, что, не исключая указанный эмпирический результат, она имеет более общий характер.

Отсюда можно сделать вывод, что если богатство (отчуждаемый капитал) и влияет на здоровье, то это влияние не связано со стимулами в отношении здоровья как инвестиционного блага⁸. Уникальным же свойством человеческого капитала является его неотчуждаемость от своего владельца и способность приносить доход только при условии сохранения его жизни и здоровья. В то же время человеческий капитал, подобно неотчуждаемому капиталу, приносит отдачу в зависимости не только от своего размера, но и от востребованности. Иными словами, ценность человеческого капитала определяется восстановительной стоимостью (например, формальным образованием или чем-то еще, измеренным через затраты) и ожидаемой доходностью, определяющей спрос на него как со стороны его потенциальных арендаторов (работодателей), так и покупателей (будущих владельцев).

IV. Проверка

Основная идея представленной выше модели состоит в том, что выбираемая индивидом норма самосохранительного поведения определяется ценностью располагаемого им человеческого капитала. Предварительная проверка этой идеи может быть осуществлена при помощи целого ряда гипотез, различающихся степенью агрегирования оцениваемых переменных и характером используемых данных.

Одна из таких гипотез может быть сформулирована следующим образом: лица, с большей вероятностью причастные к развитию или реализации человеческого капитала, должны характеризоваться меньшими объемами потребления наркотических средств (вариант — алкоголя, табачных изделий). Соответственно, гипотеза может быть опровергнута при наличии данных, отражающих причастность к человеческому капиталу, которые бы не выявляли соответствующей зависимости, в частности, отсутствовала бы тенденция к уменьшению потребления вредных (психоактивных) веществ при переходе к группе, более причастной к человеческому капиталу.

В качестве прокси для причастности к развитию/реализации человеческого капитала можно рассматривать принадлежность человека к различным группам по характеру деятельности или учебы. По этим группам далее приводятся данные из доклада «Оценка наркоситуации в среде детей, подростков и молодежи», подготовленного Центром социологических исследований МинОбр РФ по 2002–2004 гг. Ниже, в Таблицах 1–4, приводятся результаты опросов молодежи (до 24 лет) по поводу, ее отношения к наркотическим и психоактивным веществам.

Молодежь разбита на группы учащихся, работающих и ничем не занятых. Естественно предположить, что приобщение к развитию/реализации человеческого капитала будет убывать от первых ко вторым (если учесть, что основную часть этой выборки составляют люди в возрасте, слишком раннем для окончания учебного заведения) и от вторых к третьим. Тогда в соответствии с нашей гипотезой, приобщение к вредным продуктам, таким как наркотические вещества, должно возрастать от первых ко вторым и от вторых к третьим. Именно это и можно увидеть в данных, содержащихся в Таблицах 1 и 2. Среди учащихся доля тех, кто пробовал наркотические или психоактивные вещества в среднем вдвое меньше, чем среди работающих и незанятых. Это соответствует предсказанию представленной выше модели, а именно, что приобретение человеческого капитала должно сопровождаться большей заботой о здоровье, поскольку это является условием получения должной отдачи от него. Вместе с тем и среди работающих доля «пробовавших» заметно ниже, чем среди незанятых, что можно объяснить большей долей среди них тех, кто учился и окончил учебные заведения⁹.

Однако необходимо заметить, что эти данные, указывая на наличие зависимости между образованием и образом жизни, не позволяют выделить влияние стимулов среди других факторов, объясняющих эту зависимость, таких как информация или межвременные предпочтения.

Таблица 1

Приобщение к наркотическим веществам лиц по характеру деятельности, %

	Характер деятельности		
	Учатся	Работают	Не работают и не учатся
Пробовали наркотические средства или психоактивные вещества	24,1	45,5	55,7

Некоторый контроль информации как фактора образования обеспечивает такая переменная, как информированность этих трех групп о различных наркотических и психоактивных веществах. Поскольку информированность естественно рассматривать как прокси для приобщения к наркотикам, наша гипотеза предполагает возрастание этой информированности от первых ко вторым и от

⁸ Едва ли имеет место и особый потребительский стимул заботиться о здоровье, который бы усиливался по мере увеличения богатства. Ведь хотя для богатого здоровье и является условием получения им полного удовлетворения от своего богатства, последнее может компенсировать ему последствия нездорового образа жизни (дорогое медицинское обслуживание и т. д.) и, тем самым, ослабить его стимулы к самосохранительному поведению.

⁹ Кроме того, модель предполагает, что сама по себе работа предъявляет большие требования к человеческому здоровью, чем состояние незанятого.

вторых к третьим. Именно это и можно наблюдать в Таблице 2, показывающей, что доля информированных заметно меньше среди учащихся почти по всем видам наркотических и психоактивных веществ и, как и в предыдущей Таблице, в меньшей степени, но всегда имеет место соответствующая разница и между работающими и незанятыми¹⁰.

Таблица 2

Информированность о наркотических средствах и психоактивных веществах в зависимости от основного вида деятельности подростков и молодежи, %

Виды наркотических средств и психоактивных веществ	Основной вид деятельности опрошенных		
	Учатся	Работают	Не работают и не учатся
Препараты конопли	72,1	83,9	88,2
Препараты опийной группы	66,1	81,2	82,6
Кокаин	45,4	55,7	56,7
Галлюциногены	17,4	28,9	31,0
Психостимуляторы	12,9	23,3	25,6
Ингаляторы	3,5	4,2	6,0
Лекарственные препараты	8,1	10,0	16,8
Иные психоактивные вещества	8,9	6,8	8,7

Далее, группа учащихся также была разбита на четыре подгруппы учащихся школ, начальных и средних профессиональных заведений и вузов. Если не считать учащихся школ в связи с несопоставимостью их с остальными по возрасту и сделать вполне реалистичное допущение, что серьезность отношения к учебе и ориентация на развитие человеческого капитала возрастает от второй группы к третьей и от третьей к четвертой, то, согласно нашей гипотезе, потребление наркотических и психоактивных веществ должно возрастать строго в обратном направлении. Это предсказание вполне оправдывается на данных, представленных в таблицах 3 и 4.

Таблица 3

Частота потребления наркотических средств учащимися различных образовательных учреждений, %

Частота потребления	Учащиеся			
	Школ	Начальных профессиональных заведений	Средних профессиональных заведений	Вузов
Пробовали 1–3 раза	9,4	20,5	17,6	23,1
Потребляют не чаще 3–5 раз в месяц	3,8	17,5	10,6	10,0
Потребляют не реже 2–3 раз в неделю	1,5	7,8	2,5	1,4
Не потребляют	85,3	54,2	69,3	65,5
Итого	100	100	100	100
Итого потребляют (сумма показателей во 2-й и 3-й строках)	5,3	25,3	13,1	11,4

Таблица 4

Средняя разовая доза потребления алкогольных напитков представителями учащейся молодежи, миллилитров

Алкогольные напитки	Учащиеся			
	Школ	Начальных профессиональных заведений	Средних профессиональных заведений	Вузов
Вино	300	420	380	310
Водка	260	410	320	270
Коньяк	150	190	190	170
Ром, виски, джин, ликер	230	280	260	210
Самогон, спирт	230	300	260	180
Пиво	850	1150	1100	1100

¹⁰ Эти данные, прекрасно подтверждающие предсказание гипотезы, сами по себе далеко не очевидны, если исходить из того, что учащиеся, как более развитые и образованные люди, лучше просвещены и в вопросах наркотических веществ.

В отношении данных, представленных в Таблице 4, следует также отметить, что разница между группами в потреблении алкогольных напитков при ее сортировке обнаруживает интересную тенденцию, выраженную в Таблице 5. Если взять соотношения потребления перечисленных в Таблице 4 видов алкогольных напитков между учащимися начальных профессиональных заведений и вузов (второй столбец) и средних профессиональных заведений и вузов (третий столбец) и отсортировать их значения по второму столбцу, получится зависимость, представленная на рис. 4. Эти соотношения обнаруживают тенденцию к росту от пива к водке и самогону.

Определенный вывод из этого можно сделать, если учесть результаты исследования Денисовой [2, с. 13–14, 24], согласно которым статистически значимое отрицательное влияние на здоровье оказывают частое потребление именно крепких напитков (особо отмечено влияние водки), тогда как для пива и вина такой зависимости не обнаружено. Следует отметить, что опасное для здоровья злоупотребление алкоголем в России традиционно выражается в потреблении водки и самогона, а не коньяка, рома или виски. Таким образом, в России алкоголизм выражается почти исключительно в потреблении водки, самогона и спирта¹¹. Поскольку именно по этим напиткам разница в потреблении между группами учащихся выражается наиболее отчетливо, это можно считать дополнительным эмпирическим аргументом в пользу нашей гипотезы. Кроме того, согласно данным Денисовой [2, с. 35–36, 38], различие между образовательными группами как по структуре, так и по частоте потребления алкогольных напитков имеет место не только в отношении учащихся, но и для лиц всех последующих возрастов.

Таблица 5

Соотношения потребления между учащимися начальных профессиональных заведений и вузов и средних профессиональных заведений и вузов

Алкогольные напитки	Соотношения потребления алкогольных напитков между учащимися	
	Пнач.профуч/Пвуз	Псред.профуч/Пвуз
Пиво	1,045455	1
Коньяк	1,117647	1,117647
Ром, виски, джин, ликер	1,333333	1,238095
Вино	1,354839	1,225806
Водка	1,518519	1,185185
Самогон, спирт	1,666667	1,444444

Рассчитано по [20].

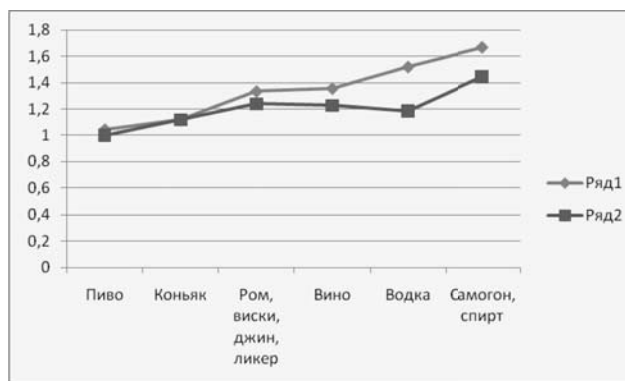


Рис. 4. Зависимость соотношения потребления между учащимися начальных профессиональных заведений и вузов (ряд 1) и средних профессиональных заведений и вузов (ряд 2) от типа алкогольного напитка.

Рассчитано по [20].

Эту гипотезу можно было бы проверить и через использование такой переменной, как успеваемость. По этому поводу интересные результаты содержатся в исследовании И.В. Цветковой [19], где в качестве объекта изучения были выбраны школьники Тольятти, разделенные на три группы по оценке важности здоровья. Примечательно, с точки зрения нашей гипотезы, что группа затрудняющихся считать здоровье важным — вторая по численности (25%) — отличается значительно более низкой успеваемостью.

Использование успеваемости особенно ценно, поскольку обеспечивает контроль такой переменной, как время обучения, которое принимается в альтернативных моделях как фактор, определяющий информированность о здоровом образе жизни или отражающий межвременной выбор.

¹¹ В последнее время стало часто употребляться понятие «пивной алкоголизм», но результаты исследования Денисовой [3, с. 24] ставят под сомнение само это понятие.

Другой способ проверить идею модели — проверка гипотезы, предполагающей использование агрегированных переменных на панельных данных. Такая гипотеза может формулироваться следующим образом: динамика самосохранительного поведения зависит от динамики использования человеческого капитала. В качестве прокси для общей по стране нормы самосохранительного поведения может использоваться продолжительность жизни. В соответствии с этой гипотезой следует ожидать отрицательной динамики человеческого капитала в России.

В работах, посвященных использованию и оценке человеческого капитала в России в постсоветский период [17; 21], указывается, что за это время его доля в национальном богатстве, измеренная через отдачу от него, значительно сократилась. Это объясняется как обесценением, так и деградацией человеческого капитала, связанных с его низкой востребованностью или полным неиспользованием [17, с. 38]. Кроме того, слабая ориентация постсоветской экономики на развитие и реализацию человеческого капитала выражается и в отраслевой структуре, в которой преобладают некапиталоемкие отрасли, в частности не ориентированные на осуществление вложений в человеческий капитал: энергетика, добывающие отрасли, пищевая промышленность, торговля и т. д. Другим, близким к этому, является такой признак, как инвестиционный голод, по сей день испытываемый российской экономикой. Значительная часть без того скромных инвестиций направляется в сферу спекуляций с недвижимостью и финансами или же в связана с поиском ренты в политической сфере [13; 50]. Все эти общие наблюдения позволяют сделать вывод, что современная российская экономика приводится в движение факторами, не связанными с поддержанием и развитием капитала, в том числе человеческого.

V. Сравнение альтернативных подходов к социальным основам здоровья

Представленный в настоящей статье подход отличается от альтернативных подходов в плане как объяснения самосохранительного поведения, так и вытекающих из него предсказаний и практических следствий. Своеобразие каждого подхода представлено в таблице 6.

Таблица 6

Альтернативные подходы к социальным основам здоровья

Критерии Подходы	Модель (объяснение связи)	Предсказание модели	Практические следствия
Здоровье влияет на доход	Здоровье определяет работоспособность и, через это, отработываемое рабочее время и успехи в карьере	Доля страдающих врожденными заболеваниями и пороками должна последовательно уменьшаться от одной проценти по доходу к другой	Здоровья населения не зависит от социальных явлений, но само на них влияет
Относительное богатство влияет на здоровье	Самочувствие человека зависит от занимаемого им места в обществе	Показатели состояния и поведения в отношении здоровья должны быть обратно связаны со степенью стратифицированности общества	Ключевое значение для здоровья населения имеет социальное экономическое равенство
Временные предпочтения влияют на образование и здоровье	Ориентация на будущее является необходимой предпосылкой долгосрочных инвестиций, будь то в образование или здоровье	Показатели состояния и поведения в отношении здоровья должны быть обратно связаны со степенью общей неопределенности	Ключевое значение для здоровья населения имеет стабильность и долгосрочная ориентация
Богатство (неотчуждаемый капитал) влияет на здоровье	Богатство дает человеку возможность заботиться о здоровье	Показатели состояния и (в меньшей степени) поведения в отношении здоровья должны улучшаться при переходе от одной проценти по доходу к другой	Ключевое значение для здоровья населения имеет душевой доход
Человеческий капитал (измеренный по затратам) влияет на здоровье	Образование обеспечивает человека знаниями и навыками, необходимыми для здорового образа жизни	Показатели поведения и состояния здоровья должны улучшаться при переходе от одной проценти по образованию к другой	Ключевое значение для здоровья населения имеет человеческий капитал, измеренный по затратам
Человеческий капитал (измеренный по отдаче) влияет на здоровье	Квалификация определяет стимулы заботиться о здоровье, связанные с желанием воспользоваться связанными с ней выгодами	Показатели поведения и состояния здоровья должны улучшаться при переходе от одной проценти по квалификации к другой	Ключевое значение для здоровья населения имеет удельный вес емких по человеческому капиталу отраслей в структуре экономической деятельности

VI. Заключение

В настоящей статье была представлена модель, объясняющая самосохранительное поведение стимулами, проистекающими из ожидаемой отдачи от человеческого капитала. Представленное в ее поддержку эмпирическое обоснование имеет предварительный характер. Надлежащая эмпирическая оценка этой модели требует строгого контроля переменных, влияние которых предполагается конкурирующими подходами, прежде всего человеческого капитала, измеренного через затраты, и межвременных предпочтений. Один из вариантов такого эмпирического исследования связан с изучением данных по успеваемости. Сравнение учащихся одного и того же вуза по успеваемости обеспечивает некоторый контроль затратной стороны человеческого капитала (в виде количества лет обучения), выявляя разницу в образе жизни, связанную с успеваемостью. Если последнюю принять в качестве прокси для сравнительной ожидаемой отдачи от человеческого капитала, такое исследование может позволить оценить влияние на образ жизни описанного в настоящей статье фактора. Существуют и прямые эмпирические оценки отдачи от человеческого капитала, использование которых при наличии данных об образе жизни его владельцев может стать основой для проверки представленной здесь гипотезы.

Если более строгое эмпирическое исследование позволит ее подтвердить, это будет означать, что образ жизни населения, определяющий его здоровье, зависит от доминирующего в экономике характера деятельности, в частности от его ориентации на развитие и реализацию человеческого капитала. Последний должен стимулировать здоровый образ жизни через повышение альтернативной стоимости потери работоспособности. Имеется в виду, что чем больше человек теряет при утрате работоспособности, тем сильнее его стимулы вести здоровый образ жизни. В отличие от альтернативных подходов, увязывающих образ жизни с образованием, предложенный здесь подход предполагает, что образ жизни зависит от образования только в той степени, в которой оно создает востребуемый рынком человеческий капитал. В то же время в отличие от подходов, увязывающих образ жизни со статусом и доходом в частности, наш подход предполагает, что статус имеет стимулирующее значение для образа жизни, только если связанные с ним выгоды зависят от сохранения работоспособности его носителя. В конечном счете, представленная здесь модель представляет собой конкретизацию общей идеи о том, что экономическая ценность человека определяет заботу о нем его самого и окружающих. Доказательство этой идеи на российских данных будет означать, что нездоровым образом жизни своего населения наша страна обязана сравнительно незначительной роли, которую играют человеческие ресурсы в образовании ее доходов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аврамова Е.М., Кулагина Е.В. Образовательный потенциал населения как ресурс инновационной экономики // *Срего: Экспертиза, рекомендации, обзоры*. 2009. № 11. С. 29–40.
2. Денисова И. Потребление алкоголя в России: влияние на здоровье и смертность // *ЦЕФИР при РЭШ*. 2010. № 31.
3. Ивахненко Г.А. Здоровье московских студентов: анализ самосохранительного поведения // *Социологические исследования*. 2006. № 5. С. 78–81.
4. Ким В.В., Рошин С.Ю. Влияние потребления алкоголя на заработную плату: Препринт WP15/2009/01. М.: ИД ГУ-ВШЭ, 2009.
5. Козина Г.Ю. Здоровье в ценностном мире студентов // *Социологические исследования*. 2007. № 9. С. 147–149.
6. Кузьмич О.С., Рошин С.Ю. Влияние здоровья на заработную плату и занятость: эмпирические оценки отдачи от здоровья: Препринт WP15/2007/02. М.: ИД ГУ-ВШЭ, 2007.
7. Лебедева Н.М., Татарко А.Н., Чирков В.И., Лю Ц. Культурно-психологические особенности отношения к здоровью русских и китайских студентов // *Психологический журнал*. 2007. №4. С. 64–74.
8. Мальцева И.О. Трудовая мобильность и стабильность: насколько высока отдача от специфического человеческого капитала в России?: Препринт WP15/2007/01. М.: ИД ГУ-ВШЭ, 2007.
9. Назарова И.Б. Здоровье в представлении жителей России // *Общественные науки и современность*. 2009. № 2. С. 91–101.
10. Прохоров Б.Б. Социальная стратификация общества и здоровье населения // *Проблемы прогнозирования*. 2009. №3. С. 112–133.
11. Розмаинский И.В. Посткейнсианский подход к анализу состояния здоровья населения и системы здравоохранения России // *Сборник трудов междисциплинарного научно-практического семинара «Социально-экономические проблемы здоровья и здравоохранения»*. СПб.: Изд-во Политехнического университета, 2009. С. 51–56.
12. Русинова Н.Л., Панова Л.В., Сафронов В.В. Здоровье и социальный капитал (опыт исследования в Санкт-Петербурге) // *Социологические исследования*. 2010. № 1. С. 87–100.
13. Скоробогатов А.С. Российская стабильность последних лет: предпосылка экономического развития или институциональный склероз? // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. 2007. Т. 5. № 1. С. 41–58.

14. *Скоробогатов А.С.* Жизнь или свобода: рациональные основы принудительного труда в исторической перспективе // Журнал институциональных исследований. 2009. Т. 1. № 1. С. 57–72.
15. *Скоробогатов А.С.* Человеческий капитал как фактор состояния здоровья населения и системы здравоохранения: случай России // Сборник трудов междисциплинарного научно-практического семинара «Социально-экономические проблемы здоровья и здравоохранения». СПб.: Изд-во Политехнического университета, 2009. С. 46–51.
16. *Смирных Л.И.* Удовлетворенность работой. Кто выигрывает: стабильные или мобильные работники?: Препринт WP15/2008/02. М.: ИД ГУ-ВШЭ, 2008.
17. *Соболева И.В.* Парадоксы измерения человеческого капитала. М.: Институт экономики РАН, 2009.
18. *Тапилина В.С.* Социально-экономический статус и здоровье населения // Социологические исследования. 2004. № 3. С. 126–137.
19. *Цветкова И.В.* Здоровье как жизненная ценность подростков // Социологические исследования. 2005. № 11. С. 105–109.
20. *Чепурных Е.Е.* Оценка наркоситуации в среде детей, подростков и молодежи // http://www.narkotiki.ru/research_56580.html.
21. *Algieri B.* Human Capital in Russia // European Journal of Comparative Economics. 2006. Vol. 3. No. 1. pp. 103–129.
22. *Anitua C., Esnaola S.* Changes in Social Inequalities in Health in the Basque Country // Journal of Epidemiology and Community Health. 2000. Vol. 54. No. 6. pp. 437–443.
23. *Asher C.C.* The Impact of Social Support Networks on Adult Health // Medical Care. 1984. Vol. 22. No. 4. pp. 349–359.
24. *Attanasio O., Emmerson C.* Mortality, Health Status, and Wealth // Journal of the European Economic Association. 2003. Vol. 1. No. 4. pp. 821–850.
25. *Au D.H., McDonnell M.B., Martin D.C., Fihn S.D.* Regional Variations in Health Status // Medical Care. 2001. Vol. 39. No. 8. pp. 879–888.
26. *Baum M.A., Lake D.A.* The Political Economy of Growth: Democracy and Human Capital // American Journal of Political Science. 2003. Vol. 47. No. 2. pp. 333–347.
27. *Becker G.S., Mullingan C.* The Endogenous Determination of Time Preference // Quarterly Journal of Economics. 1997. Vol. 112. No. 3. pp. 729–758.
28. *Clark J., Kim B., Poulton R., Milne B.* The Role of Low Expectations in Health and Education Investment and Hazardous Consumption // Canadian Journal of Economics. 2006. Vol. 39. No. 4. pp. 1151–1172.
29. *Coburn D., Pope C.* Socioeconomic Status and Preventive Health Behaviour // Journal of Health and Social Behavior. 1974. Vol. 15. No. 2. pp. 67–78.
30. *Economic Status and Health* // Public Health Reports (1896–1970). 1927. Vol. 42. No. 16. pp. 1114–1115.
31. *Elstad J.I.* Health and Status Attainment: Effects of Health on Occupational Achievement among Employed Norwegian Men // Acta Sociologica. 2004. Vol. 47. No. 2. pp. 127–140.
32. *Fuchs V.R.* Time Preference and Health: an Exploratory Study, Working Paper. 1982. No. 539.
33. *Fuchs V.R.* Reflections on the Social-Economic Correlates of Health // Journal of Health Economics. 2005. Vol. 23. pp. 653–661.
34. *Gourdel P., Hoang-Ngoc L., Le Van C., Mazamba T.* Health Care and Economic Growth // Annales d'Economie et de Statistique. 2004. No. 75/76. pp. 257–272.
35. *Grossman M.* The Correlation between Health and Schooling, Working Paper. 1975. No. 22.
36. *Grossman M.* The Relationship Between Schooling and Health // Eastern Economic Journal. 2008. Vol. 34. pp. 281–292.
37. *Hunter A.A., Leiper J.A.* On Formal Education, Skills and Earnings: The Role of Educational Certificates in Earnings Determination // Canadian Journal of Sociology. 1993. Vol. 18. No. 1. pp. 21–42.
38. *Hurd M., Kaptyen A.* Health, Wealth, and the Role of Institutions // Journal of Human Resources. 2003. Vol. 38. No. 2. Special Issue on Cross-National Comparative Research Using Panel Surveys. pp. 386–415.
39. *Hussain M.* Role of Time Preference in the Correlation between Health and Education. A Doctoral Dissertation. New York, 1997.
40. *Kaplan G., Pamuk E., Lynch J.W., Cohen R.D., Balfour J.L.* Inequality In Income And Mortality In The United States: Analysis Of Mortality And Potential Pathways // British Medical Journal. 1996. Vol. 312. No. 7037. pp. 999–1003.
41. *Krokstad S., Kunst A.E., Westin S.* Trends in Health Inequalities by Educational Level in a Norwegian Total Population Study // Journal of Epidemiology and Community Health. 2002. Vol. 56. No. 5. pp. 375–380.
42. *Lahelma E., Martikainen P., Laaksonen M., Aittomaki A.* Pathways between Socioeconomic Determinants of Health // Journal of Epidemiology and Community Health. 2004. Vol. 58. No. 4. pp. 327–332.
43. *Lynch J., Smith G.D., Harper S., Hillemeier M., Ross N.* Is Income Inequality a Determinant of Population Health? Part 1. A Systematic Review // Milbank Quarterly. 2004. Vol. 82. No. 1. pp. 5–99.
44. *McLeod J.D., Nonnemaker J.M., Call K.T.* Income Inequality, Race, and Child Well-Being: An Aggre-

- gate Analysis in the 50 United States // Journal of Health and Social Behavior. 2004. No. 3. pp. 249–264.
45. Mellor J.M., Milyo J. Income Inequality and Health Status in the United States: Evidence from the Current Population Survey // Journal of Human Resources. 2002. Vol. 37. No. 3. pp. 510–539.
 46. Morand O.F. Economic Growth, Longevity and the Epidemiological Transition // European Journal of Health Economics. 2004. Vol. 5. No. 2. pp. 166–174.
 47. Periera J. The Economics of Inequality in Health: Bibliography // Journal of Science and Medicine. 1990. Vol. 31. No. 3. pp. 413–420.
 48. Regidor E., Dominguez V., Navarro P., Rodriguez C. The Magnitude of Differences in Perceived General Health Associated with Educational Level in the Regions of Spain // Journal of Epidemiology and Community Health. 1999. Vol. 53. No. 5. pp. 288–293.
 49. Robberstad B. Estimation of Private and Social Time Preferences for Health in Northern Tanzania // Social Science and Medicine. 2005. Vol. 61. pp. 1597–1606.
 50. Rozmainsky I.V., Skorobogatov A.S. Investment Myopia as Institutional Restraint on Economic Growth in Post-Soviet Russia // Social Sciences. 2007. Vol. 38, No. 3, 2007. P. 32–47.
 51. Sab R., Smith S.C. Human Capital Convergence: A Joint Estimation Approach // IMF Staff Papers. 2002. Vol. 49. No. 2. pp. 200–211.
 52. Schultz T.W. Institutions and the Rising Economic Value of Man // American Journal of Agricultural Economics. 1968. Vol. 50. No. 5. pp. 1113–1122.
 53. Sen A. Mortality as an Indication of Economic Success and Failure // Economic Journal. 1998. Vol. 108. No. 446. pp. 1–25.
 54. Skrabski A., Kopp M., Kawachi I. Social Capital and Collective Efficacy in Hungary: Cross Sectional Associations with Middle Aged Female and Male Mortality Rates // Journal of Epidemiology and Community Health. 2004. Vol. 58. No. 4. pp. 34–345.
 55. Spratt J.Jr. The Relation of 'Human Capital' Preservation to Health Costs // American Journal of Economics and Sociology. 1975. Vol. 34. No. 3. pp. 295–307.
 56. Stafford M., Martikainen P., Lahelma E., Marmot M. Neighbourhoods and Self Rated Health: A Comparison of Public Sector Employees in London and Helsinki // Journal of Epidemiology and Community Health. 2004. Vol. 58. No. 9. pp. 772–778.
 57. Sturm R., Gresenz C.R. Relations Of Income Inequality And Family Income To Chronic Medical Conditions And Mental Health Disorders: National Survey in USA // British Medical Journal. 2002. Vol. 324. No. 7328. pp. 20–23.
 58. Timmermans S., Sudnow D. Social Death as Self-Fulfilling Prophecy: David Sudnow's «Passing On» Revisited // Sociological Quarterly. 1998. Vol. 39. No. 3. pp. 453–472.
 59. Williams D., Collins C. US Socioeconomic and Racial Differences in Health: Patterns and Explanations // Annual Review of Sociology. 1995. Vol. 21. pp. 349–386.
 60. Zhang L., Rashad I. Obesity and Time Preference: The Health Consequence of Discounting the Future // Journal of Biosociological Science. 2007. Vol. 40. pp. 97–113.

ПРОБЛЕМЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ

О.С. СУХАРЕВ,

доктор экономических наук, профессор, ведущий научный сотрудник,
Институт экономики Российской Академии наук,
e-mail: o_sukharev@list.ru

В статье обсуждаются проблемы экономических изменений и определяющих их факторов. Вопрос институциональной эффективности на уровне макроэкономики раскрывается посредством анализа психологических моделей поведения агентов, что формирует направления анализа институциональной макроэкономики.

Ключевые слова: институты, экономические изменения, психологические модели поведения агентов, новаторы, консерваторы.

In article discussed problems of economic changes and determination of this factors. The questions of institutional efficiency see for level of macroeconomics by psychology models of behaviors agents that creation vector analyses of institutional macroeconomics.

Keywords: institutes, economic change, psychological model of behaviors of agents, innovator, conservator, institutions efficiency.

Коды классификатора JEL: B52, L14.

1. Представление об экономических изменениях и психология изменений

Общество и экономика с течением времени изменяются. Но по каким параметрам идентифицируются эти изменения? Первым таким параметром выступает численность населения. Именно демографические изменения, выражаемые в увеличении численности населения в мировой экономической системе, даже при сокращении отдельных наций и народностей, являются исходным условием всех дальнейших изменений. Если агентов становится больше, то больше нужно различных благ, продукции, услуг, выше должны быть производительность труда, что стимулирует развитие науки и техники, обеспечивая совершенствование и создание новых технологий и институтов. В связи с этим в долгосрочном периоде возрастает и сложность экономической системы. Наравне с демографическими процессами, вторым важным фактором экономических изменений является сознание и интеллект агентов, способность к мыслительной деятельности и созданию новых комбинаций. Даже несмотря на то что индивид не обладает абсолютной рациональностью, как принято считать после работ Г. Саймона, потому что не умеет считать, а посему не является «калькулятором удовольствий», и не обладает способностью точно анализировать все имеющиеся альтернативы (последнее обстоятельство приводит к трудностям выбора), тем не менее его умственная деятельность может создавать и создает режим постоянных усовершенствований. В прошлом, когда демографические изменения не были столь ощутимы, прирост населения был небольшой, происходили крупные открытия в области фундаментальных наук, которые заложили основы современной науки (физики, химии, математики и др.). В период, когда темп демографических изменений существенно возрос, «фундаментальность» открытий в области науки и техники, понизилась. В развитии научно-технической сферы стал преобладать комбинаторный принцип или принцип синтезирования идей и подходов. Иными словами, кардинально новое знание не создается, а процесс развития научно-технической сферы идет по вектору расширения имеющихся возможностей и получения дополнительных решений по известным направлениям. Например, генетика может помочь в борьбе со злокачественными заболеваниями, обеспечить продление жизни, а физика изотопов уже внесла свой вклад в решение данной задачи. Однако это совершенно не исключает возможность появления фундаментального знания за счет длительной концентрации усилий по известным и открытым уже направлениям (генетика, биохимия, нанотехнологии), реализации междисциплинарного подхода и получения новых технических решений.

Хотелось бы отметить, что продолжительный спор среди экономистов об абсолютной или ограниченной рациональности лишен предмета. Неоклассические экономисты исходили из абсолютной рациональности агентов рынка, потому что она являлась важнейшим допущением при выстраивании моделей равновесия рынков с тем, чтобы точно предсказывать и понимать реакции агентов и описывать изменения на рынке при воздействии тех или иных инструментов и факторов. Формирование таких моделей по существу составило исходный аппарат современной экономической науки. Оппоненты в лице теоретиков управления, эволюционных психологов, институционалистов заметили, что рациональность всегда ограничена психологическими свойствами самого агента. Почему же это многолетнее обсуждение лишено предмета? Дело в том, что рациональность агентов действительно ограничена их психологией и институтами, но эта ограниченность возникает только в процессе принятия любого решения. По крайней мере, это интересно для экономистов. Для психологов она может быть объективно ограниченной всегда. Однако, в связи с тем что индивид функционирует в институциональном окружении, которое им же и создается, его рациональность с точки зрения экономиста может быть еще более ограниченной, чем с точки зрения психолога. Но тогда анализ реакций на изменения требует корректировки, как и формулируемые неоклассические модели. Здесь важно заметить, что в случае элементарных решений и выбора из одной (безальтернативный выбор) или двух альтернатив, агент вполне может вести себя абсолютно рационально. Абсолютная рациональность никуда не исчезает, она моментально возникает, как только речь ведется о жизненном цикле агента. При оговорке о психологическом здоровье агента, вне всяких сомнений, агенты имеют цель и желание прожить как можно дольше, сохраняя активность и дееспособность. Это свойство, вытекающее из биологических желаний, конечно, абсолютно рационально. Если рациональность является свойством мозга индивида, то, стремясь продлить существование самого мозга, продуцирующего как рациональность, так, кстати, и иррациональность, индивид показывает на деле абсолютную рациональность. А если для этой цели существуют и организуются сектора экономики, такие как здравоохранение, институты, проводящие исследования в области генетики, клетки, нейрофизиологии и т.д., то эта абсолютная рациональность оборачивается прямыми и отнюдь не малыми затратами ресурсов на развертывание подобных подсистем и их функционирование. Тем самым имеется конкретное выражение абсолютно рационального поведения, хотя это не исключает проблем неэффективной организации различных подсистем экономики, в частности медицины.

До этого момента речь велась о биологическом, по сути, источнике экономических изменений — индивиде. Ведь демография, умственные способности и психология поведения являются, если можно так сказать, функцией индивида. Но создавая «искусственный мир», т. е. технику, технологии, организации, политическую систему, институты (правила — формальные и неформальные (могут возникать самостоятельно в виде стереотипов, обычаев, традиций, негласных норм)), возникает мощный фактор, обеспечивающий дополнительную динамику экономическим изменениям. Он сводится к самостоятельному функционированию структур, организаций, институтов. Этот «искусственный мир» обладает свойством увеличивать разнообразие и съедать время агентов, что повышает требования к обработке информации, получению знаний. В таком мире требуется быстрая реакция агента и, главное — адекватная. Последнее составляет условие эффективной адаптации. Быстрота реакции еще не означает, что агент хорошо адаптирован, важнее правильность реакции — и это уже становится функцией объема полученных знаний и умения перерабатывать получаемую информацию. Адаптация становится психологической моделью современного экономического развития, составляя содержание экономических изменений. Мои рассуждения об абсолютной рациональности представляют собой принципиальное уточнение модели индивида в экономической науке, отнюдь не являясь подтверждением «теории рациональных ожиданий», исходящей из наличия моментальных реакций агентов на правительственные воздействия. Если бы это было так, то представители политического истеблишмента в разных странах мира не высказывались бы относительно принимаемых ими законов, что вновь принятые законы не работают, т. е. отсутствует реакция агентов в принципе. В таком случае закон не выполняется, либо нарушается, либо игнорируется. С позиций теории рациональных ожиданий невозможно ни выявить подлинные причины различных реакций, ни объяснить рациональным ожиданием эти реакции, потому что рационально ожидать в идеале может тот, кто знаком с правом, законодательным процессом и сам отслеживает подобные изменения, а также в состоянии дать удовлетворительный прогноз тому, как новые институты, создаваемые законодательной системой, впишутся в действующее институциональное пространство. И даже при этом вероятность ошибки либо реакция прочих институтов не учитывается, а это не является справедливым. Очень часто вновь вводимые формальные институты конфликтуют с неформальными нормами, которые на длительных интервалах времени обладают большей стабильностью, хотя это свойство все меньше становится актуальным для современной экономики, информационная составляющая которой и возникающие на ее основе субкультуры, кланы, группы людей отходят от общеобязательных неформальных норм и следования им.

Важнейшим из параметров оценки изменений в экономике является время. Если будет выбран для рассмотрения один интервал времени, то оценка изменений будет одна, если же интервал времени будет увеличен или сокращен, то изменится и сама оценка изменений, поскольку произойдет изменение их масштаба и содержания. На разных интервалах исторического времени существовали

разные формы организации экономики, уклады жизни и ее качество было различным, поэтому, вводя единые параметры оценки изменений, довольно трудно сопоставить экономические изменения при рабовладении или феодализме и, например, в современной смешанной экономике, где присутствуют компьютеры, космическая связь и атомная энергетика.

Рост производительности труда сопровождался социальной борьбой за сокращение рабочего дня. В итоге, установился режим 8-часового рабочего дня при двух выходных днях в неделю. Это была борьба за время — самый ценный ресурс, символизирующий богатство народов. Чем выше уровень среднедушевого дохода, тем больше агент нуждается в свободном от работы времени, чтобы обеспечить приложение этого возрастающего дохода, тем выше потребность в досуге. В то же время, увеличение дохода может происходить при росте производительности труда либо больших затратах времени на труд. Если производительность существенно не изменяется, то второй фактор становится ведущим. Компьютеры, средства коммуникации, автоматизированные системы еще более увеличили производительность, повысили надежность систем управления, но это не привело пока к уменьшению рабочего времени. Этому существует масса причин, но одной из главных, на мой взгляд, является та, что время перераспределяется, т. е. необходимо значительную часть времени тратить на обучение, переобучение, обработку информации, отбор релевантной информации. С накоплением информации все больше приходится тратить времени на обучение агентов, выше затраты на переработку имеющейся информации при том же времени занятости на работе это означает, что меньше времени остается на досуг и еще меньше времени на получение дополнительного знания, на приращение знания. Чтобы за короткое время все-таки осуществлять прирост знаний, необходимо обладать высоким интеллектом и иметь все-таки менее дисфункциональные системы экономики и управления.

Время становится главным ресурсом в конкуренции, определяет жизнь институтов, агентов. Обратим внимание, как руководители корпораций, высший менеджмент любой организации в частном или государственном секторе ограничивают часы приема своих работников, имеют план работы, который расписан по времени с обозначением выполняемых функций. Чем выше положение агента в иерархической лестнице власти, тем у него больше дефицит времени. Например, президент страны, не может принять каждого гражданина, даже если бы и очень хотел, то же относится и к руководителю крупной или не очень крупной корпорации. Такая встреча может быть только избирательной. Даже электронная коммуникация не может преодолеть высокое разнообразие экономической системы, хотя и способна увеличить число контактов менеджера и подчиненных агентов. Иными словами, если социально-экономическую эволюцию определить как расширение разнообразия, развертывание новых функций, то по существу это означает, что развитие характеризуется двумя эффектами — «исчерпания времени» и «перераспределения» времени. Таким образом, перманентно по ходу эволюции экономической системы возникает и решается тем или способом задача замещения, вытеснения одних продуктов, услуг, функций, образов-укладов жизни, качественных ее параметров (содержания) другими. В условиях развития, когда информация стала самостоятельным товаром и фактором производства одновременно, в сильной степени детерминирующим вектор движения экономической системы, проблема максимизации прибыли фирмами, корпорациями, обсуждаемая в виде главного тезиса большинства неоклассических моделей, описывающих поведение экономических агентов, требует пересмотра и иной формулировки. В частности, организации и агенты имеют целью не столько максимизацию прибыли, сколько минимизацию времени исполнения наиболее ценных функций. Представляется, что гипотеза о сатисфакции Г. Саймона, в соответствии с которой фирма не максимизирует прибыль, а осуществляет действия, приносящие приемлемое удовлетворение. Однако, что значит «приемлемое удовлетворение»? Это довольно расплывчатый тезис даже в психологическом понимании. Мне кажется, что гипотеза о сатисфакции — поиске приемлемого удовлетворения связана не с задачей максимизации прибыли, а минимаксной задачей — минимизацией времени исполнения наиболее ценных и полезных функций (дел), связанных с созданием благ — продуктов, услуг, институтов, принятием решений и др. Присутствие этой задачи очень трудно распознать, потому что фирмы и агенты решают ее неявно. И разумеется, не все решают одинаково эффективно. Кстати, время является именно тем параметром, к которому каждый человек чувствителен как биологическая система. Это связано и с режимом дня, сном, психологическими разгрузками-перегрузками в течение дня, и с общей продолжительностью жизни, и старением. Человек отчетливо понимает, каков в среднем период времени его пребывания в бодрствующем (активном) в экономическом смысле состоянии, а также время его жизни. Многие общественные институты, предоставляя услуги агентам, сразу же обозначают период времени, в течение которого эта услуга будет оказана. Примером может быть образовательная система, поиск архивных документов, здравоохранение. При выполнении хозяйственных контрактов, приеме на работу — период выполнения, изготовления продукции указывается как самый главный параметр первым делом, а уж затем речь заходит о цене изготовления или заработной плате при приеме на работу. При «исчерпании времени» агенту приходится взвешивать, что является главным, и выбирать приоритет, какую функцию он будет выполнять и какую задачу решать, каким делом будет заниматься. Более продолжительные по времени дела могут откладываться, а то, что можно сделать быстро, делается в первую очередь, потому что агент испытывает большее удовлетворение от того, что сделал много коротких дел, завершившихся конечным результатом,

чем от того, что долго делал одно дело, которое все еще не завершено, но выполнение которого не позволило сделать прочие дела. Следовательно, на фирме, в домохозяйстве, государстве, существует не просто портфель активов, в которые осуществляются инвестиции, а портфель функций, видов деятельности в привязке с обслуживающими их активами, распределенными по времени исполнения (реализации), которое по существу и инвестируется. Поэтому параметр окупаемости вложений является лимитирующим при принятии инвестиционных решений.

Экономические изменения тем самым выражаются в изменении системных характеристик функционирования агентов, институтов, организаций, структур. Меняются параметры технологического развития, производительности труда, появляются новые виды деятельности, сектора экономики, образы жизни, возникают новые формы коммуникации, обработки информации. Изменения сопровождают эволюцию экономических систем, являясь неотъемлемой ее характеристикой, причем важным их свойством представляется накопление релевантной информации, знаний, повышение технологичности экономики по разным направлениям. При этом экономические изменения могут и в последнее время становятся задачей управления. Иными словами, они имеют целевое направление, предполагают планирование и организацию. Если в общине либо феодальном поместье, да и при раннебуржуазном укладе жизни, представители высшей политической силы не думали о необходимости экономического роста некоторым темпом, о ликвидации безработицы и решении проблем неравенства с использованием кривой С. Кузнецца, то в наше время накопленные знания и уровень сложности экономики предполагает решение и еще более сложных задач управления, которое на самом деле необходимо рассматривать как управление экономическими изменениями.

Д. Норт в своей недавней работе «Понимание процесса экономических изменений» наиболее общо определил понятие «экономических изменений»: они заключаются в «изменении материального и физического благосостояния людей, под которым понимается не только изменение уровня национального и личного дохода, т. е. изменение физической меры благосостояния, но и изменение не поддающихся точному измерению, но, тем не менее, важных аспектов благосостояния, выражающихся во вне рыночной экономической деятельности»¹. Под это определение, которое не представляет собой ничего сверхъестественного, констатацию того, что наблюдается на историческом тренде, подпадают и периоды спада, и экономического роста. Более того, неявно здесь присутствует и управление экономическими изменениями, хотя это требует особой оговорки и напрямую не следует из данного определения. Вместе с тем, в книге проводится мысль о сильном влиянии культуры, сознания агентов на экономические изменения. Обсуждение причин бедности одних стран и успешного развития других происходит сугубо в институциональном ракурсе, при этом явно не учитывается разная факторная основа — исходные условия развития. Иными словами, одна нация бедна не потому, что неформальные ограничения и культура являются тяготеющими и препятствующими бурному росту — развитию права частной собственности и прибыль максимизирующему поведению игроков (по западному стандарту), а потому, что малы запасы природных богатств, низок исходный уровень образования и наблюдается отсталость в историческом развитии, сводимая к тому, что знания не накапливались должным образом и не получали точек приложения на бедной запасами ресурсов стране. В итоге, более развитая система, с лучшей организацией институтов и ресурсными возможностями, подчиняет себе менее развитую систему, формируя зависимое развитие и соответствующий характер экономических изменений. Основа всех изменений — это развитие техники и технологий, создание новых средств производства, ориентированных на безотходность производства и его безлюдность (в идеале). Обратим внимание, что юг страны всегда был сельскохозяйственным, а север — промышленным, так что климатический фактор обеспечивал специализацию внутри страны. Он же обеспечивал подобную же специализацию и в масштабах мировой экономической системы. Тем самым климатологический ресурсный фактор определял институционализацию и специализацию конкретных местностей. Конечно, происходящие процессы были значительно сложнее; например, урбанизация, концентрация капитала, демографические изменения и образование со здравоохранением дали значительный толчок в развитии определенных территорий, сразу создав зависимость других территорий от передовиков.

В части задачи управления экономическими изменениями можно говорить о психологии изменений, потому что в этом случае речь идет об агентах, которые планируют некие воздействия на систему с тем, чтобы провести требуемые изменения. Конечно, спонтанные экономические изменения, не зависящие от политической власти, например связанные с появлением новой техники или устройств, проникающих в жизнь индивида, также касаются психологии изменений, так как агенты либо приспособляются, либо отторгают такие изменения. К тому же культура, изменение правил поведения в обществе приводят к таким психологическим явлениям, как фацилитация, афiliation, а также фрустрациям и когнитивному диссонансу. Последние расстройства психики особенно важны, потому что определяют модель поведения агентов, и взаимодействие их с институтами. Вкупе с эффектом «исчерпания времени» подобные психологические состояния способны негативно сказаться на творческих способностях агентов, воспроизводить социальную апатию, разочарование, самоустранение от знаний, от необходимости получения образования. Все это формирует модель «инновационной» психологии и консервативной психологии агента. Психологические ориентиры безработного совершенно отли-

¹Норт Д. Понимание процесса экономических изменений — М.: ГУ-ВШЭ, 2010 — С. 121.

чаются от психологии указанных двух групп агентов. Они могут быть связаны с поиском работы либо закреплением текущего положения — «модель выживания». В любом случае сильной детерминантой модели поведения агента выступает его личный доход. Если он низок, то происходит переориентация некоторых ценностей, деформация установок, определяющих поведение агента, либо возникает психология привыкания к бедности. Конечно, могут возникать условия, когда этого не наблюдается, но такие условия предполагают отдельное разбирательство. Следовательно, величина неравенства влияет не только на мотивацию, но и на психологическое состояние агентов, определяя психологическую модель поведения — «инноватора», «консерватора», «безработного». Мало того, что эти модели по-разному денежно обеспечены (снабжены деньгами), но они еще психологически разные. Одно дело, удерживать прошлые позиции и достижения, действуя на стандартном рынке, другое дело создавать то, чего не было. Формально доходность этих видов деятельности может быть примерно одинаковой, но общий результат для развития и изменений — различный.

2. Взаимодействие институтов и агентов

Экономическим изменениям подвержены все агенты — именно они и являются исходной точкой этих изменений (здесь действуют механизмы обратной связи, можно сказать, взаимообратной связи, причем как положительной, так и отрицательной). Но агенты испытывают изменения только на участке своего жизненного цикла. Когда анализ экономических изменений проводится на очень значительных интервалах времени, как это делает, в частности, Д. Норт и Р. Фогель, нужно понимать, что за этот период сменились несколько поколений агентов, иногда десятки поколений людей. При этом отдельные поколения вообще могли не заметить, что происходило на участке их жизненного цикла, подготовив будущие изменения. Не дожившие до 1980-ых гг. агенты никогда не узнают, что такое мобильный телефон, персональный быстродействующий компьютер, интернет и томограф. Но именно они подготовили базу для создания этих приборов и систем. Изменяются институты — с течением времени и под управляющим воздействием. Причем при анализе институциональных изменений важность приобретают три составляющие: содержание и качество, скорость и частота, адаптационные возможности агентов и самих институтов (адаптационная эффективность).

Содержание и качество институтов — это есть информация об их назначении, состав функций, области их приложения, издержки исполнения и принуждения. Скорость и частота характеризуют, насколько часто и быстро происходит изменение содержания и качества институтов, причем качество характеризуется степенью дисфункциональности. Под дисфункцией я понимаю качественное расстройство функций либо их неисполнение, по тем или иным причинам, приводящее к иному от потенциально возможного или желательного (потребного) функционирования системы. Адаптационная возможность определяется степенью восприимчивости конкретных институтов, эффективностью, реакцией агентов и институтов на инновации и вводимые институты. Технологические инновации способны образовывать дополнительные институциональные состояния, воспроизводя вокруг себя институциональную инфраструктуру, но введение новых институтов может рассматриваться также как инновация.

Отдельные институты могут совершенно не влиять на поведение экономического агента либо не оказывать воздействия на макроэкономические параметры, такие как спрос, предложение, потребление, сбережения, инвестиции, занятость, инфляция и т.д. В таком случае я называю такие институты — нейтральными. Свойство нейтральности проявляется в одном случае, но в другом, этот институт может быть не нейтральным. Так, правила дорожного движения никак не влияют на инфляцию и на другие макропараметры, но они влияют на поведение индивида. Более того, контроль за их исполнением требует содержание, организацию, управление целой государственной службой — инспекцией по дорожному движению (полицией). Это предполагает и расходы в бюджете, но сами правила никак не влияют на эти расходы. А вот правила взимания налогов и налоговый кодекс (налоговые установления) — напрямую определяют величину бюджетных доходов, расходов, влияют на потребление и сбережения, инвестиционную деятельность. Безусловно, они же формируют и модель индивидуального поведения, потому что создают режим изъятий от заработанного, действуя на хозяйственные мотивы, стимулы, установки (аттитюды). Следовательно, одни институты нейтральны к воздействию на денежные потоки, на распределение дохода, другие — прямо воздействуют на них, перераспределяя созданный доход между компонентами его использования.

Агенты создают все формальные институты, потому что они охватываются понятием закона, законодательства. Неформальные институты устанавливаются обычно без прямого участия агентов, в смысле не намеренно, они формируются как интериоризация определенных представлений, мысленных конструкций, оформляющихся в традиции и обычаи социальной системы. Можно отказаться от того, чтобы следовать этим неформальным установкам, или принимать накладываемые ими ограничения, но самостоятельно изменить их невозможно, пока не произойдет массовый такой же отказ от того, чтобы следовать им в масштабе всего общества. Тогда просто не будет тех, кто бы помнил и следовал этой неформальной норме, — и она перестанет действовать либо же будет замещена видоизмененной нормой, которая по своему содержанию может приводить к прямо противоположным действиям или результатам.

Агенты формируют законы, но эта деятельность не является и не должна быть произвольной, стохастической. Можно говорить, что политическая система является производством общественных благ — институтов. Последние становятся продуктами этого производства. Продляя эту логику, можно говорить о браке, неэффективном законодательстве, способах управления таким производством и о его алгоритме. Представляется важным уточнить, что реализация системности в законодательстве требует вообще иной схемы или логики рассуждений, чем та, которую приходится наблюдать в современных обществах, когда обоснование законов и правовых изменений очень слабое. Представляется, что алгоритм должен быть следующим:

- 1) оценка и анализ существующих законов, положений и норм данной области и сопряженных с ней сфер;
- 2) выявление проблемных областей законодательства, определение целей и задач, решаемых в рамках проектирования законов, формирование единой терминологической, оценочной и правовой основы для всего блока законов, имеющих отношение к делу;
- 3) проектирование блока законов с одновременным их введением в правовое поле хозяйственных отношений с изучением обратной связи и доведением нового законодательства до агентов и только затем системная коррекция при выявлении работоспособных частей законов, отдельных статей, глав, положений;
- 4) закон должен давать минимум добавочных правовых актов, иметь прямое действие, не иметь двояких толкований.

Он должен включать всю имеющуюся терминологию по проблеме, критерии оценки исполнения самого закона и критерии к тем видам деятельности, которые он закрепляет в правовом пространстве отношений, либо регулирует.

Природа неформальных правил такова, что аналогичный алгоритм к ним не может быть применен, поскольку они не относятся к производимому благу, хотя также выполняют роль общественного блага, но возникают исторически продолжительно, причем создаются коллективно — большой массой агентов, хотя можно привести пример неформальных правил какого-то племени (табу), но опять же эти правила возникают в результате эволюции жизни этого племени и разделяются всем коллективом людей. Конечно, всегда возможно появление безбилетника, но правило действует до того, пока разделяется значительной частью представителей общественной системы.

Проблема эффективности правил является не простой. Действительно, как оценить эффективность неформальных правил (ограничений) либо формальных? Нужно ли разделять эффективность институтов в соответствии с разделением их на формальные и неформальные? Или тем, насколько хорошо они структурируют взаимодействие между агентами, т. е. величиной издержек — транзакционных? Но ведь правила могут давать экономию транзакционных издержек, а могут ее, кстати, и не давать, увеличивая транзакции и объем транзакционных издержек², но при этом резко увеличивать общие производственные издержки. Содержание и качество институтов, скорость и частота изменений определяют величину транзакционных издержек. Если адаптационные свойства у агента высоки, например в силу коммуникабельности, то и адаптационные издержки будут ниже, что будет действовать в сторону более низких транзакционных издержек. Обратим внимание, что именно здесь экономическая наука подходит к области психологии, поскольку коммуникабельность, адаптация агента — это психологические реакции и модели поведения, это свойства индивида, определяемые и социализацией, и другими условиями. Если обратиться к знаменитому труду Дж.М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», то в нем большое внимание уделяется именно психологической составляющей макроэкономического поведения агентов, их реакций, что находит отражение в концепции «мотива предпочтения ликвидности», «мотива богатства» и т.д. Как и вследствие чего изменяются сами мотивы? Если полагать их неизменными, тогда любая модель, какой бы динамической она ни была, останется статической относительно агента, поскольку предполагается его неизменность, точнее, неизменность его психологических свойств и модели поведения. А ведь реакции меняются, и агент, понимая и изучая информацию о собственном поведении, может использовать ее для непредсказуемой коррекции своего поведения. Решить указанную проблему поможет, на мой взгляд, применение телеологического подхода, наличие четких целей, интересов, которые легко подвергаются классификации, выявлению, созданию для достижения этих целей институтов, обладающих функциями, полезностью, которые, в свою очередь, подвергаются мутациям, демонстрируя ту или иную степень устойчивости или неустойчивости, а также эффективности/неэффективности.

Моя трактовка эффективности институтов существенно отличается от расплывчатой, тавтологичной и запутывающей представление об эффективности трактовки Д. Норта. В частности, «эффективность институтов определяется сочетанием формальных и неформальных институтов и их возможностями к принуждению»³. В другом месте отмечается, что «ключом к повышению эффективности является некая комбинация формальных правил и неформальных ограничений»⁴.

² Причем этот результат может быть получен вследствие взаимодействия различных правил, т. е. воздействия правил друг на друга. Таким образом, конкретный институт, призванный снизить транзакционные издержки и вводимый в правовое пространство с этой целью, на деле приведет к их росту, потому что не было предсказано на этапе проектирования института его взаимодействие с иными правилами — *Прим. авт.*

³ Норт Д. Понимание процесса экономических изменений — М.: ГУ-ВШЭ, 2010 — С. 225.

⁴ Там же — С. 122.

Во-первых, исходя из приведенного определения получается, что эффективность институтов — определяется комбинацией институтов (тавтология), но комбинация формальных и неформальных институтов, если и существует по отдельным примерам таких институтов, то явно не по каждому парам. Если исходит из того, что проблема институциональной нейтральности существует, то она может быть применена и к комбинации институтов, к тому же комбинация в каждом конкретном случае не может быть полностью сопоставимой. Что имеется в виду под сочетанием, ведь аналитически возможно раскрыть сочетание двух-трех, от силы нескольких институтов, не более, потому что далее комбинаторная задача настолько усложняется, что решение становится затруднительным, как и точная оценка эффективности. Потом, тогда речь необходимо вести уже об эффективности сочетания, а не отдельного института, а это совершенно разные вещи. Безусловно, возможность к принуждению требует некой оценки, количественной, качественной, а присутствие данного параметра автоматически делает показатель эффективности составным.

Во-вторых, эффективность формального института и неформального — все-таки разные эффективности, поскольку и содержание, и появление таких институтов различные, да и жизненные циклы институтов — не совпадают. Конечно, возможно оценивать эффективность и тех и других институтов по тому, в какой степени они влияют на чистый совокупный доход агента, на его издержки, выгоды и разницу между ними. Но тогда придется выявить степень влияния каждого института в отдельности, потому что это влияние будет различным, в том числе и по причине наличия институциональной нейтральности. Иными словами, на каждый институт будет приходиться лишь некая доля влияния, точнее, он будет воздействовать лишь в какой-то части дохода или издержек агента. Даже учета транзакционных издержек в этой части будет недостаточно, поскольку это только часть общих издержек, и неправомерно замыкать институты и распространять их влияния только на часть издержек, как будто они не влияют на все остальное. Таким образом, даже применение оценки транзакционных издержек может представить лишь усеченный подход к измерению эффективности институтов, не говоря об институциональных изменениях. Эффективность изменений является еще более сложным понятием. Мне представляется, что речь необходимо вести о некоторых видах эффективности, каждый из которых нужно измерять отдельно. В моей работе «Теория эффективности экономики» (2009) были показаны возможности такого подхода.

В-третьих, мне представляется ценным определять и измерять эффективность института по его дисфункции⁵, которая задается следующими параметрами: целью существования, областью приложения, функциональным наполнением (разнообразием), издержками действия (обратим внимание — не только транзакционными), временем до изменения или коррекции либо до введения (появления) замещающих, дополняющих институтов, степенью отторжения вводимых норм и правил (со стороны агентов и институтов) и устойчивостью к мутациям (генетический аспект изменений). Измерять дисфункциональное состояние можно разными способами, одним из которых является оценка вероятности углубления дисфункции, (в соответствии с теорией отказов в технике — наступления отказа⁶). Вне всяких сомнений, экономическая дисфункция применительно к агенту является психологическим понятием, точнее, связано с определенным психологическим состоянием агента, возникающим либо по причине углубления дисфункции, либо непосредственно перед ростом дисфункционального состояния.

Особенно рельефно можно применить данный подход к измерению и определению эффективности института для формальных институтов, поскольку они создаются политической системой для определенных целей, выполняют предначертанные функции, их функционирование и создание связано с издержками, для них точно можно указать время изменения-коррекции, когда вносятся поправки в закон либо закон заменяется. Таким образом, формальные институты рассматриваются как общественные блага. Сила их влияния на экономику может быть выше неформальных норм, но в отдельных общественных системах может наблюдаться и обратное, когда сила неформальных норм во влиянии на экономические решения и управление превосходит формальные нормы или последние проектируются и вводятся в общественную систему под «контролем» неформальных положений. Неформальные нормы обеспечивают функционирование теневой экономики, коррупции, организованной преступности, специфические неформальные нормы действуют в уголовном мире, полностью определяя модель поведения, например при отбытии преступником наказания.

Что такое негативное отклонение в психологической модели поведения агента? Это тоже дисфункция. Если психологическая наука и медицина дают представление о нормальном психологическом поведении и реакции агента, а на практике наблюдается отклонение от этого описания либо приспособительное изменение модели поведения, которое сужает или не дает исполнить ранее исполняемые и полезные функции, то возникает дисфункциональное состояние. Оно может возникнуть и при сокращении кредита, т. е. при трудностях в денежном обеспечении деятельности агента или фирмы либо института. При качественных нарушениях, природа которых заключается во взаимодействии институтов друг с другом, а также институтов и агентов. Институциональная эффективность как раз воспроизводится в ходе взаимодействия институтов и агентов и определяется

⁵ Сухарев О.С. Теория экономической дисфункции. — М.: Машиностроение-1, 2001.

⁶ Подробнее метод разработан: Сухарев О.С. Теория эффективности экономики. — М.: Финансы и статистика, 2009.

глубиной дисфункциональности, масштабом возникающих дисфункций. При этом неэффективные формальные институты продолжают функционировать, демонстрируя устойчивое неэффективное состояние, которое может быть ликвидировано при коррекции (обновлении) института, его замене либо дополнительных воздействиях, предполагающих монетизацию его функционирования.

Отрицательный отбор институтов и моделей поведения занимает важное место в современной экономике и научном анализе. Почему неэффективные состояния надолго фиксируются? Здесь существует множество причин, которые все связаны с возникновением неэффективности — дисфункциональности институтов. Собственно такой отбор связан с тем, что до сих пор не выработано представлений об эффективности и критериев принятия решения либо мотивы и стимулы в результате экономических и институциональных изменений обеспечивают выгоды от фиксации менее эффективного института, менее эффективной модели поведения, которая агентам не кажется неэффективной. Причиной может стать и неполноценное денежное обеспечение функционирования института или системы. Возможности функциональной работоспособности резко сокращаются, затраты растут, институт исчезнуть не может, просто его функции модифицируются, он становится неэффективным. Однако правила коррупционного поведения, которое официально признается пороком современного общества, напротив, довольно эффективны, хотя наличие явления признается неэффективной формой. Если правительства осуществляют расходы на противодействие коррупционным моделям поведения, а явление не только не сокращается, а даже разрастается, что фиксируется отчетностью ООН по разным странам мира, то эти правила и это явление обладают устойчивой формой. Собственно для участников данных моделей данные правила вполне эффективны, они неэффективны для официальной власти, поскольку ее фактически подменяют. А подменяют по двум причинам: во-первых, снижается эффективность официальных институтов, возрастает их дисфункция, что не позволяет им функционировать в прежнем режиме; во-вторых, в фиксации подобных неэффективных состояний принимают участие культурологические феномены, инерция системы, конкуренция между институтами, стимулы и мотивы, законы функционирования бюрократии.

В частности, в бюрократической иерархии возможно появление правила, когда бюрократ верхнего эшелона целенаправленно подбирает своего заместителя и будущего претендента на свое место с заведомо худшими качествами — профессиональными и личными, выбирая слугу-исполнителя, который не мог бы затмить способности руководителя. Такой агент удобен тем, что позволяет действовать по правилам, которые диктует иерархия, т. е. правилам отчетности, а не решения стоящих проблем по существу. Затраты, связанные с неправильной отчетностью перед вышестоящим уровнем, могут стать выше затрат на решение проблемы, т. е. важнее становится правильно отчитаться, чем решить проблему. Действия бюрократов подчиняются тогда логике снижения именно этих издержек, значит, необходимо правильно готовить отчетность, и при этом неважно, решена ли задача. Угроза, что способы решения будут предложены более способным замом, который сможет переместиться выше по иерархии и занять место данного агента, связанная с потерей места и дохода, приводят к пролонгации системы отрицательного отбора по всей иерархической цепочки власти с нижнего по верхний уровни. В итоге, с каждым шагом отбора качество управления будет сокращаться по причине снижения качественных характеристик и способностей занимающих все иерархические звенья агентов. Если на каком-то звене случайным образом окажется очень опытный, знающий агент, с превосходными личными и профессиональными качествами (честность, открытость, порядочность, транспарентность в работе), то все иные иерархические ступени будут отторгать данного агента. В таком случае возможен вариант даже по изменению такой иерархии, ликвидации должности, штатного расписания, лишь бы ликвидировать неприемлемые для остальных участников иерархии качества. С одной стороны, они могли бы позаимствовать эти качества и изменить свои собственные характеристики именно в эту сторону, с другой стороны, выше стоящие по иерархии агенты создают режим постоянного риска изменения, как итог — страх что-либо менять, не говоря уже о необходимости совершения усилия для этого. Поэтому ситуация развивается по направлению наименьшего сопротивления — будет отвергнут не вписывающийся своими объективно лучшими характеристиками агент. Такой отбор, подобная институционализация не лучших качеств иерархической структуры приводят к общему системному снижению качества, неэффективному управлению, росту дисфункциональности.

Неформальные нормы могут быть изначально неэффективны — их появление сильно определяется стереотипами, мысленными конструкциями агентов, их психологическими предпочтениями и ориентациями. Неформальные нормы обеспечивают хозяйственные аттитуды, но определить и оценить их эффективность либо неэффективность можно по тем же параметрам, что и формальные нормы, другое дело, что здесь отрицательный отбор бывает более рельефным.

Поскольку на институты не может не сказываться взаимодействие агентов, постольку эффективность агентов каким-то образом влияет на эффективность институтов и одновременно зависит от этой эффективности. При проектировании формальных норм может сразу создаваться неэффективный институт. Эффективность или неэффективность агентов проявляется в принимаемых ими решениях, которые в любом случае сводятся к выбору из имеющихся альтернатив. Например, сберегать какую-то часть полученного дохода или направить ее на потребление. Мотив сбережения и мотив потребления в неоклассической экономике всегда представлялись как противоречивые

мотивы, хотя, по существу, это психологическая задача распределения дохода по направлениям использования. До сих пор такие крупные макроэкономисты, как Дж. Акерлоф и Р. Шиллер, объясняют кризисные проявления, возможности развития макроэкономики в тех или иных странах с низкой или высокой нормой сбережений⁷. Безусловно, в молодости агенты сберегают для того, чтобы тратить сбережения в старости. Поэтому мотив сбережения по мере движения в рамках жизненного цикла агента снижается, мотив же потребления возрастает. Однако сберегаемый доход расположен в соответствующих финансовых институтах — страховых, пенсионных фондах, медицинских фондах, банках (депозиты), от функционирования которых зависит комфорт жизни этих слоев населения в будущем. Таким образом, сбережение фактически выглядит как размещение дохода в экономике на цели, не связанные с покупкой собственно потребительских благ, т. е. инвестирование и финансирование деятельности тех агентов, которые принимают эту часть дохода и распоряжаются ей, сохраняют на будущее. Эффективность названных институтов, следовательно, эффективность в целом экономической системы определяют то, как будут использованы сбережения. В связи с чем норма сбережений, конечно, важный показатель, явно не достаточный для объяснения успешности развития. В таком случае уместно предположить, что изъятие значительной части дохода на сбережения в современной экономике способно провоцировать пузыри при действующих финансовых институтах и сокращать возможности по развитию в будущем.

3. «Инновационная» психология и консерватизм

Завершая обозначенную тему, мне бы хотелось коснуться проблемы новаторской деятельности и роли консервативного подхода в экономике и социуме.

В теории экономического развития Й. Шумпетера, как и в многочисленных подходах экономистов прошлого и особенно настоящего времени, развивающих эту теорию, основным агентом — генератором изменений — выступает предприниматель, создающий в экономической системе новые комбинации. Разумеется, создание новой комбинации предполагает не только использование знаний и опыта в отношении привлечения и использования имеющихся ресурсов, но обладание способностью наращивать, изменять сами знания, модифицировать опыт. Подобное поведение предполагает определенную психологическую модель, которая выражается в том, что агент, преодолевая ограничения, стереотипы, нормы, принимая риск, осуществляет действия по управлению ресурсами, применению знаний. В результате появляется либо не появляется новая комбинация. Создание нового продукта (блага), услуги, форм и способов производства, технологий, научных знаний, рынков, организаций и принципов, в соответствии с которыми они функционируют, происходят в рамках «инновационной» психологии. Фактически агент преодолевает неведение, потому что новый результат заранее никому не известен. Даже если в отдельных случаях возможно прогнозировать, что получится в процессе создания новой комбинации, окончательный эффект от подобных действий не может быть точно известен заблаговременно.

Почему агент, будь то предприниматель или представитель иных хозяйственных групп, решает в своих действиях на создание новой комбинации? Сразу нужно оговориться, что новую комбинацию может создавать не только предприниматель, а любой агент, который имеет возможность реализовать «инновационную» психологию своего поведения. Для этого нужны как минимум три условия:

- 1) наличие у агента знаний и умений по комбинированию факторов производства, организации, управления либо открытой им идеи, подлежащей бизнес-реализации, имеющей потенциальные точки приложения;
- 2) развитая институциональная инфраструктура, поощряющая «инновационную» психологию, т. е. предоставляющая возможности для возникновения, восприятия и тиражирования новых комбинаций;
- 3) психологическая потребность пойти на риск введения новой комбинации, потребность в создании (причем личная для данного агента, по приказу руководства фирмы мало вероятно появление новаций) таких комбинаций, причем потребность, распадающаяся на две составляющие: «телологическую» (стимулируемую), т. е. зависимую от величины ожидаемого вознаграждения (в виде повышения заработной платы или получения надбавки), «генетическую», связанную с психологическим настроением данного агента осуществлять новации — делать открытия, изобретения и т. д., потому что это интересно, к этому имеется «влечение». Очень важно, когда обе составляющие взаимодействуют и формируют модель поведения агента.

Действующие институты могут подорвать обе составляющие потребности в новых комбинациях в экономике, снизить возможности использования знаний, затруднять процесс возникновения, восприятия и тиражирования новых комбинаций.

Консервативная психология обеспечивает применение известного знания, реализует производственную деятельность при меньших потребностях в кредите, с меньшим риском.

⁷ Акерлоф Дж., Шиллер Р. *Spiritus Animalis*, или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. — М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2010. — С. 147–162.

Нужно сказать, что в ряде исследований была предложена модель неошумпетерианской конкуренции «новаторов-консерваторов»⁸ с ее использованием и было показано, что экономический рост возможен при преобладании в макроэкономической системе консервативной модели поведения («консервативной» психологии). Инновационная психология может, наоборот, спровоцировать кризис и ухудшение материального и физического комфорта агентов, уровня их благосостояния. Подобные экономические изменения можно было бы назвать отрицательной ветвью экономических изменений. Следовательно, подлинная задача состоит в том, чтобы регуляция институтов обеспечила такое сочетание новаторов и консерваторов, которое бы повышало эффективность их функционирования и обеспечивала бы положительную ветвь экономических изменений — экономического развития.

Таким образом, отнюдь не смена ценовых соотношений, пропорций цен является фактором экономических изменений. Скорее всего, это видимое выражение (одно из возможных) таких изменений. Более правдоподобным выглядит объяснение экономических изменений исходя из анализа психологических детерминант поведения человека, — при ведущей роли познания и научно-технического прогресса, что в совокупности обеспечивает модификацию формальных и неформальных норм, со-здающих новые реалии взаимодействия институтов и агентов в рамках дихотомии «инновационная-консервативная» психологическая модель.

ЛИТЕРАТУРА

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: ФЭК «Начала». (1997а).
2. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. № 3. (1997б).
3. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. М.: Дело. (2003).

⁸Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика. Т.2 — М.: Экономика, 2007.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ФЕНОМЕНОЛОГИЯ КАК МЕТОД ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ АВСТРИЙСКОЙ ШКОЛЫ

П.В. УСАНОВ,

кандидат экономических наук, доцент,
Государственный университет — Высшая школа экономики,
e-mail: usanovpv@mail.ru

В статье содержится исследование философских оснований экономической теории. На примере соотношения феноменологии Э. Гуссерля и политической экономики австрийской школы демонстрируется перспективность экономической феноменологии как метода субъективной политической экономики. Автор анализирует состояние современного мейнстрима и его философских оснований и приходит к выводу о «кризисе оснований» экономической теории, который может быть преодолен на принципах феноменологии Э. Гуссерля.

Ключевые слова: феноменология; австрийская школа экономики; Э. Гуссерль; Л. фон Мизес; прaxeология.

In this article consider investigation of philosophical evidence of Economics. As example described Phenomenology as foundation and methodology of Austrian Economics. This issue demonstrating links between ideas of E. Husserl and L. von Mises. Author analyzed condition of mainstream of Economics and his philosophical evidence and conclude that crisis of economics — is the «evidence crisis». Economics can overcome this crisis at the expense of Phenomenology of E. Husserl.

Keywords: austrian economics; E. Husserl; L. von Mises; praxeology.

Коды классификатора JEL: B25, B53

«Ни один обзор философских течений этой эпохи (с 1870 по 1914 г.) не может позволить себе упустить из виду имя Эдмунда Гуссерля и начало феноменологии».

Й. Шумпетер [36, с. 1024]

«Экономисту ... нужно начинать с выведения закона основного простого феномена».

О. Бем-Баверк [4, с. 171]

«Онтологически эйдетические науки (например, рациональная психология, социология) еще не получили своего основания или по крайней мере своего чистого и безукоризненного основания»

Э. Гуссерль [8, с. 186]

Отмечая высокую значимость феноменологии Э. Гуссерля для истории экономического анализа, Й. Шумпетер в вышеприведенной цитате из «Истории экономического анализа» все же не находит необходимым более детальное изложение проблематики взаимодействия и взаимовлияния феноменологии и экономической теории, останавливаясь, фактически, на упоминании Э. Гуссерля всего на одной странице (с. 1024) своего полуторатысячестраничного *таught opus*. На этой странице он утверждает, что феноменология является чисто философской наукой и какого бы то ни было влияния на конкретные науки она оказать не может¹. Обычная основательность в суждениях, столь характерная для Й. Шумпетера, видимо, в данном случае дала сбой, предмет рассмотрения был «вынесен в скобки»,² и с тех пор на страницах всех историй экономической мысли и экономической ме-

¹ «Гуссерль наиболее автономен от социальных и социопсихологических фактов: его творчество — это продукт исключительно филиации философских идей» [36, с. 1025].

² Й. Шумпетер пишет, что «попытка беглой характеристики этого направления, как представляется, может породить только путаницу. Поэтому ограничусь ссылкой». Й Шумпетер ссылается на популярную книгу одного из феноменологов [39], ни на одну работу самого Гуссерля или его непосредственных учеников он не ссылается. Характерно, что он также не упоминает А. Шюца, непосредственного ученика Э. Гуссерля, применявшего его идеи как раз в социальных и социопсихологических областях еще в тридцатые годы XX века. Сам Э. Гуссерль высоко оценил работы А. Шюца и считал, что «имеется феноменология социального духа, общественных образований, культурных формосложений и т. д.», а не только чисто философская наука [8, с. 186].

тодологии имя одного из величайших философов XX века³ даже не встречается⁴. Бем-Баверк в своих «Основах теории ценности хозяйственных благ» во главу угла ставит первофеномен хозяйственной деятельности, и именно его обнаружение и исследование должно быть верным обоснованием всей экономической теории, но последняя нуждается также в аподиктически достоверном основании, а именно в обосновании философском. Свою феноменологию Э. Гуссерль рассматривал как основную науку, которая дает чистое и безукоризненное обоснование всем наукам⁵, в том числе и социальным. Если экономическая теория должна иметь научно-философское обоснование, то работы феноменологов могут послужить серьезным подспорьем для его формирования. В противном случае, лишенная основания, экономическая теория «висит в воздухе» и все ее положения могут оказаться совокупностью сомнительных гипотез или техникой комбинации знаков, техникой создания гипертекстов [6, с. 32].

Данная статья призвана «навести мосты» между феноменологией Э. Гуссерля и экономической теорией для того, чтобы представители обеих наук могли повысить плодотворность своих исследований.

В первой части статьи речь идет о кризисе современной неоклассической теории и о глубинных причинах, лежащих в его основе. Во второй части рассматриваются основные понятия феноменологии, необходимые для понимания того, какие взаимосвязи существуют между экономической теорией и феноменологией. В третьей части речь идет о применении феноменологии в экономических исследованиях, а также о том, что прагматология австрийской школы является неявным использованием феноменологии Э. Гуссерля и что осознание этого факта может пролить свет на ряд теоретических проблем экономической науки.

I

Является ли экономическая теория строгой наукой в смысле Э. Гуссерля? Если ответ положительный, то у экономической теории должен существовать универсальный метод, позволяющий открывать истины экономической действительности. Но такого метода нет и не может быть, с точки зрения позитивистской методологии (К. Поппер «Существует метод опровержения, но не существует метода доказательства»), стремящейся к тому, чтобы быть обоснованием экономической теории неоклассического направления. Действительно, то, что сегодня зовется экономической методологией, является странным феноменом, вызывающим скорее «головную боль»⁶, чем вдохновляющим на творческую активность⁷. Существуют попытки сделать экономическую методологию менее нормативной и более ценной для ее пользователей⁸, но к универсальному методу они даже не стремятся, считая такую цель чрезвычайно амбициозной или же просто недостижимой. Но, отказываясь от такой «амбициозной» цели, экономисты-методологи допускают проникновение в экономическую теорию агностицизма и скептицизма, верных спутников упадка и разложения. Гуссерль в своей итоговой книге «Кризис европейских наук» предостерегал от «ленивого рационализма», являющегося не опровержением рациональной науки и методологии, а лишь ослабленной («ленивой») формой последнего. М. Блауг также предостерегал экономистов от того, чтобы заразиться постмодернизмом, но не желал признать тот факт, что тенденция к иррационализму в экономической методологии является неизбежным следствием позитивизма и особенно фальсификационизма.

³ Так, характеризует Гуссерля например, Я.А. Слинин [10, с. 5]. Последователями Э. Гуссерля считали себя М. Шелер, М. Хайдеггер, Н. Гартман, Ж.-П. Сартр и многие другие.

⁴ На страницах таких книг, как «Экономическая мысль в ретроспективе» и «Методология экономической науки» М. Блауга, «Основные течения современной экономической мысли» Б. Селигмена, «История экономической теории» Т. Негиши, A History of Economic Theory and Method, R. Ekelund, R. Hebert. «Истории экономических учений» под ред. В.С. Автономова, О.И. Ананьина, Н. М. Макашевой и др. его имя Э. Гуссерля даже не упоминается, хотя можно найти имена Т. Куна, П. Фейерабенда, К. Поппера, И. Лакатоша, каждый из которых не является основателем принципиально нового направления в философии, что не скажешь об основоположнике феноменологии, нового направления в философии, Э. Гуссерле.

⁵ «Феноменология является единственно абсолютно самостоятельной наукой» [42, с. 152].

⁶ Р. Харрод писал в 1938 г.: «Зачастую бесполезности методологических выводов сопутствует утомительность процесса, которым он достигается», а В.С. Автономов отмечал, что «большинство экономистов, по всей видимости, не интересуются вопросами экономической методологии или даже относятся к ней неприязненно» [19, с. 11]. Не потому ли, что, с их точки зрения, ценность изучения методологии не превышает затрат на ее освоение, а «головная боль» в процессе ее изучения не венчается ценными выводами.

⁷ Антиподом малоплодотворного представления о методологии может послужить девиз И.В. Гете: «Обдумай что, но более обдумай как».

⁸ Следует отметить, что экономисты-методологи исследуют вопрос познания в экономической теории до того, как исследовать сам процесс познания. Иначе говоря, в современной экономической теории отсутствует гносеология (еще одно слово, отсутствующее в словаре современных экономистов-методологов). Но если так строить исследование, то предпосылки, неявно заложенные в исследование, будут детерминировать и выводы. Так, если мы предположим, что вся человеческая деятельность детерминирована психосексуальными комплексами, как во фрейдизме, то и факты будут рассматриваться лишь те, что согласуются с нашей предпосылкой. Избежать этого можно лишь в случае беспредпосылочной теории познания (гносеологии), которая не опирается ни на какие предпосылки, а основывается на непосредственном опыте познания. Это было уже известно многим философам задолго до Э. Гуссерля [17, с. 69].

В статье 2002 г. М. Блауг признавал, что современная экономическая теория находится в кризисе [38, с. 35–56]: «Наше понимание того, как функционируют реальные рынки, стало едва ли не меньшим, чем было у Адама Смита и Леона Вальраса ... Не удивительно, что мы как профессиональное сообщество оказались хуже, чем бесполезными, когда начали давать советы правительствам Восточной Европы, как им переходить от командной экономики к рыночной [2, с. 121]». Кроме того, сам факт крушения советской плановой экономики стал полнейшей неожиданностью для многих экономистов неоклассического направления, в том числе для М. Блауга: «Постепенно и крайне неохотно, но я все же пришел к выводу о том, что они (австрийская школа) были правы, а мы все заблуждались (в вопросе о вальрасианском общем равновесии и возможности экономического расчета при социализме) ... С управленческой точки зрения, наивной настолько, что она была решительно смехотворна, повестись на этот вздор могли только люди, одурманенные статической теорией равновесия в условиях совершенной конкуренции. В 1950-х я оказался в числе тех, кто, будучи студентом, схавал все это, но сейчас могу только изумиться собственному идиотизму [28, с. 164]⁹».

Если маститые экономисты признают, что кризис в современной экономической теории налицо, то какова причина этого кризиса? Если попытаться дать ответ на поставленный вопрос с точки зрения феноменологии Э. Гуссерля, то ответ получится следующим. Всякий кризис современной науки есть кризис ее оснований, т. е. кризис субъекта научного творчества. В выше упоминавшейся книге «Кризис европейских наук» Э. Гуссерль утверждал, что все европейские науки находятся в кризисе и связан этот кризис с тем, что они потеряли свой *telos* (смысл), наука, становясь все более абстрактной, лишается всякой связи с тем, что он называл «жизненным миром» человека, в таком случае наука дегуманизируется, вырождаясь в *techné* (технику)¹⁰ комбинации знаков, принципиально ничем не отличающуюся от карточной игры. Европейские науки не смогли дать ответы на те вопросы, которые ставил человек в своем «жизненном мире», вместо науки эти вопросы решала «практика»¹¹, которая в XX в. довела мир до угрозы самоуничтожения, ученый же удалился в «башню из слоновой кости», где продолжил более интенсивно заниматься «игрой в бисер», понимая, что основание дома уже в огне. Э. Гуссерль всем своим существом противился такому положению дел, видя кризис европейской цивилизации и науки в духовном кризисе, в отрыве науки от жизни. Но не на путях иррациональной философии жизни видел Э. Гуссерль решение, а на путях возврата науки к жизненному миру, посредством обновления оснований в виде трансцендентальной феноменологии, которая должна послужить верным основанием всех наук и стать источником выхода европейских наук из кризиса. Экономическая теория почувствовала кризис позже, так как сама стала наукой только в последние пятьдесят лет¹², но кризис современной экономической теории также носит характер кризиса оснований. Если макроэкономика должна быть обоснована микроэкономически (что вполне законно), то и сама микроэкономика должна иметь основания. Но этим основанием не может стать ни психология, ни физика, ни математика, а лишь фундаментальная философия, рассматриваемая как строгая наука.

Но какая философия является основанием современной неоклассической теории? Экзистенциализм? Материализм? Идеализм? Позитивизм? Вряд ли первые три имеют какое-либо отношение к микроэкономическому анализу и вообще к неоклассической теории. Лишь последний (позитивизм) претендует на то, чтобы дать экономистам метод экономических исследований и критерий научности их работы. Но позитивизм, стремясь дать критерий демаркации, оставляет за пределами объективной науки все метафизические вопросы, как те, что не могут быть в принципе разрешены путем рационального научного исследования. Относительно этих вопросов мы неизбежно находимся в состоянии невозможности ни доказать, ни опровергнуть наши утверждения. Нам неизвестно, являются ли они истинными или ложными. Последовательный позитивизм всегда должен заканчиваться

⁹ М. Блауг не был в одиночестве, для Р. Коуза это также была полная неожиданность: «Из того, что я знал и прочел, ничто не указывало на надвигающийся крах». К нему присоединяется Ш. Роузен: «Случившийся в прошлом десятилетии крах системы централизованного планирования для большинства из нас стал полной неожиданностью» [28, с. 163–164]. Нечего говорить и о подавляющем большинстве политэкономов в Советской России, взращенных на тезисе о неизбежности крушения капитализма. Крушение реального социализма не заставило отказаться от объективизма, роднящего неоклассическую теорию с марксизмом. В одном своем выступлении А.П. Заостровцев отметил, что политическая экономия капитализма и социализма никуда не делись, под маркой политэкономии капитализма теперь скрывается микроэкономика, а под маркой политэкономии социализма — макроэкономика. Кризис оснований социализма не затронул оснований неоклассической теории. Возможно, потому что у нее нет оснований?

¹⁰ «Наука в ее специфически научной форме превратилась в некоего рода теоретическую технику, которая, как и всякая техника в обычном смысле, чаще держится на самовозвращенной в многосторонней и многоопытной практической деятельности, «практическом опыте» ..., чем на вникании в *ratio* осуществленного действия» [41, с. 78].

¹¹ Г. Шпет в своих «Очерках развития русской философии» писал о «практике» в России, что в российском обществе, «в среде которого воровство, взятка, обман и лицемерие в детстве — игра, а в зрелые годы — единственное дело, все остальное — слова» [34, с. 263].

¹² П. Самуэльсон отсчитывает ее рождение как науки с 1969 г., т. е. с года начала вручения Нобелевской премии по экономике.

агностицизмом в вопросах метафизики¹³. Но если у нас нет критерия для оценки метафизических систем, то как мы можем оценить верность самого позитивизма, ведь он также является лишь одним из видов метафизических систем? Таким образом, позитивизм пытается обосновать науку с помощью тех средств, которые сам признает ненаучными, т. е. он делает то, за что критикует все остальные метафизические системы: философски дает основание науке, но уничтожает первую¹⁴. Если во время строительства рухнет первый этаж, на котором хотят возвести второй, то рухнет все здание. Такова неизбежная участь позитивистски ориентированной экономической теории.

Выход заключается в том, чтобы дать философское обоснование экономической теории, но из всех философских направлений лишь феноменология Э. Гуссерля претендует на то, чтобы быть строгой наукой.

II

Истоки феноменологии могут быть найдены уже у Д. Юма¹⁵, которого высоко ценил и считал непонятым Э. Гуссерль. Но, конечно же, задолго до Д. Юма французский философ Р. Декарт сформулировал тезис, породивший новоевропейский рационализм и соответствующую философию. Э. Гуссерль даже называл феноменологию неокартезианством [10, с. 49]. Но все же родоначальником феноменологии следует считать именно Э. Гуссерля¹⁶, австрийского философа, большую часть жизни проведшего в Германии.

Феноменология Э. Гуссерля существенно отличается от феноменологии Гегеля тем, что у последнего нет беспредпосылочной теории познания, без которой, по Э. Гуссерлю, невозможна философия как наука, к которой стремился автор «Феноменологии духа»¹⁷. Феноменологию Э. Гуссерль понимал как «сверхзадачу» всей истории философии и всего новоевропейского духа достичь того, чтобы философия стала особенной наукой об абсолютно достоверном познании, которая бы стала для остальных наук вернейшим основанием и источником рационального мировоззрения¹⁸.

В данной статье совершенно невозможно (по причинам ее недостаточного объема) развернуто изложить содержание феноменологии, но необходимо сформулировать те фундаментальные положения феноменологии, которые позволят создать проблемное поле между полусами феноменологии и чистой экономической теории, т. е. тезисно изложить ее основные понятия¹⁹.

¹³ Один из параграфов книги Э. Гуссерля так и называется «Эмпиризм — это скептицизм» [8, с. 71–73]. Абсолютно последовательный эмпиризм — это абсолютный иллюзионизм.

¹⁴ Э. Гуссерль пишет о том, что «позитивизм обезглавил философию» [11, с. 7]. Если это так, то и позитивизм как философское обоснование также обезглавлен и не может быть в принципе философским обоснованием экономической теории.

¹⁵ «В наиболее важном аспекте величие Юма не признано» [37, с. 32].

¹⁶ Наиболее полные биографические сведения о Э. Гуссерле можно почерпнуть в книге Н.В. Мотрошиловой [23]. Эдмунд Гуссерль (1859–1938) родился в Моравии 8 апреля 1859 г., в 1881 г. закончил Лейпцигский университет, где изучал математические дисциплины, после завершения учебы и до 1884 года Э. Гуссерль работал в Берлинском университете у знаменитого немецкого математика К. Вейерштрасса, который прочил своему ассистенту большое будущее в качестве математика. Но судьба распорядилась иначе. Э. Гуссерль заинтересовался философскими основаниями математики и философией в целом, решив посвятить себя решению этих проблем. Для этого он получил философское образование в Венском университете, у известного австрийского философа Ф. Brentano (1838–1917) который был «первооткрывателем» принципа интенциональности сознания в теоретической психологии, ему также принадлежит основной труд «Психология с эмпирической точки зрения». В 1887 г. Э. Гуссерль защитил докторскую диссертацию в Галльском университете и состоял там в должности доцента до 1901 г. В 1901 г. Э. Гуссерль стал экстраординарным профессором в Геттингене, где преподавал до 1916 г., после чего возглавил кафедру философии во Фрейбургском университете. В 1928 г. он вышел в отставку по возрасту, но до конца продолжал активную исследовательскую деятельность. После прихода в Германии к власти нацистов Э. Гуссерль по причине своей национальности (он был евреем) был подвергнут домашнему аресту по приказу своего бывшего ученика М. Хайдеггера. Умер Э. Гуссерль 26 апреля 1938 г. во Фрейбурге от плеврита. После смерти Э. Гуссерля осталось более 40 000 листов рукописного текста, которые до сих пор публикуются в многотомной Гуссерлиане. Его перу принадлежат такие работы, как «Философия арифметики» (1881), «Логические исследования» в 2-х томах (1900–1901), «Философия как строгая наука» (1911), «Идеи к чистой феноменологии и феноменологической философии» (1913), «Лекции по феноменологии внутреннего сознания времени» (1928), «Формальная и трансцендентальная логика» (1929), «Картезианские размышления» (1931), «Кризис европейских наук и трансцендентальная феноменология» (1936). Не переведены на русский язык на данный момент работы 1881 и 1929 гг., а также вторая часть II тома «Логических исследований».

¹⁷ Следует отметить, что последние годы жизни Г.Г. Шпет, «первый русский гуссерлианец», провел, переводя «Феноменологию духа» Гегеля. Об этом переводе говорят, что если бы сам Гегель писал свою книгу на русском, то он бы не изменил в переводе Г.Г. Шпета ни слова [7]. По поводу феноменологии Г.Г. Шпет писал в первой систематической работе по феноменологии в России: «Поворот в философии, созданный Гуссерлем, остается очевидным» [35, 308]. Актуальна также мысль Г.Г. Шпета о слове, так как К. Менгер относил язык к «непреднамеренным последствиям человеческой деятельности»: «Содержание слова есть объективация субъективного». [33, с. 192].

¹⁸ «Философская наука есть то, что наиболее необходимо нашему времени» [12, с. 55].

¹⁹ Для более полной характеристики можно воспользоваться следующими работами [23, 26, 3].

Понятием, которое было впервые добыто философией посредством дескрипции априорного знания, стало понятие *интенциональности сознания*, которое является еще у Ф. Brentano одной из основополагающих характеристик сознания. Под интенциональностью Ф. Brentano и Э. Гуссерль понимали особенность сознания «не быть пустым», сознание характеризуется направленностью на нечто, на предмет сознания, которое выделяет актом внимания (интенции) из окружающей среды те или иные предметы, становящиеся для сознания феноменами и наполняющие его своим содержанием. Феноменология начинает свое исследование с рассмотрения *интенциональных предметов*, т. е. тех, что конституируются самим актом внимания, самим субъектом познания. Именно субъект познания наделяет объекты той или иной характеристикой, придает им «индекс значимости», как говорил сам Э. Гуссерль.

В процессе познания сознание характеризуется направленностью на нечто, но такой акт восприятия не является чистым и аподиктически достоверным, так как включает в себя так называемые естественные установки, предпосылки, которые не позволяют нам достичь чистоты опыта и очевидности. Для достижения очевидности нам необходимо «вынести в скобки» все предпосылки, все наши знания, для того чтобы не они определяли наше сознание, а наше сознание, стремящееся к истине, непосредственно его восприняло. Такой акт вынесения в скобки Э. Гуссерль называл *феноменологической редукцией*, или *эпохе*, актом воздержания от суждения. В результате его последовательного осуществления мы достигаем чистого сознания, которое направляется на нередуцированный остаток. Не осталось ли нечто неустранимое после осуществления феноменологической редукции? Если мы обнаружили нечто невыносимое в скобки, то именно это и является искомым первофеноменом сознания. Дальнейшая задача исследования заключается в том, чтобы подвергнуть этот объект сознания дескрипции, такая дескрипция будет эйдетической или априорной. Весь процесс в целом следует признать интроспекцией, которая, правда, строится на некой строгой методике, приносящей результаты только тогда, когда осуществляется предельно точно и последовательно.

Если мы подвергнем все наши естественные установки временному индексу обнуления, эпохе, то нередуцированным остатком будет то, что наше сознание характеризуется *временностью* («длительностью» по А. Бергсону), это имманентное свойство сознания, характеризующееся качественной сменой состояний. Такое время принципиально отлично от объективного времени физико-математических наук²⁰.

Одной из категорий позднего Э. Гуссерля является категория *жизненного мира*. Под жизненным миром в «Кризисе европейских наук» понимается вся совокупность конкретных условий со всеми конкретными обстоятельствами индивидуума, характеризующаяся тесной связью с самим субъектом их восприятия, с тем «пространством» личного, в которое погружен и которое творит индивид. Один из путей выхода из кризиса Э. Гуссерль видит в создании науки о жизненном мире²¹, другой путь — от дескриптивной психологии к трансцендентальной феноменологии [11, с. 143–255].

Понятие *идеации* является одним из основополагающих в феноменологии Э. Гуссерля наряду с феноменологической редукцией. Идеация — это метод непосредственного, интуитивного²² восприятия априорных структур различных регионов сущего, позволяющий посредством его применения схватывать сущность того или иного явления, его чистую, априорную сущность, сущность всеобщего. Воспринимая что-либо, мы практикуем идеацию, но делаем это несознательно. Задача заключается в том, чтобы сделать этот процесс «схватывания сущностей» ясным и сознательным.

Хотя мы непосредственно можем познавать действительность, созерцая эйдос феномена, но в каждый конкретный момент времени мы знаем об объекте лишь то, на что было направлено наше внимание, остальная часть объекта оставалась для нас «темной», неясной. Прояснение, начинающееся с определенной точки, расширяется, охватывая все больше пространства смысла, региональные онтологии становятся возможными благодаря вниманию к тем сторонам объекта, которые ускользали от нас до этого. Некий регион — не географическое понятие, а понятие — добытое посредством идеации. Феноменология позволяет наполнить региональные онтологии²³ тем содержанием, которого не было до ее систематического применения в данной области, расширив *горизонт* восприятия.

Ноззис (субъект познания) и *нозма* (предмет познания) находятся в феноменологии Э. Гуссерля в состоянии корреляции, направленность сознания на объект коррелирует с тем, что воспринимается в акте восприятия. Невозможно воспринимать мыслимое без того, чтобы само мышление не оказывало влияния на предмет этого мышления. Объективное, таким образом, в феноменологии не может мыслиться иначе, как объективация субъективного, как некая «кристаллизация» субъективных актов оценивания и придания смысла. Феноменология является радикально субъективной наукой о сущем.

²⁰ «Феноменологическое время не имеет ничего общего ни с реальным «натуральным» временем, ни с временем в смысле естествознания, ни тем более с психологическим временем» [44, с. 4].

²¹ Современная философия и наука, по Гуссерлю, потеряли свой *telos*, связывающий исследователя (ученого) с его жизненным миром.

²² Этому понятию в феноменологии не придается никакого «мистического» содержания, под интуицией следует понимать просто непосредственное восприятие, когда мы, например, непосредственно созерцаем число или материальный объект, мы также схватываем его эйдос. Также может применяться и фантазия как универсальное средство непосредственного схватывания сущности объекта.

²³ «Каждой опытной науке должна соответствовать предваряющая ее эйдетическая наука, предметом исследования которой является выяснение региональных априорных понятий, лежащих в основаниях соответствующих эмпирических наук» [26, с. 78].

Феномен в версии Э. Гуссерля, не есть понятие, противоположное ноумену в кантовской метафизике с его дуализмом «феномен-ноумен», а единственно достоверное понятие, являющееся как то, что мыслится, как непосредственная данность сознания (первичного опыта). Все есть феномен, за ним не стоит никакая «вещь в себе», непознаваемая для субъекта познания. Феномен наблюдаем так же, как и эмпирические данные, он является лишь определенным прафеноменом, доступным в акте идеации.

Посредством такого схватывания смысла как непосредственной самоданности мы воспринимаем *эйдос* этого феномена. Эйдос вещи — это сама вещь, но только правильно осмысленная, посредством феноменологической редукции, позволяющей наблюдать чистый феномен.

Эйдосы не даются нам трансцендентально, они не являются чем-то внешним по отношению к нам, они творятся субъектом восприятия, который «конструирует» структуры сознания. *Конституирование* есть акт осмысления и структурирования содержания смысла, при котором мы осмысляем данности как корреляцию ноззиса и нозмы.

Все понятия феноменологии могут вызвать у неподготовленного читателя ощущение того, что данная философия должна привести нас к полнейшему солипсизму. Сам Э. Гуссерль в доказательство противного в V размышлении проводит анализ *интерсубъективности*²⁴, т. е. анализ существования других Я. Для этого он пользуется монадологией Г. Лейбница и рассматривает мир интерсубъективности как совокупность монад, каждая из которых может познать существование других посредством *аппрезентации* (аналогической апперцепции), когда индивид формирует в своем сознании представление о существовании других монад посредством аналогии со своим телом и другими воспринимаемыми объектами.

Мы не будем подробно останавливаться на истории феноменологического движения после Э. Гуссерля. Дело в том, что уже при жизни самого учителя ряд его учеников отошли от философии как строгой и рациональной науки, направившись в области «философии жизни», «экзистенциализма», «иррационализма» и т. д. [23]. Все это привело к тому, что М. Шелер, М. Хайдеггер, Ж.-П. Сартр исказили учение Э. Гуссерля, посчитав его чрезмерно теоретическим. Поэтому нам представляется в целом верной оценка истории феноменологии после Э. Гуссерля, данная К.А. Свасьяном — «от философии как строгой науки к тошноте» [26, с. 160–171]. Антирационализм книги «Бытие и время» М. Хайдеггера характеризуется потерей феноменологии чистого и сознательного познания сверхчувственного (схватывания в мышлении), на смену которой приходит «бытие к смерти». Слишком теоретический характер эйдетической феноменологии не устраивал настроенных на экзистенциальный лад философов типа Ж.-П. Сартра, чистая и строгая наука о феноменах сознания заменяется фрейд-экзистенциальной мешаниной и «аграрным мистицизмом». Вместо реализации проекта универсальной и основной науки о феноменах получили «литературу» о «страхе», «заброшенности», «заботе». В сущности, дело Э. Гуссерля по экспликации феноменологии в область конкретных наук было совершено и одобрено только в отношении социальной феноменологии А. Шюца и его последователей. Экзистенциализм, не являясь законным наследником эйдетической феноменологии, дискредитировал в глазах многих ученых идею самой феноменологии, ведь для того, чтобы ее воспринять непосредственно, необходимо стало пробираться к первоисточкам, т. е. к верному пониманию непростых и предельно абстрактных трудов основоположника феноменологического движения. Популяризация сделала свое дело: вместо углубления феноменологического метода, он подменялся модой на броские экзистенциальные «истории». Каким-то противоположением представляется искажение светлого лика феноменологии как строгой и рациональной науки в работах Ж.-П. Сартра почти порнографического характера («Бытие и ничто»), а именно телесность и «низ» стали предметом особого внимания выродившейся экзистенциальной версии «феноменологии». Если в свое время основным лозунгом феноменологии был лозунг «назад к вещам», то и в отношении феноменологии необходим такой возврат к пониманию истинного смысла феноменологического движения.

III

На сегодняшний день между феноменологией и любым направлением экономической мысли (кроме австрийской школы) не прослеживается непосредственной связи. Единственное исключение, известное автору, — это крайне благожелательное отношение В. Ойкена к философии Э. Гуссерля [24, 25] (он посещал семинар Э. Гуссерля²⁵ и сам признавался, что его вдохновляла феноменология). Действительно, в теории хозяйственного порядка можно наблюдать множество идей, которые характеризуют австрийскую традицию в экономической теории. Например, Ф. фон Хайек крайне лестно отзывался о работах В. Ойкена²⁶ и не забыл упомянуть о сложности восприятия идей Э. Гуссерля²⁷.

²⁴ «Ошибочно думать, полагают феноменологи, что социальный мир существует как нечто внешнее, объективное по отношению к людям» [3, 151]. «Социальный мир — это, собственно, не объективный, а субъективный мир, точнее интерсубъективно конструируемый» [3, 150–151].

²⁵ Кроме В. Ойкена, из экономистов семинар Э. Гуссерля посещал Карл Диль.

²⁶ «Он, по-видимому, был самым серьезным мыслителем в области социальной философии из всех, которых породила Германия за последние сто лет» [31, с. 224].

²⁷ «Через Шюца мы все познакомились с феноменологией Макса Вебера и Гуссерля (которую я так никогда и не мог понять, несмотря на уникальный преподавательский дар Кауфмана, помогавшего в этом деле Шюцу) [31, с. 43].

Необходимо выяснить, что общего существует между феноменологией Э. Гуссерля и различными направлениями и школами экономической теории, а также сосредоточить внимание на общих чертах феноменологии с одной из этих школ (австрийской). Этим нам необходимо сейчас непосредственно заняться для того, чтобы заполнить существующую на данный момент *лакуну* между чистой экономической теорией и чистой феноменологией.

Сопоставим следующие направления экономической науки: неоклассическая теория, кейнсианство, монетаризм, историческая школа, марксизм и австрийская школа. Что касается неоклассической теории, то, основываясь на позитивизме, она не нуждается в философском обосновании своей методологии и теории и не проявила в своей истории ни единственной попытки осмыслить методологию феноменологии²⁸. Кейнсианство, монетаризм и другие школы макроэкономики не сильно отличаются в этом отношении от неоклассического направления. Кроме разве того, что в работах самого Дж.М. Кейнса и посткейнсианцев можно найти примеры экономического анализа неопределенности, которая рассматривается в антипозитивистской тональности. Следует также отметить крайне скептическое отношение Дж.М. Кейнса к эконометрике и верификации [15, с. 433–462]. Но в его трудах также мы не найдем упоминания имени Э. Гуссерля. Казалось бы, историческая школа имеет дело с некими историческими феноменами и должна иметь нечто общее с феноменологией, особенно М. Вебер, соотечественник Э. Гуссерля, и такие попытки примирить феноменологию и М. Вебера действительно делались и делаются²⁹. Но в рамках исторической науки дело идет не об априорном знании (в любом смысле этого слова), а Э. Гуссерль считал феноменологию априорной наукой, но не в кантовском, а в аристотелевском смысле [9, с. 137–138]. Несмотря на все различия, которые бросаются в глаза, сопоставление феноменологии и марксизма дает пищу для размышлений. Во всяком случае, рецепция феноменологии, в отличие от всех вышеназванных направлений, существует. Так Ж.-П. Сартр стремился соединить метод К. Маркса с феноменологией, к тому же стремился Э. Фромм, а Г. Лукач даже обнаруживает эйдос марксизма посредством феноменологической редукции в начале своей книги «История и классовое сознание»³⁰. Но в целом такие попытки могут рассматриваться в рамках линии «от строгой науки к тошноте», это пример вырождения феноменологии, а не ее развития, сам Э. Гуссерль вряд ли бы признал адекватным обоснование марксизма посредством феноменологии. Следует отметить, что Э. Гуссерль называл феноменологию радикально субъективной наукой³¹, а объективизм марксизма является неотъемлемой чертой политической экономики капитализма и социализма с его объективными законами истории и объективной теорией стоимости.

Из всех названных направлений остается только австрийская школа, и с ней мы находим много общего в феноменологии Э. Гуссерля, т. е. того, что И. Гете называл «избирательным сродством». Среди общих черт мы можем выделить: априоризм, субъективизм, антиисторизм, антипсихологизм, антипозитивизм, вербальный и качественный анализ, антиматематизм и некоторые другие черты³², которые будут рассмотрены в тексте.

Начнем с того, что и феноменология и праксиология являются *априорными науками*, об этом не раз заявляли представители обеих интеллектуальных традиций. Феноменология является априорной наукой так же, как и праксиология в аристотелевском смысле. Под этим априори и Э. Гуссерль и Л. фон Мизес понимали не непознаваемую «вещь в себе», противоположную познаваемому феномену, а сущность какого-либо явления, но Э. Гуссерль идет дальше, обосновывая гносеологически возможность идеации, схватывания сущности вещи. Кроме того, феноменологию и праксиологию роднит общий взгляд на *субъективность* времени, в «Человеческой деятельности» Л. фон Мизес даже ссылается непосредственно на Э. Гуссерля и А. Бергсона [21, 96]³³. В программной статье «Философия как строгая наука» 1911 г. Э. Гуссерль осуществил критику как психологизма, так и историцизма

²⁸ К. Поппер даже пишет о теории познания без субъекта познания. См. «Теория познания без субъекта познания» [45, с. 106–152]. Не напоминает ли это известный «нож без лезвия и ручки»?

²⁹ Современное исследование в области социальной феноменологии принадлежит Смирновой Н.М. [27].

³⁰ «Допустим (хотя это и не так), что новейшими исследованиями была неопровержимо показана содержательная неправильность всех отдельных тезисов Маркса. Всякий серьезный «ортодоксальный» марксист мог бы безоговорочно признать эти новые результаты, отвергнуть все тезисы Маркса по отдельности, ни на минуту не отказываясь от своей марксистской ортодоксии. Ортодоксальный марксист, стало быть, означает не не критическое признание марксовых исследований, не «веру» в тот или иной тезис, не истолкование «священной» книги. Ортодоксия в вопросах марксизма, напротив, относится исключительно к методу» [18, с. 104–105]. Далее Г. Лукач делает вывод о том, что эйдосом марксизма, в смысле Э. Гуссерля, является принцип тотальности.

³¹ «В поле нашего зрения вступает бесприммерно своеобразная наука — наука о конкретно трансцендентальной субъективности... наука, образующая крайнюю противоположность по отношению к наукам в прежнем смысле слова, к объективным наукам. Теперь же речь идет, можно сказать, об абсолютно субъективной науке» [10, с. 91]. И кроме того: «Субъективизм может быть преодолен только посредством универсального и последовательного (трансцендентального) субъективизма» [43, с. 253].

³² «Объектом феноменологической критики являются «объективизм», «сциентизм» и «технизм» [3, с. 140].

³³ Вся пятая глава «Время» написана Л. фон Мизесом в феноменологическом стиле. Стоит также отметить, что Э. Гуссерль говорил по поводу А. Бергсона: «Подлинные последовательные бергсоианцы — это мы» [14, с. 138].

в вопросах познания истины, рассматривая первую как искажение чистоты опыта мышления, а вторую — как источник релятивизма в науке. Известно, насколько критично относились представители австрийской школы к историцизму и психологизму³⁴. То же самое можно сказать и о крайне скептическом отношении к позитивизму³⁵: Э. Гуссерль полагал, что позитивизм лишил философию права на существование, а представители австрийской школы видели в позитивизме предтечу конструктивизма и интервенционизма [30]. Известно, что представители австрийской школы негативно относились к применению математического анализа в экономической теории, и причина этого не в том, что они ее плохо знали, а в том, что перенесение метода естественных наук на область наук о человеческой деятельности носит неправомерный характер. Но это характерно также и для математика по образованию, ассистента знаменитого математика К. Вейерштрасса, Э. Гуссерля, который призывал отказаться от универсального математического метода в вопросах феноменологии³⁶. Интересно, что даже стилистически есть много общего в названиях у праксиологов и феноменологов³⁷. Так, многие труды Э. Гуссерля были посвящены логике: «Логические исследования», «Формальная и трансцендентальная логика», а представители австрийской теории называли праксиологию «логикой человеческой деятельности» и противопоставляли логическую теорию математической экономике. Можно найти также много общего между работами позднего Э. Гуссерля и праксиологией в отношении понятий «жизненного мира» и «интерсубъективной монадологии»; если взаимодействие монад у Э. Гуссерля подразумевает предустановленную гармонию, то идея Ф. фон Хайека о спонтанном порядке человеческого сотрудничества оказывается близкой к монадологии Г. Лейбница. Уже упоминалось, что один из лозунгов феноменологического движения звучал «назад к вещам», но то же можно сказать и о праксиологии, она также призывала к меньшему количеству абстракций и к реалистичности метода, и их лозунг мог также звучать «назад к экономике», от которой оторвалась абстрактная математизированная экономика. Хотя Й. Шумпетера некоторые исследователи не считают последовательным «австрийцем», тем не менее его понятие преданалитического акта видения, с которого начинается создание теории, имеет много общего с понятием допредикативного непосредственного восприятия чистого феномена. В своей «Истории экономического анализа» Й. Шумпетер имплицитно использует феноменологическую редукцию, с тем чтобы определить, каков был первичное видение хозяйственной деятельности у того или иного экономиста. Все вышесказанное говорит о том, что праксиологов и феноменологов роднит очень многое, и даже, что политическая экономия австрийской школы в своей методологии является феноменологией, а «австрийцы» — практикующие феноменологию экономисты. Метод политической экономии австрийской школы — экономическая феноменология, а априорный, логический, субъективный и т. д. — это лишь различные предикаты феноменологического метода³⁸. Можно даже сказать, что нам не удалось найти ни одной черты, которая бы заставила нас противопоставить праксиологию феноменологии. Удивительно, что этот факт ускользал из сознания как феноменологов, так и праксиологов. Возможное объяснение — сложность освоения феноменологии, в котором признавался и сам Ф. фон Хайек³⁹.

Нам могут возразить, что среди представителей австрийской школы есть такие экономисты, которые не практиковали экономическую феноменологию даже имплицитно. Действительно, можно сказать, что уже у Л. фон Мизеса содержатся элементы не феноменологические, прежде всего идет речь о проникновении не существовавшей до этого кантовского априори, приводящего к агностицизму в определенных вопросах⁴⁰. Это приводит к тому, что в этически нейтральной праксиологии появляется своя «объективная» этика, речь идет о «Этике свободы» М. Ротбарда. Но это лишь одна из ветвей, которая в конечном итоге не является последовательно праксиологической, поэтому в целом австрийская школа характеризуется имплицитным применением феноменологического метода.

³⁴ Правда, в последнем часто обвиняли самих «австрийцев» [5, с. 817–905].

³⁵ Характерно, что математик Герман Вейль отзывался о феноменологии в следующем ключе: «Гуссерль стал тем, кто вывел меня из позитивизма и наново открыл мне более свободный взгляд на мир» [26, с. 163].

³⁶ «Прежде всего мы должны освободиться от уже упомянутого выше предрассудка, происходящего из преклонения перед математическим естествознанием» [10, с. 82]. Кроме того: «Феноменология освобождает нас от старого объективистского идеала научной системы ..., которая могла бы строиться по аналогии с физикой» [11, с. 349]. Еще одно высказывание Э. Гуссерля: «И речи быть не может о том, чтобы философии следует методически (или же по существу!) ориентироваться на точные науки и их методику ставить себе в пример» [9, с. 89–90].

³⁷ Э. Гуссерль пишет о «спонтанности переживаний», напоминающих «спонтанный порядок» Ф. фон Хайека и его книгу «Сенсорный порядок» [3, с. 140; 41, с. 102–132].

³⁸ Следует отметить, что Л. фон Мизес о методе праксиологии упоминает всего на одной странице (223), хотя определение праксиологии встречается в 10 местах (с. 6, 10, 15, 23, 30, 31, 33, 89, 134, 221) [21]. Таким методом Л. фон Мизес считает метод идеальных конструкций, но признает, что этот метод сложно применить, поскольку он приводит к ложным силлогизмам. «Он ведет по острию бритвы, по обе стороны которого зияющая пропасть абсурда и бессмыслицы» [21, с. 224]. Не может ли феноменология быть в помощь, если риск метода идеальных конструкций столь велик? И не является ли этот «метод» всего лишь кратким обозначением феноменологической редукции Э. Гуссерля?

³⁹ «Через Шюца мы все познакомились с феноменологией Макса Вебера и Гуссерля (которую я так никогда и не мог понять, несмотря на уникальный преподавательский дар Кауфмана, помогавшего в этом деле Шюцу) [31, с. 43].

⁴⁰ «Общий подход Мизеса к теоретическим проблемам и его терминология не обнаруживают влияния Менгера, а, скорее, несут на себе печать неокантианской философии» [16, с. 41].

Мы можем теперь сформулировать научно-исследовательскую программу экономической феноменологии, пользуясь термином И. Лакатоса. Основания политической экономии должны начинаться с выключения естественной установки: о существовании экономии и всех тех категорий, которыми пользуется современная экономическая теория; о том, что полезность вещи — это ее способность удовлетворять ту или иную потребность и т. д. Выключение всех предпосылок или установок, т. е. временное вынесение в скобки всего, что может быть подвергнуто сомнению, позволяет нам достичь чистого феномена сознания. Этот этап феноменологической редукции может быть назван этапом солипсизма⁴¹. После него начинается этап дескрипции непосредственно наблюдаемого. Например, так начинает свое исследование К. Менгер, он выносит за скобки все, что не связано с деятельностью субъекта, а потом показывает, что осталось в качестве нередуцируемого остатка; он выключает естественную установку о полезности, т. е. он начинает исследование с негативной работы, а продолжает ее, уже описывая феномен ценности, добытый как дескрипция априорного знания⁴². Если сопоставить этот метод, например, с методом А. Маршалла, то выяснится, что А. Маршалл⁴³ не продлевает негативной работы и не проходит через «очистительный огонь» солипсизма. Поэтому у него периодически всплывают элементы объективизма⁴⁴. Таким образом, метод экономической феноменологии включает в себя выключение естественной установки, вынесение в скобки всего сомнительного, наблюдение чистого феномена и дескрипцию априорного (сущностного) знания.

Нам представляется необходимым закончить нашу статью рассмотрением того, как можно было бы применять метод экономической феноменологии, каковы его перспективы. Во-первых, мы увидели, что экспликацией экономической феноменологии занимается австрийская школа экономической теории, поэтому не требуется создавать с нуля экономическую феноменологию, она должна не давать конкретные методы, а быть верным основанием всей экономической теории, но политическая экономия австрийской школы будет настолько последовательной, насколько она сознательно будет применять экономическую феноменологию, а это в свою очередь приведет и к совершенствованию конкретных областей экономической теории: теории капитала, теории денег, экономического цикла, предпринимательства и т. д. Во-вторых, должен произойти пересмотр ценности эмпирических исследований по сравнению с исследованиями теоретическими, так как непосредственной областью применения экономической феноменологии являются именно теоретические исследования, а эмпирические исследования должны называться по своему существу исследованиями не прикладными, а историческими, так как в области теории остается множество еще не исследованных проблем, требующих своего метода и крайне значимых для понимания экономических явлений⁴⁵. Но это не означает, что экономическая феноменология, практикуемая «австрийцами», ничего не может сказать о прикладных вопросах, в силе остается идея Ф. фон Хайека о структурном предсказании как о теоретическом представлении некоего будущего события. В-третьих, нам представляется важным рассматривать экономическую феноменологию как компаративистику априорных структур, т. е. как сравнительный метод, но примененный к теоретическим вопросам, например, когда исследуются сравнительные особенности экономической системы с институциональным агрессором и без него [29, 41–176].

Феноменология Э. Гуссерля, являясь универсальной наукой о сущем, позволяет дать апокадиптически достоверные основания для такой науки, как экономическая теория. На этих основаниях только и можно построить стройное здание теории, которая не только давала бы нам представления о причинно-следственных связях, но и была бы во всех отношениях плодотворной. Данная статья стремилась к тому, чтобы способствовать как плодотворности экономической теории, так и к тому, чтобы философия как строгая наука стала бы наконец правомерным источником всех наук о человеческой деятельности.

⁴¹ Следует отметить, что революция в естествознании в начале Нового времени предварялась именно солипсизмом, который Э. Гуссерль рассматривал не как конечный этап исследования, а как необходимый методологический прием. Несомненно, что для естествознания этот этап дал плоды, которые последовали из «солипсистских» философий Р. Декарта, Дж. Беркли, Г. Лейбница, И. Канта, Г. Фихте и т. д. Не следует ли из этого сделать вывод, что общественные науки, не пройдя через «очистительный огонь» солипсизма, оказались менее продуктивными, чем науки о природе, и что дальнейшее развитие наук человеческой деятельности должно сознательно пройти через этот этап? Кроме того, К. А. Свасьян писал: «Солипсизм — не столько реальная проблема мысли, сколько «мысленный эксперимент» [26, с. 68].

⁴² Нельзя не согласиться с В. С. Автономовым по вопросу того, как следует переводить «Начала политической экономии» К. Менгера: «значение, которое для нас имеют конкретные блага или количество благ вследствие нашего сознания, что удовлетворение наших потребностей зависит от наличия их в нашем распоряжении (выделено нами — УП)» [13, с. 190–191].

⁴³ А. Маршалл начинает свое исследование не с негативной работы, а с искусственного ограничения исследования, устанавливая, что предметом политической экономии является «нормальная жизнедеятельность человеческого общества» (ordinary life), т. е. само существование предмета не подвергается сомнению, а начало является не последовательно субъективным [20, с. 99].

⁴⁴ В. С. Автономов признает, что А. Маршаллу «пришлось перейти от отдельных индивидов к их большим совокупностям (например, к жителям Ливерпуля или Манчестера), что означало фактически отказ от методологического индивидуализма в пользу среднестатистического индивида» [13, с. 187].

⁴⁵ Перспективные области исследования в рамках австрийской школы перечисляет Уэрта де Сото [28, с. 150–156].

ЛИТЕРАТУРА

1. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998.
2. Ананьин О.И. Структура экономико-теоретического знания: Методологический анализ. М., 2005.
3. Бабушкин В.У. Феноменологическая философия науки. М., 1985.
4. Бем-Баверк О. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2009.
5. Блюмин И.Г. Избранные фрагменты об австрийской школе из книги «Субъективная школа в политической экономии» // Избранные труды о ценности, проценте и капитале О. фон Бем-Баверк. М.: Эксмо, 2009.
6. Болдырев И. Экономическая методология и постмодернизм // Вопросы экономики. 2006. № 11.
7. Гегель Г.В.Ф. Феноменология духа. СПб.: Наука, 1992.
8. Гуссерль Э. Идеи к чистой феноменологии и феноменологической философии. Кн. 1. / Пер. с нем. Михайлова А.В. М.: Академический Проект, 2009.
9. Гуссерль Э. Идея феноменологии: пять лекций / Пер с нем. Н.А. Артеменко. СПб.: ИЦ «Гуманитарная академия», 2008.
10. Гуссерль Э. Картезианские размышления. Серия «Слово о сущем». СПб.: Изд-во «Наука» РАН.
11. Гуссерль Э. Кризис европейских наук и трансцендентальная феноменология. СПб.: Изд-во «Владимир Даль», 2004.
12. Гуссерль Э. Философия как строгая наука // Логос. Кн. 1. М., 1911.
13. История экономических учений / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М.: ИНФРА-М, 2000.
14. Какабадзе З.М. Проблемы экзистенциального кризиса и трансцендентальная феноменология Э. Гуссерля. Тбилиси, 1966.
15. Кейнс Дж.М. Экономическая наука и эконометрика: полемика Кейнса и Тинбергена // Общая теория занятости, процента и денег // Избранное. М.: Эксмо, 2007.
16. Куббеду Р. Политическая философия австрийской школы: К. Менгер, Л. Мизес, Ф. Хайек / Пер. с англ. Под ред. А. Куряева. М.: Челябинск, ИРИСЭН, Мысль, Социум, 2008.
17. Лосский Н.О. Обоснование интуитивизма // Избранное. М.: Изд-во «Правда», 1991.
18. Лукач Г. Что такое ортодоксальный марксизм // История и классовое сознание / Пер. с нем. С.Н. Земляного. М.: Логос-Альтера, 2003.
19. Блауг М. Методология экономической науки, или как экономисты объясняют. / Пер. с англ. науч. ред. В. С. Автономова. М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2004.
20. Маршалл А. Основы экономической науки. М.: Эксмо, 2007.
21. Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Пер. с англ. А.В. Куряева. Челябинск: Социум, 2005.
22. Мотрошилова Н.В. «Идеи I» Эдмунда Гуссерля как введение в феноменологию. М.: 2003.
23. Мотрошилова Н.М., Соловьев Э.Ю. Вопросы философии. 1964. № 5.
24. Ойкен В. Основные принципы экономической политики / Пер. с нем. Л.И. Цедилина. М.: Прогресс, 1995.
25. Ойкен В. Структурные изменения государства и кризис капитализма // Теория хозяйственного порядка: Фрайбургская школа и немецкий неолитерализм / Пер. с нем. В. Гутника. М.: Экономика, 2002.
26. Свасьян К.А. Феноменологическое познание. Ереван, 1987.
27. Смирнова Н.М. Социальная феноменология в изучении современного общества. М.: «Канон +» РООИ «Реабилитация», 2009.
28. Уэрта де Сото. Австрийская экономическая школа: рынок и предпринимательское творчество / Пер. с англ. Б.С. Пинскера. Под ред. А.В. Куряева. Челябинск: Социум, 2007.
29. Уэрта де Сото. Социализм, экономический расчет и предпринимательская функция / Пер. с англ. В. Кошкина. Под ред. А. Куряева. М., Челябинск: ИРИСЭН, Социум, 2008.
30. Хайек Ф. Контрреволюция науки: этюды о злоупотреблении разумом. М.: Либеральная миссия, 2003.
31. Хайек Ф. Судьбы либерализма в XX веке / Пер. с англ. Б. Пинскера. Под ред. Т. Даниловой, А. Куряева. М., Челябинск: ИРИСЭН, Мысль, Социум, 2009.
32. Худокормов А. Современная экономическая теория Запада (обзор основных тенденций) // Вопросы экономики. 2008. № 6.
33. Шпет Г.Г. Внутренняя форма слова. М., 1927.
34. Шпет Г.Г. Очерки развития русской философии // Избранное. М. Изд-во «Правда», 1989.
35. Шпет Г.Г. Явление и смысл // Философско-психологические труды. М.: Наука, 2005.
36. Шумпетер Й. История экономического анализа: в 3-х томах / Пер. с англ. Под ред. В.С. Автономова. СПб.: Экономическая школа, 2001.
37. Юм Д. Трактат о человеческой природе. Кн. 1. О познании / Пер. с англ. С.И. Церетели. М.: «Канон +» РООИ «Реабилитация», 2009.
38. Blaug M. Ugly currents in modern economics // Maki (ed). 2002.
39. Farber M. Foundation of Phenomenology. 1943.
40. Hayek F. Sensory order. An Inquiry into Foundations of Theoretical Psychology. Chicago: University of Chicago Press, 1952.
41. Husserl E. Formale und transzendente Logik.
42. Husserl E. Ideen III.
43. Husserl E. Phanomenologische Psychologie.
44. Husserl E. Zur Phanomenologie des inneren Zeitbewusstseins. «Husserliana». Bd. 10. Haag, 1966.
45. Popper K. Epistemology without a knowing subject // Objective Knowledge. Oxford, 1974

СТРЕМЛЕНИЕ К СПРАВЕДЛИВОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ КАК МОТИВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

А.В. ШМАКОВ,

кандидат экономических наук, доцент,
Новосибирский государственный технический университет,
e-mail: a.shmakov@mail.ru

В статье представлены результаты экономических экспериментов, демонстрирующих воздействие стремления к справедливому сотрудничеству на эффективность экономического выбора. Данное стремление обуславливает необходимость учитывать фактор справедливости при принятии экономических решений.

Ключевые слова: экономический анализ права; справедливость права; эффективность права.

The economic experiments which demonstrate impact of urge towards just co-operation on the economic choice efficiency are presented in the article. The urge stipulates the necessity of justice which is perceived as a factor of economic choice.

Keywords: economic analysis of law; justice of law; efficiency of law.

Коды классификатора JEL: K00, K12

Постановка проблемы

Экономисты традиционно признают, что основное назначение экономической теории права — анализ правовых норм с позиции их экономической эффективности, влияния на общественное благосостояние и оптимальность распределения ресурсов. Предполагаемая рациональность индивидов, складывающаяся из стремления людей к преследованию собственных интересов, расположенности людей к максимизирующему поведению, оценки ими альтернативных издержек своего поведения и устойчивости предпочтений, определяет главенствующую роль критериев эффективности при проведении экономического анализа. Экономисты признают, что люди склонны взаимодействовать друг с другом, однако предполагают, что единственной мотивацией к сотрудничеству является стремление к максимизации индивидуального благосостояния через отношения контрактации. Контрактация носит рыночный характер, а в процесс контрактации люди вступают только в случае, если ожидают получить от такого взаимодействия положительную величину чистого дохода. Соображения справедливости при осуществлении экономических взаимодействий в большинстве случаев игнорируются.

Среди основных проблем верного использования экономической методологии для анализа правовых явлений следует отметить излишнюю концентрацию на эффективности. Теоретики экономического подхода к праву предпочитают избегать анализа ценностных суждений, развивая в основном позитивное направление экономической теории. В ряде случаев размышления о справедливости присутствуют, как правило, в качестве небольшого упоминания о роли справедливости в общественных отношениях. Например, Г. Калабрези считает, что целевую функцию индивида задают соображения эффективности, а справедливость лишь накладывает на выбор некоторые ограничения [4]. Р. Познер признает приоритетность достижения эффективности правовой системы, утверждая, что стороны, пострадавшие от эффективных действий, в перспективе выиграют в результате увеличения общего благосостояния [7]. С. Шавель указывает, что система права — не лучший способ решения конфликта между эффективностью и справедливостью и существуют более действенные способы достижения справедливости, чем система права [8]. Ряд экономистов признают, что сложившееся в обществе понятие справедливости значительно влияет на процесс принятия решений. Например, С. Вельяновски указывает, что справедливость является важным элементом целевой функции индивидов. Однако даже эти немногочисленные исследователи не проводят системного анализа влияния соображений справедливости на мотивы деятельности индивидов¹.

Основной целью экономического подхода к праву является анализ влияния норм права и судебных решений на стимулы индивидов. В данном контексте экономическая теория используется учеными, изучающими правовые явления, в качестве источника поведенческих гипотез [6]. При-

¹ Нельзя утверждать, что экономистов совершенно не интересуют вопросы справедливости, поскольку они внесли значительный вклад в понимание и систематизацию подходов к справедливости. Однако теория справедливости в сколько-нибудь законченном виде в экономической теории отсутствует [3].

ближенный к реальности экономический подход к праву не может избежать нормативных суждений, так как понимание обществом вопросов справедливости в значительной степени влияет на стимулы экономической деятельности людей. Поскольку эффективность системы права оценивается экономистами с точки зрения создания верной системы стимулов, начинать анализ норм всегда следует с определения системы ценностей, господствующих в обществе.

Одной из основных общественных ценностей является сотрудничество. Именно органически присущее человеку стремление к сотрудничеству позволило ему выделиться из животного мира. Преимущества, связанные с сотрудничеством, определяют господствующее положение производителя над потребителем, крупных компаний над мелкими, межгосударственных союзов над отдельными государствами. Основной нормативной целью законодательства следует признать увеличение возможностей для сотрудничества. В теории увеличение возможностей для сотрудничества выражается в снижении размера трансакционных издержек. Р. Коуз в своей знаменитой работе указывает, что высокие трансакционные издержки препятствуют сотрудничеству и могут приводить к неэффективности [2]. Т. Гоббс пишет: «Сама структура закона должна выбираться таким образом, чтобы минимизировать потери, вызванные провалами в частных соглашениях вследствие высоких трансакционных издержек» [1]. Таким образом, идея признания нормативной ценности сотрудничества не является чем-то революционным. Однако последовательное применение данного подхода может привести к достаточно важным выводам. Например, деятельность антимонопольных органов не может считаться наиболее эффективным вариантом борьбы с дискриминацией потребителей, поскольку препятствует сотрудничеству между производителями, снижает конкурентоспособность отечественных производителей на международном рынке. Эффективнее может оказаться политика укрепления переговорной силы отечественных потребителей. Но такие действия, несомненно, окажутся значительно более сложными в реализации, вследствие чего антимонопольная политика, признаваемая нами «вторым лучшим», остается основным инструментом защиты интересов потребителей.

В данной работе, помимо постановки проблемы, экспериментальным путем доказываемся следующая **гипотеза**, позволяющая предложить функциональное определение понятия эффективности законодательства:

«Стремление к справедливому сотрудничеству является важным стимулом, определяющим экономическое поведение людей, органически присуще человеку и проявляется даже в тех случаях, когда краткосрочная эффективность такого сотрудничества не очевидна».

Экспериментальная часть

Идея проанализировать влияние соображений справедливости на экономический выбор появилась в 2009 г. во время посещения магазина IKEA. Мое внимание привлекла система самообслуживания при покупке мягкого мороженого: покупатель приобретает вафельный стаканчик за 10 рублей, после чего самостоятельно заправляет стаканчик в автомат, где тот наполняется мороженым. При этом у покупателя имеется фактическая возможность несколько раз использовать один и тот же стаканчик, получая это, по сути недорогое, мороженое совершенно бесплатно. Несмотря на то, что каких-либо указаний на правомерность такого поведения в то время не было, санкции к фрирайдерам также не предъявлялись, и люди пользовались возможностью бесплатно получить или фактически украсть мороженое.

Я попросил нескольких активных студентов понаблюдать за людьми у автомата. Оказалось, что каждое 7 мороженое потребляется ими бесплатно. При этом пользуются такой возможностью не только дети, но, судя по одежде, и уважаемые взрослые, вряд ли являющиеся закоренелыми преступниками. Видимо, соображения морали не препятствовали осуществлению эффективного выбора — решению получить товар с минимальными затратами, а факт кражи недорогого товара у богатого владельца магазина не рассматривался как аморальный, несправедливый поступок. Затем мы несколько изменили условия игры, поставив рядом с автоматом тарелку с 10-рублевыми купюрами и табличкой «Помоги сиротам». Интересен факт, что за те два часа, пока удавалось вести наблюдение, ни одна купюра не пропала с тарелки, несмотря на то, что выгоды от кражи купюры и от кражи мороженого были равны. Очевидно, что кража купюры у детей-сирот воспринималась посетителями именно как воровство, признавалась аморальной, несправедливой и поэтому недопустимой. Данное наблюдение позволяет предположить, что соображения справедливости играют существенную роль во взаимодействиях между людьми и могут влиять на эффективность индивидуального выбора.

Финансирование, полученное в 2010 г. по внутреннему гранту фундаментальных и прикладных исследований Новосибирского государственного технического университета, позволило провести ряд экономических экспериментов, подтвердивших предположение о значимости влияния сложившегося в обществе понятия справедливости на экономический выбор. В качестве участников экспериментов были приглашены студенты экономических, технических и юридических специальностей НГТУ и НГУЭИУ.²

² Стоит заранее отметить, что представляется актуальным повторить данный эксперимент на другой целевой группе, а также задействовать при проведении эксперимента более значительные денежные суммы, чтобы нивелировать возможную недостоверность эксперимента вследствие недостаточных стимулов участников.

Эксперимент 1. Каждому из двух игроков (A и B) выдается денежная сумма (a и b , соответственно). Игроку A предлагается «поделиться» деньгами с B , а затем B может «поделиться» деньгами с A . Игроки знают о предполагаемой последовательности игры. Доли передаваемых от полученной суммы денег (x и y) определяются игроками самостоятельно. Спрогнозируем экономически эффективное поведение игроков с использованием аппарата теории игр.

		Игрок В	
		поделиться	не делиться
Игрок А	поделиться	$a + yb - xa, b + xa - yb$	$a - xa, b + xa$
	не делиться	$a + yb, b - yb$	a, b

Поскольку игрок A первым принимает решение, он будет анализировать возможную реакцию на него со стороны игрока B . Игрок A понимает, что, если он выберет стратегию «поделиться», для B стратегия «поделиться» окажется неэффективной ($b + xa - yb < b + xa$). Если же A решит «не делиться», то B также выгодно «не делиться» ($b - yb < b$). Осознавая, что B выберет стратегию «не делиться», игрок A также выберет стратегию «не делиться» ($a - xa < a$). Рациональная стратегия обоих игроков в данных условиях — «не делиться».

Данные условия были воссозданы в эксперименте, который предполагалось провести на 30 парах студентов. Выдаваемая каждому из них сумма составила 100 рублей. Чтобы одношаговость игры не отсекала мотив сотрудничества, стороны не были предупреждены о ее продолжительности. Однако тестирование поведения уже первых 20 пар четко показало, что вопреки соображениям рациональности все игроки A в той или иной степени предпочли «поделиться». При этом каждый из игроков B «поделился» в ответ. В среднем переданная ими сумма составила 32,5% от полученной в начале эксперимента. Следовательно, участники эксперимента вели себя иррационально. На экономический выбор могли повлиять склонность к альтруизму или же склонность к справедливому сотрудничеству.

Для оставшихся 10 пар мы несколько изменили условия эксперимента: в первых 5 парах мы тайне попросили игрока A «не делиться», в ответ игрок B также выбрал стратегию «не делиться». В следующих 5 парах мы попросили «не делиться» сторону B , сторона A выглядела возмущенной и при продолжении эксперимента также выбирала стратегию «не делиться». Продолжив эксперимент с данными 10 парами, мы попросили обманувшую сторону в дальнейшем делиться половиной суммы, однако только 2 из 10 обманутых сторон на третьем шаге пожелали «поделиться» в ответ. Все это показывает, что стороны в своем поведении были мотивированы не столько альтруизмом, в противном случае они продолжили бы бескорыстно передавать деньги, сколько стремлением к справедливому сотрудничеству. При этом вызванное обманутыми ожиданиями чувство несправедливости разрушает данное стремление.

Эксперимент 2. Попытаемся оценить влияние альтруизма, изменив условия эксперимента. Это позволит нам точнее понять степень воздействия стремления к справедливому сотрудничеству на экономическое поведение. Игроку A выдается сумма a и предлагается «поделиться» любой ее частью с B , звучит предупреждение, что ответного хода B не будет, тем самым элиминируется мотив сотрудничества.

		Игрок В	
		принять	отклонить
Игрок А	поделиться	$a - xa, xa$	$a, 0$
	не делиться	$a, 0$	$a, 0$

Если стратегия «поделиться» проявится, она по-прежнему будет иррациональной ($a - xa < a$), однако будет обусловлена исключительно альтруизмом, который, нужно отметить, также основан на понятии справедливости.

В данном эксперименте, как и в первой части первого эксперимента, участвовало 20 пар студентов, которым также было выдано по 100 рублей. Эксперимент показал, что игроки A все же предпочитали «поделиться». Средняя сумма, переданная игрокам B из соображений альтруизма, составила 12,5% от полученной в начале эксперимента. Следовательно, передача 20% денег в эксперименте 1 обусловлена мотивом справедливого сотрудничества (32,5% — 12,2 %).

Эксперимент 3. Проведем эксперимент, демонстрирующий оценку роли справедливости во взаимодействии между игроками. Игрок A должен разделить сумму a между собой и игроком B . Если игрок B соглашается с распределением, стороны получают обозначенную A сумму. Если игрок B не соглашается, деньги у игроков изымаются. Чтобы не усложнять излишне матрицу игры, рассмотрим только две стратегии игрока A : «предложить минимум» и «предложить больше минимума». В случае следования второй стратегии игрок A передает игроку B некоторую сумму x ($x > 1$).

		Игрок В	
		принять	не принять
Игрок А	предложить минимум	$a - 1, 1$	$0, 0$
	предложить больше минимума	$a - x, a + x$	$0, 0$

Поскольку игрок А вновь первым принимает решение, он будет анализировать возможную реакцию на него со стороны игрока В. Эффективной стратегией игрока В в случае предложения игроком А любой ненулевой суммы будет стратегия «принять» распределение ($1 > 0, a + x > 0$). Зная это, сторона А должна выбрать стратегию «предложить минимум». Рациональное решение игрока А — «предложить минимум» денег, рациональное решение В — «принять» предложение.

Для проведения эксперимента было привлечено 20 пар студентов. Сумма, выдаваемая для одной игры, составила 100 рублей. Вопреки представлению о рациональном поведении, при проведении эксперимента средняя предложенная игроком А сумма составила 44% от полученной в начале эксперимента. Игрок А, спрогнозировав, что В предпочтет пренебречь рациональностью в пользу справедливости и отвергнет явно несправедливое разделение, предложил относительно справедливое. Обратите внимание, что из чисто альтруистических соображений в эксперименте 2 было передано всего 12,5% полученных средств. Предложенная сумма оказалась также больше 32,5 %, предложенных в эксперименте 1. Следовательно, мотив справедливости в значительной мере подавлялся игроками, но все-таки оказывал существенное влияние. Справедливость является важным стимулом, учитываемым при принятии экономических решений даже в том случае, когда непосредственного диспута о справедливости не происходит.

Эксперимент 4. Чтобы подтвердить возможность иррационального поведения игроков, вызванного стремлением к справедливости, проведем следующий эксперимент: игроки (А и В) помещают в коробку самостоятельно определяемую ими денежную сумму (a и b , соответственно), возможно нулевую. Сумма денег, оказавшаяся в коробке, удваивается, и деньги делятся поровну между игроками. При этом любой из игроков может положить в коробку сумму c , помеченную как «штраф». При таком исходе не положивший денег игрок штрафует в размере c .

		Игрок В		
		положить b	положить 0	штрафовать
Игрок А	положить a	b, a	$0, a$	$0, a - c$
	положить 0	$b, 0$	$0, 0$	$-c, -c$
	штрафовать	$b - c, 0$	$-c, -c$	$-c, -c$

При данных условиях рациональный игрок может положить в коробку любую сумму, но не выберет стратегию «штрафовать». Переданная сумма, скорее всего, будет ненулевой, поскольку игрок захочет застраховаться от штрафа со стороны нерационального партнера. Оштрафовать может только нерациональный партнер, поскольку стратегия «штрафовать» является заведомо проигрышной (для игрока А: $b - c < b, -c < 0$; для игрока В: $a - c < a, -c < 0$). Поскольку выигрыш каждого из игроков зависит только от суммы, внесенной другим игроком, данная сумма может оказаться минимальной. Наилучший общий результат будет достигнут, если обе стороны сразу внесут наибольшую сумму денег.

Для участия в эксперименте были привлечены 5 пар студентов. В начале очередного хода каждый из участников получал по 100 рублей. Студент имел возможность положить в коробку любую им сумму, которой он располагал, либо карточку, обозначающую штраф. В ходе эксперимента выяснилось, что стороны склонны постепенно повышать (или в ряде случаев понижать) сумму, реагируя на поведение партнера по игре, а в 8% случаев применять неэффективную стратегию «штрафовать», стремясь к достижению справедливости распределения. Чувство нарушенной справедливости нередко заставляет людей принимать неэффективные решения, направленные на ее восстановление.

Выводы

Проведенные экономические эксперименты подтвердили, что свойственное людям стремление к справедливому сотрудничеству в значительной степени определяет их экономическое поведение. Поскольку прикладной анализ законодательства не может избежать нормативных суждений, в качестве одной из основных нормативных целей законодательства предлагается признать увеличение

возможностей для сотрудничества. В теории увеличение возможности для сотрудничества выражается в снижении размера трансакционных издержек³.

В ходе экспериментов удалось определить, что оппортунистическое поведение и несправедливость снижают стимулы к сотрудничеству. Следовательно, законодательство, призванное способствовать развитию сотрудничества, должно быть не только эффективным, но и справедливым, поскольку возможность проявления несправедливости разрушает стимулы к сотрудничеству. Требования достижения эффективности и справедливости в значительной мере дополняют друг друга.

Третьим важным аспектом, не упоминаемым в статье, но важным для понимания категории эффективного законодательства, является осуществимость законов, т. е. возможность принятия и реализации правовых норм, ограниченная деятельностью политического рынка и возможным недостатком средств государственного бюджета. Закон, реализация которого невозможна, не может быть признан эффективным.

Существует значительное количество определений эффективности законодательства. В ряде случаев эффективность определяется степенью соответствия результата поставленной цели. В других работах эффективность определяется через снижение затрат на достижение требуемого результата. Часто под эффективностью понимается целесообразность с точки зрения потребностей общественного развития. В редких случаях эффективность определяется через сокращение степени конфликтности или через способность предупреждать нежелательные виды активности. Существуют и иные подходы, основным недостатком которых с практической точки зрения также является отсутствие конкретики и стремление избежать ценностных суждений. Полученные в результате экономических экспериментов выводы позволяют предложить подход к оценке эффективности закона. В соответствии с предлагаемым подходом эффективной может считаться норма:

- способствующая развитию отношений сотрудничества;
- удовлетворяющая принятым в обществе требованиям справедливости;
- осуществимая в данных экономических и политических условиях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гоббс Т. Левиафан или Материя, форма и власть государства церковного и гражданского. М.: Мысль, 2001. 480 с.
2. Коуз Р. Проблемы социальных издержек / Коуз Р. Фирма, рынок, право. М.: Новое издательство, 2007. С. 92–149.
3. Познер Р. Экономический анализ права: в 2-х т. / Пер. с англ. Под ред. В.Л. Тамбовцева. СПб.: Экономическая школа, 2004. Т. 1. С. 37.
4. Calabresi G. The Cost of Accidents: A Legal and Economic Analysis. New Haven: Yale University Press. 1970. P. 24–25.
5. Cooter R., Ulen Th. Law and Economics. Addison–Wesley, 2007 (5nd ed.). P. 90–93.
6. Kornhauser L.A. A Guide to the Perplexed Claims of Efficiency in the Law // Hofstra Law Review. 1980. № 8 (3). P. 591–639.
7. Posner R. The Economics of Justice. Cambridge: Harvard University Press, 1983. P. 88–115.
8. Shavell S. A Note on Efficiency vs. Distributional Equity in Legal Rulemaking: Should Distributional Equity Matter Given Optimal Income Taxation? // American Economic Review. 1981. № 2. P. 414.

³ Имеются два способа увеличения эффективности с помощью закона: облегчить частный обмен правами собственности, снижая трансакционные издержки, или наделить правами сторону, для которой их стоимость выше [5]. Изначально наделяя правами собственности сторону, для которой их стоимость выше, законодатели избавляют общество от трансакционных издержек обмена правами. Однако часто не удается определить, для кого данная стоимость выше. В случае же создания условий для эффективного сотрудничества через снижение трансакционных издержек законодатель закрепляет возможность добровольной эффективной передачи прав собственности, избегая недостоверных оценок.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ В КОНТЕКСТЕ ЭВОЛЮЦИИ ИНСТИТУТОВ

В.В. ВОЛЬЧИК,

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

Т.А. ЗОТОВА,

кандидат экономических наук, доцент,
Южный федеральный университет,
e-mail: tatyana.zotova@list.ru

В статье рассматриваются альтернативные мейнстримовским подходы к анализу экономического поведения в контексте формирования и трансформации институтов. Рассматривается взаимовлияние институтов и коллективных и индивидуальных действий. Предлагается подход к исследованию экономического поведения в рамках дискурсивной (интерпретативной) институциональной экономической теории.

Ключевые слова: поведенческая экономика, институты, институциональная экономика, коллективные действия, интенциональность.

The article deals with the approaches to economic behavior analysis in context of institutional development and transformation which are alternative to the mainstream method. Interdependency of institutions and actions, both collective and individual ones, are under discussion. The approach to economic behavior analysis within discursive (interpretative) institutional economic theory is suggested.

Keywords: theory of economic behavior, institutions, institutional economics, collective actions, intentionality.

Коды классификатора JEL: B50, D03, B52.

Необходимость в выработке подходов к объяснению поведения людей как индивидуального и коллективного феномена в контексте существующих и формируемых институтов для экономической науки является одной из центральных методологических задач. В современной экономической теории проблемы поведенческой экономики, с одной стороны, и институциональной экономики, с другой, рассматриваются чаще всего по отдельности. Более того, некоторые представители мейнстрима, обращаясь к проблемам взаимосвязи исследований экономического поведения⁴ и институтов, заново открывают для широких научных обсуждений области экономической теории, в которых институционалисты достигли за последние сто лет значительных научных результатов. Но недостаток коммуникации и господствующие идеалы научности [25] не всегда позволяют плодотворно использовать модели и теоретические конструкции, которые существуют в рамках традиционной и дискурсивной институциональной экономики.

В историческом контексте именно определение поведенческих предпосылок легло в основу формирования экономической теории как самостоятельной научной дисциплины. Поиск ответа на вопрос, какие силы заставляют множество индивидуальных акторов вести себя таким образом, что реализуются цели развития целых стран и народов, возможность предсказания массовых реакций людей на изменения внешних условий, в которых они действуют, характеризуют интерес экономистов к спонтанным результатам индивидуального поведения.

В самом общем смысле человеческое поведение, ориентированное на принятие решений, связанных с выбором альтернатив использования экономических благ, является предметом экономической теории в ее мейнстримовском варианте. Функционирование экономической системы в целом, формирование институтов и деятельность отдельных хозяйствующих субъектов, в конечном счете, обусловлены индивидуальным человеческим поведением, принятием решений акторов о покупке, продаже, производстве, инвестировании, сбережении и т.д. Для того чтобы на основе анализа поведения индивидов сделать выводы о динамике цен и выпуска продукции на уровне отрасли или,

⁴ Примером может служить статьи и книга Дж.А. Акерлофа и Р.Е. Крэнтон [2].

например, предсказать изменение курса национальной валюты, необходимо сделать ряд допущений, применив определенную поведенческую гипотезу, предполагающую некоторую типизацию и упрощение человеческой природы. Постулируя принципы человеческого поведения, представители различных школ экономической мысли определяют инструментарий исследования, и в этом смысле поведенческие модели являются элементом метода соответствующей теории.

Таким образом, можно говорить о двояком понимании проблемы поведения акторов в экономической теории: во-первых, как эпистемологической модели человека, представляющей собой научную абстракцию; во-вторых, применительно к реально существующим рыночным агентам — потребителям, предпринимателям, наемным работникам, инвесторам, выступающим как объект изучения.

В качестве аналитического инструментария, прежде всего, неоклассической теории, экономическое поведение трактуется как особая формализованная модель человеческого поведения, претендующая на универсализм и возможность использования всеми общественными науками. Данный подход является основой теории рационального выбора [18], предлагающей единую логику человеческого поведения для принятия решений в самых разных жизненных ситуациях — покупка товаров, вступление в брак, поддержка политической партии, незаконные действия; подвергшись критике по поводу империалистических устремлений, теория рационального выбора, тем не менее, нашла достаточно широкое применение в политических науках, социологии, в области права. Стандартная неоклассическая модель экономического поведения как рационального выбора основывается на концепте методологического индивидуализма, согласно которому социальные явления являются простой суммой индивидуальных действий, и эта сумма не влияет на предпочтения или ценности индивида [27].

Современная экономическая наука характеризуется состоянием мультипарадигмальности, отсутствием методологического единства, однако лидирующие позиции в объяснении и прогнозировании экономических явлений по-прежнему занимает неоклассическая ортодоксия, или экономика мейнстрима. В связи с этим наибольшее распространение получила трактовка экономического поведения как рационального, соизмеряющего цели и ограниченные ресурсы для их достижения, оценивающего, максимизирующего индивидуальную полезность поведения⁵. Такое понимание экономического поведения одновременно расширяет и сужает предмет экономической науки. Расширяет — так как в поле зрения исследователей попадает не только поведение людей в сферах производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг (хозяйственная сфера), но и все виды рационального выбора в человеческой деятельности. Сужает — так как исключает экономическую активность, обусловленную не рациональным поведением, а традициями, нормами, обычаями, т. е. значительную часть хозяйственной жизни в докапиталистических обществах, и ряд явлений в современной рыночной экономике [1].

Остается открытой проблема верификации поведенческих гипотез в экономической науке, которые, очевидно, не могут достоверно отражать реального человеческого поведения, носят догматичный характер, не всегда соответствуют требованиям усложняющейся экономической действительности. Наиболее жесткой критике поведенческие предпосылки неоклассического анализа подвергаются со стороны представителей неортодоксальных теорий, в частности, институциональной и эволюционной экономики⁶. Так, по словам Дж. Ходжсона, «...мы отвергаем представление, что в основе всех значимых поступков людей лежит главным образом рациональный расчет. Существует большой класс действий, актуальных для экономической науки, источники которой имеют иную природу» [17]. Соответственно, возникает необходимость в разработке такой теории человеческого поведения, которая не опиралась бы существенно или тем более исключительно на рационалистические механизмы и предпосылки.

Контраргументы апологетов рационального подхода к экономическому поведению в данной дискуссии представляют собой широкий спектр точек зрения от признания априорной аксиоматичности поведенческих предпосылок, не подлежащих эмпирической проверке [9], до отрицания важности реалистичности таких предпосылок вообще, если построенная на их основе теория обладает прогностическими свойствами [15].

В мейнстримовском варианте экономической теории предполагается, что институты являются экзогенно заданными [22]. Данный подход не только игнорирует причины и механизмы эндогенных институциональных изменений, но подходит к проблеме экономического поведения чисто с механистических позиций анализа оптимизации функций полезности.

Поведенческие постулаты в институциональной теории формировались на основе пересмотра рациональных моделей и отталкивались от предположений о более сложной мотивации экономических акторов и меньшей стабильности их предпочтений. Одним из наиболее спорных постулатов

⁵ «Все человеческое поведение характеризуется тем, что участники максимизируют полезность при стабильном наборе предпочтений и накапливают оптимальные объемы информации и других ресурсов на множестве разнообразных рынков... экономический подход дает целостную схему для понимания человеческого поведения» [3].

⁶ «Тренированный взгляд экономиста проникает за фасад помпезного притворства, хитроумного обмана и вдохновенной демагогии, выявляя рациональное преследование собственного интереса у мучеников за веру, торговцев и убийц...» [14].

можно признать наличие у акторов познавательных систем, способных правильно смоделировать ситуации выбора и получить информацию, необходимую для оптимального рационального решения. Сам термин «рациональный» в экономической теории носит особый смысл, не совпадающий с его широкой трактовкой в толковом словаре: «разумный; неабсурдный, не противоречащий здравому смыслу, умный, здравый»; в экономической теории рациональный человек — это максимизатор, соглашающийся лишь на лучший вариант [12].

Так как поведенческие модели субъективны, а информация отличается неполнотой, в большинстве случаев не приходится говорить о достижимости условий единственно верного выбора. Только признав эти модификации в принципах поведения экономических акторов, можно понять смысл существования и структуру институтов и объяснить направление институциональных изменений.

В значительном количестве современных экономических исследований не учитывается тот факт, что экономические взаимодействия в рамках хозяйственного порядка связаны с ситуациями, характеризующимися фундаментальной неопределенностью. Иногда к путанице приводит некорректное использование терминов. То, что в современном мейнстриме понимается под неопределенностью, является риском в трактовке Ф. Найта⁷. Возврат к проблеме фундаментальной неопределенности требует более широкого взгляда на особенности экономического поведения в мире, где постоянно создается новое знание и институты. В своей недавней работе нобелевский лауреат Д. Норт отмечает важность проблемы фундаментальной неопределенности при исследовании институциональных изменений [11].

С эволюционной точки зрения ключевой вопрос заключается в том, какая из описываемых в теории разновидностей «экономического человека» является наиболее адаптированной к реальным условиям формирования человечества. Реалистичная и научная оценка человеческой природы, а также степени проявления и природы свойственного ей стремления к следованию собственному интересу может опираться на факты, касающиеся биологических и культурных детерминант поведения современного человека, а также эволюционных факторов, обусловивших возникновение этих детерминант.

За пределами сферы человеческой мотивации экономисты неявно используют теоретические предположения, которые нельзя назвать реалистичными, например обеспечение обществом безусловного соблюдения контрактов, не связанное с несением каких-либо издержек, или игнорирование социальных сетей, определяющих модели заключения сделок. Эволюционный подход применим для того, чтобы сформулировать ответ на вопрос, как функционирует экономика в условиях ограниченных возможностей обеспечения выполнения контрактов, а также для того, чтобы показать, какое значение имеют при этом неэкономические факторы социальных взаимоотношений.

Институциональная и эволюционная экономическая теория на современном этапе развития вышла за рамки, заданные базовым набором поведенческих предпосылок, связи экономической теории с другими социальными науками и с биологией стали как более очевидными, так и более плодотворными. Роль собственного эгоистического интереса как основы поведения и социальная кооперация являются взаимосвязанными, взаимозависимыми темами и имеют фундаментальное значение не только для экономической теории, но и для всей социальной науки, а также — в значительной мере — для биологии. Джек Хиршлайфер, неоднократно пронизательно указывавший на универсальный характер этих тем, провозгласил, что «существует только одна социальная наука». Чтобы «обобщенная экономическая теория» могла выступать в роли такой науки, она «должна будет описывать человека таким, каков он есть, — преследующим или не преследующим собственные интересы, полностью или не полностью рациональным» [14, с. 606–616].

Значительные достижения в различных научных сферах существенно улучшили представления о том, как, несмотря на слабость или отсутствие институциональной поддержки, может возникнуть кооперативное поведение вообще и обмен в частности. Все эти достижения, по крайней мере отчасти, укладываются в общую многоуровневую эволюционную схему, в которой типы поведения, воспроизводимые благодаря действию различных механизмов, испытывают влияние процесса отбора. Наибольшие трудности и наибольшую полемику вызывает проблема описания связей между уровнями. На этом фронте к сегодняшнему дню также достигнут прогресс, в частности благодаря работам, в которых изучаются взаимосвязи между эволюцией биологической и эволюцией культурной. Такие взаимосвязи важны как для понимания биологии человека, так и для исследования культурных детерминант экономического поведения. Концепции естественного отбора и эволюции не следует рассматривать в качестве средства для решения специфических вопросов биологической науки и имеющих потенциальную ценность для изучения некоторых аспектов экономической теории. Они в большей степени являются элементами новой концептуальной структуры, которая может с успехом использоваться в биологии, экономической теории и других социальных науках.

Изучение институтов, характерных для того или иного хозяйственного порядка, позволяет выявлять устойчивые поведенческие паттерны, которые соотносятся с доминирующими стратегиями экономического поведения. Таким образом, выделяемые в ходе исследования поведенческие пред-

⁷ Ф. Найт впервые в экономической теории ввел различие между риском и неопределенностью. В найтовском понимании, неопределенность не может быть сведена к оценке вероятности наступления тех или иных событий. [10].

посылки должны соотноситься с историческими контекстами формирования институциональной среды хозяйственного порядка. Поэтому трудно избежать некоторой доли релятивизма при исследовании особенностей экономического поведения. Однако в социальных науках данная проблема находит органическое решение при исследовании проблемы формирования знания, обусловленного процессами социальной институционализации [4].

Эволюция институциональной среды экономики, согласно более плюралистическому подходу неортодоксальных научных школ, формирует предпосылки для создания и использования новых поведенческих моделей. Данный процесс является кумулятивным. Однако обратная зависимость от изменения моделей экономического поведения к трансформации институциональной структуры также должна быть учтена. Непродуктивно ограничиваться жесткими рамками и теоретическими клише при исследовании экономического поведения. Широта и междисциплинарность в изучении экономического поведения являются важным фактором релевантного понимания динамических процессов в экономике.

Значимым аспектом исследования экономического поведения и институтов является выделение поведенческих моделей, которые обладают конкурентными преимуществами в эволюционной перспективе. Герберт Саймон показал, что в определенных институциональных рамках модель альтруистического поведения обладает несомненными эволюционными преимуществами над моделью корыстного рационального поведения [24]. Например, включение в анализ экономического поведения фактора демаркации групповых и индивидуальных ценностей при выработке стратегий поведения в рыночных или иных механизмах хозяйственной координации [19].

Важной проблемой являются трудности, которые возникают при измерении многих переменных, оказывающих влияние на экономическое поведение. Упрощения, присущие неоклассической теории, призваны элиминировать данную проблему за счет построения все более изящных математических моделей, являющихся, по сути, «экономикой классной доски» [8]. Такой подход, безусловно, влияет на престиж экономической науки, которая у многих обществоведов ассоциируется с разгадыванием головоломок, не имеющих никакого отношения к реальному миру. Противоположный подход, связанный с качественными исследованиями, включающими достижения смежных социальных наук, сопряжен с трудностями, связанными с расплывчатостью понятий, эклектичностью методологии и отсутствию четкой исследовательской программы. Однако именно данный подход позволяет вернуться к исследованию ситуаций реального мира, характеризующегося сложностью и многогранностью проблемы выбора и принятия экономических решений.

Исследования в рамках социальной антропологии являются частью современных исследований как процесса формирования хозяйственных институтов, так и вопросов, связанных с особенностями экономического поведения, включенного в различные социально-культурные контексты, например, этническое предпринимательство. Исследования в рамках социальной антропологии могут дать не только понимание разнообразных экономических институтов и их влияния на экономическое поведение, но также быть полезными при составлении прогнозов [28], например, при проведении мер экономической политики, направленных на снижение теневой составляющей национальной экономики.

Заимствование психологических моделей и инструментов исследований не должны создавать иллюзию «естественной детерминированности» хозяйственных процессов. Формирование социальных институтов связано прежде всего со спонтанными процессами социальных, культурных и экономических обменов, в ходе которых создается новое знание, а также формируются новые объекты и смыслы, используемые при мыслительной реконструкции действительности. Запрограммировать или предсказать результаты формирования такого нового знания не только нельзя, но и вредно для процесса понимания механизмов спонтанной рыночной координации. Разделение спонтанных и целеориентированных процессов в экономике требует создания разных подходов и теоретических концептов для построения классификаций и исследований в различных сферах экономики.

Важной характеристикой экономического поведения, которая совсем недавно снова стала применяться в экономических исследованиях, является интенциональность. ⁸Интенциональность⁸ является необходимой особенностью экономического поведения в мире, где изменяющиеся институты и поведенческие модели взаимосвязаны.

Дуглас Норт неоднократно отмечает, что институты должны находить объяснение в терминах интенциональности человека [11]. Однако в работах Норта нет четкого определения и разъяснений, что он понимает под интенциональностью в контексте институциональных изменений. Известный современный философ Дж. Серль дает следующую трактовку интенциональности: «Интенциональность имеет отношение к тому аспекту психических состояний человека, благодаря которому они направлены на положения дел в мире, находящемся вне их... Убеждения, страхи, надежды, желания и стремления — все это суть интенциональные состояния, равно как и любовь, и ненависть, опасения и радость, гордость и стыд» [13, с. 52]. При анализе институтов и институциональных изменений важно учитывать, что наши интенции могут не всегда адекватно соответствовать тем или иным случаям выбора (если вы не сделали то, что намеревались сделать, значит, вы изначально установили для себя неверные предпосылки и ваша интенция не принадлежит к числу правильных интенций [13, с. 40]).

⁸ Интенция (от лат. intentio — стремление) — намерение, цель, направление или направленность сознания, воли, отчасти также и чувства на какой-либо предмет.

Новейшие исследования поведенческих психологов и экономистов говорят о том, что люди склонны принимать решение скорее не на основе калькуляции выгод и выбора наилучшего варианта, а на основе мыслительных образов (паттернов), которые они считают релевантными для того или иного случая экономического или социального выбора [11]. Таким образом, исследования экономического поведения в контексте изменяющихся институтов сильно усложняются и, видимо, не могут приводить к установлению жестко детерминированных законов, подобных законам естественных наук. Но это не значит, что исследования изменения институтов должны быть исключительно индуктивными и описательными. Важным ключом к методологии исследования экономического поведения в условиях изменяющихся институтов может служить аналогия с правовыми исследованиями, основывающимися на глубоком историческом и культурном контекстах возникновения и эволюции социальных норм, структурирующих повторяющиеся взаимодействия между людьми.

Среди современных экономистов не перестает бродить очень старая идея о необходимости предсказывать экономические и другие социальные события с помощью разработки все более изощренных теорий⁹. Причем качество теорий будет определяться все той же их предсказательной силой. Любые попытки напомнить о том, что нам никогда не собрать всей необходимой информации, так как существует неявное знание, фундаментальная неопределенность, несводимая к вероятностям, приводят только к повторяющимся, как мантры, рассуждениям о необходимости расчета оптимальных и равновесных аукционов, политических рынков и т.д.

Изучение закономерностей поведения экономических акторов, важная и очень сложная задача. Однако нельзя создать теорию, которая бы заменила рыночную конкуренцию, согласование интересов множества предпринимателей, обладающих уникальными знаниями и информацией, которую нельзя свести ни к функциям полезности, ни к функциям прибыли. И здесь может показаться, что мы попадаем в ловушку релятивизма и абсолютизации рыночного процесса и конкуренции. Однако данный подход далеко не релятивистский, он только акцентирует внимание на том факте, что сами рыночные взаимодействия являются источником информации, которая не может быть создана иным способом, даже с помощью прогрессивных теорий. И задача экономистов-теоретиков не столько пропагандировать либеральные рыночные ценности и делать предсказания, сколько давать адекватное понимание необходимых условий для осуществления спонтанных рыночных взаимодействий, которые и являются процедурой открытия нового знания [16].

Человек, существующий и действующий в рамках реального хозяйственного порядка, никогда не принимает решений вне контекста сложившихся норм, правил и наконец, институтов, определяющих возможности и выгоды экономического, социального и политического обменов. Психологические факторы, безусловно, определяют важнейшие особенности механизма выбора или воздержания от выбора имеющихся альтернатив. Например, неправильные представления о регрессии могут приводить к переоценке действительности отрицательных стимулов по сравнению с положительными [26]. Однако при анализе конкретной ситуации необходимо четко представлять, какие стимулы соответствуют существующей институциональной организации хозяйственного порядка. Идентификация положительных и отрицательных стимулов возможна только в контексте существующих обычаев, норм и институтов соответствующего социального порядка. Наша убежденность в действительности положительных стимулов может не соответствовать устойчивым стереотипам, которые используются акторами, ответственными за выработку и реализацию мер экономической политики [5].

При анализе экономического поведения необходимо учитывать, что институты являются, с одной стороны, продуктом коллективных действий, а с другой — сами определяют поведенческие предпосылки и правила экономического поведения акторов. Институтам присуща нисходящая причинная связь [21], которая показывает, как существующие институциональные формы влияют на предпочтения индивидов и формируют среду для сотрудничества, кооперации и обменов.

Поведенческая экономика утверждает, что экономисты игнорируют важные переменные, которые воздействуют на поведение. Новые переменные затрагивают решения, которые можно смоделировать в ходе поведенческих экспериментов [23]. Современная поведенческая экономическая теория во многом основывается на концептах экспериментов, проводимых обычно в среде студентов. Подход, основанный на поведенческих экспериментах, безусловно, интересен и дает множество фактических данных о механизмах принятия решений. Однако у данного подхода есть один существенный недостаток. Эксперименты не могут выявить из-за своей специфики влияние конкретных институциональных паттернов, которые используются акторами исходя из понимания конкретных экономических ситуаций в контексте использования и создания неявного знания в процессе конкурентных взаимодействий.

Поведение экономического человека не может быть достаточно хорошо понято вне контекстов его верований, языка и, шире институционального знания, которое является как индивидуализированным, так и субъективным. Чтобы понять мотивы и механизмы поведения, исследователи должны правильно интерпретировать имеющиеся институты, которые невозможно понять без дискурсивного анализа хозяйственных взаимодействий индивидов¹⁰. Понимание особенностей восприятия правил,

⁹ Подобная точка зрения берет свое начало с известной работы М. Фридмана [20].

¹⁰ Основные концепты интерпретативной (дискурсивной) институциональной экономической теории содержатся в работах В. Ефимова. См.: [6, 7].

норм и институтов в различных уникальных хозяйственных порядках позволит сделать обобщения, которые могут быть полезны для развития исследовательской программы современной институциональной экономической теории в ее неортодоксальном варианте.

ЛИТЕРАТУРА

1. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб., 1998. С. 17.
2. Акерлоф Дж.А., Крэнтон Р.Е. Экономика идентичности. Как наши идеалы и социальные нормы определяют, кем мы работаем, сколько зарабатываем и насколько счастливы. М., Карьера Пресс, 2010.
3. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. М., 2003.
4. Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности. М.: Издательство «Медиум», 1995.
5. Вольчик В.В. Всепобеждающий оппортунизм: эволюция институтов размещения государственного заказа в России // TERRA ECONOMICUS. 2009. Т. 7. № 4. С. 44–50.
6. Ефимов В. Предмет и метод интерпретативной институциональной экономики // Вопросы экономики, 2007. № 8.
7. Ефимов В.М. Спор о методах и институциональная экономика // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. № 3.
8. Коуз Р. Фирма, рынок и право // Фирма, рынок и право. М.: «Дело», 1993.
9. Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории. Челябинск, 2005. С. 32–34.
10. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль. М., 2003.
11. Норт Д. Понимание экономических изменений. М.: ГУ-ВШЭ, 2010.
12. Саймон Г.А. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3.
13. Серль Дж. Рациональность в действии. М.: Прогресс-Традиция, 2002.
14. Уинтер С. Естественный отбор и эволюция // Экономическая теория. Под ред. Итуэлла Дж., Милгейта М., Ньюмена П. М.: ИНФРА-М, 2004.
15. Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. 1994. Т. 2. Вып. 4. С. 20–52.
16. Хайек Ф. Право, законодательство и свобода. М.: ИРИСЭН, 2007.
17. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. М., 2003. С. 159.
18. Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты. М., 2001. С. 21–25.
19. Etzioni A. Behavioral economics: A methodological note // Journal of Economic Psychology. Vol. 31, 2010. pp. 51–54.
20. Friedman M. Essays in Positive Economics. Chicago: University of Chicago Press, 1953.
21. Hodgson G.M. The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory. Cambridge Journal of Economics. 2003. V. 27.
22. Jeroen C.J.M. van den Bergh, Sigrid Stagl, Coevolution of economic behavior and institutions: towards a theory of institutional change // Journal of Evolutionary Economics (2003) Vol.13.№ 3. p. 290.
23. Pesendorfer W. Behavioral Economics Comes of Age: A Review Essay on «Advances in Behavioral Economics // Journal of Economic Literature, Vol. 44, № 3 (Sep., 2006), pp. 712–721.
24. Simon H.A. Altruism and Economics (in The Economics of Altruism) // American Economic Review. 1993. V. 83. № 2. Papers and Proceedings of the Hundred and Fifth Annual Meeting of the American Economic Association
25. Tomer John F. What is behavioral economics? // Journal of Socio-Economics. Vol. 36 (2007) pp. 463–479.
26. Tversky A., Kahneman D. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases // Science 27 September 1974: Vol. 185. no. 4157, pp. 1124–1131.
27. Vatn A. Cooperative behavior and institutions // Journal of Socio-Economics 38 (2009) p. 189.
28. Zarri L. Behavioral economics has two 'souls': Do they both depart from economic rationality? // The Journal of Socio-Economics. 2009.

РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД ДИСКУССИЕЙ О «КРИЗИСЕ» (ЭКОНОМИЧЕСКОЙ) НАУКИ

В.В. МУХАЧЕВ,

главный научный сотрудник, доктор философских наук, профессор,
Институт социально-политических исследований РАН,
e-mail: vadism@rambler.ru

Статья посвящена методологическим проблемам кризиса экономической науки, обусловленного, в первую очередь, тем, что изучение общества в целом находится «по ту сторону» материалистического понимания истории и в значительной мере под влиянием идеалистического мировоззрения и идеологических форм познания на социальную науку. Автор, отстаивая непреходящую ценность «метода Маркса» для науки об обществе, полемизирует с рядом зарубежных (М. Блауг, Т. Негиши) и российских исследователей (В. Автономов, В. Тамбовцев, В. Рязанов).

Ключевые слова: наука; мировоззрение; «неучтенный Маркс»; предпосылки теории; идеология; философия; «по ту сторону» материалистического понимания истории.

The article is devoted to methodological problems of the crisis in economic science which are caused, first of all, by that the society studying in general stands «on the other side» of materialistic understanding of the history and to a great extent under the influence of idealistic world outlook and ideological forms of knowledge of social science. The author stands for the imperishable value of the «method of Marx» and polemizes with some foreign (M. Blaug, T. Negeshi) and Russian researchers (V. Avtonomov, V. Tambovtzev, V. Ryazanov).

Keywords: science; world outlook; «unaccounted Marx»; ground and reasons of the theory; ideology; philosophy; «on the other side» of materialistic understanding of the history.

Коды классификатора JEL: B51

Название предлагаемой читателю статьи нуждается в предварительном авторском пояснении. Во-первых, это касается *жанра* статьи, который определен как «размышления». Дело в том, что по образованию и своему профессионально-теоретическому опыту автор не экономист, а — сначала «философ», затем тот, кого принято сегодня называть «политологом». По личным же предпочтениям — историк социально-политической мысли, изучение которой всегда неразрывно связано с теоретико-методологическими вопросами познания. Поэтому, не претендуя на знание тонкостей экономической науки во всех ее проявлениях и сражающихся между собой течений, он хочет лишь поделиться теми мыслями, которые у него возникли при знакомстве с зарубежной и отечественной литературой, посвященной проблеме *кризиса* экономической теории.

Во-вторых, слово «кризис» взято в кавычки потому, что, соглашаясь с тем, что кризис есть, автор не берется быть судьей в споре экономистов, у которых на *этот* счет существуют разные мнения — от утвердительных до отрицательных. В данном случае для него этот вердикт (есть кризис, или его нет) не так принципиален, как признание *методологического* характера очевидных для обеих сторон трудностей экономического знания, который явно проступает за всей дискуссией о «кризисе».

В-третьих, слово «экономический» заключено в *скобки* потому, что, следуя материалистическому мировоззрению и признавая *фундаментальное* значение экономического знания для науки об обществе в целом, автор полагает, что методологические трудности в этой области неизбежно проецируются на познание «общества» в целом. Как на изучение его в виде целостной системы, что при существующей специализации знания об обществе сегодня является предметом социальной философии и социологии, так и на изучение отдельных частей (сторон) социума, изучаемых политологией, теорией государства и права и т.п.

Иными словами, кризис экономической науки, или ее «методологические трудности», тут же, модифицируясь, воспроизводятся иными науками об обществе и, тем самым, превращаются в дополнительные барьеры на пути познания современного этапа развития человечества. Поэтому для автора статьи методологические проблемы экономического знания являются «узловыми» для всего *научного* познания общества.

О чем и как спорят экономисты...

Разговоры о кризисе современной экономической науки, ее методологических трудностях начались на Западе тогда, когда в СССР полным ходом шло пришедшее на смену «строительства основ коммунизма» построение «развитого социализма», а первой заботой отечественных экономистов оставалось развитие «политэкономии социализма».

В уже далеком 1980 г. вышло первое издание сразу вызвавшей огромный интерес специалистов и получившей у них заслуженное признание книги М. Блауга «Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют». Ее автор, уже тогда известный специалист по истории экономической науки¹, в параграфе «Кризис современной экономической науки» последней главы («Выводы»), подводя итог проделанной работе, писал: «1960-е годы были десятилетием, когда общественный авторитет экономической науки и профессиональная эйфория экономистов достигли абсолютного пика. С другой стороны, в 1970-е годы в полный голос заговорили о «кризисе», «революции» и «контрреволюции», и это иногда превращалось в настоящую оргию самокритики со стороны некоторых ведущих представителей экономической профессии» [4, с. 357].

В качестве примера «оргии самокритики» Блауг сослался на В. Леонтьева, который в статье «Теоретические допущения и ненаблюдаемые факты» («American Economic Review», 1971) говорил, что научное сообщество озабочено «скорее воображаемой, гипотетической, чем наблюдаемой реальностью» [4, с. 357]. «Вину» за такое отношение экономистов к реальности Леонтьев, по словам Блауга, возлагал «на методологию инструментализма, или теоретизирование в стиле «как если бы» [4, с. 357].

Другим примером подобной самокритики для Блауга стала позиция Генри Фелпса Брауна, который в статье «Отсталость экономической теории» («Economic Journal», 1972) «пошел еще дальше, утверждая, что основной проблемой современной экономической теории является то, что ее предпосылки о человеческом поведении всецело произвольны, буквально «взяты с потолка» [4, с. 357]. Здесь же Блауг указал и на Дэвида Уорсвика, писавшего в статье «Возможен ли прогресс экономической науки?» («Economic Journal», 1972) о том, что «существуют целые направления абстрактной экономической теории, не имеющие связи с конкретными фактами и почти неотличимые от чистой математики» [4, с. 357–358].

И Браун, и Уорсвик, не говоря уже о нобелевском лауреате и президенте международной экономической Ассоциации В. Леонтьеве, для современной экономической мысли достаточно значительные авторы, чтобы можно было на их мнение не обратить внимания. И Блауг обратил. Здесь важно, что все три экономиста-теоретика фактически сошлись в своих претензиях к экономической теории. Это проявилось в том, что, указав на оторванность последней от конкретной реальности и излишней, отчасти связанной с ее математизацией, абстрактности, они связали этот изъян с игнорированием экономистами «наблюдаемой реальности», с принятием ими *нереальных* (воображаемых и потому «всецело произвольных») *предпосылок* теоретического анализа. (Уточним, что критике со стороны В. Леонтьева, Г.Ф. Брауна и Д. Уорсвика подвергалась *неоклассическая* теория, ставшая после II Мировой войны *основным* течением (main stream) современной экономической науки, и что именно методологические трудности «мэйнстрима» породили в последние десятилетия XX в. возникновение новых, ему *альтернативных*, теорий).

(Весьма симптоматичным в разговоре западных экономистов о «кризисе» экономической науки в те, 1970-е, годы выглядит свидетельство Блауга о том, что работавшие тогда в правительстве США экономисты (Макдугалл и Хеллер) соглашались со справедливостью большинства аргументов Леонтьева, Брауна и Уорсвика) [4, с. 358].

Что касается самого М. Блауга, признающего существование значительных методологических трудностей, беспокоящих экономистов еще «со времен Нассау Уильяма Сениора и Джона Стюарта Милля» (!) [4, с. 36], он выступает «в пользу *фальсификационизма*, определяемого как методологическая позиция, согласно которой теории и гипотезы считаются научными тогда и только тогда, когда сделанные на их основе прогнозы, по крайней мере в принципе, опровержимы, т. е. когда они исключают всякую возможность каких-то определенных действий, состояний или событий» [4, с. 19]. Отсюда и его основной вывод: «...Методологией, которая лучше всего поддерживает стремление экономистов к реальному знанию экономических взаимосвязей, является философия науки, связанная с именами Карла Поппера и Имре Лакатоша» [4, с. 34].

Именно с позиции принципа фальсификационизма Блауг, полагая, что «достижение идеала опровержимости в полной мере — это важнейшая цель экономической науки» [4], критически рассматривает различные теории «мэйнстрима», а также *альтернативные* «неоклассической исследовательской программе» теоретические течения.

В дополнение к сказанному здесь о методологических предпочтениях Блауга и с целью позиционирования его среди иных экономистов-методологов приведем суждение В. С. Автономова, который в написанной им для русского издания книги английского экономиста статье «За что

¹ В 1962 г. в США вышло первое издание капитального труда Блауга «Экономическая мысль в ретроспективе», который вскоре была переведен на основные европейские языки, а его автор заслуженно получил широкую известность и признание.

экономисты не любят методологов» писал так: «Эту точку зрения нельзя сегодня назвать преобладающей в научном сообществе. Большинство ученых-экономистов и сочувствующие им методологи экономической науки склонны в наши дни облегчать нормативные требования и допускать большую степень независимости экономических теорий от наблюдаемых фактов» [4, с. 14]. И далее: «Позиция Блауга противопоставляет его не только тем экономистам-неоклассикам, которые создают теоретические модели без оглядки на реальность, но и приверженцам методологического плюрализма (Б. Колдуэлл, Д. Макклоски), рассматривающим экономическую теорию как совокупность различных инструментов, эффективность которых невозможно сравнить, а потому равнодопустимых и равноправных» [4, с. 15].

Наверное, Блауг больше, чем многие другие экономисты-теоретики, «философ» и знаток «философии науки», что позволило ему по-своему (для большинства его коллег, возможно, по-новому) систематизировать как круг самих методологических проблем экономической науки, так и своеобразие многочисленных авторских позиций. Отсюда, вероятнее всего, и название первой части его книги — «То, что Вы всегда хотели узнать о философии науки, но боялись спросить». Отсюда же и повышенное внимание к его книге, вызвавшей «целый поток новой литературы по методологии экономической науки», о чем Блауг упоминает в «Предисловии» ко второму изданию (Кэмбридж, 1992) этой работы [4, с. 17].

Этот «поток», можно быть уверенным, вновь прольется с новой силой из-за протекающего сегодня мирового экономического кризиса, начавшегося с кризиса ипотеки в США. Слова из аннотации русского издания (2004) книги Блауга, что ее автор «стремится выяснить, насколько «научна» экономическая наука, в какой мере она нацелена на объяснение реальных фактов», сегодня не менее злободневны, чем 20 или 30 лет назад.

Российские экономисты, в советское время по разным причинам в основном далекие от «буржуазной» политэкономии, ходом истории были вынуждены в постсоветской России сменить теоретическую (и идеологическую) ориентацию с «марксистско-ленинской» на «рыночно-капиталистическую» (и «либерально-демократическую»). Они довольно быстро освоили основное содержание теоретического багажа «чуждой» им ранее экономической мысли и скоро среди них появились сторонники и приверженцы как «мейнстрима», так и альтернативных ему концепций в виде институционального, поведенческого, эволюционного, а также посткейнсианского и неоклассического подходов.

Знакомство с новейшей историей мировой экономической мысли, ее противоречивым развитием, а также результаты начатых в России реформ неизбежно привели отечественных экономистов к участию со второй половины 90-х гг. в дискуссии о кризисе экономической науки. Правда, у нас, по наблюдению В.Л. Тамбовцева, эта дискуссия вылилась в «вялотекущий процесс» [19, с. 24]. Тем не менее, в ходе дискуссии российские экономисты согласились, что главной причиной теоретических разногласий между сторонниками «мейнстрима» и альтернативных ему концепций «камнем преткновения» стал вопрос о *предпосылках* современной экономической теории.

Например, тот же Тамбовцев, который, являясь сторонником неоклассической теории и считая кризис экономической науки «несуществующим», пишет: «В основе темы кризиса лежит громко заявляемая представителями неортодоксальных школ и течений неудовлетворенность *методологическими предпосылками* неоклассической теории, которые также хорошо известны...». И далее: «Казалось бы, вопрос о критике предпосылок давно, еще в начале 1950-х гг., «закрыт» доктриной М. Фридмана, однако жизнь показывает, что именно этот ответ и не удовлетворяет критиков-гетеродоксов. Более того, он не очень удовлетворяет и тех экономистов-теоретиков вполне ортодоксального толка, кому интересны задачи не только предсказания, но и объяснения, кто считает, что чисто феноменологические конструкции, сколь бы ни были они хороши в предсказательной функции, вовсе не обязательно являются такими же и в объяснительной функции. А предсказания без объяснения, причем объяснения субъективно убедительного, не представляются человеку надежными, т.е. удовлетворительными в чисто практическом плане.

...Так что вопрос о предпосылках (их реалистичности, адекватности и т.п.) *на деле* занимает исследователей (во всяком случае, часть из них), заставляя их откликаться на упомянутую методологическую критику» [19, с. 25–26].

Оставим пока в стороне *здесь* «второстепенные» (но в *ином* контексте принципиальные и потому выходящие на первый план) вопросы, возникающие из этого рассуждения. Например, вопрос о соотношении «объяснения» и «предсказания» как функций *науки*, а не теории вообще. Или о том, насколько возможно *научное* «предсказание» без *научного* «объяснения» и является ли *предсказание* функцией науки вообще?

Или вопрос о действительно *несуществующей* «чистой» практике, поскольку практика, или практическая деятельность людей, такая она есть, такая она и есть, и, какой бы она ни была, именно *такой* (без изъятий!) ее необходимо воспринимать и изучать, а не *очищать* от не отвечающих чьим-либо вкусовым и иным ощущениям «примесей». В отличие от теории практика для человека *науки*, озабоченного поиском *объективной*, лежащей *вне* этических и пр. оценок, истины, не может быть ни «чистой», ни «грязной», а является подлежащей изучению действительностью.

В приведенном рассуждении В.Л. Тамбовцева сейчас важно отметить признание того, что «методологические предпосылки» неоклассической теории, господствовавшей в мировой экономи-

ческой науке на протяжении нескольких десятилетий XX столетия и до сих пор составляющей ее «мэйнстрим», все более и более подвергаются критике из-за неспособности этой теории достаточно «реалистично» объяснить (экономическую) практику.

Для получения более полной картины методологических трудностей, с которыми сталкивается современная экономическая наука, обратимся к докладу В.С. Автономова «Проблемы методологии и структуры современной экономической науки и теория переходного периода», сделанному им на заседании Ученого совета ИМЭМО РАН в июне 1996 г. Выделив в структуре современной экономической науки «два основных потока» («мэйнстрим» и «альтернативы»), а также занимающий «промежуточное» положение в структуре экономического знания «новый институционализм», В.С. Автономов, который тоже близок к неоклассической теории, существование различных направлений экономических исследований также связал с вопросом о *предпосылках* научного поиска. Вот что говорилось в том докладе: «Главное различие между этими течениями («основным», или «мэйнстримом», и «альтернативами» — **В.М.**) состоит в различной степени абстракции при анализе экономических процессов. В основном течении приняты сильные упрощающие предпосылки относительно человека (экономическая рациональность или максимизация целевой функции при данных ограничениях) и окружающей его среды (модель совершенной конкуренции). Эти предпосылки позволяют экономистам работать с оптимальными (равновесными) состояниями и формализовать экономическую теорию в степени, недоступной другим общественным наукам... Однако повышенная абстрактность основного течения порождает и свои проблемы. Во всех науках есть проблема соотношения теории и фактов, но только в экономической теории она принимает форму противоречия (или выбора) между «реалистичностью» и «точностью» (truth versus precision). Для естественных наук за очень редкими и временными исключениями реалистичность и точность совпадают. Общественные науки вовсе не претендуют на точность. Промежуточный статус экономической теории порождает серьезную методологическую проблему. Многие великие экономисты и знатоки экономической теории (Леонтьев, Алле, Эрроу, Блауг, Хан и др.) признают значение этой проблемы и связывают перспективы экономической науки с ее разрешением» [1, с. 6].

Как и в случае с Тамбовцевым, оставим пока в стороне некорректное, о чем будет сказано ниже, утверждение Автономова, что «общественные науки не претендуют на точность», но обратим внимание на то, что здесь признается, что в неоклассической теории в отношении человека и окружающей его среды *приняты* «упрощающие»(!) предпосылки анализа. И что это — сознательно избираемое экономистами — *упрощение* порождает проблему «соотношения теории и фактов», которая вследствие «промежуточного статуса» экономического знания между естественными и общественными науками принимает, по мнению автора доклада (и не только его одного), форму противоречия между «реалистичностью» и «точностью».

С целью дальнейшей полноты и конкретизации сложившегося у экономистов представления о существующей в современной экономической науке проблеме «соотношения теории и фактов» и противоречия между «реалистичностью» и «точностью» воспроизведем еще ряд положений доклада В.С. Автономова, где говорится, что «степень абстракции основного течения тоже неоднородна»: «На уровне глубокой абстракции сформулированы наиболее общие закономерности экономической неоклассической теории (например, теория общего равновесия). Крупнейшими представителями этого формалистического направления среди современных экономистов можно считать Ж. Дебре и Р. Лукаса. Однако помимо этого формального направления в рамках основного течения существует и «эмпирическое», нацеленное не на дедукцию из абстрактных аксиом, а на объяснение и предсказание фактов и эмпирическую проверку полученных выводов» [1, с. 6].

Следующее наблюдение Автономова: «Между двумя направлениями мэйнстрима нет четкого «разделения труда». Конечно, теория общего равновесия, большая часть теории благосостояния полностью относятся к ведению формалистов... То, что экономисты формального направления не ориентированы на факты, не означает, что они не снисходят до более практических и злободневных вопросов... Но и для «эмпирического» крыла мэйнстрима характерна дилемма точности и реалистичности. Анализ не поднимается до того уровня конкретности (или поверхностности), когда наряду с экономической рациональностью поведение экономического агента начинают определять традиции, правовые и моральные нормы, политические и другие факторы» [1, с. 6–7].

И еще: «Интересно, что с течением времени уровень формализации в основном течении возрастает. Это происходит как благодаря накоплению новых инструментов в уже освоенных неоклассической областях, так и путем распространения формалистической методологии на новые области экономической теории (наиболее показательна здесь «новая макроэкономика» Р. Лукаса и др., в значительной мере вытеснившая из «мэйнстрима» кейнсианство) и соседние общественные науки (экономический империализм).

...Самые конкретные, поверхностные уровни анализа остаются сферой обитания альтернативных основному течению подходов: институционального, поведенческого, эволюционного, в меньшей степени посткейнсианского и неоавстрийского. В частности, процесс экономических изменений в реальном времени с самого начала стоял в центре внимания австрийской школы и отпочковавшейся от нее шумпетеровской теории экономического развития» [1, с. 7].

А вот и мнение самого В.С. Автономова по поводу признаваемой им «повышенной абстрактности» мэйнстрима и вытекающего отсюда противоречия между «реалистичностью» и «точностью»

знания: «Нельзя сказать, что более абстрактный анализ всегда хуже или лучше более конкретного (или, что то же самое, «точность» всегда хуже или лучше «реалистичности»). Там, где ситуация приближается к рынку совершенной конкуренции (однородный товар, большое количество равных по силе участников, полная и легко доступная информация, неизменные правила игры, в частности отсутствие непосредственного государственного вмешательства), например, на финансовых рынках, преимущества неоклассического подхода весьма ощутимы. По мере же нарастающего отклонения от идеальной модели, становятся весомыми достоинства альтернативных подходов» [1, с. 8].

Итак, в целом картина методологических трудностей современной экономической науки представляется (отечественным) экономистам-теоретикам в следующем виде. Господствующая в современной экономической науке и представляющая ее «мэйнстрим» неоклассическая теория характеризуется *упрощением* экономистами предпосылок теоретического анализа, что ведет к «повышенной абстрактности» знания. Все это порождает проблему «соотношения теории и фактов» в виде *противоречия* между якобы достигаемой в мэйнстриме «точностью» знания и отстаиваемой «альтернативными» теориями его, знания, «реалистичностью».

Эта картина подтверждается и дополняется выступлениями других российских экономистов. Например, С.А. Афонцев говорит о возможности «смягчить извечное противоречие между точностью и реалистичностью, свойственное экономической теории» и пытается ее найти [3, с. 23–29].

Обрастая новыми, порой очень важными для понимания сути методологических трудностей современной экономической науки, нюансами, аналогичная картина вырисовывается в докладе В.М. Полтеровича «Кризис экономической науки», сделанном им на научном семинаре «Неизвестная экономика» Отделения экономики в Центральном экономико-математическом институте (ЦЭМИ РАН).

Убеденный сторонник существования кризиса в современной экономической науке В.М. Полтерович полагает, что с середины 80-х гг. прошлого столетия методологические проблемы экономической теории «лишь углубились». Так, говоря о современном, после Второй мировой войны сложившемся, «стиле теоретизирования в экономике» и его связи с созданием «теории игр» (Дж. фон Нейман и О. Моргенштерн, 1944), теорией «социального выбора» (К. Эрроу, 1951) и разработкой *математической* модели общего экономического равновесия (Эрроу-Дебре, 1954, 1959), Полтерович в конце концов признает, что, «несмотря на многочисленные попытки, не удалось найти сколь-нибудь общие и естественные условия, обеспечивающие единственность и устойчивость равновесия», что «в модели равновесия» выяснить специфику «функции полезности» «до сих пор не удается, а без этого ответы на многие фундаментальные вопросы теории не могут быть получены» [17, с. 55, 56].

Кроме очного (и заочного) обсуждения доклада Полтеровича, *непосредственно* теме «кризиса» современной экономической науки были посвящены и другие мероприятия и публикации. В их числе можно отметить ряд статей в журнале «Экономический вестник Ростовского государственного университета» (2003, том 1, № 3): выступления на теоретико-методологическом семинаре, организованном редакцией журнала «Проблемы современной экономики» [8], а также дискуссию вокруг доклада Д.Е. Сорокина, проведенную журналом «Эпистемология & Философия науки» [24]. Анализ представленных там точек зрения не входит в задачу настоящей статьи, поскольку они мало чего принципиально нового добавляют к упомянутым уже выступлениям. К тому же следует признать, что обсуждение «темы кризиса» современной экономической науки в среде российских ученых ни по своей проблематике, ни по «рецептам» преодоления методологических трудностей не выходит за пределы давно ведущейся на эту тему дискуссии западными экономистами.

Российские экономисты-теоретики пока еще остаются добросовестными *учениками* объемистого курса под названием «История *мировой* экономической мысли», портретная галерея которого за последние 350 лет преимущественно состоит из имен западноевропейских и северо-американских экономистов, тех ученых, которые, за редким исключением (Маркс, Р. Люксембург), еще недавно относились у нас к представителям «враждебной» буржуазной идеологии. С 1993 г., когда вышел первый выпуск альманаха «THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем», в «Предисловии» к которому говорилось о причинах выявившегося к тому времени глубокого кризиса российского обществоведения, его оторванности от мировой экономической мысли XX в. и незначительном количестве переводной литературы по экономической теории, прошло не так много времени [20, с. 7].

И, тем не менее, издание ряда капитальных работ зарубежных исследователей по истории и теории экономической мысли, а также различные теоретические семинары на эту тему (Институт мировой экономики и международных отношений, Институт экономики, Государственный университет — Высшая школа экономики и др.), принесли свои плоды. На ходу переучиваясь, российские экономисты за короткий срок сумели приобрести в новом для себя «учебном курсе» достаточно широкие знания, а с ними и понимание остроты методологических проблем, имманентных мировой экономической науке, но *собственных*, выходящих за круг идей западных экономистов, подходов к решению этих проблем они еще не нашли.

Между тем представляется, что у российских экономистов есть исторический шанс найти «ключ» к их решению. Для преодоления кризиса методологии экономического анализа им вовсе не требуется, как полагает А. Худокормов, «иной государственной идеологии, иной структуры частного

бизнеса, иных моделей финансирования науки» [23]. Хотя теоретическая работа (как и сознание в целом) в конце концов определяется бытием, ее результаты в значительной степени зависят и от личности самого исследователя. От его целеустремленности, диапазона знаний, силы и тренированности интеллекта, а также, безусловно, жизненной позиции. А. Смит, Д. Риккардо, М. Вебер, В. Парето, Л. Вальрас, Д.-М. Кейнс, не говоря уже о Марксе, жили и работали при *различных* во многом (государственных) «идеологиях», «структурах» частного бизнеса и «моделях» их собственного финансирования. Но всем им так или иначе удалось вписать свое имя в историю мировой экономической мысли.

О чем и почему молчат экономисты...

Вторая часть упомянутой книги Блауг озаглавлена «История экономической методологии». В ней «вехами» этой истории названы работы У.Н. Сениора (1827, 1836), Дж. Ст. Милля (1836, 1844, 1848), Э. Кернса (1875) и Дж. Н. Кейнса (1891) [4, с. 107–108]. При этом Блауг оговаривается, что более ранние экономисты — «Смит, Риккардо и Мальтус» — тоже имели свои методологические принципы, но «они просто не видели необходимости формулировать их в явном виде, вероятно, полагая, что такие очевидные вещи не нуждаются в защите» [4, с. 108].

Для советско-российского теоретика, экономиста в том числе, такой список «вех», казалось бы, должен выглядеть *неоправданно* неполным, поскольку в нем не нашлось места Марксу, который в «явном (!) виде» сформулировал собственные методологические принципы изучения общества и, последовательно следуя им в том же «Капитале», всегда *отстаивал* и *защищал* их. Впрочем, у большинства российских обществоведов, как расставшихся со своим существовавшим в виде догматического «марксизма-ленинизма» советским теоретическим багажом тех, кто в силу своего возраста пришел в науку не отягощенным этой догматикой, учение Маркса сегодня, как известно, не в моде.

Другое дело Блауг, который сам признавал: «Маркс подвергался переоценке, пересматривался, опровергался, его хоронили тысячекратно, ...но его идеи стали составной частью того мира представлений, в рамках которого мы мыслим» [5, с. 207]. Блауг, который никогда не отказывался от следующих своих слов: «Что бы ни думали о конечной обоснованности (validity) марксизма, надо иметь довольно слабые умственные способности, чтобы не увлечься героической попыткой Маркса дать обобщенное и систематизированное толкование «законов движения» капитализма» [5, с. 207]. И, тем не менее, среди *методологов* экономического знания XIX в. места Марксу он почему-то не нашел.

Упомянув и разбирая не один десяток работ, посвященных *предмету* и *методу* экономической науки, отдельно посвятив несколько страниц «логическому методу» современника Маркса, Кернсу и его книге «Характер и логический метод политической экономии» (1875), Блауг словно забыл об авторе «Капитала». Так «забыл», будто ему неизвестны ни «Предисловие» к первому изданию «Капитала» (июль 1867 г.), где Маркс предполагал, что за исключением «раздела о форме стоимости, эта книга не представит трудностей для понимания» [9, т. 23, с. 6], ни «Послесловие» ко второму изданию «Капитала» (январь 1873 г.), когда его автор вынужден был написать обратное: «Метод, примененный в «Капитале», был плохо понят, что доказывается уже различными, противоречащими друг другу характеристиками его» [9, т. 23, с. 19].

Можно подумать, что Блауг также не знаком и «Предисловием» к французскому изданию этого капитального труда (март 1872 г.), где Маркс, уже столкнувшийся с непониманием его метода, пред-упредительно написал: «...метод исследования, которым я пользуюсь и который до сих пор не прилагался к экономическим вопросам, делает чтение первой главы очень трудным» [9, т. 23, с. 25].

Или, наконец, ему не доводилось читать параграф «Метод политической экономии» из написанного Марксом «Введения» к экономическим рукописям 1857–1858 гг., в котором он говорит о двух «путях» (методах) политической экономии — историческом и логическом. О том, что логический метод есть «метод восхождения от абстрактного к конкретному», где «конкретное потому конкретно, что оно есть синтез многих определений, следовательно, единство многообразного. В мышлении оно поэтому выступает как процесс синтеза, как результат, а не как исходный пункт, хотя оно представляет собой действительный исходный пункт и, вследствие этого, также исходный пункт созерцания и представления» [9, т. 12, с. 727].

Невольно возникает закономерный вопрос: «Почему один из признанных историков и методологов современной экономической науки не нашел места Марксу в истории «экономической *методологии*?»»

Еще можно понять (но не принять!), почему все экономисты исторически утвердившегося и существующего в капиталистической форме «рыночного хозяйства» не обсуждают марксовых наблюдений и рассуждений об объективных, связанных с историей классовой борьбы в буржуазном обществе *условиях* «научности» политической экономии. О тех исторических условиях труда ученого, о которых в том же «Послесловии» ко второму изданию «Капитала» Маркс писал: «С 1848 года капиталистическое производство быстро развилось в Германии и в настоящее время уже переживает горячку своего спекулятивного расцвета. Но к нашим профессиональным ученым судьба остается по-прежнему немилостивой. Пока у них была возможность заниматься политической эконо-

мией беспристрастно, в германской действительности отсутствовали современные экономические отношения. Когда же эти отношения появились, то налицо были уже такие обстоятельства, которые больше не допускали возможности беспристрастного изучения этих отношений в рамках буржуазного кругозора. Поскольку политическая экономия является буржуазной, т.е. поскольку она рассматривает капиталистический строй не как исторически преходящую ступень развития, а, наоборот, как абсолютную, конечную форму общественного производства, она может оставаться научной лишь до тех пор, пока классовая борьба находится в скрытом состоянии или обнаруживается лишь в единичных проявлениях» [9, т. 23, с. 14]. И далее: «Возьмем Англию. Ее классическая политическая экономия относится к периоду неразвитой классовой борьбы. Последний великий представитель английской классической экономики, Риккардо, в конце концов сознательно берет исходным пунктом своего исследования противоположность классовых интересов, заработной платы и прибыли, прибыли и земельной ренты, наивно рассматривая эту противоположность как естественный закон общественной жизни. Вместе с этим буржуазная наука достигла своего последнего, непереходимого предела. Еще при жизни Риккардо и в противоположность ему выступила критика буржуазной политической экономики в лице Сисмонди» [9, т. 23, с. 14].

Молчание приверженцев «рыночного (капиталистического) хозяйства» здесь понятно — намного проще и легче объявить классовую борьбу наемного труда и капитала затухающей и говорить о «всеобщем благосостоянии», чем попробовать определить и оценить свое собственное, чаще всего апологетическое, место в истории (буржуазной) политической экономики. Но почему все-таки в большинстве случаев старательно обходят и замалчивают сущность «метода Маркса», его логики?

Причина «заговора молчания» вокруг «метода Маркса» кроется в том, что, с одной стороны, методологические проблемы экономической науки сегодня, как и 100, и 200 лет назад, имеют под собой *мировоззренческую* основу, заключающуюся в ответе на основной вопрос познания: «что первично: сознание, или материя?». А с другой — *послемарксовская* («буржуазная») экономическая мысль, как и *домарксовская*, в мировоззренческом отношении остается под влиянием безраздельно господствовавшей тысячелетиями и продолжающей господствовать до сих пор *идеалистической* традиции мышления. Иначе говоря, все эти теоретики остаются *по ту сторону* «материалистического понимания истории», ставшего, по словам Энгельса, «великим открытием» Маркса.

Сказанное не означает, что Блауг или иные экономисты, а вместе с ними социологи и политологи Запада (и Востока), ничего слышали про материализм *Маркса*. В зарубежной литературе по истории экономической мысли можно встретить рассуждения, словно взятые из *советских* учебников. Например, в учебнике известного *японского* историка экономических учений Такаши Негеши можно прочесть: «Марксизм унаследовал три величайших интеллектуальных достижения XIX в.: немецкую классическую философию, английскую классическую экономику и французский социализм. ... Классическая школа была внеисторична в том смысле, что она пыталась найти универсальный закон капиталистической экономики, продолжающей существовать бесконечно. Маркс же подчеркивал, что капиталистический способ производства историчен и сменяем с точки зрения материалистического понимания истории, которое гегелевское идеалистическое понимание истории поставило с ног на голову, а в рамках марксизма оно снова было поставлено правильно. Утопический социализм должен быть заменен научным социализмом, основанном на марксовом понимании истории и марксистской экономической теории» [14, с. 37].

Конечно, ортодоксальный марксист, даже советского времени, но обращавшийся к работам Маркса и Энгельса *сверх* того, что ему вменялось «марксизмом-ленинизмом», мог бы здесь кое-что и уточнить. Например, заметить, что известные «величайшие интеллектуальные достижения» — не капитал, который можно в виде недвижимости или определенного количества ценных бумаг, от акций и векселей до денег, унаследовать, а затем преумножить или пустить на ветер, и что исследовательская лаборатория теоретика — не торговая лавка и не обменный пункт, а поэтому утопический социализм не мог быть механически *заменен* на «научный социализм», но должен был быть *преодолен* путем развития науки о социализме.

Также такой марксист мог бы указать на *неуклюжесть* той части текста Негеши, где говорится, что «капиталистический способ производства историчен и сменяем с точки зрения материалистического понимания истории, которое гегелевское идеалистическое понимание истории поставило с ног на голову, а в рамках марксизма оно снова было поставлено правильно». Построенная то ли самим Негеши, то ли его переводчиком, эта фраза в зависимости от того, к чему — материализму Маркса или идеализму Гегеля — отнести слово «которое», выглядит абсурдом. В одном случае она может быть прочтена так, будто материалистическое понимание истории Марксом поставило гегелевский идеализм ... «с ног на голову» (!), а не — «с головы на ноги», как это было на самом деле. В другом случае — так, будто само материалистическое понимание истории было поставлено опять-таки «с ног на голову» гегелевским идеализмом, а затем («в рамках марксизма») «снова было поставлено правильно».

Этот же марксист мог бы и *поправить* Негеши в его утверждении, будто материалистическое понимание истории «в рамках марксизма *снова* (!) было поставлено правильно», что уже неверно по причине *отсутствия* такового — материалистического понимания истории — до его открытия Марксом. Наконец, он также мог бы отметить еще одно ошибочное мнение японского экономиста,

указав, что для Маркса капитализм «историчен и сменяем» не с точки зрения *материалистического* понимания истории, как пишет Негеши, а с точки зрения диалектики как теории развития. В том числе и гегелевской идеалистической *диалектики*, поскольку именно она, о чем не раз писали сами Маркс и Энгельс, впервые указала на *преходящий* характер всего сущего.

Но не факт *упоминания* и, местами не точного, цитирования работ Маркса является определяющим для мировоззренческой позиции Негеши и других представителей экономической науки.

Главным и определяющим здесь остается то, что они до конца не осознали, что марксизм в экономике, как и других областях знания об обществе, противостоит классике и неоклассике, мейнстриму и альтернативным ему течениям *таким образом, каким* самый последовательный материализм противостоит всякому идеализму. Не только осознанно продекларированному и явному, но и едва проглядываемому, имплицитно существующему или только-только пустившему свои корни. Противостоит как такое *мировоззрение*, которое, чтобы не споткнуться и устоять, требует от его приверженцев решительной и непримиримой теоретической борьбы с любыми проявлениями идеализма или отступлениями от материализма [13].

Не случайно, в главе «Экономическая теория марксизма» работы по истории экономической мысли, Блауг говорит почти обо всем, вплоть до теории империализма Ленина, но ни одной фразой не затрагивает вопрос о материализме *Маркса*, его материалистическом понимании истории.

Непонимание *исключительности* материализма *Маркса*, возможности его применения к анализу отдельных сторон и явлений общественной жизни и получения «положительного» знания *через критику* соответствующих — как сознательных, так и неосознанных — *идеалистических* воззрений на общество проглядывает практически во всех макроэкономических теориях, почти у всех экономистов-теоретиков. И начинается это с определения *предпосылок* научного анализа, из-за чего как раз и ломают копыта сторонники мейнстрима и спорящих с ним направлений в экономической науке.

Материалистическое понимание истории, или идеализм как идеология в виде «философии науки» (хозяйства, политики, права и пр.)

Изложение материалистического понимания истории, ставшего его первым «великим открытием» (Ф. Энгельс), Маркс дал в главе «Фейербах. Противоположность материалистического и идеалистического воззрений», открывающей созданную им совместно с Энгельсом рукопись «Немецкой идеологии» (1846). Эта глава в *мировоззренческом* и, следовательно, *исходном (!)* для *методологии* познания отношении имеет исключительное значение для изучения жизни людей и истории человечества в целом. Именно здесь впервые (при этом наиболее полно и всесторонне, чем где-либо еще) Маркс описывает, противопоставляя его не только идеалисту Гегелю, но и (антропологическому) материалисту Фейербаху, свой метод познания общества, который составляет методологию всех его последующих работ, включая «Капитал».

Изложение «метода Маркса» открывается словами: «Предпосылки, с которых мы начинаем, — не произвольны, они не догмы; это — действительные предпосылки, от которых можно отвлечься только в воображении. Это — действительные индивиды, их деятельность и материальные условия их жизни, как те, которые они находят уже готовыми, так и те, которые созданы их собственной деятельностью. Таким образом предпосылки эти можно установить чисто эмпирическим путем.

Первая предпосылка всякой человеческой истории — это, конечно, существование живых человеческих индивидов» [10, с. 22–23].

28 декабря того же 1846 г. в письме к П.В. Анненкову то же самое, но очень лаконично Маркс передал следующими словами: «Что же такое общество, какова бы ни была его форма? Продукт взаимодействия людей» [9, т. 27, с. 402].

Именно *этой*, ставший сознательным применением и развитием стихийного (!) *естественнонаучного* материализма к истории людей, материализм *Маркса*, органично сливается у него с присущим ему пониманием и знанием диалектики как теории развития. *Диалектический* взгляд на общество как историю *эмпирически-конкретного*, «эмпирически существующих», *наблюдаемых* индивидов позволяет изображать жизнь людей как протекающий в определенных условиях процесс *развития*. «Когда изображается этот деятельный процесс жизни, — пишет Маркс, — история перестает быть собранием мертвых фактов, как у эмпириков, которые сами еще абстрактны, или же воображаемой деятельностью субъектов, какой она является у идеалистов» [10, с. 30].

При *такой* «первой предпосылке» становится очевидным, что, будучи *биосоциальным*, от природы зависящим существом, человек отличается от всех животных именно тем, что он обладает способностью *производить* необходимые ему продукты и обустроить свою жизнь определенным, природе неизвестным образом.

В конце концов весь живой мир способен потреблять. Многие животные способны и распределять получаемые или отвоєванные ими от природы необходимые для их существования блага. Ведущие стадный образ жизни животные научились даже «коллективному» распределению. Но лишь

человек, начиная — с целью удовлетворения, в первую очередь, *насуущных* потребностей (needs) — производить, организывает свою *производственную* (экономическую) деятельность, на основе которой возникают и развиваются *новые* потребности и которая становится *основой* («фундаментом») всей его жизни и всей истории человечества. Производство и *непосредственно* связанные с ним отношения между людьми образуют, в марксовской терминологии, «базис», над которым возвышается (идеологическая) надстройка.

Никто еще в силу его достоверности и очевидности не опроверг это *сугубо эмпирический* факт, лежащий в основе наблюдения и рассуждения Маркса, но почти никто ему и не следует. В области экономического знания в том числе. Там сегодня господствуют *модельные* «предпосылки», обрекающие последующий теоретический анализ на признаваемую самими экономистами чрезмерной абстрактность [2; 16].

Вот одно из типичных для современной экономической теории рассуждений, которое в полной мере подтверждает сказанное нами: «Экономические школы в своих методологических построениях — явно или неявно — используют определенные представления о человеке, его природе и особенностях поведения» [18, с. 3]. И далее: «...ни одна теория не может избежать выбора своей модели человека, на основе которой разрабатывается логика экономического анализа. При этом те из них, которые ориентированы на использование сугубо экономического подхода и создание «чистой» теории, — это прежде всего классическое и неоклассическое направления экономической мысли, — выбирают в качестве предпосылки и единицы анализа абстрактного индивида — так называемого «экономического человека». ...Будучи абстракцией, она по мере укоренения капиталистически-рыночных отношений постепенно трансформируется из теоретической посылки в функциональное качество хозяйственного поведения индивидов, сводимого лишь к достижению экономической рациональности» [18, с. 3].

В *обобщенной* форме здесь довольно точно описана основная методологическая «предпосылка» (буржуазной) экономической науки. Не действительный, эмпирически существующий, индивид, а — (упрощенное) *представление* экономистов о нем, оформляющееся в виде некоей (формально-логической!) *модели* человека, модели «экономического человека», существующего только в представлении (!) экономистов как *абстракция*, — вот что составляет исходный пункт теоретических рассуждений *всех* экономических школ и направлений. Причем, не только «классики» и «неоклассики», но и всевозможных «альтернативных» им теоретических течений: от маргиналистов, у которых в отличие от классики акцент в сконструированной ими «модели человека» перенесен с производства на потребление, и «исторической школы» в Германии до ее отражения в американской экономической мысли в виде институционализма. Но никакие «институты» без живых людей ничего не значат, а эти люди имеют свои *потребности* и определяемые их местом в общественном производстве *интересы*, экономические в первую очередь.

Даже М. Вебер, считавший Маркса, несмотря на свою полемику с ним, «великим мыслителем» и полагавший, что социология должна ориентироваться на индивида или группы индивидов, их «социальное действие», не смог, как того требует последовательный материализм, принять человека таким, каков он есть, во всех проявлениях и полноте его деятельности. В конце концов, мы знаем, он пришел к *модели* «идеального типа», *образцом* которого избрал «целерациональное действие» [6].

Доходящее до противоположности различие между «предпосылками» теоретического анализа Маркса, с одной стороны, и экономистами иных школ и направлений носит, скажем еще и еще раз, *мировоззренческий* характер и является гносеологической (или, если это кому-то больше нравится, эпистемологической) противоположностью между материализмом и идеализмом, является той мировоззренческой проблемой, от обсуждения которой *послемарксовские* экономисты, впрочем, как и представители иных отраслей знания об обществе, упорно уходили и уходят в сторону. Начинаящая с упрощенного, абстрактного представления о человеке, «модельная» методология с научной точки зрения имеет для изучения общества, его различных сторон и протекающих в нем процессов ряд негативных следствий.

Во-первых, любая, хотя бы и сконструированная по правилам формальной логики, «модель» человека, будучи положенной исходным пунктом, предпосылкой теоретизирования, в мировоззренческом отношении лежит «по ту сторону» материализма и уже одним этим закрывает исследователю путь к постижению *объективной* истины как достаточно точному знанию сущности изучаемого *объекта*.

Такая мировоззренческая «оплошность» обрекает исследователя-теоретика на *интеллектуальную игру* в науку и наукообразное творчество. Не случайно неоклассика (и Блауг вместе с ней: «На протяжении этой книги я доказывал, что основная цель экономической теории — предсказывать, а не только понимать...» [4, с. 370]) главную задачу науки видит не в объяснении сущего, а... в предсказании. Это принципиально отличает экономический мейнстрим от методологии Маркса, которого, например, парижское издание «Revue Positiviste» упрекало в том, что в «Капитале» он не сочиняет «рецептов (контовских? [вопрос Маркса — В.М.]) для лаборатории будущего» [9, т. 23, с. 19].

Вообще, появление футурологии в виде особой, претендующей на научность области знания, а на самом деле представляющей собой *социальную* астрологию, равно как увлечение экономистов футурологическими *предсказаниями* — неизбежная расплата за отказ от материалистического приятия эмпирически-конкретной действительности во всей ее полноте и в том виде, как она суще-

ствуется. Выражающая в наукообразной, теоретико-схоластической форме свойство человеческой психики, благодаря которому, говоря словами одной песни, «устроены так люди», что «желают знать, что будет», футурология на деле оказывается слабее построенных на многолетних наблюдениях метеорологических прогнозов, а ее эвристические возможности не выходят за пределы того, что называется «предсказанием»...

Во-вторых, «модельное» отношение к человеку, в том числе сведение экономистами его *многогранной*, изначально чувственной деятельности к «рациональному» поведению, неизбежно порождает одностороннее и вместе с этим недиалектическое, метафизическое видение происходящего, что обрекает все последующее теоретизирование на догматизм и схоластику.

Между прочим, это уже хорошо понимали оппонировавшие религиозной схоластике средневековья «титаны Возрождения». По словам Томаса Мора, жители вымышленного им острова «Утопия» «в музыке, диалектике, науке счета и измерения» достигли того же, что и античные философы. Но при этом, иронизировал Мор, они «далеко уступают изобретениям и остроумным выдумкам новых диалектиков (религиозных схоластов — В.М.)» [12, с. 146]. В частности, саркастически замечает автор «Утопии», его утопийцы оказываются не в состоянии увидеть «так называемого «самого человека вообще». И это несмотря на то, что «это существо вполне колоссальное, больше любого гиганта» настолько, что на него «даже пальцем можно показать» [12, с. 146].

Примером такой схоластики является спор о «точности», на которой настаивает обогатившийся современным математическим аппаратом экономический мейнстрим, и «реалистичности», защищаемой — в полемике с мейнстримом — «альтернативными» теоретическими течениями. Постановка «альтернативами» вопроса о «реалистичности» знания потому и возникла, что предпосылки мейнстрима *условны* и потому *нереальны*. А при «нереальных», т.е. реально не существующих, предпосылках теоретического анализа никакая математика, эконометрика в том числе, не спасает, поскольку точность вычисления произвольно заданных, эфемерных условий задачи, не тождественна точности отражения бытия сознанием.

Возвращаясь к утверждению В.С. Автономова («общественные науки вовсе не претендуют на точность»), которое мы назвали ошибкой, поскольку оно противоречит известным фактам из истории мысли, сошлемся на примеры из самой экономической науки. Так, В.М. Полтерович приводит, например, мнение и аргументы Дж. фон Неймана и О. Моргенштерна в пользу проведения параллелей (и сравнения) между физикой и экономическими концепциями [17, с. 47–48]. Отталкиваясь от этого мнения, Полтерович, в свою очередь, добавляет, что, «как и во времена фон Неймана и Моргенштерна, мы не можем предложить формы организации экономического знания, принципиально отличные от тех, которые используются в естественных науках» [17, с. 48].

Таким образом, здесь признается не только существование претензии представителей общественных наук на точность знания, но и тот факт, что у современных экономистов *отсутствуют* принципиально отличные от естественных наук «формы организации экономического знания». Поэтому утверждение, будто «общественные науки не претендуют на точность», *одновременно* и неточно и нереалистично.

История же «претензий» теоретиков общественной жизни людей на «точность» знания, которая, начиная с естествознания нового времени, стала существеннейшей чертой науки вообще, без чего последняя не может существовать и перестает быть *наукой*, началась задолго до Неймана и Моргенштерна. Свои претензии на этот счет высказывали многие мыслители прошлого. Среди них был, конечно, и Маркс, который, осознанно выбрав и продолжив «линию Бэкона», в мировоззренческом отношении прочно связанную с естественнонаучным материализмом, уже в 1844–1845 гг. твердо встал на путь поиска «*опытной науки*» в изучении общества, методологическим «ключом» к которой стало открытое и развитое им материалистическое понимание истории.

В-третьих, не принимая материализма *Маркса* и, соответственно, не принимая «эмпирически-конкретное» таким, каким оно является, такие теоретики общества оказываются неспособными осознать и принять вытекающую из материалистического понимания истории (гносеологическую) противоположность между наукой и противостоящим ей «миром идеологии», существующему в виде «надстройки» над экономическим «базисом».

При предложенном Марксом понимании истории людей нетрудно признать, что «структура общества и государство постоянно возникают из жизненного процесса» самих индивидов [10, с. 28]. Но, делает важное добавление Маркс, индивидов «не таких, какими они могут казаться в собственном или чужом представлении, а таких, каковы они *в действительности*», т.е. как они действуют, материально производят и, следовательно, как они действительно проявляют себя при наличии определенных материальных, не зависящих от их произвола, предпосылок и условий» [10, с. 28].

Иными словами, и здесь Маркс ничего не фантазирует и не моделирует, а фиксирует то, что много и много раз замечалось другими и до него, а именно: людям свойственно видеть окружающий их мир и себя в нем не такими, каковы они есть на самом деле. Сущность и явление, как известно, не совпадают². В том числе и здесь. Многие общественные, экономические в том числе, явления в

² В III-м томе «Капитала», констатируя факт, что экономические отношения при капитализме проявляются в «отчужденной форме», Маркс усматривает в этом онтологическое основание науки и замечает, что «если бы форма проявления и сущность вещей непосредственно совпадали, то всякая наука была бы излишня» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. Ч. II. С. 383–384).

процессе развития выступают в новых для них, *превращенных* формах³, которые, отражаясь в быденном сознании, порождают *превратное* отражение, *иллюзорное* сознание, или идеологию. Иногда проблема «превращенных форм» экономических явлений и отношений привлекает внимание и современных российских экономистов [7].

Исходя из факта (объективного) существования идеологии, Маркс требует от науки (!) «всегда отличать материальный, с *естественнонаучной точностью* констатируемый переворот в экономических условиях производства от юридических, политических, религиозных, художественных или философских, короче — от идеологических форм, в которых люди осознают этот конфликт и борются за его разрешение (курсив мой — В.М.)» [9, т. 13, с. 7].

Наивным было бы полагать, что формальная принадлежность к институту науки гарантирует каждому профессиональному теоретику «прозрение» и наделяет его способностью беспристрастно и точно отражать (и познавать) объективную реальность. При отходе от материалистического понимания истории закономерным следствием неспособности материалистически «развести» науку и идеологию становится недооценка науки как *особой* формы познания и последующая ее идеологизация.

Рассматривая идеологию как «одну из сторон истории», «необходимый продукт» исторического развития и одновременно характеризуя ее как «превратное», «иллюзорное», «ложное» сознание, Маркс относил к ней все исторически предшествовавшие науке (*донаучные*) формы общественного сознания и познания, а именно: миф, религию, мораль, философию, право. Продолжая жить параллельно с наукой, эти формы выступают уже как *ненаучные* формы сознания (и познания). К области идеологии Маркс отнес и само государство, которое, по словам Энгельса, возвышается над людьми как «первая идеологическая сила» [9, т. 21, с. 311]. Соответственно выделенным формам *превратного, ложного* сознания, наряду с проповедниками религии, моралистами и философами, к числу идеологов были отнесены «юристы», «политики», «государственные деятели вообще» [10, с. 100].

Вся история человечества сопровождалась стремлением людей к познанию окружающего их мира и самих себя. Это вечное стремление людей к познанию и неудовлетворенность уже полученным знанием привели человечество к выработке им, вслед за мифом, таких форм (способов, типов) сознания (и познания), как мораль, религия, философия и, наконец, наука. У каждой из них своя, отвечающая той или иной потребности людей, гносеологическая и социальная функция и свое отношение к истине.

Наука потому и возникла, вслед за философией и в ее чреве путем отделения от нее, что философия как форма сознания и познания в силу своих особенностей не удовлетворяла потребности людей в *таком*, вполне адекватном объекту изучения и потому *точном*, знании, которое было бы *практически* приложимо. Но *такое* знание возможно только на основе *материалистического* мировоззрения.

Объективная «истина» в науке никоим образом не совпадает с *субъективной* «истиной» в морали, религии и философии. У них *разная* гносеологическая «природа». Не случайно с развитием представления людей об истории познания вслед за термином «гносеология», означающим «теорию познания», в XX в. для обозначения именно *научного* познания стал широко употребляться более узкий, более специальный термин «эпистемология».

Начав на рубеже 30–40-х гг. XIX в. свою теоретическую деятельность как блестящий, подающий большие надежды философ, Маркс уже в «Экономическо-философских рукописях 1844 года» отдал приоритет экономической науке перед философией, а в 1845–1846 гг. окончательно определил ее место в истории познания как *донаучной* формы сознания, как *такой* формы сознания (и познания), которая сыграла огромную роль в становлении науки *путем отпочкования* от философии. С возникновением и развитием науки нового (и новейшего) времени претензия философии на научность в области изучения природы и общества только мешает развитию самой науки. Об этом не раз и определенно писали Маркс и Энгельс⁴. Окончательный вердикт философии как форме познания Маркс вынес в той же «Немецкой идеологии», где в афористической форме писал: «Философия и изучение действительного мира относятся друг к другу как онанизм и половая любовь» [9, т. 3, с. 225].

Любая, даже самая «материалистическая», философия в конце концов содержит в себе «червь» идеализма, чего никак не хотели признавать приверженцы догматической и схоластической «марксистско-ленинской философии» и о чем сегодня молчат их последователи. Даже Фейербах, чей антропологический материализм помог Марксу (и Энгельсу) освободиться от наследия гегельянства, не мог избежать *общей* для всех философов судьбы. По словам Маркса, он не смог «справиться с чувственностью без того, чтобы рассматривать ее «глазами» — т. е. через «очки» — *философа*» [10, с. 33]. Между прочим, это было предопределено тем, что предпосылкой философии Фейербаха, положившей *конец* немецкой классической философии, стала избранная им (антропологическая) «модель» человека, в силу чего, пишет Маркс, Фейербах «никогда не добирается до реально суще-

³ Анализ Марксом «превращенных форм» оказался, по замечанию Блауга, «первой и единственной в истории экономической мысли попыткой довести трудовую теорию стоимости до ее логического завершения». (Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. С. 210).

⁴ См. об этом подробнее: Мухачев В. Возвращаясь к пройденному, или философия pro и contra науки // Свободная мысль. 2008. № 8 и 9.

ствующих деятельных людей, а застревает на абстракции «человек» и потому «никогда не достигает понимания чувственного мира как совокупной, живой, чувственной *деятельности* составляющих его индивидов...» [10, с. 33, 36]. Отсюда общий вывод Маркса в отношении *философии* Фейербаха: «Поскольку Фейербах материалист, история лежит вне его поля зрения; поскольку же он рассматривает историю — он вовсе не материалист» [10, с. 33, 36].

«История» с Фейербахом лишь доказывает присутствие идеализма, хотя бы в латентной форме, в *любоей философии*.

Интеллектуальная традиция *философствовать*, некогда оказывавшая услуги науке, но с развитием последней выродившаяся в *интеллектуальный «онанизм»*, до сих пор сильна в современном мире. Особенно она сильна у интеллектуалов, людей образованных и ученых, склонных к теоретизированию, но далеких от практики, что мы наблюдаем на примере *философии «политики»* или «права», словно кто-то может сказать об этом лучше, чем было сказано Гегелем в его «Философии права».

Как всякая идеология является «необходимым продуктом» истории людей, так и возникновение и развитие философии когда-то было необходимым для совершенствования познания людей, отвечало их потребности спуститься с «небес» религии на землю. Но быть «необходимым», не означает быть вечным. Подобно тому, как господство еще более сильной из-за ее восприимчивости массовым сознанием *религиозной* идеологии было поколеблено в эпоху Возрождения, а затем, в конце концов, сломлено в эпоху Просвещения, так и философия как форма познания со временем будет полностью преодолена наукой и перестанет быть барьером на пути ее развития.

Претензия современной философии быть «учителем» и методом науки, видеть себя в качестве «философии науки» нелепа и для науки бесполезна, если не сказать вредна. На Западе, где принято говорить обо всем более свободно, открыто, чем у нас, не оглядываясь на условности «корпоративной этики», такая претензия философии вызывает обратную реакцию, что, например, можно видеть по позиции всегда мятежного, выступающего против всякого «методологического принуждения», но общепризнанного специалиста в области методологии науки П. Фейерабенда. Имея в виду хаотическое и потребностями самого познания не обусловленное появление разных *частных* отраслей «знания», он писал: «Незаконнорожденные дисциплины, подобно философии науки, которые никогда не сделали ни одного открытия, извлекают пользу из научного бума» [21, с. 457]. В чем-чем, а в этой оценке «философии науки» Фейерабенду, чье имя стоит в одном ряду с именами Куна и Лакотоша, можно верить — когда-то он сам преподавал эту «дисциплину».

Понятно, что профессиональные «философы», как люди, «промышляющие философией» (Маркс), до конца, вопреки всему и всем будут отстаивать свой «кусочек хлеба». Но экономистам, чей предмет познания не столь эфемерен, не мешало бы задуматься над местом философии в истории познания и отнесением ее Марксом к разновидности идеологии (= «ложного» сознания).

Для российских экономистов это не менее актуально, чем для других, поскольку в силу нерешенных методологических проблем собственной отрасли знания у них появилась и в виде целого направления оформилась своя «философия», представленная, прежде всего, издаваемым с 1999 г. на экономическом факультете МГУ журнале «Философия хозяйства». Главный редактор этого журнала, Ю.М. Осипов, «открывая» студентам глаза на мир, со страниц этого издания объявляет: «История человека (человечества) — это история сознания, история ноосферы, а потом уже предметная и событийная история» [15, с. 12]. Латентная форма идеализма современной науки о человеке и обществе здесь становится явной. Как отнестись к этому историку, тем более археологу или естествоиспытателю? А как быть экономисту с тем, что экономист-Осипов, взяв себе за образец «философию хозяйства» религиозного философа С.Н. Булгакова, сознание человека объявляет «источником хозяйства», а само хозяйство рассматривает как «реализацию сознания» [15, с. 12]?

Если не путать *всякое* теоретизирование, философствование в том числе, с наукой, то соглашаться не только с методологическим плюрализмом, но и открытой (от имени науки!) пропагандой идеалистического мировоззрения невозможно. В 1846 г. научившийся у Гегеля диалектическому мышлению Маркс написал, что «Гегель завершил позитивный идеализм» [10, с. 16]. Это, как и многое другое в теоретическом наследии Маркса, на что до сих пор научная общественность плотно закрывала и закрывает глаза, нужно или признать, или, найдя достаточно убедительные аргументы, опровергнуть.

Если признать, то следует согласиться с тем, что *после* Гегеля всякий идеализм по отношению к науке является «негативным» и потому для нее не только бесполезен, но и вреден. Отечественным экономистам в этом вопросе давно следует определиться. И при этом «не забыть», подобно Блаугу, теоретического вклада Маркса в методологию общественнознания, что прежде всего требует предварительного очищения марксизма от многочисленных *псевдомарксистских* наслоений, нанесенных на него идеологами «марксизма-ленинизма».

Хорошим подспорьем в этом, наряду с погружением в работы самих классиков марксизма, может послужить, несмотря на ее название и сохраняющийся пиетет автора перед философией, книга советско-испанского исследователя Домиана Претеля «От «философии марксизма» к философии Маркса» (М., 2003). Хотя в понимании и трактовке философии как формы познания автор этой книги и не следует полностью Марксу, но им немало сделано, в том числе путем обращения к «Капиталу»,

чтобы очистить мировоззрение и учение Маркса от чуждых ему наслоений «марксизма-ленинизма» вообще и «марксистско-ленинской философии» в том числе.

И еще. При стихийно сложившейся специализации в изучении общества, когда оно, будучи целым, механически разложено на отдельные части (политику, право, культуру и т.д.), все чаще и громче звучат справедливые требования об уходе от такой односторонности и некоем «синтезе» социальных наук, вплоть до создания «универсальной» теории. Звучат они и из стана теоретиков-экономистов [11; 22]. Однако последнее если возможно, то вряд ли целесообразно [22]. Существующее многообразие форм человеческой жизни, сведенное воедино, даст лишь тошную абстракцию, которая, что уже не раз бывало в истории мысли, и превратится в очередную систему догм, против чего всегда выступали Маркс и Энгельс.

Любая теория, сколь бы убедительной она ни была, не может быть «ключом» к познанию истории людей. Таким «ключом» может быть только *метод* исследования, и он уже существует в виде «метода Маркса», в основе которого лежит материалистическое понимание истории. Именно этот метод обеспечивает единый научный подход к изучению как общества в целом, так и его отдельных сторон, частей и явлений.

Общество — *системный* объект, основой которого является деятельность людей по производству материальных благ, направленная, в первую очередь, на удовлетворение их жизненно важных потребностей. Все остальное — разделение труда, появление и удовлетворение новых, в том числе духовных, потребностей людей и пр. — зависит от того, каким *способом* осуществляется эта производственная деятельность. Соответственно, *наука* об обществе может базироваться исключительно на *научной* экономической теории, позволяющей *научно* объяснять иные стороны и различные явления общественной жизни людей. Идеологические в том числе, как уже *надстроенные*, так и постоянно вновь *надстраивающиеся* и видоизменяющиеся в силу различных причин, которые, в конце концов, уходят своими корнями в экономику, существующий способ производства.

Поэтому только при наличии *научной* экономической теории будет оправдан и полезен наблюдаемый в последние десятилетия так называемый «экономический империализм».

И последнее. Обращаясь к работам Маркса, нужно всегда помнить следующие слова Энгельса: «Но все миропонимание [Auffassungsweise] Маркса — это не доктрина, а метод. Оно дает не готовые догмы, а отправные пункты для дальнейшего исследования и метод для этого исследования» [9, т. 39, с. 352]. Но этот метод полностью и всецело базируется на *материалистическом* мировоззрении, без которого со времен Маркса наука как наука существовать не может.

Человек науки должен быть выше всяких условностей, ложных корпоративных правил, идеологических ориентаций и т.п. Единственное, в чем он не может уйти от «борьбы партий», подняться над ней, так это в основном мировоззренческом вопросе. Современная наука об обществе в силу традиции и зависимости от государственной политики и идеологии хронически заражена идеализмом. В России в том числе. Свидетельством тому является тот факт, что под известным письмом «10-ти академиков» РАН, направленном против внедрения в светское образование «уроков православия» и включения теологии в перечень научных специальностей ВАКа, стояли подписи исключительно представителей *естественных* наук. В то же время под письмом их оппонентов, или «других академиков» — сторонников позиции РПЦ, из пяти подписей три принадлежали представителям общественно-научных наук.

Оздоровление социальной науки материализмом может, как это показал и доказал Маркс, начаться, прежде всего, с экономической теории. Выше было сказано об историческом шансе российских экономистов преодолеть накопившиеся на протяжении длительного времени методологические трудности экономической теории. Это связано, прежде всего, с тем, что ни в одной стране мира, пожалуй, кроме Германии, где и сегодня продолжается проект «МЕГА», предусматривающий полное, 100-томное, издание работ Маркса и Энгельса на языке оригинала, нет такого количества *переведенных* работ этих теоретиков, какое содержится во втором, 50-томном, издании, которое было осуществлено в СССР.

ЛИТЕРАТУРА

1. Автономов В.С. Проблемы методологии и структуры современной экономической науки и теории переходного периода // К вопросу теории и практики переходного периода. М., 1996.
2. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб., 1998.
3. Афонцев С.А. К методологии экономико-политического анализа проблем переходного периода // К вопросу теории и практики переходного периода. М., 1966.
4. Блауг М. Методология экономической науки, или как экономисты объясняют. М.: НП «Вопросы экономики», 2004.
5. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994.
6. Гайденок П.П. Социология Макса Вебера // Вебер М. Избранные произведения. М., 1990.
7. Квасов Р.А. Философия экономических отношений // Экономический Вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 3.
8. К современной трактовке предмета и метода экономической науки // Проблемы современной экономики. 2004. № 1, 4.

9. Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд.
10. Маркс К., Энгельс Ф. Фейербах. Противоположность материалистического и идеалистического воззрений. (Новая публикация первой главы «Немецкой идеологии»). М., 1966.
11. Мизес Л. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории. М., 2000.
12. Мор Т. Утопия. М., 1953.
13. Мухачев В.В. «Казенная» наука и феникс марксизма // Свободная мысль, 2010. № 6.
14. Негиши Т. История экономической теории. М., 1995.
15. Осипов Ю.М. Сознание и хозяйство, и философия хозяйства тоже // Философия хозяйства. М.: МГУ, 2009. № 2.
16. Очерки экономической антропологии. М., 1999.
17. Полтерович В.М. Кризис экономической науки // Экономическая наука современной России. М.: ЦЭМИ РАН, 1998. № 1.
18. Рязанов В.Т. Антропологический принцип в экономике // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2006. Серия 5. Вып. 1.
19. Тамбовцев В.Л. О кризисе в экономической науке // Экономический Вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 3.
20. «THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем». М., Зима 1993. Т. 1. Вып. 1.
21. Фейерабенд П. Избранные труды по методологии науки. М., 1986.
22. Хайлбронер Р.Л. Экономическая теория как универсальная наука // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. М., Зима 1993. Т. 1. Вып. 1.
23. Худокормов А. Современная экономическая теория Запада // Вопросы экономики. 2008. № 6.
24. Эпистемология & Философия науки. М.: Институт философии РАН. 2005. Т. 5. № 3.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИССЛЕДОВАНИЯ ТЕНЕВЫХ ДОХОДОВ

О.В. ВОРОНКОВА,

кандидат экономических наук, доцент,
Новосибирский государственный технический университет,
e-mail: ovoronkova@ngs.ru

В данной статье на основе материалов UNECE (2008 г.), анализируется опыт зарубежных стран по учету компонентов ненаблюдаемой экономики в национальных счетах. Разработка методологических принципов ННЭ и постоянное их обновление показывает нацеленность национальных экономик на стабильное развитие. Использование различных подходов не позволяет проводить сравнения не только между странами, но и внутри одних и тех же стран во времени, т.к. охват и качество источников данных улучшается вместе с развитием статистических систем.

Ключевые слова: система национальных счетов; теневая экономика; доходы населения.

In the article, being based on the United Nations materials (2008), the experience of foreign countries under the account of components of non-observed economy in national accounts is analyzed. The elaboration of methodological principles of NOE and its constant renovation shows that the national governments aim at stable economic development. Due to different approaches used, it is difficult to make comparisons between countries and sometimes also within countries over time because the coverage and quality of data sources improves together with the development of the statistical systems.

Keywords: system of national accounts; underground economy; population's income.

Коды классификатора JEL: E01, O17.

В последние годы многие страны начали проводить оценку общей доли в ВВП «теневых» и «неофициальных» компонентов своих экономик. Актуальность таких оценок определяется тем, что теневая экономика развивается параллельно с легальной экономикой и в процессе развития подрывает эффективность распределения бюджетных средств и нарушает логику развития внутренней инфраструктуры доходов. По данным известных исследователей Ф. Шнейдера и Д. Энсте, в большинстве стран теневая экономика занимает довольно значительный сектор общеэкономической деятельности [4].

Во всеохватывающих оценках ВВП заинтересованы как национальные правительства, так и международные организации. Термин «ненаблюдаемая экономика» (ННЭ) используется Европейским союзом в связи с его программой по обеспечению всеохватывающего измерения ВВП. Международная и европейская система отчетности (SNA 93 и SEC 95) способствовали прояснению концепции теневой («ненаблюдаемой») экономики и стали точкой отсчета для создания систем учета и отчетности в статистических управлениях разных стран. ННЭ относится ко всем производительным действиям, которые не могут фиксироваться в основных источниках данных, используемых для национального составления счетов. В понятие ННЭ включаются действия теневые, неформальные, незаконные и другие действия, опущенные из-за недостатков в программе сбора первоначальных данных.

Существует множество терминов, которые используются в качестве синонимов или тесно связаны с термином теневая экономика. Все эти термины могут иметь различные оттенки значения, и при их использовании требуется дополнительное объяснение. Определения используемых в данной работе терминов основаны на SNA 1993 г. [1].

К теневой (underground economy) экономике относится любая деятельность, при осуществлении которой предприятия предпочитают не декларировать часть или весь их доход в целях уклонения от уплаты косвенных или прямых налогов; или нарушают трудовое законодательство или иммиграционный порядок, осуществляя неучтенный наем труда, или принимают решение функционировать без официального разрешения во избежание длительных и дорогостоящих бюрократических процедур, или когда самозанятые работники заявляют, что они являются безработными для получения обманным путем пособий по безработице.

Незаконной (illegal activity) деятельностью является деятельность, запрещенная законом, или виды деятельности, которые являются незаконными при условии, что они осуществляются без наличия разрешения. Оба вида производства находятся в границах сферы производства? если они являются процессами, выпуски которых состоят из товаров и услуг, на которые существует эффективный рыночный спрос⁵.

Неформальный (informal sector) сектор характеризуется как совокупность единиц, занимающихся производством товаров и услуг с целью обеспечения занятости и доходов для занимающихся им лиц. Эти единицы обычно осуществляют деятельность при низкой организации, со слабо выраженным разделением или отсутствием разделения на труд и капитал. Трудовые отношения основываются на нерегулярной занятости, связях или личных или партнерских отношениях, а не на договорных отношениях с формальными гарантиями.

Освещение международного опыта необходимо для представления существующих подходов к измерению ННЭ. Секретариат UNECE проводил исследования по ННЭ в 1991 г., 2001–2002 гг. и в 2005–2006 гг. (табл. 1).

Таблица 1

Хронология докладов UNECE о национальных действиях по оценке ННЭ

№	Годы	Число стран	Цель(и)
1.	1991	9	Собрать материал, описывающий меры каждой из стран.
2.	2001–2002	29	Сравнить и анализировать действия страны и тренды и стандартизировать участие в терминах и способах представления.
3.	2005–2006	45	Представить набор действий для оценки ненаблюдаемой экономики в странах с разным уровнем экономического развития. Обеспечить платформу для сравнения используемых подходов, а также выявить трудности при их реализации. Обеспечить информацию странам, разрабатывающим всестороннюю оценку ВВП с учетом наблюдаемых и ненаблюдаемых экономических действий.

Первое обследование 1991 г. охватывало девять стран и было представлено как сборник статей, описывающих меры каждой из стран. Второе исследование проводилось в 2001–2002 гг., на него откликнулись 29 стран. Цель работы состояла в том, чтобы получить обзор методов, используемых в государствах — членах UNECE. В этом отчете впервые была сделана попытка сравнения и анализа действий стран и тенденций и стандартизации терминологии и способов представления данных. В 2004 г. организации UNECE/EUROSTAT/OECD постановили провести новое исследование по ННЭ. Третий отчет был проведен в 2005–2006 гг. Отозвалось 45 стран, две из которых, Япония и Новая Зеландия, не оценивают ННЭ. Остальные 43 страны предоставили информацию относительно своих методов оценки ННЭ. Третий доклад имел тройную цель. Во-первых, представить набор действий для оценки ННЭ в странах с разным уровнем экономического развития. Во-вторых, обеспечить платформу для сравнения используемых подходов, а также выявить трудности при их осуществлении. В-третьих, предоставить информацию странам, разрабатывающим всестороннюю оценку ВВП с учетом наблюдаемых и ненаблюдаемых экономических действий [6].

Евростат разработал Табличные рамки, которые были призваны рассматривать разногласия в понятиях, концепциях, методах, используемых в объяснении ненаблюдаемых действий в национальных счетах стран Евросоюза. Первый пробный проект проводился в 1998–99 гг. Табличная рамка, связывающая области ННЭ со статистическими проблемами, облегчала сравнение между странами и улучшала полноту СНС. Были идентифицированы восемь типов неполноты (Т1–Т8). Второй пробный проект проводился в 2002–2003 гг. Классификация была изменена, чтобы обозначить границы между различными типами, и были идентифицированы семь типов неполноты (N1–N7). Главная цель этих двух рамок — обеспечить классификацию типов ННЭ по категориям, охватить все потенциальные сферы ННЭ и избежать двойного счета. Распределение действий по различным типам неполноты — вопрос интерпретации. Главное различие между двумя классификациями в том, что Т1–Т8 рамки связывают типы неполноты с проблемными сферами ННЭ, а N1–N7 рамки основаны на делении производителей согласно их потенциалу для неполноты (табл. 2). Рамки N1–N7 могут применяться ко всем трем основным подходам расчета ВВП, т.е. производственному, по доходам и расходам.

⁵ К источникам данных по незаконным действиям относятся отчеты полиции, статистика преступлений, информация из центров здоровья и экспертные оценки. В отдельных странах эти оценки экспериментальные, и большинство стран не включает дооценку в официальные данные ВВП.

Таблица 2

Табличные рамки Евростата

N1-N7	T1-T8
Незарегистрированные	Статистическое подполье
N1– Производители преднамеренно не регистрируются — скрытый	T1 — Неполучение данных
N2 — Производители преднамеренно не регистрируются — нелегальный	T2 — Устаревшие регистраторы
N3 — Производителям не требуется регистрироваться	T3 — Незарегистрированные или необследованные единицы
Необследованные	Экономическое подполье
N4 — Необследованные легальные лица	T4 — Соккрытие оборота/дохода
N5 — Необследованные зарегистрированные предприниматели	T5 — Преднамеренно незарегистрированные единицы
Неверная информация	Неформальный сектор
N6 — Производители преднамеренно предоставляют неверную информацию	T6 — Незарегистрированные единицы
	Нелегальная продукция
	T7 — Незарегистрированные единицы
Другое	Другое
N7 — Другие статистические недостатки	T8 — Другие типы недоучета ВВП

Доклад UNECE выделяет три группы стран относительно их подхода к измерению ННЭ:

1. Страны, строго следующие Табличным рамкам Евростата (в основном новые страны Евросоюза и кандидаты, планирующие вступление, а также отдельные страны СНГ, например, Кыргызстан, Туркменистан и Украина);
2. Страны, владеющие методиками по обеспечению полноты Национальных Счетов, но не измеряющие ННЭ регулярно (Австралия, Канада, Финляндия, Германия, Ирландия, Нидерланды, Норвегия, Великобритания, США);
3. Страны, имеющие различные подходы:
 - ◆ Использование собственного метода (Италия);
 - ◆ Фокусировка на измерение ненаблюдаемых действий в определенных отраслях; измерение часто не связано с обеспечением полноты Национальных Счетов (Армения, Грузия, Мексика, Монголия, Таджикистан, Турция);
 - ◆ Фокусировка на неформальный сектор и неформальный труд, в основном при использовании метода затрат труда (Албания, Бразилия, Молдова) [6].

Представим более подробно подходы Италии, Албании, Канады, Германии, Турции, Украины, США и России.

Италия. В начале 1990-х гг. Европейская Комиссия стала продвигать исследования относительно гармонизации ВВП среди стран-членов, и в Национальном Статистическом Институте Италии (ISTAT) разработали методологию по идентификации «теневой экономики». Теневая экономика представляет законное производство, которое непосредственно не наблюдается по экономическим или статистическим причинам. В Италии экономические причины теневой экономики связываются с использованием незарегистрированного труда, «неполноты» законного производства и переоценки промежуточных затрат предприятиями. Статистические причины теневой экономики вызваны в значительной степени трудностями охвата и модифицирования регистраторов значительного количества небольших единиц производства и возрастающего участия в технологическом процессе самозанятых и других производителей, которых трудно найти, применения методы отчета, используемые на предприятии.

Существующие подходы к оценке статистического и экономического подполья, во-первых, измеряют значение незарегистрированной работы; во-вторых, исправляют «неполноту информации» о доходах предприятий через регулирование на душу населения производства и значений добавленной стоимости, объявленных в основном маленькими единицами производства (меньше чем 20 служащих); и, в-третьих, обеспечивают контроль в экономических совокупностях через сальдирование ресурсов и их использование по отраслям. Первые два аспекта идентифицируются с методом трудовых затрат, который был разработан ISTAT в 1980-х гг. и впоследствии был признан на международном уровне⁶. Три важных этапа лежат в основе итальянского метода:

- ◆ получение оценок затрат труда по различным источникам информации, представляющим спрос и предложение на труд;

⁶ Детальное описание итальянского метода представлено в русскоязычной литературе, в том числе в [3].

- ◆ получение оценок выпуска и добавленной стоимости за единицу трудовых затрат для определенной отрасли и предприятия того же размера из регулярно проводимого или специального отчета предприятия;
- ◆ умножение оценок затрат труда на коэффициент, характерный для отрасли и размера производственной единицы, для вычисления выпуска и добавленной стоимости.

Оценка общих трудовых затрат предполагает четыре принципиальных шага:

1. Гармонизация и интеграция различных источников информации занятости из спроса и предложения труда, с учетом существующих понятий и концепций для получения первичной оценки рабочих мест.
2. Сравнение отдельных оценок занятости через спрос и предложение труда, чтобы идентифицировать оценку трудовых затрат и получить индикаторы различных типов занятости, такие как зарегистрированные и незарегистрированные работающие в нескольких местах.
3. Использование дополнительных источников типа специальных отчетов и административных отчетов для получения данных, не собираемых стандартными источниками и непосредственно не наблюдаемых из этих источников информации.
4. Преобразование данных по видам занятости в полную эквивалентную базу.

Детализация источников информации, в т. ч. через региональный аспект, представляет важность для полноты оценки ННЭ в ВВП [6].

ИСТАТ проводит оценки нижнего и верхнего пределов значений ННЭ [5, 6]. Оценка ННЭ как доли от ВВП по экономическим причинам является нижним значением, а по статистическим причинам — верхним. При этом принимается, что главная причина для существования экономического подполья — желание уклониться от налогов. Механизмы, созданные для уклонения от налогов, могут быть комплексными и очень часто зависят от комбинации факторов. В 2003 г. нижняя граница величины ННЭ была около 14,8% от ВВП; в то время как верхняя граница — 16,7 %.

Албания. В январе 2003 г. Албания впервые произвела и опубликовала данные для ННЭ. Данные охватывали период 1996–2003 гг. и были произведены Институтом Статистики Албании (INSTAT) с технической помощью из МВФ. Для оценки ВВП в Албании используются производственный подход и подход по расходам. Данные основываются на определениях СНС 1993 г. При сравнении двух методов оценки, основанные на производственном подходе, являются более точными, при условии их необходимого качества и достаточного количества имеющихся данных. Оценки добавленной стоимости и выпуска разделяются для наблюдаемых и ненаблюдаемых действий.

Для измерения теневых экономических действий, основанных на существующих источниках данных для периода 1996–2003 гг., использовались экспертные оценки по каждой отрасли. Затем эта доля использовалась для получения валовых данных выпуска, промежуточных затрат и добавленной стоимости для каждой отрасли. Высокая степень субъективности подхода способствовала тому, что INSTAT стал применять европейскую методологию. Техническая помощь финансировалась Комиссией Евросоюза и МВФ. Проект между INSTAT и Национальным Статистическим Институтом Италии (ISTAT) стартовал в 2004 г. Он был направлен на улучшение оценки ННЭ в Албании, разработку и тестирование метода трудовых затрат.

Источником данных для оценки затрат труда являлась перепись населения и жилья 2001 г. и Отчет Измерения Уровня жизни (LSMS) в 2002 г. Первый отчет дает почти полный учет населения и занятости в стране. Второй — выборочное обследование 3 660 домашних хозяйств, охватывающее все районы страны. Главная цель этого универсального отчета состояла в том, чтобы измерить жизненный уровень домашних хозяйств и занятость в неформальном секторе, определяя некоторые категории неполной занятости. Одним из Источников информации по затратам труда являлся Структурный Бизнес-отчет (SBS), проводимый ежегодно начиная с 1997 г. Данные SBS полезны для определения количества работ и размера предприятия. Число незарегистрированных рабочих получается объединением различных источников трудовых затрат со стороны спроса и предложения.

ННЭ-оценка является приоритетным направлением в улучшении работы над Национальными Счетами, так как процедура, проводимая до 2003 г. в Албании, была субъективна и основывалась на статических коэффициентах. Оценка производительности труда по отраслям и размерам позволила сделать различие между производительностью наблюдаемых и ненаблюдаемых действий. Производительность ненаблюдаемых действий рассматривалась равной производительности менее эффективного предприятия.

Затраты труда могут измеряться с использованием данных по общей занятости и отработанным часам. Следовательно, производительность труда определяется на основании совокупностей выпуска, таких как товарооборот или добавленная стоимость. Доля ННЭ в добавленной стоимости в 2001 г. — 30,4 %, 2002 г. — 30,5 % и 2003 г. — 30,8 %.

Канада. В 1994 г. Статистика Канады выпустила исследование, показывающее потенциальный размер Канадской теневой экономики. Изучение было предпринято после анализа данных налогов по товарам и услугам, и было сделано предположение, что значительная часть экономики является теневой. Исследование должно было установить статистический диапазон, что может быть пропущено в ВВП из-за теневой деятельности, и сравнить это с ранее выполненной работой. Результаты

этого исследования были включены в 2003 г. в Отчет Национальных Действий по оценке Ненаблюдаемых Экономических Действий в Национальных Счетах. С тех пор Статистика Канады не издавала никаких официальных оценок размера теневой экономики.

Однако с 2002 г. проводится работа по установлению временных рядов оценок теневой экономики начиная с 1991 г. Публикация Справочника ОЭСР по Измерению ННЭ способствовала усилиям Статистики Канады в исследованиях ННЭ, которые должны были показать динамику оценок теневой деятельности и возможность их генерирования.

В Канадской СНС (CSNA) теневая экономика исследуется с использованием подхода по расходам. Определение теневой экономики состоит из рыночных экономических действий, или законных или запрещенных, которые не отражаются в ВВП из-за скрытой (hidden), запрещенной (illegal) или неформальной (informal) природы действий. Работа, которая проводится в Статистическом Агентстве Канады, основывается на аналитическом подходе Итальянского агентства ISTAT для измерения теневой экономики. Изучаются все компоненты ННЭ, за исключением скрытого производства. Статистика Канады исследует возможность использования дополнительных источников данных, которые могут применяться в измерении скрытого, запрещенного и неформального секторов теневой экономики. Акцент делается на использование данных отчетов домашних хозяйств о расходах, используемых, чтобы измерить скрытые и неформальные секторы; налоговые контрольные данные, чтобы измерить скрытый сектор; и отчеты полиции и данные связанных отчетов по криминальной деятельности, чтобы измерять запрещенные действия.

Германия. Согласно ESA 1995 г., скрытые/неформальные экономические действия включаются в производство и, следовательно, должны быть включены в ВВП. Производственные действия должны быть охвачены ВВП и, следовательно, включать действия, произведенные незаконно или произведенные без информирования служб — налоговых, социального обеспечения, статистических и других. Согласно международному соглашению работа для собственного использования не включается в производство в контексте национальных счетов.

Федеральный Статистический Офис Германии (FSO) использует различные меры, чтобы ВВП был по возможности всесторонним:

- ❖ Явные досчеты делаются особенно в тех областях, где крупномасштабные переписи/статистика проводятся только через длительные интервалы. Специальные вычисления также делаются для строительства с собственными счетами и чаевыми.
- ❖ Во многих случаях неявный охват скрытых/неформальных экономических действий обеспечивается самим методом вычисления. Например, сельскохозяйственное производство определяется на основе зон культивации и соответствующих величин средних урожаев; а арендные платы рассчитываются через количество жилых помещений — разделенных по размеру и другим характеристикам — и соответствующие стоимости арендных плат за квадратный метр.

Следовательно, ВВП Германии включает скрытые/неформальные экономические действия.

Обеспечение полноты ВВП и ВНД было главной целью национального изменения счетов, принятого в Германии в 1999 г. при выполнении ESA 95. В 2005 г. во время проведения значительных изменений в национальных счетах, полнота составления ВВП была еще улучшена за счет объединения результатов самых последних крупномасштабных переписей и других множественных ежегодных отчетов, также как были улучшены оценки и способы корректировки.

FSO не проводит отдельных оценок скрытых/неформальных экономических действий как части национального счетоводства по следующим причинам:

- Главная цель национальных счетов, согласно концепции ESA 95, охватить по возможности все экономические действия. Для полноты ВВП неважно, является или нет определенная экономическая деятельность законной или запрещенной или иначе скрытой.
- Не существует международного определения скрытой/неформальной экономики. Иногда это относится только к продаже без накладных и ремонту или строительству с собственным счетом, а иногда к запрещенным преступным действиям, т. е. тем действиям, которые подлежат судебному преследованию. Кроме того, существование пределов рассмотрения в статистических отчетах ограничивает охват этой части экономики.
- До той степени, до которой скрытые/неформальные экономические действия охватываются неявно методами вычисления, необходимо устранить их из независимых оценок, чтобы избежать двойного учета. Однако информация относительно их объема недоступна.

По этим причинам Федеральный Статистический Офис Германии не намерен издавать отдельные оценки размеров скрытой / неформальной экономики и полагает, что выпуск независимой идентификации ННЭ требует полной надежности, объективности и научной проверяемости официальной статистики. Несмотря на этот общий подход, FSO в настоящее время ищет надежные способы оценки ННЭ для целей национальных счетов. После того как Комиссия Евросоюза высказала сомнение относительно полноты данных ВВП государств — членов в 1992 г., Германия скорректировала данные в 2005 г., что привело к увеличению ВВП на 0,7% в номинальных значениях за период с 1991 г. до 2004 г.

Украина. Начиная с 1990-х гг., Государственный Комитет Статистики Украины (Goskomstat) сосредоточился на проблеме теневой экономики. Усилия были нацелены на оценку домашнего про-

изводства, неверной информации и неполучения данных от предприятий. Методы оценки ненаблюдаемых действий постоянно улучшались в течение этого периода. В частности, были представлены международные эталоны для структурной статистики предприятий, отчетов домашних хозяйств и статистики занятости. Специальные статистические отчеты были проведены на такси, рынках и в индивидуальном строительстве. Составление таблиц затрат-выпуска сделало возможным использовать метод товарных потоков. В 2004 г. эксперты выработали рекомендации относительно уровней ненаблюдаемых экономических действий в сельском хозяйстве, промышленности, строительстве, торговле и транспорте. Работа по улучшению оценок объема ННЭ в соответствии с SNA 93 и ESA 95 продолжается.

Goskomstat применяет Табличные рамки Евростата T1–T8, и все используемые концепции соответствуют рекомендациям ОЭСР и МОТ.

Главными источниками данных для оценки ННЭ являются структурная статистика предприятий в нефинансовом секторе; отчеты домашних хозяйств; трудовая статистика; выборочные обследования населения по экономической деятельности; выборочные обследования рынков и такси; статистика сельского хозяйства; административно-управленческая информация.

Расчеты ННЭ в ВВП в Украине основаны на производственном подходе. Приблизительно половина участия в ННЭ приходится на сельское хозяйство, где почти две третьих части от полной мощности произведены в неформальном секторе, хотя за последние годы эта доля уменьшилась. Внутри различных типов ННЭ самый высокий уровень зарегистрирован в промышленности и торговле. Большинство корректировок делается для сельского хозяйства, торговли, строительства и промышленности.

Турция. Данные Национальных счетов Турции составлялись для доклада UNECE согласно СНС 68 [6]. Статистический Институт Турции (TURKSTAT) затрачивает большие усилия, чтобы ввести СНС 93 и ESA 95 в счетах, приспособив источники и включая новые концепции и методологии. ВВП оценивается производственным методом, методом по расходам и по доходам.

Ежеквартальные оценки проводятся регулярно начиная с 1990 г., и ежегодные оценки в основном получаются как сумма всех кварталов. При составлении таблиц затрат-выпуска принимаются во внимание ежегодные источники и их полнота. В ежеквартальном и ежегодном составлении национальных счетов Турции явное регулирование полноты данных делается только в некоторых случаях. Корректировка неверной информации (занижение выпуска и завышение промежуточного потребления) систематически не проводится ни для какого вида экономической деятельности. Национальные счета изменяются с развитием косвенных методов, с помощью которых можно охватить незарегистрированные действия в оценках ВВП. Незаконное производство не включается в оценки ВВП Турции. Ежеквартальные и ежегодные отчеты собираются для большинства отраслей. Источники данных по занятости избыточны, и поэтому они являются важными для национальных счетов.

TURKSTAT работает над системным подходом для достижения полноты национальных счетов и тщательной экспертизы всех индивидуальных компонентов ННЭ. Однако полной, детальной и системной оценки всех компонентов ННЭ еще не существует. Доля незарегистрированных действий и производства домашних хозяйств в ВВП с 2000 г. по 2005 г. находилась в пределах от 1,59% до 1,67 %.

США. Бюро Экономического Анализа США (БЕА) в 1984–1985 гг. издало ряд статей о том, как информация о скрытых и неформальных экономических действиях отражена в национальном доходе США и продуктовых счетах (NIPAS).

Часть незаконной экономической деятельности фиксируется в NIPAS, хотя информация может быть неточной по классификации и по времени. Незаконная экономическая деятельность фиксируется в национальной экономической статистике до той степени, до какой незаконный доход «отмывается» через законные деловые действия и используется на покупку товаров и услуг на законных рынках. Рынок США — большой, и вполне вероятно, что реальный объем нелегальной экономической деятельности не фиксируется в NIPAS таким образом.

Улучшение оценок незаконных действий не является главным статистическим приоритетом США. БЕА, как и многие другие национальные агентства учета, не располагает возможностями, чтобы совершить аналитический прорыв в использовании немногих существующих оценок незаконной экономической деятельности или в разработке новых подходов. Инициативы БЕА нацелены на усовершенствование счетов, лучшее измерение новых типов законной экономической деятельности.

БЕА по возможности включает теневую экономическую деятельность в NIPAS, приспособив исходные данные, чтобы определить стоимость законной экономической деятельности, о которой не сообщено или предоставлена неверная информация. Регулирование БЕА не делает различий между ошибками из-за неправильного подсчета и намеренным предоставлением неправильной информации или уклончивой тактики представления информации.

Усилия по охвату и представлению теневой экономики в оценках NIPAS ограничены степенью регулирования, которое может быть сделано по отношению к источникам данных, используемых для оценок. Федеральные данные налоговых деклараций составляют главный источник информации для NIPAS. БЕА по возможности использует Федеральные данные Налоговых деклараций для исправления неверной информации и получения «законного источника» по теневой экономической

деятельности. Административные и логистические затраты по развитию регулирования неверной информации ко всем другим исходным данным, которые лежат в основе оценок NIPAS, являются высокими. На информации из налоговых деклараций основывается приблизительно 4% от стоимости ВВП, приблизительно 51% от полной стоимости ВНД и приблизительно 56% от ЛД.

Министерство финансов и Налоговое управление (IRS) разработали регулирование неверной информации для налоговых данных. Чтобы подготовить регулирование неверной информации, IRS проводило ревизии налоговых деклараций и сравнивало налоговые декларации с информацией по возврату доходов. БЕА объединило эту информацию с результатами Программы, которая проводилась Бюро Статистики. Для этой программы Бюро Статистики сравнивало налоговые декларации с информацией о доходах, сообщенной налогоплательщиками в независимом правительственном отчете в условиях строгой конфиденциальности. В результате была получена информация по налогам, которая использовалась, чтобы регулировать законный исходный доход физических лиц и предпринимателей, заявленный и не заявленный в налоговых декларациях. БЕА использует эту информацию для регулирования «неверной информации», которая лежит в основе оценок NIPA.

Регулирование «неверной информации» в 1997 г. составляло 0,8% от ВВП. Внутри ВВП самое большое регулирование «неверной информации» касалось расходов на персональное потребление. Регулирование «неверной информации» составляло 5% от ВНД; доход несельскохозяйственных владельцев, прибыль до удержания налога и частная заработная плата и жалование требовали самого большого регулирования. Регулирование «неверной информации» составляло 4,4% от ЛД.

Россия. Федеральная Служба Государственной Статистики (Росстат), считая макроэкономические индикаторы, учитывает теневое и неформальное производство. Корректировка для ННЭ находится в пределах от 22% до 25% от ВВП России. Корректировка для ННЭ делается для каждого из трех подходов — производственного, по доходам и расходам, включая формирование капитала, экспорта и импорта и, как правило, через балансовый метод [6]. Высокая доля неформального сектора в Российской экономике объясняет усилия Росстата улучшить статистические оценки. В последние годы особое внимание уделяется измерению неформальной занятости. Занятость в неформальном секторе оценивается на базе интеграции обследований рынка труда и статистики предприятий. Статистические наблюдения за лицами, занятыми в неформальном секторе, организуются с 2001 г. посредством квартальных обследований рабочей силы. Такие обследования проводятся во всех регионах России (за исключением Чеченской республики) и охватывают 0,06% общего населения обследуемого возраста и 0,25% людей в год⁷. Классификация проводится на основании вопроса о рабочем месте. Результаты Обследований рабочей силы показывают постепенный рост неформальной занятости в 2001–2004 гг. Ограниченность использования обследований рабочей силы заставляет Росстат обращаться к дополнительным источникам информации, таким как специальные обследования единиц неформального сектора, формулировать дополнительные вопросы и рассчитывать данные на базе различных источников.

Информация по странам, представленная в табл. 3, основывается на материалах [6]. Корректировка для ННЭ была выполнена UNECE; для Германии это было невозможно сделать из-за отсутствия информации.

Таблица 3

Сводные данные по странам

Страна	Год	Доля ННЭ в ВВП (в %)	Корректировка для ННЭ							Активизация исследований по ННЭ	Оценка незаконной экономики
			N1	N2	N3	N4	N5	N6	N7		
Италия	2003	14,8–16,7	*		*	*	*	*		1980-е гг.	–
Албания	2003	30,8	*					*		2003 г.	–
Канада		–	*	*	*			*	*	1994 г.	–
Германия		–	–	–	–	–	–	–	–	1990-е гг.	–
Турция	2004	1,66	*		*			*		1990-е гг.	–
Украина	2003	17,2	*	*	*	*	*	*	*	1990-е гг.	+
США	1997	0,8						*		1984–1985 гг.	–
Россия	2003	24,3	*		*	*	*	*	*	1990-е гг.	–

Выводы

1. Разработка методологических принципов ННЭ и постоянное их обновление в странах ОЭСР и Евросоюза указывает на значимость составляющих ее компонентов для полноты национальных счетов.

⁷ Росстат при анализе теневых доходов учитывает влияние регионального фактора. См. работу [2].

2. Систематическое измерение ННЭ показывает нацеленность национальных экономик на стабильное развитие.
3. Оценка незаконной экономики не представляет приоритета для статистических агентств большинства стран по причине отсутствия надежных источников данных и разработанных методик.
4. Использование различных подходов не позволяет проводить сравнения не только между странами, но и внутри одних и тех же стран во времени, т.к. охват и качество источников данных улучшается вместе с развитием статистических систем. Изменение доли ННЭ в ВВП может отражать сдвиги в экономических действиях и усовершенствование статистических источников и методов или то и другое одновременно.
5. Главные источники данных являются общими для большинства стран, к их числу относятся — сельскохозяйственная статистика, бизнес-статистика, отчеты домохозяйств, демографическая статистика/перепись населения, обследование рабочей силы/статистика труда, налогообложение и финансовые данные и отчеты отделов социального обеспечения.
6. Самый большой объем регулирования ННЭ происходит из-за неверной и скрываемой от производителей информации.
7. Для оценки ННЭ в большинстве случаев используются производственный подход и подход по расходам. Коррекции с использованием подхода по расходам показывают более низкий результат и указывают на лучший охват действий в источниках данных.
8. В отчетах стран, представленных в докладе UNECE, практически не отражены методы учета теневых доходов с учетом региональных факторов.
9. Опыт Национального Статистического Института Италии при формировании источников и типологии информации может быть рекомендован странам, в том числе и России, для оценивания нелегального сектора экономики с использованием метода по затратам труда.

ЛИТЕРАТУРА

1. Измерение ненаблюдаемой экономики: руководство. (<http://www.unece.org/stats/documents/2007/04/ННЭ/zip.30.r.pdf>).
2. Литвинцева Г.П., Стукаленко Е.А., Воронкова О.В. Методические подходы к оценке дифференциации доходов и уровня бедности населения с учетом региональных факторов // Экономика, статистика и информатика. — 2010. — № 3. — С. 104–109.
3. Теневая экономика региона: диагностика и меры нейтрализации / Под ред. А.И. Татаркина, В.Ф. Федорова, В.Ф. Яковлева. РАН, УрО; Институт экономики. — М.: ЗАО Изд-во «Экономика», 2004. — 280 с.
4. Шнайдер Ф., Энсте Д. Рост теневой экономики // Теневая экономика: проблемы и решения. Сб. статей: перевод / Отв. ред. Г.И. Иванов; Рос. акад. гос. службы при Президенте РФ. — М.: Изд-во РАГС, 2005. — С. 35–46.
5. Baldassarini A., Parcarella C. The Italian approach to estimating the extent of the Non-Observed Economy: methods and results. (<http://www.unece.org/stats/documents/2007.11.sna.htm>).
6. Non-Observed Economy in National Accounts. Survey of Country Practices. United Nations. New York and Geneva (2008) (<http://www.unece.org/stats/publications/NOE2008.pdf>).

ФИГУРА ПОТРЕБИТЕЛЯ В РАБОТАХ ТЕОРЕТИКОВ «ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА»

Д.Д. ВОЛОДИНА,

аспирант,

Московский Государственный Университет им. М. В. Ломоносова,

e-mail: getamail@yandex.ru

Статья посвящена анализу концепций постиндустриального общества, изложенных в работах Дж. К. Гэлбрейта, П. Друкера, Л. Туроу, Д. Белла, М. Кастельса, Э. Тоффлера, Р. Хайлбронера, Ж. Бодрийяра, Ф. Фукуямы и других представителей постиндустриального этапа. В рамках статьи дается краткий обзор этих концепций, выделяются наиболее характерные черты общества будущего, выявляются основные этапы его развития. Особое внимание уделяется проблеме потребления и потребителя — наиболее значимым проблемам постиндустриального общества.

Ключевые слова: постиндустриальное общество, постиндустриальные концепции, потребление, потребитель.

The article reviews «postindustrial society» theories, extracted from the works of J. K. Galbraith, P. Drucker, L. Thurow, D. Bell, M. Castells, A. Toffler, R. Heilbroner, J. Baudrillard, F. Fukuyama and others. It gives the brief overview of above mentioned theories, indicates the most outstanding characteristics of the future society, shows the crucial milestones of its evolution. Significant attention is paid to a consumption and consumer topic — the most important topics regarding the postindustrial society.

Keywords: postindustrial theories, postindustrial theories, consumption, consumer.

Коды классификатора JEL: E11, D11.

Рассматривая проблематику истории экономических учений, можно сказать, что на фоне общего интереса к потреблению, возникшего еще в эпоху античности, интерес к самой фигуре потребителя появился относительно недавно — лишь к концу XIX в., в эпоху зарождения маржинализма.

Маржинализм стал первым экономическим направлением, изучающим не процесс — потребление, а его ключевой персонаж — потребителя, без которого сам процесс был бы вряд ли возможен. Избрание потребителя центральным объектом исследований ознаменовало новый этап в развитии экономической науки. Потребитель у маржиналистов — абстрактная фигура, аналог «экономического человека», стремящегося к максимизации своей полезности.

Параллельно маржинализму развивался институционализм, предметом изучения которого выступило общество в его широкой — социально-экономической — трактовке. По словам одного из теоретиков постиндустриального общества Р. Хайлбронера, «экономическая наука наконец вышла за узкие пределы ее прежнего царства — царства производства и распределения — и может теперь заявить свои права на обширную территорию, простирающуюся от семейных отношений до спорта, от антропологии до государственного права» [6, с. 3]. В рамках данного направления тоже стала намечаться проблема потребителя, хотя и с другой точки зрения. В отличие от маржиналистов, институционалисты рассматривают потребителя в широком — социальном — контексте. Этому во многом способствуют работы видного экономиста, основоположника традиционного институционализма Т. Веблена. Но, несмотря на возникший интерес, потребительская тематика все еще остается на вторых ролях.

В период 1940-60-х годов поставленные Т. Вебленом проблемы потребителя и потребления приобретают широкий резонанс. Вопросы потребления находят отражение в теориях трансформации капиталистического общества. Но по-прежнему потребление и тем более потребитель продолжают занимать в этих теориях второстепенное значение, теряясь в широком спектре иных проблем.

Начиная с последней трети XX в., в институционалистском направлении начинают формироваться теории постиндустриального общества, идущие на смену теориям индустриального общества. Их характеризует широкий спектр исследований новых социально-экономических проблем. Представителями этого этапа выступают Дж. К. Гэлбрейт, П. Друкер, Л. Туроу, Д. Белл, М. Кастельс, Э. Тоффлер, Р. Хайлбронер, Ж. Бодрийяр, Ф. Фукуяма и др.

В отличие от теорий индустриального общества, где идеи централизованы вокруг проблемы научно-технической революции, постиндустриальные концепции эклектичны, т. е. представляют собой агрегированный набор взглядов на современные социально-экономические проблемы. Подобная эклектичность обуславливается во многом новой проблематикой. Производство, в противовес концепциям индустриальным, отходит у постиндустриалистов на второй план, а на первый план выходит широкий спектр вопросов, начиная от экологических и заканчивая социальными.

Центральным объектом исследований «постиндустриалистов» выступает информационное общество. Й. Масуда говорит о «информационно-компьютерном» обществе, А. Турен и Д. Белл — о «программируемом» или «постиндустриальном». Э. Тоффлер называет его «обществом Третьей волны» или «супериндустриальным». П. Друкер использует понятие «постэкономическое общество», Ж. Фурастье — «цивилизация услуг», Ж. Бодрийяр применяет к нему термин «общество потребления».

Несмотря на различие трактовок, суть понятия сводится к нескольким основополагающим постулатам, которые наиболее четко отражены в работе «Информационная эпоха: экономика, общество и культура» (1996) М. Кастельса:

1. Источники производительности и роста находятся в знании, распространяемом на все области экономической деятельности через обработку информации.
2. Экономическая деятельность смещается от производства товаров к предоставлению услуг [...].
3. В новой экономике будет расти значение профессий, связанных с высокой насыщенностью их представителей информацией и знаниями» [3, с. 240].

Как следует из цитаты, первичным источником развития общества выступает информация. Наряду с сельским хозяйством и промышленностью она формирует третий сектор — сферу услуг и четвертый — информационный — сектор экономики. Изменение экономической структуры влечет за собой трансформацию структуры ценностей — определяющим становится уже не материальный, а умственный капитал. Растет доля сферы услуг, в том числе и образовательных.

Изменяется структура труда: физический труд замещается умственным, большинство процессов автоматизируется. Увеличивается доля надомного труда, основанного на широком применении передовых технологий. Экономика постепенно утрачивает свои позиции в производстве благ, что ведет к постепенной децентрализации и индивидуализации как в производственной, так и в потребительской сфере.

Э. Тоффлер (р. 1928), видный представитель постиндустриальной волны и автор многих книг, посвященных «супериндустриальному» обществу, наиболее известные из которых «Шок будущего» («Футушок») (1970), «Экспазм» (1975), «Третья волна» (1980), «Адаптивная корпорация» (1985) и «Метаморфозы власти. Знание, богатство и сила на пороге XXI века» (1990), убежден, что «Третья волна несет с собой присущий ей новый строй жизни, основанный на разнообразных возобновляемых источниках энергии; на методах производства, делающих ненужными большинство фабричных сборочных конвейеров; на новых не-нуклеарных семьях; на новой структуре, которую можно бы назвать «электронным коттеджем»; на радикально измененных школах и объединениях будущего. Возникающая цивилизация пишет для нас новые правила поведения и ведет нас за пределы стандартизации, синхронизации и централизации, за пределы стремлений к накоплению энергии, денег или власти. [...] Эта новая цивилизация... будет опрокидывать бюрократию, уменьшать роль национального государства, способствовать росту полуавтономных экономик постимпериалистического мира. Она требует новых, более простых, эффективных и демократичных правительств. Это — цивилизация со своим собственным представлением о мире, со своими собственными способами использования времени, пространства, логики и причинности» [5, с. 16].

Но все это лишь производные характеристики. В первую очередь необходимо отметить, что постиндустриальная цивилизация — это, прежде всего, цивилизация потребления — «общество потребления», как называет его Ж. Бодрийяр. Частое употребление этого термина как в научной, так и в повседневной среде подтверждает тот факт, что потребление становится важной, если не основной, составляющей постиндустриального общества.

В XX в. мир сталкивается с беспрецедентным по своим масштабам явлением — конъюнктурным бумом. Общество поражает вирус «потребительства». Термин «вирус» в данном случае раскрывает суть явления, поскольку процесс потребления приобретает нездоровые, мутированные формы. В рамках постиндустриального общества процесс потребления в значительной степени утрачивает свою изначальную цель — поддержание жизненных сил и работоспособности человека, превращаясь в бессмысленный бесконтрольный демонстративный процесс, принимающий угрожающие масштабы. Явление, на которые в конце XIX в. впервые обратил внимание основоположник традиционного институционализма Т. Веблен, спустя менее чем сто лет получило мощное развитие и приобрело глобальные масштабы. Ж. Бодрийяр (1929–2007) в книге «Система вещей» (1968) резюмирует: «Ныне родилась новая мораль: мораль опережающего потребления по отношению к накоплению, мораль убегания вперед, форсированного инвестирования, ускоренного потребления и хронической инфляции (копить деньги становится бессмысленно); отсюда берет начало вся современная система, где вещь сначала покупают, а затем уже выкупают своим трудом. Благодаря системе кредита мы возвращаемся к сугубо феодальным

отношениям, когда известная часть труда изначально принадлежит помещику, т. е. к системе закрепощенного труда» [1 с. 140].

Все это говорит о том, что потребление становится значимой экономической и социальной проблемой будущего общества. Эта проблема исследуется постиндустриалистами на разных уровнях, под разными углами и с разной степенью приближения.

Ее рассматривает в своих фундаментальных работах — «Общество изобилия» (1958), «Новое индустриальное общество» (1967), «Экономические теории и цели общества» (1973), «Культура сдерживания» (1992), «Экономика невинного обмана» (2004) — видный экономист, представитель постиндустриального этапа — Дж. К. Гэлбрейт (1908–2006). Но, несмотря на то что начиная с 1970-х гг., потребительская тематика нарастает в работах автора, проблема технократии по-прежнему продолжает находить отражение в его работах.

Первоначально технократические идеи были изложены еще Т. Вебленом в «Теории праздного класса» и позже развиты Дж. К. Гэлбрейтом, П. Друкером (1909–2005), Л. Туроу (р. 1938), Д. Беллом (р. 1919), Р. Хайлбронером (1919–2005) и другими представителями постиндустриализма.

Суть технократических концепций заключалась в переосмыслении значимости научного прогресса. Научный прогресс трактовался как решающий фактор развития социально-экономических отношений. Пик технократических концепций пришелся на 50–60-е гг. XX в., когда индустриализм находился в стадии расцвета. Но уже к 70-м гг. обнаружились многие недостатки и диспропорции техноструктуры, что заставило экономистов пересмотреть свои взгляды по данному вопросу. Несмотря на это, технократические идеи по-прежнему оставались актуальными. А это значит, что основное внимание приверженцы этого течения — П. Друкер, Л. Туроу, Д. Белл, Р. Хайлбронер и др. — уделяли вопросам функционирования техноструктуры, взаимодействия и развития корпораций, госрегулирования, функционирования хозяйственного механизма и в меньшей степени вопросам потребления. Полностью игнорировать вопросы потребления было невозможно, поскольку потребление стало неотъемлемой частью постиндустриальной экономики, но вопросы потребления не входили в сферу первичных интересов упомянутых выше авторов, что было особенно заметно на примере структуры и содержания их работ.

На фоне технократических концепций широкое распространение приобрели концепции гуманистические. Как утверждает еще один представитель постиндустриального этапа Р. Инглегарт, «на стадии постмодернизации общество отходит от стандартного функционализма, от увлечения наукой и экономическим ростом, которое было столь распространено в индустриальном обществе на протяжении всей «эпохи дефицита», и делает больший акцент на эстетических и человеческих моментах, вводя элементы прошлого в контекст современности» [2, с. 43].

Это было связано с тем, что к концу XX столетия мир столкнулся с угрозой социальной и экологической катастрофы. Решение проблемы виделось в более гуманном подходе ко всему: к внешней среде, к окружающим, к собственному внутреннему миру. Концепция гуманизма транслировалась не только на социальную сферу. Широкое влияние она приобрела и в сфере экономической. Это выразилось в более разумном, более бережном и щадящем подходе как со стороны производителей, так и со стороны потребителей. К примеру, потребители стали чуть менее требовательны и менее безапелляционны в удовлетворении своих желаний, особенно если эти желания связывались с окружающей средой.

Идея щадящего потребления все чаще стала транслироваться научным сообществом. Она находит отражение в работах известного исследователя постиндустриального общества Ф. Фукуямы (р. 1952) — «Наше постчеловеческое будущее: Последствия биотехнологической революции» (2004), «Доверие: Социальные добродетели и путь к процветанию» (2004), «Конец истории и последний человек» (2004), где среди прочего ученый утверждает, что приверженность исключительно материальным ценностям деструктивна. Она ведет к распаду цивилизации и общества. Предотвратить этот процесс можно лишь посредством частичного замещения материальных ценностей ценностями духовными. Аналогичные взгляды встречаются также в работах Р. Хайлбронера (1919–2005).

Все это еще раз свидетельствует о том, что потребительская тематика становится важной составляющей этих концепций. Но при столь обширном и содержательном обсуждении проблем потребления мало кто из постиндустриалистов исследует основного игрока этого процесса — потребителя, предпочитая рассматривать проблему потребления лишь на макроуровне, т. е. на уровне системных механизмов и связей.

Косвенно и наиболее содержательно из постиндустриалистов проблему потребителя затрагивает в своих работах Э. Тоффлер. Так, среди прочего, он пишет: «Третья волна начинает стирать исторически сложившийся разрыв между производителем и потребителем, порождая особую экономику завтрашнего дня, сочетающую в себе оба действующих фактора, — «prosumer»¹ economics» [5, с. 16]. Но эта цитата еще раз иллюстрирует идею, изложенную выше, о том, что в работах постиндустриалистов анализ потребителя во многом является лишь вспомогательным элементом — штрихом — в картине макроэкономического анализа.

¹ Слово «prosumer» у Э. Тоффлера представляет собой производную от двух английских слов: «producer» — производитель и «consumer».

Если на индустриальном и доиндустриальном этапе невнимание к потребителю со стороны экономистов частично могло быть оправдано, его — потребителя — второстепенной ролью по отношению к роли производителя, то в современных условиях подобная оправдательная логика уже утрачивает силу, поскольку потребитель выходит на авансцену экономики, вытесняя производителя на второй план и становясь важной, если не центральной, экономической фигурой. Известный экономист, представитель неоавстрийской школы, Л. Мизес пишет: «Потребители, а не предприниматели, в конечном счете, платят жалованье, заработанное любым работником, будь то пленительная кинозвезда или уборщица. Расходование потребителем каждого цента определяет направление всего производственного процесса и детали организации всей деловой активности» [4, с. 340].

Это означает, что дальнейшее невнимание научного сообщества к данной проблеме и его отказ от комплексного анализа потребителя может привести к искажению и девальвации научных прогнозов, что негативно скажется не только на экономике, но и обществе в целом. Уже сегодня мы видим, что потребитель с его склонностью к бесконтрольному, демонстративному потреблению, становится причиной хронической инфляции, порождающей многочисленные экономические кризисы разной степени глубины и масштаба.

Подобное положение вещей ставит перед экономической наукой задачу всестороннего исследования потребителя. Чем тщательнее будет изучен потребитель, тем больше шансов избежать негативных последствий для экономики и общества, поскольку работа механизма в целом напрямую зависит от работы его составных частей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бодрийяр Ж. Система вещей. М.: Рудомино, 2002. 224 с.
2. Инглеарт Р. Модернизация и постмодернизация // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология // Под ред. В. Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999. 640 с.
3. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М.: ГУ-ВШЭ, 2000. 608 с.
4. Мизес Л. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории. М.: Социум, 2008. 882 с.
5. Тоффлер Э. Третья волна. М.: АСТ, 1999. 781 с.
6. Heilbroner R. Behind the Veil of Economics. Essays in the Worldly Philosophy. New York: WW Norton Company, 1988.

ОСНОВЫ СОВРЕМЕННОЙ КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ*

Джон Моррис КЛАРК

Пер. с англ. А.А. Оганесян

I. Предмет дискуссии

Двадцать лет назад экономист, пишущий работу с таким заголовком, наверняка подразумевал бы — преимущественно или исключительно — ответственность индивида за собственную экономическую судьбу: за погашение долгов и за то, чтоб не оказаться в работном доме. Экономическая ответственность подразумевала экономическую самостоятельность и независимость². Сегодня же трактовка этого понятия с такой ограниченной точки зрения считается анахронизмом. Понятия обязательств, которые отражают фактические отношения между людьми в двадцатом столетии и отвечают потребностям двадцатого столетия, радикально отличаются от тех, что преобладали в девятнадцатом веке.

Одни, не сумев распознать суть изменений, сопротивляются им. Взаимозависимость они понимают не шире, чем в те времена, когда свободный добровольный обмен казался адекватным методом упорядочения деятельности, а время за чашкой чая коротали, беседуя о далеких островах. То был один вид взаимозависимости, очень прочной и заметно эффективной — однако не той, которая накладывает свой специфический отпечаток на жизнь нынешнего поколения.

Другие же впали в крайность иного рода, утратив привычное ощущение индивидуальных обязательств, прикрываясь нехитрой философией, позволяющей перекладывать бремя ответственности на обезличенные организации вроде государства и возлагать вину на наследственность и окружающую среду. Но большинство из нас зашли не настолько далеко. Мы не нуждаемся в государстве, которое бы искоренило все наши пороки и недостатки, возродило добродетели и доказало несвоевременность отжившей идеи личной независимости, что вообще вряд ли возможно! Напротив, многие из нас настолько искренне стремятся выяснить, каковы их обязательства в эту новую эпоху, что могут их выполнить по собственной инициативе. Востребован больший объем знаний, которыми могут руководствоваться люди. Сегодня уповают не столько на силу, сколько на мудрость.

Возможно, в экономической сфере данная проблема выражена наиболее явно. Мы унаследовали экономику безответственности. Наша экономика — экономика контроля, которой наше интеллектуальное наследие лишь приблизительно соответствует. Для того чтобы контроль в действительности стал приемлемым, требуется нечто большее; нечто, что пока еще находится в зародышевом состоянии, а именно — экономика ответственности, развитой и укоренившейся в действующей сегодня деловой этике.

II. Маятник раскачивается

В недалеком прошлом мы пережили революцию во многих сферах научной мысли и политики. Мы отделились от узкого индивидуализма, приблизившись к солидарности и социальному единству. В сфере религии доминирующей ценностью является уже не столько спасение собственной души, ниспосланное свыше в награду за усердие в вере, сколько любовь и стремление помогать ближнему, которые сами как раз и заключают в себе идею спасения. Устаревшее понятие свободной воли уступает место детерминизму, на смену индивидуализму приходит общественный контроль, личная ответственность вытесняется ответственностью социальной.

Такие перемены в сознании проявляются в экономических проблемах во всем своем многообразии. В рамках общего права несчастные случаи на производстве расценивались в качестве проблемы персональной ответственности, предполагающей установление личной вины. Результаты оказывались неприемлемыми: что-то было не так. На смену прежним отношениям пришли отношения в рамках системы обязательных компенсационных выплат, при которых вина не возлагалась ни

* Впервые опубликовано: Clark J. Maurice. The Changing Basis of Economic Responsibility // The Journal of Political Economy, Vol. 24, No. 3 (Mar., 1916), pp. 209–229.

² Ср. [2, ch. ii]. Ср. также [1, pp. 80–85]. Доминирующим мотивом в последней работе является акцент на свободной конкуренции там, где она бесспорно преобладает. Вмешательство государства оправдывается (1) стремлением облегчить для большинства участников торговых отношений решение относительно их конкурентных позиций и (2) в случае естественных монополий. Теория ответственности преподносится автором как основной мотив данной политики; при этом смысл термина «ответственность» недостаточно ясен, однако трактуется он в строго индивидуалистическом ключе.

на кого конкретно, а вся ответственность практически полностью устранялась, будучи распределена между государством и работодателем, причем работодатель воспринимался косвенно, обезличенно, как один из представителей соответствующей отрасли. Эта политика является выражением нового представления об ответственности.

Не так давно мы, можно сказать, патологически боялись сделать что-нибудь, чтобы помочь нуждающимся, в силу страха нарушить границы независимости человека и увековечить болезнь, от которой стремились излечить. Если этим неудачникам спешно не создавали условия, в которых они смогли бы себя прокормить, тут же возникала опасность сделать для них слишком много. Все, что способствовало долговременному оказанию помощи, расценивалось как признание провала в настоящем и предзнаменованием грядущего зла. А нищета тем временем по-прежнему плодила нищету. Сегодня бесплатное питание для школьников становится все более привычным, всерьез практикуется установление минимального уровня заработной платы в нежесткой форме; по-видимому, сейчас мы стоим на пороге подобных экспериментов с пенсиями по старости, материнскими выплатами и страхованием от безработицы.

В старые добрые времена какой-нибудь солидный начальник или заведующий отделением повышал подчиненных по службе или освобождал их от занимаемой должности по собственному усмотрению. Он нес ответственность за достижение определенного результата перед вышестоящим лицом, а также перед собственной совестью — если таковая у него имелаась — за надлежащее исполнение своих обязанностей и за допущенные ошибки. Обычно он прибегал к политике вознаграждений и взысканий, внезапных, неожиданных и намеренно произвольных; цель его была в том, чтобы вселять в подчиненных определенный страх в отношении того, что может произойти, и поддерживать среди них стремление к надлежащему поведению вплоть до мелочей — мелочей настолько незначительных, что лишь мгновенная реакция авторитарного руководителя могла уловить их. Забота каждого подчиненного заключалась в том, чтобы выговор не обрушился на его собственную голову. Система эта достаточно неплохо функционировала бы в какой-нибудь молодой стране, настолько богатой благоприятными возможностями, что большинство людей смогли бы «твердо стать на ноги», что бы ни случилось и куда бы ни забросила их судьба.

Однако сегодня последствия этого слишком серьезны, чтобы относиться к ним беспечно. Рассмотрим, например, схему взаимоотношений современного чиновника с влиятельным профсоюзом. Уволить служащих, не имея возможности организовать переговоры с входящими в профсоюз рабочими, которые заставят его предоставить отчет о своих действиях, он не может. Группа берет на себя ответственность за своих членов, а ответственность индивида по отношению к группе возрастает. Каким образом группа или союз перенесут свойственную им ответственность на более широкую группу, частью которой они являются? Это уже следующая глава в этой истории, и конец ее еще не дописан.

Безработицу, как правило, прежде рассматривали главным образом как проблему индивидуальной профпригодности и готовности работать; сегодня ее считают болезнью экономической системы. Преступники и проститутки воспринимались просто как безнравственные люди, падшие личности; теперь же в них все чаще видят жертв социального порядка, и этот статус закрепился за ними в качестве привычного, превратившись в неосознанную реакцию на все, что бы ни происходило предосудительного, в отношении каждого разлагающего общество элемента. Вряд ли можно усомниться в том, что наша склонность перекладывать вину на этого обезличенного козла отпущения тесно связана с тем, что мисс Реплайер назвала нашей национальной «утратой мужества». Это самая беспокойная стадия распространения детерминистских идей среди людей, склонных к их одностороннему восприятию.

Однако все это неотъемлемо сопровождает изменения, с их успехами и неудачами, воздействующими на человека, достаточно развитого для того, чтобы ухватить их суть, и ослабляющими тех, кто менее прозорлив. Это продукт новых ситуаций и нового знания, и мы должны использовать это знание наилучшим образом, принимая его плоды, и бороться за то хорошее, уничтожению чего оно угрожает.

Это результат сложных процессов, охватывающих множество сфер, от психологии до страхования жизни, от микробиологии до массового производства. Ключевыми фактами является то, что, во-первых, мы становимся все более взаимозависимыми, и эта взаимозависимость приобретает новые неожиданные формы, а во-вторых, что нам удастся выяснить все больше об отдаленных причинах явлений, которые мы привыкли воспринимать как само собой разумеющиеся.

С точки зрения психологии наша психика предстает продуктом врожденных склонностей и окружающей среды, на которую наш мозг реагирует. Таким образом, согласно этой точке зрения, жилищные условия трущоб повинны в распространении преступности, и в гораздо меньшей степени вина лежит на личности. Статистические таблицы смертности ежегодно свидетельствуют о высоком проценте смертности из-за производственной среды; статистики увязывают жаркую погоду с количеством самоубийств и пытаются объяснить склонность к совершению преступлений плохой наследственностью.

Фактически статистика, наряду с оцениваемыми массовыми явлениями, превратилась в инструмент паразитического манипулирования измененным мышлением. Когда мы рассматриваем Адама Смита отдельно, мы не в состоянии определить, как он поступит в заданных обстоятельствах или как изменение условий внешней среды отразится на его поведении. Он предстает перед нами в качестве обособленного, независимого человека, который сам себе указ. Однако мы наперед можем утверж-

дать, каким образом определенные изменения повлияют на тысячу Джонов Смитов: сколько их погибнет, а сколько выживет; для нас стало привычным представление о том, что ухудшение условий внешней среды породит столько-то преступников и столько-то туенядцев, которые в иных обстоятельствах остались бы материально независимыми и сами зарабатывали бы себе на хлеб. Окружающая среда стала ответственной за Джона Смита.

Однако в то же самое время Джон Смит стал ответственным за окружающую среду. Знание о микробе делает преступную халатность в отношении того, что может однажды случиться, вопросом чисто индивидуальной ответственности, в результате чего появляется цель превратить медицину главным образом в средство поддержания здоровой среды, т. е. массовой профилактики, а не индивидуального лечения.

Человек постоянно подвержен действию сил, которым не в состоянии противостоять, и невозможно определить, в какой момент они могут ворваться в его жизнь. Когда угроза разрушения исходит от природных условий, человек смиряется с ними, преклоняется перед ними, стремится выяснить их причину, обращается к своим истокам, учится засыпать ненадолго, распознавать отпечатки следов, читать знаки на воде. В условиях же антропогенной окружающей среды и действия механических сил человек перестает просто смиряться и может начать возмущаться, протестовать и, в конечном счете, организовать восстание. Крупная промышленность создает рабочим окружение, возможно, не более опасное, чем в лесу или пустыне, с которыми сталкивался переселенец в прежние времена, однако условия эти со всеми их опасностями являются делом рук и мозга человека. Все эти вещи формируют у нас новые представления о причинно-следственных связях и об ответственности. Мы постепенно выясняем, что многие явления не следует воспринимать как нечто само собой разумеющееся, как это считалось ранее, поскольку явления эти можно контролировать, а значит, кто-то несет за них ответственность.

III. Причинно-следственная связь

Если попытаться полностью проследить причины какого-либо феномена, мы будем поражены. Абсолютно любое явление представляет собой совокупный результат такого множества факторов, что может показаться, будто пассажир опоздал на электричку в результате вселенского заговора. Так что, отвечая на вопрос «почему?», мы, как правило, имеем в виду лишь несколько причин из их бесконечного ряда. Каким образом осуществляется выбор этих нескольких причин?

Скорее всего, сперва мы определим причину, наиболее близкую данному явлению, на основе которой можно было бы сформулировать наиболее очевидное объяснение: чашка разбилась оттого, что горничная ее уронила; рабочий лишился пальцев в результате несоблюдения правил безопасности при работе со станком; паника усилилась в связи с распространением банкротств.

Конечно, используя столь поверхностный принцип, далеко не уедешь. Кроме того, мы не можем продираться сквозь дебри бесконечного множества событий в поисках фундаментальной первопричины. У нас есть цель: сделать окружающий мир понятнее — или упорядочить те скромные знания о нем, которыми мы располагаем. Нас интересуют две вещи: каковы причины, которые оказывают непосредственное влияние на результат? Эти причины называются значимыми. И другой вопрос: каковы причины, которые мы отчасти можем контролировать и перед лицом которых мы не оказываемся полностью беспомощными? Такие причины мы можем назвать фактором ответственности, или человеческим фактором.

Может, крах того или иного банка и спровоцировал панику, однако же и паника могла послужить первопричиной краха. Пятна на Солнце могут обусловить кризис, а могут послужить признаком какого-либо иного явления, вызывающего климатические изменения, которые вызовут кризис, и статистика предоставит наубедительнейшие тому доказательства. Однако такие климатические циклы не единственные факторы, способные нарушить плавный ход производственно-потребительского механизма; ключевым моментом является то, что в нашей индустриальной системе, независимо от исходного источника возмущения, определенные сбои в ее функционировании имеют свойство накапливаться. В системе частного производства, характеризующейся чрезвычайно интенсивным использованием капитала, предполагающем расчет на промышленный успех в отдаленном будущем, любая ошибка в течение нескольких кварталов усугубляется значительно. Непредвиденное снижение спроса ощущается оптовыми торговцами гораздо острее, чем розничными, которые не только предлагают к продаже меньшее количество товаров, но и допускают возможность уменьшения запаса. В течение некоторого времени они покупают даже меньше, чем продают. По той же причине производитель гораздо более чувствителен к дефициту спроса, в особенности в сферах строительства и машиностроения, что связано с вынужденной заморозкой новых проектов и даже вероятной приостановкой текущего производственного процесса. Работники данной сферы могут снизить потребление, что может обусловить падение спроса на многие виды продуктов. Даже в периоды экономической активности поставщики могут оказаться вытеснены с рынка в результате роста цен на материалы, и их прибыли обернутся убытками. Их неплатежеспособность, в свою очередь, поставит их кредиторов в затруднительное положение и посеет панику в финансовых кругах. Роль банков в процессе расширения и сокращения деловой активности очевидна, так что останавливаться на ней нет необходимости³.

³ Исчерпывающий анализ данной причины, а также других причин экономических кризисов см. в работе [3].

Ввиду этих особенностей индустриальной организации нашей экономики, знание об источнике наиболее частого нарушения производственного процесса, по-видимому, вряд ли поможет прояснить сущность последствий. По всей вероятности, панику мы смогли бы наблюдать и в отсутствие пятен на Солнце и климатических циклов, однако в рамках иной индустриальной системы их появление могло бы не сопровождаться данным конкретным видом паники. Пятна на Солнце могут помочь предсказать период наибольшей напряженности, но в качестве наиболее значимой причины их, очевидно, рассматривать нельзя. Более того, мы не можем никак повлиять на эти пятна, тогда как изменить кредитную систему мы в состоянии. Пятна на Солнце, таким образом, не являются человеческим фактором развития паники.

Одна из великих заслуг научного и промышленного прогресса заключается в формировании таких факторов ответственности, которые связаны с социальными условиями и окружающей средой. Раньше было принято считать, что человека изменить проще, чем среду, и мы пропагандировали экономность, трудолюбие и прочие ценные качества, а все остальное оставили в неприкосновенности, по принципу «естественного права». Сегодня мы обнаружили, что для того, чтобы изменить индивида, необходимо менять окружающую его среду, а проповедование ценностей, как правило, не является достаточно мощным толчком к ее изменению, ввиду стремления к достижению желаемого результата. Мы почти привыкли воспринимать некоторую недобросовестность человека как нечто само собой разумеющееся; предъявляемые нами требования включают обеспечение безопасности механизмов и сокращение продолжительности рабочего дня, т. е. создание таких производственных условий, которые ограждали бы от естественного перенапряжения.

Если работника увольняют, потому что он недостоин минимальной заработной платы, а работодатель подыскивает на его место другую кандидатуру, то в таком случае личные недостатки этого работника, несомненно, послужили причиной его неприятностей, что бы мы ни думали о первопричине его неспособности. Однако когда железнодорожная компания или промышленная корпорация одновременно увольняет тысячи человек в связи с необходимостью или целесообразностью сокращения штата, где искать причину в данном случае? Причина по-прежнему заключается в профнепригодности: уходят, опять-таки, наименее компетентные из работников. Однако в данном случае это не абсолютная профнепригодность, а относительная: уволен тот, кто в самом конце списка.

Абсолютная некомпетентность является недостатком, который необходимо исправить. Однако что-то подсказывает нам, что ни индивидуальные старания, ни усилия в сфере образования и гигиены не способны изменить картину, согласно которой десять процентов людей демонстрируют меньшую эффективность в работе, чем остальные девяносто процентов. В данном случае некомпетентность человека вполне может перестать быть фактором ответственности с нашей точки зрения, а вместо этого положение дел в промышленности, требующее сегодня на десять процентов больше работников в отрасли, а завтра на десять процентов меньше, может само превратиться в объект, на изменение которого мы направим наши усилия, возложив на него ответственность за искоренение безработицы.

Не то чтобы индивидуальная эффективность совсем не имела значения, но, к сожалению, мнения разделились: одни считают, что рабочий обязан стремиться решить проблему путем совершенствования собственных навыков; другие убеждены, что это только усугубит ситуацию и что если рабочие повысят свою квалификацию на десять процентов, то и потребность в рабочих снизится. В этом споре экономисты приняли сторону тех, кто придает особое значение личной независимости и призывает сохранять рабочие места с той целью, чтобы рабочий мог проявить свои способности в полной мере ввиду разнообразия возможных ситуаций.

В данном случае, как и во всех прочих случаях, те, кто считает, что снижение индивидуальной ответственности связано с ростом ответственности коллективной, совершают ошибку, как та собака в басне, которая выпустила кусок мяса, чтобы схватить другой, отраженный в воде. Потому что чем является коллективная ответственность, как не личной ответственностью, отраженной в зеркале общества? Нам необходимо развить определенные формы организованной ответственности, сообразно с наиболее разумными принципами, чтобы хоть немного преуспеть в решении накапливающихся проблем, сложность которых постоянно возрастает.

Сфера личной ответственности сегодня шире, чем когда-либо прежде. Понимание детерминизма, трактуемое его как освобождение индивида от ответственности за его собственный выбор, ошибочно. Джон Смит все так же сам себе указ, что бы ни утверждала статистика в отношении тысячи человек. Мы не в состоянии предугадать его поведение, в силу того что причины, предопределяющие его судьбу, частично скрыты в самой его личности. Власть над обстоятельствами, когда речь идет о человеке, который не знает, когда его могут побить, — последняя вещь, которую мы можем позволить себе преуменьшить или проигнорировать. Совершенно очевидна разница, когда люди, вольные поступать как им хочется, действуют смело, уверенно и благородно, а когда — нет. Единственный способ сделать так, чтобы среда могла полностью подавить человека, — убедить его, что это возможно.

Перекалывание ответственности на окружающую среду не поможет освободить плечи индивида от этого груза, поскольку эта самая среда состоит из всех остальных людей. Сложно внушить индивиду ответственность, и еще сложнее эффективно выполнять обязанности, налагаемые ею, поскольку «то, что является заботой всех, не является ничьей заботой». Однако это означает лишь, что нашей первоочередной обязанностью становится организация такого автоматизированного производства, при котором было бы легко эти обязанности разъяснить и эффективно выполнить. Это,

опять-таки, означает, что мы оказались перед сложной задачей сохранить чувство долга, делегируя задачу выполнения массы текущих операций, составляющих суть этого долга, соответствующим специалистам.

Однако расширение границ нашей личной ответственности достигается не только за счет формирования совместной ответственности за общую социальную среду. Мы начинаем осознавать, что наши ежедневные деловые операции имеют гораздо более глубокие последствия, чем мы привыкли считать, и что одной лишь системы свободного заключения контрактов совершенно недостаточно для того, чтобы сформировать ответственность за эти последствия. Постепенно мы приходим к пониманию, что в ходе экономических обменов создано множество неподобающих, лишних ценностей и понесена масса невозмещаемых убытков. При этом проявились новые возможности для тунеядства, впрочем, как и для работы, и образовалась, в конце концов, область, в которой ответственность не рассеивается, а концентрируется. Уходя от непроизводительного повышения стоимости имущества, свидетельствующего о развитии теневого социального сектора, и растрат, за которые ответственна «система» персонифицированного обмена, мы начинаем постепенно связывать эти явления с политикой отдельных предприятий и действиями конкретных людей. Безработица становится частично сезонным явлением, как и соответствующие невозмещенные производственные затраты.

IV. Ответственность и либеральная экономика

По сравнению со сферой ответственности, как она понимается и изображается в данной работе, экономика «laissez-faire» вполне может быть охарактеризована как экономика безответственности, как и система свободного заключения коммерческих контрактов — системой безответственности, если мерить той же меркой. В отношении статической теории мы должны лишь сказать, что, хотя она и не отрицает социальной ответственности, она в большой степени ею пренебрегает. Поскольку ее абстрактные предпосылки не принимают во внимание множество фактов, на которых они основываются, оценка степени их значимости отдается на усмотрение других отраслей науки. Либеральная экономика, или экономика бизнеса, в целом достигает того же результата, решительно разделяя коммерческую среду и остальные сферы жизни.

«Бизнес есть бизнес», и, покуда люди бескорыстны и выполняют долговые обязательства по отношению к своему собрату, не прибегая к букве закона, их бескорыстие к деловым отношениям не имеет никакого отношения, а неюридическая ответственность не является деловой ответственностью, разве что она настолько укрепит в деловой этике, став ее неотъемлемой частью, что уравнивается по силе с законом. В коммерческой сфере никто не станет оказывать услугу, не получив за нее определенную желаемую цену, а также не согласится нести убытки, иначе как при условии компенсации, которую посчитает достаточной. Исходя из этого, можно заключить, что обе стороны в ходе коммерческой транзакции повышают свое благосостояние или по крайней мере думают, что что-то выигрывают в момент данной сделки, по сравнению с тем, если бы сделки не было.

Учитывая эти крайне неадекватные представления о сделках и контрактах и столь же нелепую идею рыночной конкуренции как разновидность дарвиновской борьбы за выживание, постоянно тяготеющей к естественному отбору наиболее приспособленных, вряд ли можно ожидать, что бизнесмен охотно согласится с тем, что в борьбе за финансовый успех он полностью выполняет обязанности, возлагаемые на него обществом в его рабочие часы. Другими словами, теория и практика объединились, чтобы способствовать развитию безответственности как в кругу промышленных лидеров, так и среди простых рабочих.

Между тем, необходимость регулирования стала декларироваться все чаще, так что эксперименты проводятся во всех направлениях. Расценивать это, собственно, следует как установление особых видов ответственности, не принимаемых в расчет рыночной экономикой, способа призвать к соблюдению которых частными лицами в рамках механизма свободного заключения контрактов не предлагается. Однако, напротив, в таком регулировании слишком многим видится лишь стадия старой борьбы с безответственностью, просто перенесенной из сферы экономики на политическую арену. Регулирование в данном ракурсе кажется просто частью классового законодательства, не способствующего воспитанию чувства ответственности, и, к сожалению, подозрения эти оправдываются.

Так, работодатели, как правило, либо испытывают пренебрежение, либо чувствуют себя глубоко оскорбленными, когда законы вторгаются в привычное течение деловой практики и когда следственные комитеты начинают докучать вопросами, свидетельствующими о росте спроса на справедливость, который должен превышать спрос на клерков и фарисеев. Бизнесмены, придерживающиеся данной точки зрения, выступают против усиления общественного контроля с настойчивостью, находчивостью и упорством. Экономическая теория контроля объявила войну экономической теории безответственности.

За всеми специфическими аспектами данного противостояния выделяются некоторые наиболее насущные общие вопросы. Следует ли рассматривать эту новую политику регулирования как не соответствующую нашей общей экономической философии, или она является ее составной частью? Выражается ли эта политика посредством не связанных между собой отдельных политических мер, или эти меры — часть одной стройной программы, основные пункты которой можно сформулировать? А больше всего нас должно интересовать, являются ли эти меры лишь вопросом политической

борьбы и политического компромисса, проблемой, которую можно временно урегулировать посредством поднятия руки на голосовании или только показав зубы? Или эта проблема остается вечно неразрешенной при очередном реальном или мнимом изменении расстановки сил спорящих сторон? А может, она представляет собой объект экономического права, полагающегося на реальные взаимосвязи между причиной и следствием, которыми не может постоянно пренебрегать ни один из участников многосторонней борьбы? Сводится ли наше экономическое регулирование лишь к применению авторитарных мер и неудавшимся попыткам их ужесточения, или оно означает признание и осознание самой что ни на есть реальной ответственности? А если ответ на последний вопрос утвердительный, существует ли скрытая зона ответственности, до сих пор неподвластная закону или обычаю, но от этого не менее реальная? И если такая зона существует, какова наша позиция по отношению к ней?

Полезно и необходимо, чтобы вновь выдвигаемые — прежде всего, экономической теорией — предложения, расценивались как исключительные, поскольку необходимо, чтобы они рассматривались по существу, и не очень хорошо, если они не получают развития. Полезно и необходимо, чтобы они пропагандировались людьми свято преданными, каждый в силу своей личной причины, но полезно также было бы в конце концов увлечь всех этих людей неким более конструктивным планом. Полезно, когда политические силы развенчивают стереотипные законы и принципы, скрывающиеся под маской «естественного права» или естественного закона. Но плохо — воображать, будто не существует законов, перед которыми люди или их группы несут ответственность, кроме закона присвоения всего, чего только сможешь.

Задача экономической теории в данном вопросе ясна, но важность этой задачи, как правило, осознается смутно. Существуют принципы, лежащие в основе нашей многогранной социальной политики, — принципы столь же общие и широкие, как те, что образуют фундамент «теории ценности и распределения». Фактически все они представляют собой стадии одного процесса — домоводства в социальном масштабе. И покуда трактовка «свободного обмена» и «социальной реформы» предполагает их протекание под руководством единой слаженной системы законов, они понимаются неверно. Ключевая задача этой теории заключается в унификации, выявлении тех причин и последствий деятельности людей, которые выходят за границы свободного обмена, порождая ответственность, соблюдение которой, в свою очередь, стремится контролировать политика регулирования. В широком смысле великой задачей теоретика в наш чрезвычайно динамичный век является замена экономики безответственного конфликта экономикой ответственности. Такова его миссия в части содействия развитию добровольной кооперации в бесконечном процессе приспособления наших организационных и промышленных средств к непредвиденным нуждам и отношениям, которые ежеминутно оказывают на нас давление благодаря автоматизации производства и развитию науки.

V. Сложности общественного контроля

Любая система регулирования частной отрасли требует хорошо разработанной основы соглашений в том, что касается общих взаимных обязательств сторон, а иначе система работать не сможет, поскольку в их отсутствие доверие начнет пропадать и в результате кооперация будет нарушена. Когда люди не доверяют лидерам промышленности и сами, в свою очередь, не вызывают доверия у последних, это обходится дорого, лишь немногим дешевле неоправданного доверия. Тем, кто знаком с практикой торговли, достаточно трудно усвоить правила, которые должны соблюдать они сами; это становится почти невозможно, когда правила не соблюдаются аутсайдерами, которые сами не осведомлены о тонкостях ситуации, будучи вынуждены трактовать все советы заинтересованных сторон в свете интересов этих же самых сторон и подозревать их в проворстве в стремлении обойти указания публичной политики. К счастью, это не полная картина нашей текущей ситуации, однако истинная иллюстрация фазы ее обострения, частично проявляющейся, возможно, в сфере банковского законодательства и регулирования недобросовестной конкуренции.

Другая слабость в области регулирования частных предприятий заключается в том, что использование недопустимых приемов, как правило, рассматривается преимущественно с точки зрения формы, а не сути или существенного эффекта. В результате повсеместно распространяется ощущение, что продуктивные способы организации бизнеса незаконны, потому что допускают злоупотребления.

Таким образом, попытки ограничить спекуляцию и капитализацию, к примеру, рассматриваются сквозь призму степени справедливости, к которой мы неумоимо должны стремиться. Все это провоцирует развитие враждебности со стороны крупных финансово устойчивых групп общества, а вопреки настолько твердому мнению эффективно проводить законы в жизнь невозможно. Фактически, регулирование смогло бы продемонстрировать свою успешность только тогда, когда эта недоброжелательность сдаст свои позиции и вера в необходимость и справедливость контроля победит.

Такая позиция сама по себе явно свидетельствует о том, что принципы рыночной экономики нуждаются в переосмыслении, по крайней мере, в некоторых аспектах. Однако многим не удается понять, что за глубокие изменения в отношениях кроются за простыми допущениями, хотя некоторое беспокойство по поводу того, что главное остается скрытым, они ощущают. Консерваторы ждут, что события будут развиваться по принципу «бизнес есть бизнес», подразумевающему, что этот бизнес эгоистичен, а единственные деловые обязательства — те, исполнение которых контролирует закон и устоявшийся обычай. Эти обязательства должны подкрепляться чем-то еще, однако

никаких других регуляторов не существует, а там, где закон бездействует, отсутствует и основа для развития чего-либо иного, кроме привычной безответственности. Ответственность в данном случае может проявляться исходя из социальных мотивов или из побуждений благотворительности, но не из коммерческих соображений.

Такая точка зрения могла бы быть более убедительной, если бы только каждая коммерческая транзакция представляла собой полностью изолированное явление, затрагивающее только покупателя и одного продавца в определенный момент времени и не оказывающее никакого возможного влияния на других людей и на другие транзакции. Только если бы это было правдой, в большинстве норм, регулирующих предпринимательскую деятельность, не было бы совершенно никакой нужды, так что рассматриваемый вопрос вообще мог бы не возникнуть. Однако рассуждать о современных промышленных сделках так, как если бы они в действительности могли быть настолько обособленными от всех прочих взаимоотношений, означало бы, по-видимому, определенную неспособность разобраться в существе вопроса.

С учетом сказанного, необходимо отметить, что благодаря главным образом современной автоматизации производства и сопровождающей ее сложной организации любое действие оказывает бесчисленное количество эффектов на других, способствуя или препятствуя достижению их целей способами, часто неизвестными этим индивидам, но все же кому-то известными. Эти побочные эффекты в совокупности часто могут оказаться куда более важными, чем одна услуга или убыток, по поводу которых происходит заключение добровольной сделки. А благодаря науке специалисты могут выяснить об этих проблемах столько, сколько простой человек никогда бы не узнал, а даже будучи осведомлен, все равно не смог бы понять всех тонкостей. Наука сделала доступным для общества такой огромный объем знаний о том, что происходит с его членами, который намного превышает то, сколько каждый отдельный человек в состоянии постичь и использовать в повседневной жизни, преследуя свои интересы. Ни один человек из тех, кто принимает во внимание этот факт, не может придерживаться мнения, что система свободного заключения контрактов, как правило, защищает интересы всех сторон и что любая добровольная коммерческая сделка автоматически подразумевает выгоду для обеих сторон и для общества в целом.

Теперь мы можем предположить, что работодатель — это специалист, обязанный следить за собственным бизнесом и понимать, что с ним происходит, хотя мы не можем ожидать от этого же самого человека в роли неспециалиста-потребителя, чтобы он с такой же эффективностью следил за каждым производителем, чья политика влияет на его благосостояние. А если люди ответственны за известные результаты своих действий, деловая ответственность должна предполагать ожидаемые результаты коммерческих сделок, признаются ли они законными или нет. Фактически, когда они переходят в рамки действующего законодательства, они перестают быть обязательствами в самом общем смысле обязанностей, исполнение которых должно оставаться на усмотрение самого индивида. Решение за него принимается правительством, а он должен лишь подчиняться или нести ответственность за последствия. Однако там, где закон не имеет силы, каждый человек должен решать по собственной инициативе.

Итак, если люди будут поступать самым простым способом, если они будут лишь возмещать, насколько это возможно, весь фактический ущерб, который они причинили, они обнаружат, что зашли слишком далеко еще до того, как задача будет выполнена. Идеальным вариантом было бы жить по средствам, а не наносить ущерб другим людям без всякой компенсации, получать ценность лишь взамен на другую ценность, а в остальном все оставить как есть или, по крайней мере, не ухудшать положения дел ради видимости.

Другими словами, мы обсуждаем статическое определение бизнеса. Однако просто невозможно, чтобы кто-то просто оставил все как есть, особенно если этот человек — единственный, чьи решения имеют какую-то значимость. У изречения профессора Веблена «изобретательность — мать необходимости» можно обнаружить самый неожиданный смысл. Необходимость написания этих слов (если такая необходимость существует) — побочный продукт механических изобретений, появившихся у нас благодаря промышленной революции и последующим гигантским «прорывам» в науке и крупной промышленности. Из-за лесопромышленника и его команды в бассейне Миссисипи происходят наводнения, наносящие огромный урон и требующие значительных денежных затрат; виновники ломают голову над разработкой превентивных мер. Несколько человек пытаются управлять своей собственностью так, чтобы избежать повышения опасности наводнения; другие отчисляют средства в фонд помощи и финансируют исследования способов предотвращения наводнений. Однако независимо от того, приняли ли они на себя эту ответственность или нет, она существует.

В той мере, в которой каждый из нас является фактором экономической эволюции, будь это хоть просто дополнительная единица популяции, мы полностью разделяем все возрастающие трудности, которые несет с собой экономическая эволюция. Человек не может делать нечто столь же серьезное, как строительство дома, не оказывая влияния на интересы других людей в сфере собственности, каковы бы ни были последствия. Если это влияние направлено не в лучшую сторону, можно с уверенностью сказать, что направлено в худшую. И если это влияние не укрепит способности общества справляться с многочисленными проблемами современной промышленности, оно относительно ослабит их, настолько, как если бы эти проблемы были намного серьезнее. Современная промышленность придает новый смысл фразе «кто не с нами, тот против нас» и постоянно демонстрирует новые способы заботы о ближнем, которую мы, хотим того или нет, постоянно проявляем.

Во многих подобных вопросах, таких как политика лесопромышленника, направленная на решение проблемы опасности наводнения, обусловленной вырубкой леса, или отношение работодателя к безработице, вызванной сезонным характером его продаж, ответственность — это то единственное, что мы пока не готовы облечь в форму правовых обязательств. Закон и обычай могут и не идти рука об руку, если речь идет о потребностях, которые они призваны удовлетворять, по той простой причине, что в таком случае эти потребности должны уже иметься прежде, чем мы сможем их ощутить, и ощутить довольно остро, достаточно для того, чтобы отважиться инициировать создание закона по этому поводу, и в течение довольно продолжительного периода мы должны неоднократно с ними сталкиваться, чтобы соответствующий обычай успел закрепиться. Эти регуляторы, точно предписывающие, каким образом человек примет на себя ответственность за последствия своих поступков, никогда не смогут охватить больше нескольких из наиболее непосредственных и наиболее очевидных случаев; естественно, значительное их количество всегда будет оставаться в некоей пограничной области, не подпадающей под действие закона.

Если этими случаями будут пренебрегать, результатом станут убытки, которые, в конечном счете, потребуют изменения законодательства исходя из опыта, малоинформативного и, возможно, абсурдного, а кроме того, как правило, не требующего улучшения нашего морального отношения к правительству. Однако если соответствующие проблемы рассматривать сквозь призму публичных обязательств тех, кто несет непосредственную ответственность, мотивация к разногласиям и ненужным тратам может снизиться или исчезнет. У заинтересованных сторон, в конечном счете, может возникнуть желание, чтобы закон помогал их контролировать, ради появления возможности контроля за коллегами, занимающими то же служебное положение. Но это будет закон, запрашиваемый управляемыми, а не навязываемый им извне.

Мы уже усвоили идею, что 19 человек, стремящихся улучшить условия, может обойти один конкурент, менее разборчивый в средствах. Фактически эти люди могут оказаться неспособны поступать так, как им хочется, если не будут руководствоваться законом. Мы не всегда были в состоянии понять, что эта доктрина двусмысленна. Как правило, она служила для демонстрации того, насколько далеко может зайти регулирование без того, чтоб не нарушить принцип свободы промышленника и естественного права бизнесмена на руководство предприятием в соответствии с его собственными представлениями о правильном и неправильном. Индивидуалист использовал ее для установления границ сферы государственного вмешательства.

Но в данном аспекте, безусловно, наиболее значимо, что как само собой разумеющееся принимается то, что критерии конкурентоспособности и критерии публичного блага не одно и то же, независимо от того, осознают ли этот факт большинство занятых в сфере торговли или нет. Более того, как должно принимается и широко распространенное чувство ответственности со стороны большинства бизнесменов, не стесненных буквой закона. Если это чувство ответственности должно служить руководством для законодательства, оно должно предшествовать закону и не зависеть от него.

В этом заключается одна главная причина того, почему государство не может позволить себе признать всю ответственность за результаты функционирования системы предпринимательства, предполагающей, что индивиды заботятся о своих чисто собственнических интересах. Некоторые придерживаются мнения, что раз государство взяло на себя обязательства системы, основанной на том, что индивиды волнуются о собственных заботах и что пока могут иметь место злоупотребления, бороться с ними не входит в обязанности индивида. Более того, они утверждают, что государство — единственная организация, способная эффективно нести бремя и выполнять задачу корректировки ошибок, сопровождающих добровольные сделки. Оказавшись перед непреодолимой силой конкуренции, люди вынуждены постоянно и прежде всего следовать собственным интересам, чтоб не разориться. Если они попытаются бороться со злоупотреблениями, следовать тактике порядочности и справедливости и откажутся использовать средства конкурентной борьбы, причиняющие ущерб, общепринятая практика не изменится, но сами они просто окажутся вытесненными из предпринимательской деятельности, а их место займут другие, не столь совестливые.

Мы уже поняли, что государство не может эффективно справляться со всем, что от него требовалось бы в такой ситуации. Проследим за развитием идеи. Возможно, что добровольное заключение сделок принесло бы больше пользы, чем вреда, даже среди совершенно эгоистичных и безответственных людей, хотя сегодня все больше и больше фактов свидетельствуют об обратном. Но, несомненно, вреда может быть причинено достаточно, и много хорошего сойдет на нет — и вполне вероятно, что напряженность противоречивых личных интересов способна, в конечном счете, раздробить систему на части.

Фактически, именно это, по мнению социалистов, сейчас и происходит, однако взор наш затуманен. Ввиду наличия чрезмерных издержек конкуренции, там, где она активна, эксплуатации там, где конкуренция перестала работать, паразитизма, который неразрывно связан с руководством устойчивым производством, и разрушающего воздействия недоверия и враждебности, преобладающих среди крупных групп населения и порождаемых ощущением, что каждый пренебрегает интересами других, — часто кажется, что борьба со всем этим предполагает необходимость апеллировать к спасительному чувству общественных обязательств, к которому мы, возможно, можем воззвать, просто чтобы машинное оборудование продолжало функционировать без сбоев.

В качестве убедительного возражения социализму выдвигается то, что он опирается на альтруизм, в то время как существующая система приспособливается к нашим нуждам более надежную

силу личной заинтересованности. Дело в том, что в данном отношении различие между двумя системами является исключительно вопросом степени. Социалистическая промышленность нашла бы множество способов учета и использования эгоистичных мотивов, и мы не можем сказать, насколько высокие требования она предъявила бы к альтруизму, не прибегая к экстенсивным экспериментам, которые уже практиковались. Но нам известно, что существующая система, чтобы функционировать должным образом, также требует развитого гражданского чувства, и утренние газеты убеждают нас в этом с каждым днем все больше.

Предположим, государство смирится с ущербом, который может причинить эгоизм предпринимателя, и сознательно поддержит систему, которая, как известно, потенциально допускает несовершенства. Служит ли это неявным доказательством одобрения возможных злоупотреблений, или скорее свидетельствует о принятии как должного того, что люди будут поступать как считают нужным (в рамках закона)? Разве не подразумевается само собой, что каждый человек начинает нести ответственность за соотношение пользы и вреда, которые могут вытекать из его собственных поступков?

А что касается аргумента, что частные лица не в состоянии поступать эффективно, существуют три причины, по которым этот довод нельзя считать убедительным. Во-первых, слово «невозможно», когда речь идет о человеческих взаимоотношениях, превращается в относительное понятие, и подчас можно обнаружить, что мы вынуждены выбирать из двух вариантов действий, оба из которых казались невозможными до тех пор, пока мы не оказались перед неизбежным выбором одного из них. Во-вторых, мы уже понимаем достаточно, чтобы в полной мере осознать почти пагубную слабость действий государства, не подкрепленных развитым чувством ответственности у людей в целом, облегчающим достижение цели, насколько это возможно. В-третьих, частные лица могут действовать коллективно, и в таком случае индивида отдельно от остальных членов группы рассматривать бесполезно, а получаемые результаты оказались бы недостижимы в рамках официального механизма государственного управления.

Так, может, в стремлении достичь большего эффекта при пресечении практики недобросовестной конкуренции стоит рассчитывать на торговые организации, регулирующие деятельность своих членов и управляющих отношениями между ними, чем на множество специальных законов и судебных решений? Если бы только мы смогли доверить таким игрокам действовать в истинных интересах общества, а не только с целью устранения конкуренции ради собственной выгоды или защиты непозволительно многочисленного класса посредников от соперников, прибегающих в конкурентной борьбе к более эффективным методам!

VI. Ответственность как реальная сила

Таким образом, мы подошли к конечному пункту рассуждений, гласящему, что деловые обязательства, не оговоренные законодательством, существуют не только в нашем воображении, но и в действительности. Различные коммерческие соглашения служат тому хорошей иллюстрацией. Розничные продавцы и производители берут на себя обязательства не мешать оптовым торговцам, а последние, в свою очередь, обязуются не вести нечестную игру с первыми. Здесь речь идет о групповой ответственности, регулируемой взаимными интересами. Все, что требуется, — это сделать так, чтобы соответствующие обязательства распространились на более широкую группу, т. е. стали общими.

Чувство общей ответственности также является фактом, хоть оно и выражено слабее, чем связь между людьми в пределах класса, сферы деятельности или профессии. Соразмерно тому, как оно набирает силу, мы можем опираться на него все в большей степени в процессе поиска ориентиров для государственной политики. Возможно, когда-нибудь в будущем мы даже отважимся проконсультироваться у бизнесмена по поводу предлагаемых законопроектов, направленных на предотвращение недобросовестной конкуренции, не испытывая неловкого чувства, что единственной целью, которую он преследует, когда делится своей мудростью, является снизить эффективность законов и сохранить все так, как есть.

Учитывая общераспространенное представление о том, что «богатство — это ответственность», следующий этап рассуждений должен предполагать постепенное выявление того, насколько далеко эта ответственность распространяется. С наибольшей уверенностью можно сказать, что она распространяется на зарабатывание денег, а также на их трату. Предполагает она и искренние усилия сделать условия труда настолько удобными, насколько это возможно на предприятиях, с которых кто-то получает дивиденды, а условия конкуренции — настолько справедливыми и нерасточительными, насколько возможно.

Фактически, одно из наиболее серьезных возражений против сегодняшней степени концентрации богатства заключается в том, что интересы крупнейших капиталистов сосредоточены в таком большом количестве отраслей, что они не могут относиться к любой из них так, как требуется в их положении. Исполнить обязательства, либо взятые на себя добровольно, либо навязанные, оказалось совершенно не в их власти.

Все же более эффективна в достижении такого результата корпорация, которая предлагает на постоянной основе каждому человеку, располагающему значительными средствами, при размещении инвестиций разделить их исходя из соображений снизить риск. Иногда это приводит к печаль-

ным последствиям: яйца хранятся в разных корзинах, но корзин так много, что следить за всеми не получается. Однако любые выводы предваряются наблюдением за простыми вещами, которые необходимо знать, если инвестиции прибыльны и надежно размещены. И когда осведомленность человека о предприятиях, распоряжающихся его деньгами, сводится к минимуму, что-то исчезает, и это что-то — интерес общества, важность которого расчетами не измерить. Получение личной выгоды может оказаться безопаснее, однако без издержек для общества не обойдется. Не зашел ли принцип ограниченной ответственности слишком далеко? Если результатом умеренного сокращения этой привилегии станет сосредоточение инвестиций каждого человека в меньшем количестве предприятий, государство, несомненно, окажется в выигрыше.

Согласно этой же точке зрения, одна из наихудших характеристик внутренней организации корпораций — это их замечательное отношение к разделению ответственности, скрывающее ее от внешних агентов и даже от самих ее членов, что, однако, делает ее совершенно неэффективной для достижения иных целей, кроме «деловых». В рамках экономики безответственности это может выглядеть случайным недостатком; для экономики ответственности это один из самых настоящих источников зла.

Многие люди исполняли бы свои обязательства с совершенно другим настроем, будь они выражены в более явной и непосредственной форме: к примеру, если бы им пришлось вступать в сделку со своими работниками напрямую. Однако было бы странно ожидать от акционера, чтобы он отдал распоряжение нанятым им руководителям безоговорочно согласиться на уменьшение дивидендов при возникновении необходимости превратить отрасль в реальный источник прибыли для других партнеров, рабочих и др. И, однако, как правило, в их власти превратить ее как в источник прибыли, так и в источник чистых убытков для тех, на кого они оказывают влияние посредством своих действий.

VII. Заключение

Концепция социальной ответственности достаточно хорошо знакома всем. В 1916 году нет никакой необходимости открывать ее заново. Однако фактом является то, что множество видов данной ответственности относятся к деловой ответственности, постичь которую пока что не удалось, и этот факт нет необходимости разъяснять сообществу, в котором и бизнесмены, и экономисты-теоретики скрыты в тумане политики «laissez-faire», который все же постепенно рассеивается. Этот вопрос куда более серьезен, чем упорно кажется тому, кто не пытался отыскать источник стойкого чувства несправедливости, которым питаются недовольные классы общества. Проблема заключается не в том, что несчастным не оказывается помощь, а в том, что им помогают под видом великодушия, независимо от того, являются ли они жертвами собственной слабости или пострадали из-за сбоя в функционировании нашего не слишком хорошо отрегулированного индустриального механизма. Для многих слово «великодушие» само по себе — как красная тряпка для быка, и никогда ничем иным не будет, пока уступки милосердию будут просто средством залатать дыры в обломках затонувшего корабля, главной причиной крушения которого явился человеческий фактор в обличье индустриальной системы, той самой, которая осуществляет распределение дивидендов, так легко преобразуемых в благотворительные фонды.

Под лозунгом «справедливость, никакого милосердия» может скрываться и некоторая доля истерии, и неуместного великодушия, но в то же время он призывает к твердому обоснованию научных фактов и предлагает способ подавить истерию — путем разумного исследования этих самых фактов. Такие исследования являются задачей экспертов и специалистов. Данная статья направлена на то, чтобы продемонстрировать важность роли, которую должна играть такая работа в нашей схеме социального менеджмента и социальной интерпретации, и сделать все возможное для того, чтобы хоть немного ускорить развитие ответственности в сфере деловых взаимоотношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Adams H.C.* The Relation of the State to Industrial Action. Baltimore: American Economic Association, 1897.
2. *Hadley A.T.* Economics: An Account of the Relations between Private Property and Public Welfare. New-York, London: G.P. Putnam's sons, 1896.
3. *Mitchell W.C.* Business Cycles. Berkeley, Cal.: University of California Press, 1913.

ПРИМИТИВНАЯ КОМАНДНАЯ ЭКОНОМИКА¹

Глава 5.

Р.М. НУРЕЕВ,

доктор экономических наук, профессор,
Государственный университет — Высшая школа экономики,
e-mail: nureev@hse.ru

ЧАСТЬ 1.

Доиндустриальные экономические системы: традиционные общества.

5.1. Общая характеристика традиционных обществ

В главе учебника по примитивной командной экономике дана общая характеристика традиционных обществ, приведены критерии периодизации первобытнообщинного строя, охарактеризована неолитическая революция, а также проанализированы функции реципрокности и редистрибуции в первобытном обществе. Приводятся учебно-методические материалы.

Ключевые слова: доиндустриальные общества, община, первобытная община, неолитическая революция, реципрокность.

In the chapter of the textbook on primitive command economy traditional societies are in general characterized, primitive communal system periodization criteria are given, neolithic revolution is described, functions of reciprocity and redistribution in primitive society are analyzed. The study and methodical materials are enclosed.

Keywords: preindustrial community, primitive society, neolithic revolution, reciprocity.

Коды классификатора JEL: N01, Z13.

Природные предпосылки становления человеческого общества

Важнейшей особенностью доиндустриальных обществ является сравнительно большое влияние природных условий на процесс производства, его характер и форму. Действительно, история человеческого общества является продолжением истории природы. И природа на первых порах давала человечеству необходимые для него средства существования. Она выступала как великая, естественно сложившаяся кладовая, на которой первобытный человек добывал свои первые предметы и средства труда.

Всякая производительная сила есть результат деятельности предшествующих поколений людей. Каждое следующее поколение получает в «наследство» все более развитые производительные силы, включающие в себя новые, созданные человеческим трудом предметы и средства труда, накопленный производственный опыт, продукты человеческой деятельности предшествующих поколений.

Но это богатство накопленных производительных сил, благодаря которому современное человечество почти не зависит от тех или иных природных случайностей, было создано не сразу. Если сейчас ведущую роль играет промышленность, предметом труда которой является обработанное человеческим трудом вещество природы — сырой материал или полуфабрикат, — если земля, на которой трудится современный человек, также является не только продуктом труда, но и продуктом вложенного в нее труда предшествующих поколений, то в докапиталистических формациях основным объективным условием производства является не продукт труда, а вещество, данное природой.

¹ Начало см. Terra Economicus, 2010, Том 8, № 1, 2, 3.

Еще Г. Гегель в «Философии истории» заметил, что «в принципе промышленности... заключается нечто противоположное тому, что получается от природы... В промышленности человек является целью для самого себя, и он относится к природе как к чему-то такому, что подчинено ему и на что он налагает отпечаток своей деятельности»².

В докапиталистических же формациях присвоение данного природой происходит еще при таких предпосылках, которые представляются человеку природными или сверхъестественными, божественными предпосылками. Вследствие этого для первых ступеней человеческой истории решающее значение для развития производительных сил общество имело естественное богатство средствами жизни и, прежде всего, плодородие почвы, обилие животных, рыбы, наличие пригодных для разведения злаков. Лишь позднее решающее значение приобретает естественное богатство средствами труда (металлы и другие полезные ископаемые, лес, водопады и т.д.). И если в докапиталистических формациях природные предпосылки во многом определяли экономическое развитие народов, то при капитализме степень экономического развития определяет характер и интенсивность использования природных богатств. Но при этом нужно учитывать, что естественные условия лишь один из основных факторов, влияющих на развитие производительных сил и производственных отношений в докапиталистических способах производства, лишь «потенция», возможность.

Неблагоприятные природные условия могли задержать развитие общества, но никогда не могли его остановить. Однако чем раньше народы столкнулись с недостатком природных средств, чем слабее они были в борьбе с природой, тем сильнее затормозилось их развитие.

Крайний недостаток природных средств существования резко затормозил экономическое развитие, например, народов Крайнего Севера, Тропической Африки и Америки.

Чем дальше мы углубляемся в историю, тем более человек предстает как несвободный, опутанный самыми различными кровнородственными, территориальными, хозяйственными, этническими, религиозными, правовыми, политическими и иными взаимосвязями. Чем крепче и прочнее были эти личные связи, тем устойчивее было положение человека, тем могущественнее и богаче он был, ведь такие связи были своеобразной гарантией его существования. Их разрушение — результат длительного исторического процесса. Только в капиталистическом обществе человек окончательно высвобождается от многообразных личных связей, осознает себя как суверенную личность.

В доиндустриальных обществах существовали многообразные формы личной зависимости. Основу многочисленных взаимосвязей человека с другими людьми составляла община. Ее анализу мы и уделим основное внимание.

Община как универсальная форма экономической организации в доиндустриальную эпоху

Община — это первичная форма социально-экономической и культурной организации непосредственных производителей в доиндустриальных обществах. Община является такой экономической организацией, по принципу и подобию которой формируются другие формы общения в доиндустриальную эпоху. Выделяют две основные формы общины: первобытную (родовую) и соседскую (территориальную). Соседская община, в свою очередь, может быть разделена на два вида: на крестьянскую общину и общину ремесленников. В зависимости от хозяйственно-культурного типа, составляющего основу производства, община может быть: 1) земледельческой, 2) кочевой или 3) промысловой (у высших охотников и рыболовов).

Действительно, в доиндустриальную эпоху специфика земледельческого, скотоводческого и т. п. процесса производства играет исключительную роль в создании той или иной формы хозяйственной организации, влияет на прочность этой формы, ее устойчивость или подверженность изменениям. Характер процесса производства отражается и на психологии людей, во многом определяя их поведение, привычки и потребности. Более того, сформировавшаяся под влиянием объективных условий, община выступает как главная производственная сила, определяя характер и особенности процесса производства и присвоения материальных благ.

Община выступает для индивидов как одно из природных условий воспроизводства, более того, как главное условие. Система производительных сил в представлении рядового крестьянина — это не факторы производства сами по себе (земля, средства труда и т.д.), а прежде всего сама община как коллектив производителей, коллектив, гарантирующий минимальный уровень средств существования. Такая роль общины прочно закрепляется в традиционном сознании людей.

Община — это естественно возникшая форма хозяйственной (скотоводческой, чаще земледельческой и т. п.) организации, предполагающая участие ее членов в совместной работе, характер которой и определяет специфический вид каждой из них, отражая достигнутый уровень производительности труда.

Подчеркивая естественный характер возникновения этой формы хозяйственной организации, сложившейся по кровнородственному или территориальному признаку, мы отделяем ее тем самым от более поздних производственных организмов (кооперации, мануфактуры, фабрики, фермы и т. п.), появившихся на свет, когда природные связи были в основном разорваны. Положение о том, что все докапиталистические способы производства покоятся на общинном строе и каждый способ

² Гегель Г. Соч. М.: Л., 1934. Т. 8. С. 80.

имеет своим отправным пунктом специфический вид общины, оказалось исключительно плодотворным. Хотя в более развитом обществе иногда существовали и допотопные виды общин, для каждого способа производства можно определить ведущий, определяющий тип.

Поскольку основу докапиталистических обществ составляло натуральное хозяйство, кратко охарактеризуем его основные черты.

Натурально-хозяйственные основы доиндустриальных обществ

Натуральное хозяйство — это тип хозяйства, направленный на удовлетворение внутренних потребностей, в котором «условия хозяйствования целиком или в подавляющей части производятся в самом хозяйстве, возмещаются и воспроизводятся непосредственно из его валового продукта»³. Натуральное хозяйство — основная форма хозяйства в доиндустриальную эпоху, безраздельно господствующая в первобытнообщинном строе и преобладающая в условиях азиатского способа производства, рабовладельческого строя и феодализма.

Натуральное хозяйство возникает на базе естественных производительных сил, когда ведущей сферой производства было сельское хозяйство. Незрелость общественного разделения труда, изолированность от внешнего мира, самообеспеченность средствами производства и рабочей силой, удовлетворение всех или почти всех потребностей за счет собственных ресурсов составляют главные черты натурального хозяйства. Однако абсолютная замкнутость была почти невозможна. Металл для орудий производства, некоторые предметы потребления (например, соль и др.) далеко не всегда существовали в рамках данного натурального хозяйства. Их отсутствие толкало за его пределы. Поэтому натуральному хозяйству свойственно противоречие между универсальностью потребностей, которые оно призвано удовлетворить, и ограниченностью территориальных, климатических и т. п. возможностей изолированного производства. Для производителя здесь главное — потребительная стоимость, качество и количество производимых продуктов, их материально-вещественный состав, полнота этого набора.

Возможность и необходимость удовлетворения всех потребностей за счет собственных ресурсов означает непосредственную связь между производством и потреблением. При наличии резервов эта форма хозяйствования является стабильной и устойчивой. Труд, необходимость которого заранее определена, выступает как общественный (в рамках этого натурального хозяйства). Его продукт с самого начала имеет гарантию, что произведен не напрасно, имеет конкретного потребителя. Главной целью натурального хозяйства было личное потребление, которое мало изменялось от одной эпохи к другой. Неизменной структуре потребностей соответствовала и традиционность производственных пропорций. Еще больший застой был характерен для сельскохозяйственной техники и квалификации непосредственных производителей. Технические изобретения и передовые производственные навыки распространялись крайне медленно, так как уровень производительности одного хозяйства почти не оказывал влияния на другое.

Развитие производительных сил и общественного разделения труда подготавливает условия для смены натурального хозяйства как строя однородных производителей товарным производством, в котором происходит специализация производителей на производстве одного какого-либо товара. Возникшее в процессе разложения первобытнообщинного строя товарное производство имело в докапиталистических антагонистических формациях подчиненное значение. Основой экономики оставалось натуральное, патриархальное хозяйство. Оно возникло в период разложения первобытнообщинного строя в процессе перехода от парной семьи к большой патриархальной семье, включающей 3–4 поколения сородичей, проживающих совместно и ведущих общее хозяйство. Наряду с родственниками патриархальное хозяйство нередко включало в свой состав (в качестве подчиненных членов) зависимых наемных работников, кабальных должников, клиентов и домашних рабов (патриархальное домашнее рабство). Поэтому, хотя патриархальное хозяйство в своей основе является организацией непосредственных производителей, оно нередко несет в себе патриархальные формы эксплуатации. Господство естественных производительных сил предопределяет сезонность работ, привязанность хозяйственных циклов к природным, сращенность непосредственного производителя со средствами производства и прежде всего с землей как всеобщим предметом и средством труда. Для патриархального хозяйства характерны половозрастное разделение труда и семейная кооперация, примитивная ручная техника, неизменные формы и методы ведения хозяйства, преобладание живого труда над овеществленным. В рамках натурального хозяйства сельскохозяйственный труд соединен с ремесленным, существует прямая связь между производством и потреблением. Поэтому патриархальное хозяйство носит самодовлеющий, замкнутый характер, слабо связано с окружающим миром. Неизменным условиям хозяйствования соответствует традиционный образ жизни и мышления.

Развитие рыночных отношений подрывает условия существования патриархального хозяйства, способствует его распаду на малые семьи, перерастанию в мелкое товарное производство. Однако лишь промышленная революция создает материальные предпосылки для полного исчезновения патриархального хозяйства.

³ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25, ч. 2. С. 359.

Докапиталистическая экономика: единство собственности и труда

Ранее мы исследовали систему естественных производительных сил, важнейшим элементом которых были различные формы ассоциаций трудящихся индивидов. Отношения сотрудничества были господствующими при первобытнообщинном строе. Здесь труд отдельного лица являлся органической частью общественного труда и распределялся в соответствии с интересами первобытной общины в целом. Поэтому производство при первобытнообщинном строе было по существу коллективным. Коллективный характер первобытнообщинного строя проявлялся в единстве прав и обязанностей каждого человека перед другими общинниками, каждого возрастного класса перед общиной в целом, в необходимости оказания взаимной помощи, компенсировавшей естественные (обусловленные природой) случайности в производстве и присвоении материальных благ. В ходе разложения первобытнообщинного строя отношения сотрудничества вытесняются отношениями эксплуатации. Формы и способы принуждения эксплуатируемых к труду в пользу класса эксплуататоров могут быть различны.

История человеческого общества знает две основные формы принуждения к труду: внеэкономическое и экономическое. Хотя эти формы существовали в истории антагонистических обществ и в реальной действительности постоянно дополняют друг друга, тем не менее можно с определенностью сказать, что для докапиталистических антагонистических формаций характерно господство внеэкономического принуждения к труду. Элементы же экономического принуждения развиваются по мере движения к капитализму.

Содержание внеэкономического принуждения к труду

Исходным пунктом для понимания сущности внеэкономического принуждения является то, что в формах, предшествовавших капиталистическому производству, существовало единство собственности и труда. Действительно, внеэкономическое принуждение к труду возникло в первых классовых обществах в условиях индивидуального характера орудий труда, господства естественных производительных сил и натуральной формы производства, когда непосредственный производитель был соединен, «сращен» со средствами производства в реальном процессе труда.

Все докапиталистические формы производства характеризуются определенным единством непосредственных производителей со средствами производства и прежде всего с землей. В этом их коренное отличие от капитализма. Хотя и в доиндустриальных антагонистических обществах непосредственные производители были отделены от средств производства (собственность на них была прерогативой господствующего класса), но это отделение еще не достигло до того разрыва, который характеризует эпоху капитализма. Даже в условиях феодализма нет полного разрыва собственности и труда, так как крепостной является для своего господина — феодала — прежде всего средством, т.е. объектом, а не субъектом производства. Лишь при капитализме окончательно наступает разрыв между условиями человеческого существования (средствами производства и жизненными средствами) и самим этим деятельным существованием.

Характерно, что многие экономисты, анализируя это относительное единство непосредственных производителей с условиями их деятельного существования, часто употребляют слово «сращенность», термин, который характеризует непосредственную связь между определенными работниками и определенными видами труда, связь, впервые полностью разрушенную капитализмом.

В доиндустриальную эпоху отсутствуют представления о труде вообще. Обычно труд выступает в своей конкретной форме. Труд является одним из субъективных свойств человека. Поэтому он воспринимается не абстрактно, а предельно конкретно, со всеми его природными и социальными характеристиками (пол, возраст, принадлежность к определенной производственной ячейке, общине и т. д.).

В условиях господства ручного труда развитие навыков работы с индивидуальным орудием труда было важным резервом повышения производительности труда. Поэтому сращенность непосредственных производителей с определенными видами производства, несомненно, сыграла и положительную роль, способствуя накоплению производственного опыта и профессионального мастерства, передаваемого из поколения в поколение. Выполняя свою историческую миссию, эта привязанность работников к одним и тем же видам труда в эпоху позднего средневековья стала препятствием развития мануфактурного разделения труда и была преодолена в процессе первоначального накопления капитала.

В этой связи большой интерес представляет исследование «исторических состояний», принятое К. Марксом в «Формах, предшествующих капиталистическому производству»⁴.

Анализ исторических вариантов, на первый взгляд, кажется чисто логической конструкцией. Однако это такая конструкция, которая раскрывает логику истории, показывает, какие общества находились дальше от капитализма, а какие подошли ближе к нему, т.е. способствует пониманию закономерностей развития человечества в доиндустриальную эпоху. Капитализм предполагает отделение непосредственных производителей от условий их существования, поэтому дальше всего от капитализма находится «историческое состояние № 1», для которого типично непосредственное

⁴ См.: Маркс К., Энгельс Ф., Соч. Т. 46, ч. I, с. 461–508.

единство человека и природы. Это состояние предполагает естественно возникшую общину, в рамках которой индивид относится к земле как природному условию производства.

«Историческое состояние № 1» характеризует наиболее полное единство собственности и труда, при котором земля служит естественной предпосылкой производства, доставляя индивиду сырье, орудия и жизненные средства. Эта форма основывается на общей собственности и сохраняется в той или иной мере в азиатской, античной и германской общине. Поэтому некоторые советские исследователи предлагают для ее обозначения термин «естественно выросшая общественная собственность», или «первичный тип собственности».

«Историческое состояние № 2» также предполагает общину, но уже не естественно возникшую, а исторически сложившуюся. К этому состоянию относится средневековый цеховой строй. Этот вторичный коллектив состоит из работников, являющихся собственниками орудий труда. Не природа как таковая, а орудия труда, ремесленный труд (мастерство, граничащее с искусством) составляют основу их собственности. «Историческое состояние № 2» развивается лишь на базе германской общины, является существенным элементом феодальной системы.

«Третья возможная форма» предполагает собственность на фонд потребления. Это означает, что жизненные средства имеются еще до завершения процесса производства. Третья историческая форма включает различные состояния: от средневекового подмастерья до римского люмпен-пролетариата. Дело в том, что при этой форме сами работники не являются субъектами исторического процесса, а принадлежат к объективным условиям производства как рабы и крепостные.

Действительно, в условиях, когда непосредственный производитель сам мог сделать нехитрые средства труда, с помощью которых он мог обрабатывать землю, в условиях существования свободных земель, на которых крестьянин мог соединиться с основным средством производства (землей) независимо от воли и желания господствующего класса, в условиях натурального характера экономики, когда одно хозяйство практически не оказывало почти никакого влияния на другое и, наконец, в условиях индивидуального характера процесса производства, когда крупное хозяйство не имело никаких существенных преимуществ перед мелким — отсутствовал экономический механизм, заставляющий непосредственного производителя соединиться со средствами производства в хозяйстве господствующего класса, принуждающий его к прибавочному труду в пользу эксплуататора. Поэтому принуждение к труду могло быть создано лишь иным путем — путем монополизации тех или иных условий производства, являющихся главным образом не результатом развития человеческого общества, а данных природой. Эксплуатация непосредственных производителей опиралась прежде всего на право собственности господствующего класса на те или иные естественно сложившиеся или исторически возникшие условия производства.

Чтобы удержать непосредственных производителей в сфере эксплуатации, необходима была прямая власть над ними или над условиями их существования. Необходимо было прямое принуждение непосредственных производителей к прибавочному труду, открытое насилие над трудящимися массами. Для того чтобы заставить непосредственных производителей трудиться на господствующий класс, класс эксплуататоров использовал все имеющиеся в его распоряжении способы материального и морального принуждения к труду: государственный аппарат, религию, сложившиеся в эксплуататорском обществе нормы морали и права. Отсюда становится понятным, почему характер принуждения к труду в доиндустриальную эпоху называется внеэкономическим.

5.2. Критерии периодизации первобытнообщинного строя

Характеристика источников изучения первобытных обществ

Истории известны два типа первобытных обществ — те, которые существовали до возникновения цивилизации, и те, которые существовали параллельно с ней (см. рис. 5.1.). Первый тип существовал до письменной культуры, и сами эти общества нам известны только по антропологическим и археологическим данным. Второй тип существовал тогда, когда рядом с ним жили более развитые народы. Они, как правило, сохранили описание своих менее развитых соседей. Однако не только развитые народы смотрели на менее развитые народы, но и наоборот. Влияние более развитых народов привело к модификации (искажению) первоначальной первобытности.

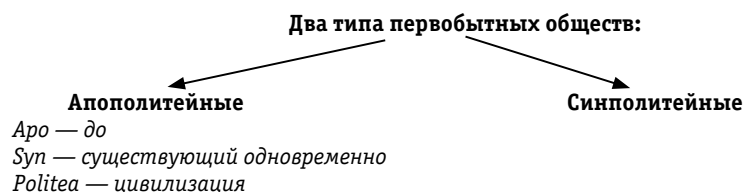


Рис. 5.1. Типы первобытных обществ

Поэтому все источники по изучению первобытных обществ можно с известной долей условности разделить на 2 большие группы: прямые и косвенные (см. рис. 5.2.).

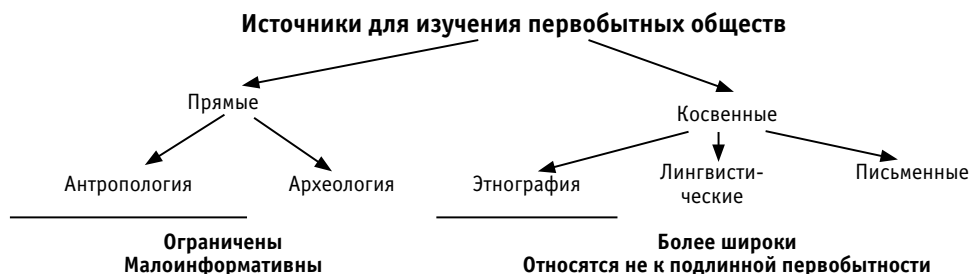


Рис. 5.2. Источники для изучения первобытных обществ

Прямые источники мы получаем благодаря развитию антропологии и археологии. К сожалению, на основании данных этих наук очень трудно создать описание экономической системы. С точки зрения экономической науки, источники этой группы ограничены и малоинформативны. Они много сообщают, например, о пище, которой питались первобытные люди, о животных, на которых охотились первобытные люди, о рыбе, которую ловили первобытные рыболовы, и т.д., но ничего не говорят о характере социально-экономических отношений, которые объединяли этих охотников и рыболовов в первобытное сообщество.

Косвенные источники мы получаем благодаря этнографии и тем письменным источникам, которые сохранили о своих первобытных соседях более развитые народы. Они дают нам гораздо больше по интересующему нас вопросу, но, к сожалению, страдают недостатками двоякого рода. Во-первых, они не относятся к подлинной первобытности, а во-вторых, несут на себе отпечаток той культуры и того менталитета, который господствовал у более развитых народов. Менее развитое общество при этом описывается в категориях более развитых народов.

Эволюция взглядов на этапы развития общества

Критерий периодизации первобытно общинного строя представляет собой довольно любопытную проблему. Нельзя сказать, что было мало попыток осмыслить основные этапы развития общества. Уже древнеримский писатель Лукреций Кар (99–55 гг. до н.э.) в поэме «О природе вещей» выдвинул классификацию по материалу, из которого делались орудия труда:

«Прежде служили оружием руки могучие, когти,
Зубы, камня, обломки ветвей от деревьев и пламя,
После того была найдена медь и порода железа.
Все-таки в употреблении вошла прежде медь, чем железо,
Так как она была мягче, притом изобильней гораздо».

Таблица 5.1.

Эволюция взглядов на этапы развития общества

Автор	Название произведения	Этапы развития общества
Лукреций Кар (99–55 гг. до н.э.)	«О природе вещей»:	каменный век
		медный век
		железный век
Марк Терренций Варрон (116–27 гг.)	«О сельском хозяйстве»:	охота, собирательство
		пастушество
		земледелие
Ибн Хальдун (1332–1406)	«Мукаддима» (1375 г.):	дикость
		сельская жизнь (земледелие, скотоводство) — производство «необходимого»
		городская жизнь (ремесло, торговля) — производство «наущного»
Адам Фергюсон (1723–1816)	«Опыт истории гражданского общества» (1768)	дикость
		варварство
		цивилизация

Фактически, Лукреций Кар выделяет следующую последовательность: каменный, медный и железный век. Эта классификация пережила столетия: до сих пор археологи выделяют этапы по материалу, из которого сделаны орудия труда (см. табл. 5.2.). Правда, в современной классификации каменный век делится на древний каменный век — палеолит (который, в свою очередь, делится на нижний, средний и верхний), средний каменный век — мезолит и новый каменный век — неолит. Границы современной классификации приведены в таблице 5.2. Разброс мнений относительно их продолжительности чрезвычайно велик (от 20 тысяч лет до 2,5 млн лет!) в современной науке, поэтому в таблице приведены усредненные данные, с которыми согласны большинство современных ученых.

Однако самая главная проблема связана с тем, что те периоды, по которым есть максимальное количество данных (неолит, медный, бронзовый и железный век), развивались асинхронно в разных регионах, и каменный век, например, в Мезоамерике и Австралии просуществовал вплоть до их открытия европейцами. Более того, в некоторых странах Тропической Африки железный век предшествовал бронзовому.

Таблица 5.2

Периодизация развития первобытного общества по материалу орудий труда

Период		Тысяч лет
I. Каменный век		
1. Палеолит	Нижний	1500–100 назад
	Средний	100–40 назад
	верхний	40–12 назад
2. Мезолит		12–8 до н.э.
3. Неолит*		8–5 до н.э.
II. Медный век*		с 5–... до н.э.
III. Бронзовый век*		к 3–1 до н.э.
IV. Железный век*		с 1 в. до н.э.

*В Европе и Азии

Марк Терренций Варрон (116–27 гг.) выделил следующие основные этапы развития общества: охота и собирательство в качестве первого этапа, пастушество в качестве второго и земледелие в качестве третьего. Очевидно, что такой подход охватывает только доиндустриальные системы. К тому же в истории не встречается последовательная смена скотоводства земледелием.

Таблица 5.3

Этапы развития гражданского общества (по Адаму Фергюсону)

Этапы	Формы хозяйства	Частная собственность
Дикость	Охота	Отсутствие
Варварство	Скотоводство	Появление, но не закреплена законом
Цивилизация	Земледелие	Господствует

Ибн Хальдун (1332–1406) в «Мукаддима» (1375 г.) в качестве этапов выделяет дикость, сельскую жизнь (земледелие, скотоводство) — производство «необходимого» и городскую жизнь (ремесло, торговля) — производство «насущного». На этой классификации также лежит отпечаток доиндустриального общества, когда основными сферами являются земледелие, скотоводство, ремесло и торговля.

Еще дальше идет Адам Фергюсон (1723–1816), который в «Опыте истории гражданского общества» (1768) считает основными этапами развития общества дикость, варварство, цивилизацию. В условиях дикости ведущей сферой хозяйства является охота, частная собственность отсутствует. При варварстве доминирует скотоводство. Появляется еще не закреплённая законом частная собственность. И наконец, в условиях цивилизации ведущей сферой хозяйства становится земледелие, а частная собственность превращается в господствующую форму собственности (см. табл. 5.3).

Эту концепцию А. Фергюсона развивает дальше Люис Генри Морган (1818–1881). Первые два этапа он подразделял на низшую, среднюю и высшую ступени. В качестве определяющего фактора Морган сделал начало применения тех или иных технологий, орудий труда и т.п. Однако конкретным явлениям хозяйственной жизни (изобретение лука и стрелы, введение гончарного круга и др.)

был придан всеобщий характер (см. табл. 5.4). Частное и конкретное было возведено в ранг всеобщего и абстрактного. Естественно, что в такой несвойственной ему форме оно долго существовать не могло. Конкретные формы хозяйства и явления культуры возникали у разных народов в разное время. Между тем, благодаря работе Фридриха Энгельса «Происхождение семьи, частной собственности и государства», эта классификация долгое время рассматривалась как основная для развития первобытного общества. Российский ученый Н.А. Бутинов попытался суммировать эти представления в форме таблицы (см. табл. 5.5).

Таблица 5.4

Основные этапы развития первобытнообщинного строя (по Л.Г. Моргану)

Этнические периоды	Ступени	«Показатели прогресса» (признаки, характеризующие начало периода*)
Дикость	Низшая*	От младенчества человеческой расы (возникновение членораздельной речи)
	Средняя*	Употребление рыбной пищи, умение пользоваться огнем
	Высшая*	Изобретение лука и стрелы
Варварство	Низшая*	Введение гончарного производства
	Средняя	На Востоке — приручение домашних животных, на Западе — возделывание маиса и овощей посредством орошения и применение в строительстве необожженного кирпича и камня
	Высшая*	Открытие способа плавки железной руды и употребление железных орудий
Цивилизация	Низшая*	Изобретение фонетического алфавита и применение письма

* Главное достижение периода.

Источник: Морган Л.Г. Древнее общество или исследование линий человеческого прогресса от дикости через варварство к цивилизации. Л.: 1934, с. 9–10.

Таблица 5.5

Концепция Моргана-Энгельса (по Н.А. Бутинову)

Ступени развития	Источник	Хозяйство	Собственность	Семья	Хозяйственная ячейка	Форма соц. организации
Дикость	Австралийцы, полинезийцы, индейцы Аляски	Охота, собирательство, рыболовство	—	Групповой брак	Первобытное коммуное домашнее хозяйство	Брачные классы
Варварство—низшая	Ирокезы и другие племена к Востоку от Миссисипи	Огородничество	Коллективная собственность рода	Парная семья	Коммуное домашнее хозяйство	Материнский род
Варварство — средняя	Индейцы пуэбло, ацтеки, майя, инки, древние семиты и арийцы	Земледелие с искусным орошением, скотоводство	Обособленная собственность домашней общины	Патриархальная семья	Патриархальная домашняя община	Отцовский род
Варварство — высшая	Греки II в. до н.э., итальянск. племена VIII–VII вв. до н.э., германцы I в.	Плужное земледелие, ремесло	—	—	Земледельческая община	Военная демократия
Цивилизация	Афины VI в. до н.э., Рим, германцы	Товарное производство	Частная собственность на землю	Моногамная семья	Индивидуальная семья	Государство

Источник: Бутинов Н.А. Первобытнообщинный строй (основные этапы и локальные варианты) в кн. Проблемы истории докапиталистических обществ. Кн. 1, М.: 1968, с. 92.

Между тем, более продуктивным оказалось деление первобытного общества не по орудиям труда, а по особенностям производства самого человека: дородовое, родовое и послеродовое общество. Раньше в рамках родового общества выделяли как последовательные ступени смену матриархата патриархатом. Однако, как выяснилось в XX веке, у большинства известных этнографам народов такой смены не произошло. Как правило, на смену раннему материнскому роду приходил поздний материнский род, а на смену раннему отцовскому — поздний отцовский. Поэтому современная периодизация выделяет три этапа развития первобытных обществ: дородовое (праобщина, или первобытное человеческое стадо), родовое (раннее и позднее) и послеродовое общество (см. табл. 5.6).

Примерное соответствие исторических и археологических эпох, этапов эволюции человека и абсолютного возраста показаны в таблице 5.6. Любопытно отметить, что деление по принципу производства человека оказалось более универсальным, чем классификация по материалу орудий труда и антропоморфному признаку. Именно поэтому во второй и третьей колонке после некоторых эпох фигурируют знаки вопроса.

Первобытная община

В развитии первобытнообщинного строя выделяют три основных эпохи: 1) до возникновения первобытной родовой общины (первобытное человеческое стадо); 2) эпоха первобытной родовой общины, в рамках которой выделяют раннепервобытный и позднепервобытный этапы; 3) первобытная соседская (протокрестьянская) община.

Таблица 5.6

Основные этапы развития первобытнообщинного строя

Исторические эпохи	Археологические эпохи	Этапы эволюции человека	Абсолютный возраст, тыс. лет
Праобщина (первобытное человеческое стадо)	Нижний палеолит	Архантроп	1500–1000
	Средний палеолит (?)	Палеоантроп (?)	40–35
Первобытная родковая община (ранняя)	Средний палеолит (?)	Палеоантроп (?)	40–35
	Верхний палеолит Мезолит (?)	Неоантроп	
Первобытная родковая община (поздняя)	Мезолит (?)		–
	Неолит		10–5
Первобытная соседская (протокрестьянская) община	Неолит		10–5
	Энеолит		–
	Ранний металл		...

Источник: История первобытного общества. Общие вопросы. Проблемы антропосоциогенеза. М.: 1983, с. 25.

Первобытная община представляет естественно сложившийся коллектив. Она охватывает все стороны материальной и духовной жизни. Первобытная община как основная ячейка производства и главная производительная сила первобытного общества обеспечивает коллективизм в производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ, социальное равенство членов и воспроизводство общей собственности на условия жизнедеятельности. Для первобытной общины типичен непосредственно-общественный характер труда. Он существовал в двух основных формах: в форме кооперативно-общественного труда и индивидуально-общественного труда. Последний был обусловлен половозрастным разделением труда и частичной специализацией (производство орудий труда и т.п.), которые не освобождали данных производителей от участия в основном производстве — производстве пищи.

Так, например, в Европе имелись почти все поддающиеся приручению животные и пригодные для культивирования злаки. В Америке же был только один вид млекопитающих, поддающихся приручению, — лама, а из всех сортов злаков — только маис. С этого времени развитие народов Америки замедлилось и постепенно значительно отстало от евроазиатского мира.

В этом сказалось непосредственное влияние природных условий на развитие производительных сил народов различных континентов. А замкнутость, оторванность от остального мира Австралии, Полинезии, Америки, Тропической Африки и т.п. способствовали усугублению этого влияния консервации их развития.

Однако, как ни велико на этой ступени было влияние природного фактора, он не мог остановить развитие народов, так как источник развития, как и причина их богатства, коренится не столько в природных условиях, сколько в труде («Труд — отец богатства, земля — его мать», — У. Петти), развитие которого происходит по его собственным законам в любых условиях, даже неблагоприятных.

Но природные условия не только повлияли на время появления жизни в том или ином районе земного шара, не только затормозили или ускорили появление прибавочного продукта в отдельных частях ойкумены, но и явились естественными предпосылками дальнейшего развития народов. Еще Э. Реклю заметил, что «приспосабливаясь к среде... человек научается двум вещам, с первого взгляда противоречащим друг другу; во-первых, он научается освобождаться от абсолютной власти среды... и, с другой стороны, человек увеличивает до бесконечности точки соприкосновения с окружающей средой и научается использовать тысячи природных условий, бывших до того времени бесполезными или даже вредными»¹.

С переходом от присваивающего хозяйства к производящему, от кочевого образа жизни к оседлому, от примитивного скотоводства к земледелию зависимость человека от природы находит новые формы выражения.

Естественная производительная сила труда

В доиндустриальных аграрных обществах преобладают отношения, определяемые природой. Индивид не мог просуществовать, не будучи так или иначе связан с землей, с сельскохозяйственным процессом. Земля представляла собой как бы неорганическое тело трудящегося индивида, существовало природное единство труда с его объективными предпосылками. Земля участвовала в процессе производства как всеобщий предмет и средство труда. Человек был включен в биологические циклы природы, был вынужден подстраиваться под них, соизмерять свои действия с биологическим ритмом сельскохозяйственного производства.

Важное значение имело естественное плодородие земли. Человек должен был его учитывать и выступать скорее как помощник природного процесса, не как организатор, конструктор и создатель своей производственной деятельности. Поэтому можно говорить о производительной силе самой природы, о природной продуктивности как результате естественной производительности труда. Таким образом, анализ позволяет выделить в рамках общей (суммарной) производительности труда докапиталистического общества две составляющие: общественную (или исторически сложившуюся) и естественную (или данную природой, естественно возникшую) производительность труда. Более того, высокая естественная производительность труда может, в известной степени, компенсировать низкую общественную производительность труда. Такой подход дает ключ к разрешению непонятной, с точки зрения развития техники, проблемы возникновения классового общества: почему у одних народов классовое общество возникло еще в каменном веке, у других — в медном, у третьих — в бронзовом, у четвертых — в железном, а у пятых не сложилось совсем. У майя классического периода (IV–X вв. н.э.), не знавших металлических орудий, существовало классовое общество, а у ряда народов Тропической Африки, многие из которых знали выплавку железа еще в середине I тысячелетия до н.э., классовое общество не сложилось вплоть до XIX в. н.э.

Высокий уровень естественно возникшей производительной силы труда способствует быстрому росту населения. При этом важное значение имеет не только количественный рост, но и качественная характеристика самой этой рабочей силы. Как заметили специалисты-этнографы (М. Салинз, Ю.И. Семенов и др.), в процессе становления классового общества происходят качественные изменения и субъективного фактора производительных сил: повышается продолжительность и интенсивность рабочего дня (колебавшаяся у различных первобытных племен от 3,5 до 5,5 часов), а также растет число этих рабочих дней (у первобытных племен оно составляло лишь половину дней в году). Поэтому, анализируя производительные силы докапиталистического общества, нужно учитывать не только их общественную, но и естественную составляющую, природную продуктивность земли, воды и т.д., а также степень использования рабочей силы в процессе труда.

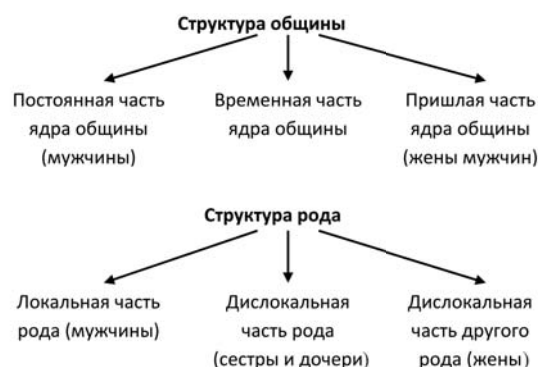


Рис. 5.3. Структура общины и структура рода

¹ Реклю Э. Предисловие // Мечников Л. Цивилизация и великие исторические реки. М., 1924. С. 33.

Первобытная община, полностью обеспечивающая себя в процессе производства материальных благ, зависела от других первобытных общин по линии производства самого человека, так как мужа (при материнско-родовом строе) или жены (при отцовско-родовом строе) выбирались из других общин (см. рис. 5.3). Накопленный в настоящее время материал свидетельствует о том, что смена матриархата патриархатом является отнюдь не универсальным явлением. Согласно исследованию отсталых этнических групп, у 85% из них не было материнского рода. Развитие родового строя идет от раннеродового к позднеродовому строю, однако этот период не обязательно связан с переходом от матриархата к патриархату. Конкретной истории известны переходы и иного типа — от раннего отцовского рода к позднему отцовскому роду и от раннего материнского рода к позднему матриархату.

В условиях господства естественных производительных сил происходит обожествление непознанных сил природы. Оно проявляется в форме тотемизма, анимизма, фетишизма и магии (см. рис. 5.4).

Тотемизм (от анголкийского слова «от-отем» — его род) — это вера в существование тесной связи между какой-либо родовой группой и ее тотемом, в форме которого мог выступать тот или иной вид животных или растений и даже (в редких случаях) явлений природы.



Рис. 5.4. Формы обожествления непознанных сил природы

Анимизм (от латинского «anima», «animus» — душа, дух) — это вера в сверхъестественные существа, заключенные в какие-либо тела (души) или действующие самостоятельно. У тасманийцев, австралийцев, огнеземельцев — они заключены в души живых и умерших.

Фетишизм (от португальского «fetic» — фетиш, амулет) — это вера в сверхъестественные свойства неодушевленных предметов: деревьев, камней, пещер, орудий труда, предметов обихода, а позднее специально изготовленных предметов культа (иконы и т.д.).

Магия (от греческого «μαγία» — колдовство) — действия, основанные на вере человека в его способность сверхъестественными средствами оказывать влияние на естественный ход событий. Выделяют четыре основные формы магии:

- производственную (или промысловую), которая обычно осуществлялась перед началом охоты;
- вредоносную, заключающуюся во введении «порчи» на врага;
- охранительную, защищающую от «порчи»;
- лечебную, предполагающую с помощью колдовских средств врачевание ран и недугов.

Неолитическая революция

Неолитическая революция — это переход от присваивающего хозяйства к производящему. Этот термин был введен Г. Чайлдом, однако понятие это менялось по мере развития представления о первой революции человечества.

Российский ученый В.М. Бахта выделил следующие специфические черты производящего хозяйства:

1. Оседлость.
2. Создание и хранение запаса.
3. Интервал в последовательности работ.
4. Цикличность труда.
5. Расширение спектра деятельности.

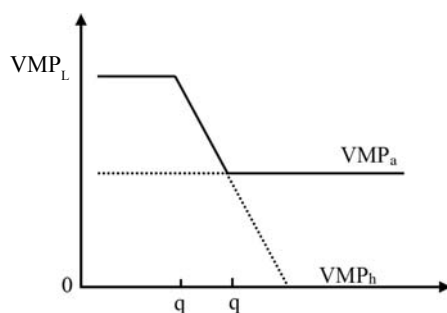


Рис. 5.5. Неолитическая революция (по Д. Норту — Р. Томасу).

VMP_h — ценность предельного продукта от охоты,
 VMP_a — ценность предельного продукта от сельского хозяйства,
 VMP_L — ценность предельного продукта труда.



Дуглас Норт (р. 1920)

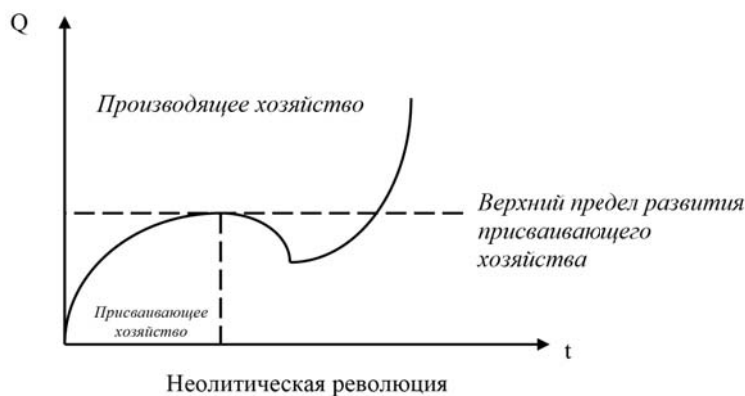
Мнения ученых разделились. Одни (в частности В.А. Башилов, Л.В. Кольцов и др.) определяют неолитическую революцию в широком смысле слова, считая, что для нее характерны лишь признаки, обозначенные цифрами: (1), (2), (5). Другие (Г. Чайлд) характеризуют ее как переход к земледелию и скотоводству. В результате, получается трактовка неолитической революции в узком смысле слова, для которой типичны все признаки: (1)–(5).

Первая экономическая революция (по Д. Норту — Р. Томасу)

Совсем другую интерпретацию неолитической революции дают Д. Норт и Р. Томас². В первобытном обществе, пишут они, господствовала общая собственность, при которой доступ к редким ресурсам (охотничьим угодьям, местам рыбной ловли) был открыт всем без исключения. Это означает, что существует общее право на использование до захвата и индивидуальное право на использование ресурса после его захвата. В результате каждый был заинтересован в хищническом потреблении ресурсов общего доступа, без заботы о будущем. Поэтому неизбежно возникает трагедия общих благ.

Ценность предельного продукта от охоты в условиях общей собственности падает (рис. 5.5). Остановить это падение помог переход от добывающего хозяйства к производящему, от охоты к земледелию и скотоводству. Однако для этого необходимо было изменить форму собственности. Сложность проблемы заключалась, однако, в том, что на первых этапах производящее хозяйство было на порядок менее эффективным, чем развитое присваивающее хозяйство (рис. 5.6).

Д. Норт и Р. Томас предложили считать главным содержанием Первой экономической революции (так они называли неолитическую революцию) появление элементов частной собственности, закрепляющей исключительные права индивида, семьи или племени на редкие ресурсы. Именно преодоление трагедии общих благ позволило остановить падение предельного продукта труда (рис. 5.5).



Q — средняя величина производства жизненных благ на одного человека

Рис. 5.6. График развития хозяйственных форм

² North D.C., Thomas R.P. The Rise of the Western World: A New Economic History. Cambridge: Cambridge University Press, 1973.

С переходом от присваивающего хозяйства к производящему хозяйству (рис. 5.7), т. е. с появлением земледелия и животноводства, различия в природных условиях континентов проявляются особенно ярко.

5.4. Функции реципрокности и редистрибуции в первобытном обществе



Карл Поланьи
(1886 – 1964)

Вопросы реципрокности и редистрибуции были разработаны венгерским ученым Карлом Поланьи (1886–1964). В работе «Великая трансформация» (1944 г.) он пишет о формах социальной поддержки, существовавших в первобытном обществе: «Именно отсутствие угрозы индивидуального голода делает первобытное общество в каком-то смысле более гуманным по сравнению с обществом XIX в., и в то же время, менее экономическим. Это касается и стремления к личному выигрышу... Не голод, не выигрыш, а гордость и престиж, ранг и статус, публичная похвала и личная репутация обеспечивали стимулы для индивидуального участия в производстве».

Рассмотрим подробнее, как действовал этот механизм.



Рис. 5.7. Формы первобытного хозяйства

Реципрокность

Попытка вывести законы первобытного общества из природы человека, считает ученый, утопична. «На самом же деле гипотеза Адама Смита об экономической психологии первобытного человека, — пишет К. Поланьи, — была столь же ложной, как и представления Руссо о политической психологии дикаря. Разделение труда, феномен столь же древний, как и само общество, обусловлено различиями, заданными полом, географией и индивидуальными способностями, а пресловутая «склонность человека к торгу и обмену» почти на сто процентов апокрифична. Истории этнографии известны различные типы экономик, большинство из которых включает в себя институт рынка, но им неведома какая-либо экономика, предшествующая нашей, которая бы, пусть даже в минимальной степени, регулировалась и управлялась рынком»³. Поэтому он сравнивает современную индустриальную экономику с доиндустриальной, в основе которой, по его мнению, лежали три основных принципа: взаимности (реципрокности), перераспределения (редистрибуции) и домашнего хозяйства. Их содержание показано в табл. 5.7.

Таблица 5.7

Принципы поведения в доиндустриальных системах (по К. Поланьи)

Принципы	Взаимность (реципрокность)	Перераспределение (редистрибуция)	Домашнее хозяйство
Базовая модель	Симметрия	Центричность	Автаркия
Сфера действия	Семья	Общество	Замкнутая группа (семья, поселение или феодальное поместье)
Цель	Воспроизводство семьи	Воспроизводство общества	Воспроизводство группы
Связи	Родственные	Территориальные	Родственные и территориальные
Регулятор процессов	Магия и традиционный этикет	Обычаи и закон	Глава хозяйства (в соответствии с традициями)
Обмен	Горизонтальный	Вертикальный	Взаимный

³ Поланьи К. Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени. СПб., «Алетейя», 2002. С. 56.

Реципрокность характеризует горизонтальный обмен в первобытном обществе. Он охватывает семейно-родственные отношения и базируется на магии и традиционной этикете. Для него характерны взаимность и симметричность. Наоборот, редистрибуция связывает семью с обществом, характеризуя вертикальный обмен. В основе этого обмена лежат не родственные, а территориальные связи, которые опираются на обычаи и законы. Подчеркнем, что, по мнению К. Поланьи, эти принципы институционализировались не с помощью экономики, а с помощью социальной организации⁴.

Разновидностью обмена деятельностью на принципах взаимности между людьми был периодический обмен дарами. Его гарантом служили обычаи. Существовала обратная связь в форме отдачи. Если кто-то постоянно получал дары и не пытался отдаривать, он оказывался в экономической зависимости от дарителя. Поэтому возникает поговорка: «Дар ждет ответа».

М. Салинз в «Экономике каменного века» выделяет 3 вида реципрокности⁵:

◆ Генерализованная (материальная сторона подавляется социальной) А В

◆ Сбалансированная (возмездность) $\longleftrightarrow$ А $\longleftrightarrow$ В

◆ Негативная (безвозмездная) А $\xrightarrow{\text{доточка}}$ В

Функциями реципрокности было:

- Обеспечение прав собственности (которое опиралось на сложившуюся систему ценностей, обычаи и обычное право и страховало от угрозы применения силы);
- Поддержание социального статуса (закреплялось в ранговой системе и статусном поведении, которое постепенно переросло в престижную экономику);
- Страхование в экстремальных ситуациях (создание запасов и резервов, а позднее амбарной системы).

В древних обществах (да и не только в древних, на Востоке такой принцип сохранялся до недавнего времени) существовала особая схема дарообмена (см. рис. 5.8). Подарки дарились с учетом положения дарителя и принимающего дар.

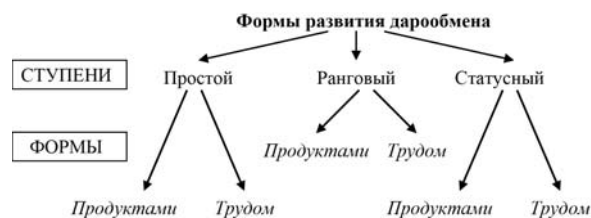


Рис. 5.8. Формы развития дарообмена (по Ю.И. Семенову)

Рост производительных сил в ходе неолитической революции создал предпосылки для перехода к оседлости, производству стабильного избыточного продукта и укреплению связей между первобытными коллективами (в рамках племен, а позднее и союзов племен). Этому способствовало, в частности, развитие системы дарообменных отношений. Дарообмен первоначально был распространен между общинами, а позднее — и внутри них. Целью обмена дарами между общинами было стремление каждой из них превратить внешнюю, окружающую среду из враждебной в дружественную, а также приобрести престиж, занять более высокое место в складывающейся иерархической системе общин (так называемая «престижная экономика»). К тому же даритель мог частично компенсировать свои потери во время раздачи, совершаемой другими общинами (существовал принцип возмездности дачи и отдачи). В дальнейшем, когда отношения дарообмена проникали внутрь общин, его целью стало и укрепление уз родства между родственниками мужа и жены.

Если один из участников дарообмена был выше статусом, то он мог подарить, скажем, чашку, взамен рассчитывая на получение целого сервиза. Чем выше было положение человека, тем ценнее считался его подарок. Кроме того, такой обмен закреплял определенные имущественные и социальные отношения между людьми.

⁴ Поланьи К. Ук. соч. С. 77.

⁵ См. Салинз М. Экономика каменного века М.: 2003.

Формы уравнительного распределения необходимого продукта

Зависимость непосредственного производителя от общины выражалась в регулировании потребления каждого ее члена в соответствии с интересами коллектива в целом. В частности, это проявлялось в уравнительном, равнообеспечивающем распределении необходимого продукта. В его структуре выделяют жизнеобеспечивающий и относительно избыточный продукт⁶. Жизнеобеспечивающим является продукт, равный физическому минимуму средств существования. Часть необходимого продукта, превышающая этот минимум, называется относительно избыточным.

Первоначально уравнительное распределение ограничивалось лишь жизнеобеспечивающим продуктом. Исторически первыми формами распределения жизнеобеспечивающего продукта были разборные отношения, на смену которым пришли позднее дележные отношения и отношения кормления (иждивения) (см. рис. 5.9).

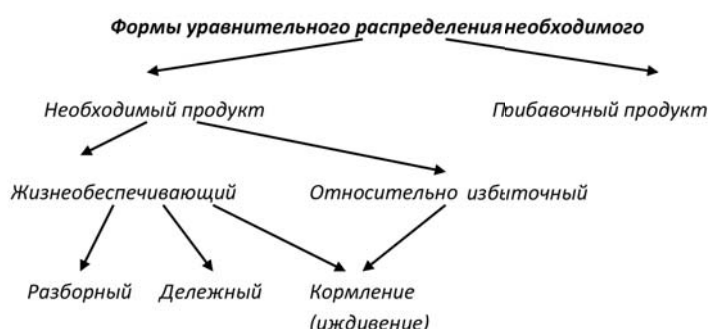


Рис. 5.9. Формы уравнительного распределения необходимого продукта (по Ю.И. Семенову).

По мере перехода от парной семьи к патриархальной, а позднее моногамной, происходит укрепление сначала большой, а затем и малой семьи, относительное обособление ее собственности в рамках первобытной общины. Общинная собственность дополняется личной. Индивидуализация производства и укрепление семьи означало ослабление первобытного коллективизма и общины в целом. Рост производительных сил, развитие общественного разделения труда и становление классового общества способствуют перерастанию первобытной общины в соседскую (см. табл. 5.8).

Таблица 5.8

Основные этапы развития первобытнообщинного строя (по Н.А. Бутинову)

Период	Хозяйство	Община	Семья	Кровное родство	Наследование
Верхний палеолит и мезолит (средняя и высшая ступени варварства)	Хозяйство присваивающего типа	Кровная	Парно-групповой брак	Кровная группа	Кровное право (наследуют кровники)
Неолит (низшая ступень варварства)	Производство пищи	Родовая	Парная семья	Род	Родовое право (наследуют родичи)
Поздний неолит и металл (средняя и высшая ступени варварства)	Ремесло, обмен	Гетерогенная (из домовых общин)	Большая семья	Агнатная группа	Агнатное право (наследуют агнаты)
Классовое общество (цивилизация)	Товарное хозяйство, торговля	Сельская	Моногамная семья	Родня	Отцовское право (наследуют дети)

Из системы, имевшей в первобытнообщинном строе всеобъемлющее значение, община превращается в организацию, включенную в макроструктуру (общество) в качестве подчиненного элемента и выполняющую лишь часть общественных функций: регулирование землевладения, землепользования и других межкрестьянских отношений, организацию самоуправления и взаимопомощи, накопление и

⁶ Семенов Ю.И. Первобытная коммуна и соседская крестьянская община. — В кн.: Становление классов и государства М.: 1976.

передачу социального и производственного опыта, сохранение традиций, реализацию обычного права, отправление культа и др. Община уже не исчерпывает всех социальных связей индивида. Постепенно он вовлекается во все новые и новые формы общности. Расширяется сфера его личной зависимости от других коллективов. Наступает такая ситуация, когда индивид перестает быть полностью родовым существом, но еще не стал и полностью свободной, атомарной личностью. Социальная полноценность индивида была тем выше, чем с большим количеством производственных, культурных, религиозных и т. п. ячеек он был связан. Воспроизводство человека было подчиненным моментом в воспроизводстве ячеек, ассоциированным членом которых он выступал. Личная зависимость в этих условиях допускает определенную свободу выбора — выбора между различными ассоциациями. Высвобождаясь из-под влияния одного коллектива, он опирается на авторитет и силу другого. Первичным среди них по-прежнему остается община. Поэтому прежде, чем рассмотреть новые формы личной зависимости, охарактеризуем пришедшую на смену родовой соседскую общину. В ее рамках существовал дуализм коллективного и частного начал. Особенности сочетания коллективного и частного начал позволили К. Марксу выделить азиатскую, античную и германскую формы развития соседской общины.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

ЗАНЯТИЕ 5.1. ОБЩИЕ ЧЕРТЫ ТРАДИЦИОННЫХ ОБЩЕСТВ.

Производство в доиндустриальных обществах. Господство естественных производственных сил. Традиции как основа поведения индивида и жизни общества. Особенности ментальности традиционного общества. Натуральное хозяйство: присваивающие и производящие его формы. Общая обособленность и тенденция к ее сверхиспользованию.

Социальные структуры доиндустриальных обществ. Формы согласования интересов отдельных участников и группы в целом. Типы отношений личной зависимости. Касты, сословия, классы, социальные нормы. Стабильность и консерватизм традиционной экономики. Традиционные институты и их эволюция. «Моральная экономика».

Отношения обмена в доиндустриальных обществах. Формы и роль обмена в традиционной экономике. Обмен продуктами и обмен деятельностью. Эволюция отношений обмена. Реципрокный и редистрибутивный продуктообмен. Возникновение рыночного товарообмена.

ЗАНЯТИЕ 5.2. ДОКЛАССОВОЕ ОБЩЕСТВО.

Развитие концепций первобытной экономики. Идея первобытного коммунизма. История и современное состояние исследования экономики доклассового общества: от Н.И. Зибера до Б. Малиновского. Возникновение экономической антропологии. Субстантивисты против формалистов. Исследование экономики доклассового общества в СССР.

Экономика первобытных обществ. Натуральная форма производства. Неолитическая революция: ее сущность и причины. Жизнеобеспечивающая экономика раннепервобытного общества. Разборные и дележные коммуналистические отношения. Возрастные классы. Уравнительное распределение и дарообмен. Взаимопомощь и ее формы. Престижная экономика позднепервобытного общества. Церемониальный обмен и дароплатеж. Дележ и потlach. Гостеприимство и его место в экономической системе. Мужские союзы и экономика. Чифдом. Ранговый и статусный обмен.

Пути возникновения классов и государства при распаде первобытного общества. Функции государства в раннеклассовых обществах. Государство как «оседлый бандит». Государство как «верховный администратор». Восточный и западный пути развития классовых обществ.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная

1. Нуреев Р.М. Политическая экономия. Докапиталистические способы производства. Основные закономерности развития. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1991. Гл. 1 (1), 2 (1, 2). С. 6 — 9, 23 — 34.
2. Полань К. Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля и деньги // THESIS. — 1993. — Вып. 2. — С. 10 — 17.
3. Салинз М. Экономика каменного века. М.: ОГИ. 1999. С. 19-52.
4. North D. Structure and Change in Economic History. Ch. 7.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ

1. Коротаев А. В. Некоторые экономические предпосылки классовообразования и политогенеза // Архаическое общество: узловые проблемы социологии развития. Вып. 1. М., 1991.
2. Нуреев Р. М. Экономический строй докапиталистических формаций. (Диалектика производительных сил и производственных отношений). Душанбе, 1989. Ч. 45-54, 63-77, 91-119
3. Першиц А. И., Трайде Д. Община // Свод этнографических понятий и терминов. Социально-экономические отношения и соционормативная культура. М., 1986. С. 109-114.

4. Семенов Ю. И. Экономическая этнология. Первобытное и раннее предклассовое общество. Ч. I — III. — М.: Институт этнологии и антропологии РАН, 1993.
5. Штрадер Х. Экономическая антропология. СПб.: «Петербургское Востоковедение», 1999. Гл. 1.1, 1.2.1, 1.3, 2.1.1. С. 16–26, 40–45, 63–82. Гл. 2.1.3–2.1.5. С. 84–97.

WEB-РЕСУРСЫ

1. История Европы с древнейших времен до наших дней. Т. 1. Древняя Европа. Часть 1. Гл. 1. Палеолит и мезолит: <http://www.kulichki.com/~gumilev/HEU/neu1.html>
2. Latham A. J. H. Karl Polanyi: Some Observations <http://ihr.sas.ac.uk/ihr/esh/archpolanyi.html>.
3. Sahlin M. The Original Affluent Society [Из: Stone Age Economics] <http://www.bestweb.net/~jfliss/affluent.htm>.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. В чем достоинства и недостатки археологической периодизации развития первобытного общества? Каковы современные критерии периодизации первобытного общества?
2. Какие формы первобытного хозяйства Вы знаете? Что такое неолитическая революция? Какую роль она сыграла в развитии форм первобытного хозяйства? Чем различаются трактовки неолитической революции у Г. Чайлда и современных антропологов?
3. Каковы условия возникновения парадокса Салинза? Объясните его по модели Д. Норты.
4. Что такое реципрокность и редистрибуция? В чем их единство и различия? Сформулируйте черты сходства и различия между дарообменом и товарообменом.
5. Что такое «престижная экономика»? Когда она возникла и почему? Какие черты престижной экономики сохраняются в современном российском обществе?
6. Почему население планеты в каменном веке было примерно в 1000 раз меньше, чем сейчас, причем оно практически не изменялось на протяжении многих тысяч лет? Как изменялась численность населения в раннеклассовых обществах?
7. И каменный топор, и ручное рубило первобытные люди изготавливали, используя одинаковые материалы. Почему, однако, каменный топор считается более высокоразвитым и эффективным орудием труда? Какие принципиально новые возможности хозяйственной деятельности становились доступными после изобретения каменного топора? Приведите другие примеры прогрессивных сдвигов в доиндустриальных обществах, вызванных изобретением не новых материалов труда, а новых комбинаций использования ранее известных материалов.
8. Объясните, почему примитивные культуры дольше всего сохранялись в тропическом поясе, пустынных и арктических областях, а в областях умеренного климата они еще в древности сменились более высокоразвитыми обществами?
9. Коэффициент использования среды (доля реального рабочего времени в потенциальном) составлял, по оценкам антропологов, у австралопитеков — около 1, у бушменов (охотников и собирателей Африки) — 0,25, у папуасов (примитивных земледельцев Новой Гвинеи) — около 0,1 (Клягин Н.В. От доистории к истории. Палеосоциология и социальная философия. М.: Наука, 1992. С. 80, 134.). Как в дальнейшем изменялся этот показатель? Почему представители примитивных культур так неполно использовали свое время? Какие проблемы возникали перед людьми первобытного общества в результате снижения этого коэффициента и как они их решали?
10. Как, согласно модели Д.Норты, происходил переход от присваивающей к производящей экономике? Можно ли использовать эту модель для объяснения НТР?
11. Первые исследователи, изучавшие быт первобытных народов (С.П. Крашенинников, Ж.Ф. Лафито) утверждали, будто на изготовление орудий труда у людей каменного века уходит так много времени, что, например, для завершения шлифовки каменного топора не хватало целой жизни, а потому каменные орудия становились драгоценностью, передаваемой по наследству. Между тем опыты, проведенные в СССР в 1950-е гг. С.А. Семеновым, показали, что на изготовление, например, каменного топора из мягкого сланца достаточно 2,5 ч работы, на изготовление гранитного топора — 12–15 ч, кремневого и нефритового — 30–35 ч. Как можно объяснить столь резкие расхождения между сообщениями очевидцев и данными экспериментальной археологии?
12. Почему община является первичной и всеобщей формой личной зависимости? Какие разновидности общины встречаются в докапиталистическую эпоху?
13. Охарактеризуйте основные этапы развития первобытной общины. Каковы причины ее эволюции? Какую роль в этом сыграли две стороны производства непосредственной жизни?
14. Что такое натуральное хозяйство? В чем его отличие от товарного и планового?
15. Охарактеризуйте критерий, показатели и границы роста эффективности первобытнообщинного производства.

ТЕСТЫ

1. Верны ли следующие утверждения?

1. Целью реципрокного обмена могло быть увеличение материального благосостояния
Да Нет
2. К формам «престижной экономики» относятся пиры с целью угощения соседей
Да Нет

3. К. Поланьи является одним из основоположников субстантивистского направления в экономической антропологии

Да Нет

4. Община — это естественно возникшая форма хозяйственной организации, предполагающая участие ее членов в совместной работе

Да Нет

5. «Неолитическая революция» — это переход от присваивающего хозяйства к производящему

Да Нет

6. К формам «престижной экономики» относятся пиры во время инициаций

Да Нет

7. В условиях «престижной экономики» в актах дарообмена используются, как правило, предметы с одинаковыми потребительскими характеристиками

Да Нет

8. Отличие дарообмена от простого товарообмена состоит в том, что дарообмен

а) не связан с разделением труда

Да Нет

б) происходит не по инициативе одной из сторон, а по взаимному согласию

Да Нет

9. К формам «престижной экономики» относятся

а) обмен подарками

Да Нет

б) обычай гостеприимства

Да Нет

2. Выберите правильный ответ.

10. На острове Яп местные жители используют так наз. каменные деньги — огромные глыбы, которые редко перевозятся с места на место. Причина использования таких денег —

а) обилие камней на острове, поэтому сколько-нибудь значительную ценность имеют только камни большого размера;

б) слабое развитие товарно-денежных отношений, в результате чего сделки, для которых нужны деньги, довольно редки, и для них достаточно и таких неудобных денег;

в) высокий уровень воровства, поэтому местные жители используют в качестве ценностей крупные предметы, которые невозможно незаметно украсть;

г) церемониальный характер отношений обмена у жителей острова — каменные деньги могут менять владельцев, но для этого их не нужно передавать из рук в руки.

11. Вождь первобытного племени послал соседнему племени дар и на следующий день получил ответный дар, но гораздо больший. Согласно традициям позднепервобытного образа жизни, это должно быть истолковано как

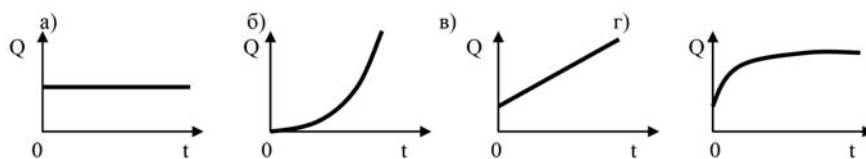
а) просьба о покровительстве,

б) предложение начать регулярный товарообмен,

в) стремление навязать отношения зависимости,

г) согласие поддерживать между племенами дружественные отношения.

12. Какая схема наиболее правильно отражает развитие присваивающего хозяйства? (Q — производство жизненных благ на одного человека, t — время).



13. К формам личной зависимости относятся

а) общинные образования;

б) касты;

в) верно и а), и б);

г) неверно ни а), ни б).

14. Что из перечисленного является примером рангового обмена?

а) приобретение товара на базаре;

б) подарок другу к Новому году;

в) взятка преподавателю за его благосклонность на экзамене к нерадивому студенту;

г) ничто из перечисленного.

15. В «престижной экономике» главной целью индивида или группы выступает

а) увеличение личного богатства,

б) завоевание благосклонности божественных сил,

в) забота о нуждах племени,

г) укрепление социального авторитета.

16. Отмеченная часть произведенного первобытной общиной продукта называется продуктом:

- а) относительно избыточным;
- б) дежным;
- в) равнообеспечивающим;
- г) разборным.



17. В первобытной общине, занятой охотой, месячный фонд рабочего времени одного человека равен 300 ч, в том числе 100 ч идет на изготовление орудий труда, 200 ч — на добычу жизненных средств. В результате усовершенствования методов обработки орудий труда на их изготовление стало затрачиваться в 2 раза меньше времени. Как изменилась эффективность хозяйствования общины, если число трудоспособных в ней составляло 100 человек?

- а) возросла на 50%,
- б) возросла на 21%,
- в) уменьшилась на 5%,
- г) не изменилась.

18. Главный признак неолитической революции — это

- а) освоение производства прибавочного продукта,
- б) переход от деревянных к каменным орудиям труда,
- в) переход от кочевого хозяйства к оседлому,
- г) освоение земледелия и скотоводства.

19. Наиболее универсальным материалистическим критерием периодизации первобытной истории является развитие:

- а) орудий труда;
- б) отношений собственности;
- в) отношений родства, воспроизводство человека;
- г) отношений дарообмена.

20. Понятие «неолитическая революция» ввел:

- а) М. Салинз;
- б) Э. Сервис;
- в) М. Фрид;
- г) Г. Чайлд.

21. Критерием разграничения первичной и вторичной общественных формаций К. Маркс называл:

- а) возникновение государства;
- б) переход к классовому обществу;
- в) переход к обществу, основанному на частной собственности;
- г) разрушение общинных форм.

22. В «престижной экономике» целью индивида или группы выступает:

- а) увеличение личного богатства;
- б) обеспечение устойчивого положения родственников;
- в) забота о нуждах племени;
- г) укрепление социального авторитета.

23. Взгляните на следующую периодизацию развития первобытного общества по материалу труда: (1) каменный век → (2) медный век → (3) железный век → (4) бронзовый век. Какие века нужно поменять местами, чтобы эта последовательность была верной?

- а) (2) и (3);
- б) (3) и (4);
- в) (2) и (4);
- г) (1) и (3).

24. Редистрибуцией называется система:

- а) обмена материальными благами и деятельностью;
- б) равнообеспечивающего распределения продуктов;
- в) централизованного перераспределения продуктов;
- г) коллективного производства.

ВОПРОСЫ И ЗАДАЧИ⁷

3. Решите задачи и ответьте на вопросы повышенной сложности.

25. Для объяснения хозяйственного поведения крестьян российский экономист А.В. Чаянов использовал модель равновесия предельных выгод и предельных издержек, предложенную экономистами-маржиналистами. «...Мы можем установить, — пишет он, — что степень самоэксплуатации [крестьянского] труда устанавливается некоторым соотношением между мерой удовлетворения потребностей и мерой тягости труда» (Чаянов А. В. Организация крестьянского хозяйства //

⁷ В составлении вопросов и задач принимал участие Ю. В. Латов.

Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство: Избранные труды. — М., 1989. — С. 244). Изобразите графически условия равновесия крестьянского хозяйства. При каких условиях равновесный объем продукции крестьянского хозяйства будет увеличиваться?

26. Сформулируйте, чем отличается «неолитическая революция в широком смысле слова» от «неолитической революции в узком смысле слова».

27. В таблице приведены индексы Джини, характеризующие распределение лошадей, наделной земли и работников между крестьянскими дворами 10-ти уездов Владимирской губернии по состоянию на 1897–1900 гг. Сделайте на основании этих данных вывод, в какой степени русской общине удавалось сдерживать имущественное расслоение. В каком из этих уездов «уравнивающая сила общины» действовала сильнее всего, а в каком — слабее?

Уезды	Джини-индексы, лошади	Джини-индексы, наделы	Джини-индексы, работники
Александровский	0,398	0,352	0,334
Владимирский	0,626	0,371	0,314
Вязниковский	0,478	0,415	0,347
Гороховецкий	0,494	0,395	0,351
Меленский	0,525	0,413	0,312
Муромский	0,572	0,366	0,316
Переславльский	0,405	0,376	0,329
Покровский	0,473	0,352	0,333
Судогдский	0,494	0,383	0,322
Суздальский	0,496	0,357	0,308

Источник: Филд Д. Расслоение в русской крестьянской общине: статистическое исследование // Россия и США на рубеже XIX — XX вв. Математические методы в исторических исследованиях. Сб. ст. — М.: Наука, 1992. — С. 337, 339.

28. Во время археологических раскопок стоянки первобытных охотников, живших несколько десятков тысяч лет назад, был обнаружен скелет однорукого мужчины, погибшего под обрушившимся сводом пещеры. Изучение скелета показало, что этот мужчина погиб в возрасте около 50 лет, а свою правую руку он потерял еще в юношеском возрасте. (См.: История Древнего Востока. Ч. 1. Под ред. И.М. Дьяконова. — М., 1983. С. 43.)

а) Какие выводы на основании этой археологической находки можно сделать о производстве и распределении в общине первобытных охотников?

б) Какой вывод можно сделать о социальной структуре первобытного общества?

29. В 1854 г. канадское правительство запретило живущим на северо-восточном побережье индейцам квакиютл проводить потлач. Однако вопреки официальному запрету индейцы проводили «потлач» вплоть до 1950-х гг., когда из Закона об индейцах изъяли статью, запрещающую проводить потлач. Впрочем, к тому времени потлач стали проводить все реже, и в наше время его проводят исключительно как памятный ритуал, лишенный прежнего социально-экономического значения. (См.: Бабенко Н. Потлач // Вокруг света. 1993. № 7. С. 60–64.)

а) Что такое потлач? Какую роль он играет в традиционных обществах?

б) Почему канадское правительство стремилось запретить потлач? Какие изменения в жизни индейцев привели к естественному угасанию традиции?

30. В оседлой первобытной общине, занятой земледелием, месячный фонд рабочего времени одного человека равен 180 ч, в том числе 80 ч идет на изготовление орудий труда. В результате усовершенствования методов обработки орудий труда на их изготовление стало затрачиваться в два раза меньше времени. Как изменится эффективность хозяйства общины, если число трудоспособных в ней составляет 100 человек?

31. «...Дикари жили под влиянием обычаев и собственных импульсов, редко пытались найти новые направления деятельности для себя, никогда не стремясь предугадать отдаленное будущее и в редких случаях учитывая ближайшее будущее, порывистые, несмотря на рабство перед обычаем, ведомые минутным порывом, готовые иногда на крайние усилия, но неспособные сосредоточиться на постоянной работе, — писал знаменитый английский экономист Альфред Маршалл в «Принципах экономической науки». — Трудоемкие и скучные занятия избегаются, насколько это возможно; те, которые неизбежны, выполняются за счет принудительного труда женщин». (Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. III. М.: Издательская группа «Прогресс», 1993. Приложение А. С. 143–144.) Какие реальные черты, характерные для первобытного общества, отмечены здесь А. Маршаллом? В чем он не прав (или не совсем прав) при описании первобытного общества?

32. Представьте себе, что Вы — вождь первобытного племени. После того как Вы сделали соседу племени дар, Вам очень быстро принесли гораздо более богатый подарок. Как Вы это должны истолковывать?

АКСИОМАТИЗАЦИЯ СЕМИОЛОГИИ И НАУЧНЫЙ СТАТУС СЕМИОТИКИ

В.С. ПЛОХОТНЮК,

кандидат философских наук, доцент,
Ставропольский институт экономики и управления им. О.В. Казначеева (филиал),
ГОУ ВПО «Пятигорский государственный технологический университет»,
e-mail: plvl@mail.ru

Статья посвящена проблеме формирования метаязыка семиотики — семиологии. Наличие нескольких семиотических школ неизбежно порождает параллельные термины и построение рассуждений на разных допущениях. Чтобы повысить научный статус семиотики, необходимо сформировать язык, сравнимый по строгости и однозначности с языком логики и математики. В семиотике накоплено достаточно идей, фактов, гипотез, чтобы ясно представить ее основные проблемы и сформулировать аксиомы, задающие правила построения абстрактных семиотических моделей.

Ключевые слова: семиотика; семиология; аксиоматика; интерпретация; интерпретанта; знак; значение; Соссюр; Пирс; Моррис.

The article deal with a problem of development semiotical metalanguage — semiology. A grate number of semiotical schools and directions becomes a cause a variety terms and initial attitudes. It is necessary to make a precise and single-valued language, like logical or mathematical one. In this case scientific status of semiotics will rise. There is enough data, hypotheses and ideas to formulate basic problems and axioms. It will become possibility to make rules of construction of abstract semiotical models.

Keywords: semiology; axiomatics; interpretation; interpretant; sings; meaning; Saussure; Peirce; Morris.

Коды классификатора JEL: Z19.

В методологии научного знания принято различать следующие фазы развития науки: гипотетико-дедуктивный, который характеризуется количественным накоплением знаний, рождением новых объяснений, понятий и терминов, и аксиоматико-дедуктивный, обеспечивающий качественное изменение науки путем оформления разрозненных знаний в систему посредством упорядочения терминологии, задания правил рассуждений набором аксиом.

В отношении семиотики можно утверждать, что накоплено достаточно большое количество идей, гипотез, вариантов объяснения функционирования знака, рождения значений и т.п. Неудобство для исследователей составляет терминологическая неупорядоченность, а потому аксиоматико-дедуктивный подход, становление семиотического метода исследования как системы являются давно назревшими, актуальными вопросами современной гуманитарной науки.

Поскольку в заголовке использованы два родственных термина, то уточним значение каждого из них. Под «семиотикой» подразумевается вся область знаний о любых феноменах культуры и природы, рассматриваемых в качестве знаковых систем либо отдельных знаков. «Семиотика жилища», «семиотика танца», «семиотика кино» и т.п. — такого рода исследования рассматривают разные виды деятельности человека в коммуникативном аспекте. Даже в теоретически развитой и самостоятельной сфере — в лингвистике — исследователи нуждаются не только в семантическом анализе речевых актов, но и в семиотическом уровне значений того или иного текста, т.е. тех значений, которые обусловлены не только лексикой, но и социальными контекстами [2, с. 78]. Семиотика по преимуществу охватывает область прикладных исследований. Термин «семиология» одни исследователи считают синонимом «семиотики», другие под ним подразумевают соссюрианскую семиотику. В данной статье семиология — это метаязык семиотики, «абстрактная семиотика» [10].

Вариантов семиотических теорий — семиологий — и близких по содержанию учений о знаке существует множество. Наиболее разработанными семиологическими направлениями принято считать лингвистическое, связанное с соссюрианской лингвистикой и французским структурализмом, и логическое, основанное на исследованиях Ч.С. Пирса и развитие Ч.У. Моррисом. Г.Л. Тульчинский указывает на три основные тенденции в развитии теоретической семиотики: семиотику логики отношений Ч.С. Пирса и Ч.У. Морриса, лингвистическую (соссюрианскую семиологию), наиболее

полно раскрывшуюся во французском структурализме и постструктурализме. Эти две тенденции характеризуются как статично-структуральные. Третья, «немецко-русская» нереализованная тенденция, восходящая к В. Гумбольдту, В. Вундту, Г.Г. Шпету, П.А. Флоренскому, М.М. Бахтину, — рассматривала личность как источник смысла и, по мнению автора, сегодня наиболее актуальна и востребована [11, с. 431].

Одна из задач аксиоматико-дедуктивного метода формирования науки — создание единого непротиворечивого терминологического инструментария, т.е. отбор и уточнение значений терминов. В семиотических и семиологических текстах используется немало число терминов, заимствованных из лингвистики, логики, психологии, герменевтики, информатики и других областей знания, в которых так или иначе речь идет о знаке. Так, логики и лингвисты по-разному понимают значения терминов «смысл», «значение», «обозначение». Предельная формализация семиологии невозможна без очистки терминов от многозначности, а теоретические формулировки — от метафоричности.

Известно, что Соссюр не ставил задачу формирования основ семиологии. Он лишь заявил о возможности и необходимости общей науки о знаках, а главные его теоретические достижения служили все-таки задачам лингвистики, но не семиологии. Однако его основные идеи, рассматриваемые в качестве семиологических, нередко подвергались несправедливой критике и отрицанию ввиду некорректного толкования. Нет вины Соссюра в том, что его определение языкового (!) знака как единства двух «психических сущностей» — акустического образа знака, существующего в памяти говорящего, и понятия (находящегося там же) было распространено на знак вообще, в то время как это определение даже не ко всякому слову подходит. Надо ли его отвергать? Ведь его познавательная ценность состоит в том, что оно объясняет психический механизм использования слова: без такого психического единства, которое обеспечивается изучением, пользование языком невозможно.

Немало трудностей породила и метафора Соссюра о единстве означаемого и означающего как двух сторон листа бумаги, который невозможно разрезать с одной стороны: если меняется означающее, то неизбежно изменится и означаемое/значение. После этого в большинстве справочников и энциклопедий доминирует определение знака как «двусторонней сущности». Неправильно истолкованная пространственная метафора двух сторон также запутывает понимание знака, превращая его из функции в вещь. После этого другие концепции знака, например, логическое понимание знака Карнапом характеризуется как «одностороннее», что коннотирует некоторую ущербность, неполноценность по сравнению с «двусторонней сущностью», хотя у Карнапа ни о каких «сторонах» речь не идет [13, с. 168]. А дух соссюрианского учения о языке заключается в утверждении «нематериальности» языка, т.е. в том, что для языка безразлично, в каком материале он реализуется: письменном, устном, в жестах или каком-либо ином. «В языке нет ничего, кроме различий» — вот кредо соссюрианского учения. Другие ключевые для семиологии и очень ценные в методологическом отношении идеи Соссюра, такие как немотивированность связи между означающим и означаемым, принцип линейности знака и др. помимо развития последователями, сумевшими по достоинству оценить их научную значимость, также подверглись критике и отрицанию вместо развития и уточнения. Развитие и уточнение, конечно же, осуществлялось последователями (Л. Ельмслевом, Э. Бенвенистом, К. Бюлером и др.) и в настоящее время содержит немало идей, относящихся не только к лингвистике, но и к семиологии в целом, что позволяет говорить о соссюрианской семиологии как состоявшемся научном факте.

Теория знака Ч.С. Пирса не получила широкого распространения как целостное учение, как развитая методология, готовая к применению в прикладных исследованиях. Наиболее популярной в семиологии⁸ Пирса оказалась небесспорная идея разделения знаков на три основных класса — иконы, индексы и символы. Более интересные, глубокие и ценные для семиотики и семиологии мысли лишь в некоторой степени получили развитие у его последователей. Вот парадокс: основоположник прагматизма Пирс предложил весьма непрактичную семиологию: поставив классификацию знаков в зависимость от многочисленных качеств означаемого объекта, тем самым он практически ликвидировал границы семиотики, превратив ее в логику, а потом и в онтологию.

В одном из писем Виктории Уэлби, датированном 23 декабря 1908 г. Пирс рассуждает о возможной классификации знаков. Система триадических отношений формально должна породить 59 049 категорий знаков, но с учетом совпадений и зависимостей их качеств Пирс число категорий сокращает до 66 [7, с. 311]. В рукописях 1903–1910 гг. речь идет о десяти классах знаков, которые, в свою очередь, могут иметь подразделы [8, с. 190–195].

Первая трихотомия разделяет знаки на качество-как-знак (квалисайн), единичный факт-знак (синсайн) и закон-как-знак (легисайн). Вторая трихотомия, которую Пирс считал основной, оказалась наиболее популярной, понятной и востребованной. Она делит знаки на иконы, индексы и символы. Третья трихотомия разделяет знаки на ремы — знаки качественной возможности, дицисайны — знаки действительного существования и умозаключения — знаки закона. Такая классификация трудна и для изучения, и для применения, но самое главное заключается в том, что попытка охватить и обозначить все модусы бытия выводит семиотику на уровень онтологии и тем самым препятствует ее

⁸ Традиционно учение Ч.С. Пирса о знаке называют семиотикой. В данной статье выдерживается заданное значение: «семиология» как теория знака, а «семиотика» — описание культурного явления как знаковой системы.

становлению в качестве удобного аналитического инструмента в сфере теории коммуникации. Это вовсе не означает, что интеллектуальное наследие утратило актуальность: Пирс продемонстрировал глубокое понимание сути функционирования знака и его соотнесенности с психикой субъекта коммуникации. Следует признать справедливыми суждения исследователей, которые говорят о том, что наследие Пирса не изучено и не прочитано в должной мере, но в настоящее время ведется работа по изучению, обработке рукописного наследия и переизданию его трудов [16].

Соссюр избегал введения новых терминов и сам же отмечал, что это создает некоторые трудности в строгости и точности изложения принципиальных теоретических положений. Пирс для обозначения новых идей охотно их вводит. Он хорошо понимает различие между знаком-вещью и знаком-функцией, поэтому чувственно воспринимаемый объект, служащий знаком, он называет «знаконосителем», или «репрезентативом», а идею, к которой он адресует, — «основанием репрезентатива». «Репрезентатив» порождает в сознании (или «квазисознании») субъекта другой знак, который Пирс именует «интерпретантой» (та же соссюрианская «психическая сущность»). Идея интерпретанты была развита Ч.У. Моррисом и значение термина существенно изменилось: из «второго знака» Пирса она стала «учитыванием» или «реакцией», т.е. изменением в психике, вызванным «репрезентативом». Интерпретанта не есть результат действия знака, поскольку результатом будет опять-таки психический образ означаемого, полученный благодаря воздействию означающего, а интерпретанта — лишь промежуточный элемент семиозиса, наиболее точно характеризующийся термином «учитывание». Именно это понятие Моррис считает единственным основанием для развития семиотической аксиоматики [6, с. 48–49].

Очевидно, что соссюрианский бинарный подход оказывается недостаточным для объяснения универсального (абстрактного) знака. И уж если говорить о структуре знака, то далеко не всегда «означающее» и «означаемое» находятся «в единстве» и не всегда знак — «двусторонняя сущность», как ни странным это может показаться. И не всегда о знаке можно говорить как об объекте, имеющем структуру, в некоторых случаях знак или «знаковость» можно объяснить лишь как функциональность.

Если осуществить позитивный подход к разным семиологическим идеям, максимально бережно отнестись к открытиям исследователей знака разных эпох, направлений и школ, то становится очевидной необходимость создания семиотической терминологии как системы⁹. Системный подход призван обеспечить сохранение всех ценных идей и в то же время избавить от терминологических разночтений и дублирования.

Семиологию не должны интересовать процессы, происходящие помимо семиозиса: как работает память, в которой «живут» образы знаков, что происходит с мозгом или психикой, реагирующей на знак, каковы свойства материальных объектов, выступающих в качестве знака и т.п. [6] Семиология не должна решать задачи логики, лингвистики, психологии или иной науки, говорящей о знаках. Границы семиологии и правила построения семиологических рассуждений могут быть заданы системой аксиом.

Первая проблема, которую необходимо разрешить аксиоматически, — это онтологический статус знака. В каком смысле знак «существует»? Относится ли он к «объективной реальности» и правомерно ли выстраивать рассуждение о нем по правилам естественных наук? Только в качестве аксиомы можно утверждать, что знак «существует» как результат психической или ментальной деятельности. Иными словами, знак «есть» только «для кого-то», а не «вообще». Согласившись с этим утверждением, мы исключаем из числа семиологических все рассуждения о знаковых процессах в неживой природе, а также в технике в том смысле, что неживой объект, даже технически очень сложный, не может быть субъектом коммуникации. Сколь угодно сложный компьютер, обладающий искусственным интеллектом, может лишь моделировать сколь угодно сложные коммуникативные процессы, моделировать процессы интерпретации, познания, обучения, но не быть интерпретатором, познающим субъектом или учеником. Без психики семиозис невозможен, поэтому все разговоры о семиозисе в неживой природе исключаются. Если же мы получаем убедительное доказательство существования семиотических процессов в минералах, бильярдных шарах [5], двигателях, то следует принять и концепцию «живой Вселенной», т.е. тот образ мира, где ничего неживого не существует. Но в рамках данного рассуждения будем придерживаться привычной картины мира, в котором есть живые и неживые объекты, а субъектом может быть только живое, одушевленное существо.

Если это так, то необходимо постулировать следующие основные понятия и термины в качестве семиологических.

1. Общий Универсум *U*. Это все, что есть, что было, будет, может быть или не может, но об этом можно помыслить. Это некое ВСЕ. Аксиоматизировать это можно следующим образом: Мир (Универсум) есть бесконечное множество единичных (независимо от их реальной слож-

⁹ Первым таким шагом можно считать создание специального словаря. Существующие зарубежные словари по семиотике на русский язык, к сожалению, не переведены, например, The Cassell Dictionary of Semiotics by Martin Bronwen. Edition: Updated Month10 Binding: Hardcover Publisher: Continuum International Publishing Group Ltd. Date Published: 1999 ISBN-13: 9780304706358 ISBN: 0304706353, а также трехтомная энциклопедия под ред. Т. Себеока: Sebeok, Thomas A. 1986. Encyclopedic Dictionary of Semiotics. 3 vols. Berlin: Mouton de Gruyter.

ности) фактов. $a, b, c \dots \in U$. Эта аксиома разрешает использовать такие понятия как «то же» — ($a \equiv a$), «такое же» ($a = b$), «иное» или «другое» ($a \neq b$). Универсум тоже может быть представлен как единичный или простой факт d , что позволяет аксиоматизировать понятия «часть», «целое», т.к. если $U \equiv d$, и $a + b + c + \dots \in U$, то $a + b + c + \dots \in d$, т.е. являются его частями.

2. Интерпретатор I . Это познающий, действующий субъект, обладающий психикой, сознанием, ментальностью, разумом или «квазисознанием» (Пирс). Нечто может быть знаком только для кого-либо, ибо нечто может только восприниматься как знак, а само восприятие — способность психическая, но не механическая.

Вторую аксиому можно сформулировать следующим образом: «Семиозис осуществляется только Интерпретатором». Психика (ментальность, сознание, квазисознание) Интерпретатора может регистрировать факты Общего Универсума a, b, c и в результате порождать другие факты $d, e, f \dots$, которые могут быть либо соответствующими действиями (реакциями на раздражитель у низших форм жизни), либо ментальными образами, «отражениями» фактов $a, b, c \dots$, мыслями о них.

Факты $d, e, f \dots$ для I качественно отличаются от $a, b, c \dots$ как принадлежащие собственному сознанию («квазисознанию», психике, разуму, ментальности и т.п. — нужен общий термин, например, « ψ -Универсум» или «Универсум Интерпретатора U' »). Иными словами, Интерпретатор I обладает способностью в соответствии с «внешними»¹⁰, принадлежащими к U (или пространству «не Я») фактами $a, b, c \dots$ порождать их метальные или психические образы. Назовем их *проекциями*¹¹ ($a', b', c' \dots$). Таким образом, множеству «внешних» фактов ($U \supseteq a, b, c \dots$), происходящих вне сознания (или «квазисознания», далее будем иметь в виду только «сознание») интерпретатора I , можно сопоставить множество «внутренних» фактов ($U' \supseteq a', b', c' \dots$), происходящих в его сознании. При нормальном функционировании сознания факты $a, b, c \dots$ и их проекции $a', b', c' \dots$ и т.д. *изоморфны*. Под изоморфизмом в данном случае подразумевается лишь то, что каждый раз, имея дело с a , в сознании интерпретатора I порождается только проекция a' и никакая иная. Если же восприятие факта a интерпретатором I порождает проекцию b' , то такое восприятие признаем неадекватным: I ошибается в идентификации объекта. Содержанием U' являются условные рефлекс, жизненный опыт, знание языков, искусства, науки и т.п.

Благодаря этим понятиям упрощается описание процессов изучения объектов внешнего мира и его идентификации: при изучении (постижении) объекта a в психике формируется (зарождается) проекция a' , а при распознавании, идентификации a его проекция a' уже должна быть в U' данного I . Поскольку в процессе коммуникации и познания участвует бесконечное число интерпретаторов, то для данного I факты, производимые «чужой» психикой, принадлежат к «внешнему» U , поскольку относятся к пространству «не Я». В зависимости от целей и задач описания возможно рассмотрение разных коммуникативных и когнитивных систем: «познающий субъект» и «внешний мир» — « $U' - U$ », «адресант и адресат» « $I' - I$ » и т.п.

Вторая аксиома запрещает рассматривать процессы, происходящие в неживых системах или объектах как семиотические. Если некий процесс рассматривается как семиотический, то с достаточной степенью ясности должен быть решен вопрос об Интерпретаторе: кто он и какими психическими качествами обладает. Если объект не «кто», а «что», то интерпретатором быть не может.

3. Далее следует постулировать изоморфизм и устойчивость объектов (элементов) множества U' . Пусть третья аксиома звучит так: «Проекции Интерпретатора изоморфны объектам внешнего мира и устойчивы». В противном случае индивидуальный опыт адекватного отношения к внешнему миру был бы невозможен. Изоморфизм семиологический отличается от математического, но в значительной мере имеет сходство. Адекватное восприятие и познание внешнего факта как множества качеств есть формирование аналогичной структуры в сознании.

Общий Универсум U является внешним по отношению к Интерпретатору I или его психическому «Я». Благодаря психике, внешний U частично «отзеркаливается», отражается так, как он может отразиться у данного Интерпретатора. Иными словами, U' отчасти является «отражением» U , а отчасти есть результат активности «Я» Интерпретатора. U' не тождествен «Я» и не полностью от «Я» зависит. Это «картина мира» Интерпретатора, формируемая внешним U и «Я».

Третья аксиома постулирует возможность адекватного познания Интерпретатором внешнего мира, отрицает полный произвол Интерпретатора в сфере его сознания или U' , утверждает его детерминированность, возможность поиска констант, закономерностей, а следовательно, научного изучения и описания.

¹⁰ Именно «внешний», а не «реальный», поскольку для абстрактной схемы семиотического процесса не важно, существует ли на самом деле обозначаемый объект или относится к числу вымышленных. По ряду причин термины «объективные» и «субъективные» как теоретически нагруженные, не подходят. Здесь отдано предпочтение теоретически нейтральной пространственной метафоре как происходящее вне сознания данного интерпретатора или в его сознании безотносительно «объективного» или «субъективного» характера факта.

¹¹ Психолог это назовет «представлением», но наша задача избавиться от всех коннотаций, которыми обладают термины устоявшихся научных дисциплин.

4. Четвертая аксиома постулирует семиотический закон, сформулированный Соссюром и подвергаемый критике многими исследователями, а именно закон о немотивированной связи между означающим и означаемым. Слишком много можно привести примеров мотивированной связи и доказывать, что никакой произвольности не существует, но следует понять главное: Интерпретатор способен устанавливать связь (психическую связь в пространстве U') между любыми фактами. Соссюр не отрицал мотивированную связь между означающим и означаемым. Он лишь указал на то, что для функционирования слова и языка такая связь не нужна, даже если она есть. Пусть это звучит так: «Интерпретатор способен произвольно установить связь между любыми проекциями своего Универсума, а также между любой проекцией и фактом внешнего мира». Эта аксиома постулирует опосредованный характер связи между элементами в семиозисе. Знаковые отношения есть отношения между объектами или фактами, опосредованные психикой (ментальностью, сознанием) Интерпретатора. Без присутствия фактов, принадлежащих к U' , семиозиса быть не может.

Предлагаемые аксиомы позволяют соотнести известные семиологические концепты разных направлений. Рассмотрим обыденное представление о знаке, словарные определения знака и определения, данные основателями главных семиологических направлений: Соссюром, Пирсом, а также семиозис, описанный Ч.У. Моррисом.

В самом простом, обыденном понимании знак есть некий воспринимаемый чувствами (а значит, материальный) объект, который указывает на некоторый другой объект. В предлагаемой нотации — если a указывает на b , то a является знаком b , или $a \rightarrow b$ как видимая форма знаковых отношений. Знак « $\rightarrow$ » соответствует логическому оператору «импликация» не случайно, но в данном тексте не совпадает с ним полностью. В большинстве случаев он действительно означает «если a , то b ». «Указание» не есть природное или необходимое отношение между a и b . Подразумевается, что b недоступен непосредственному восприятию, поэтому нуждается в знаке-указателе a . Но чтобы a мог быть для некоего интерпретатора I указателем, последний должен в своем опыте U' иметь образы, представления (проекции) a и b в виде a' и b' , а кроме того, знать об устойчивой связи между ними. Иначе говоря, между a и b находится I , для которого $a \rightarrow b$.

Природа такого указания может быть разной, но в любом случае «видеть» это указание или сначала установить, а потом видеть I может в силу своих способностей. Не для всякого конкретного I существует связь $a \rightarrow b$. Чтобы это стало возможным, должна реализоваться следующая последовательность фактов: a вызывает или порождает в сознании I проекцию a' , но, чтобы возникла связь $a \rightarrow b$, прежде должна возникнуть связь $a' \rightarrow b'$, для чего в сознании I уже должен существовать b' , который можно назвать «знанием о b » или проекция, сохранившаяся в памяти, то, что психолог назовет представлением. Только в этом случае для I явный факт a может быть знаком неявного факта b . Тогда функцию «указания» можно представить в следующем виде: $a \rightarrow (a' \rightarrow b') \rightarrow b$, но так как процессы $a \rightarrow a'$, $a' \rightarrow (a' \rightarrow b')$, $a' \rightarrow b'$, $b' \rightarrow b$ и $(a' \rightarrow b') \rightarrow b$ носят неявный характер, происходящий в сознании, то внешне знаковую ситуацию мы видим как $a \rightarrow b$. Здесь нуждается в уточнении связь $a' \rightarrow b'$. Она носит иной характер, нежели $a \rightarrow a'$ и $b' \rightarrow b$. Если последние довольно устойчивы, мотивированы либо природными свойствами, либо сформированы в результате обучения, то связь $a' \rightarrow b'$ может быть обусловлена любой причиной как по природной или социальной необходимости, так и по произволу I . В зависимости от характера связи $a' \rightarrow b'$, собственно и определяющей знаковые отношения между a и b , знаки могут различаться по степени устойчивости, распространенности, долговременности существования от «одноразовых» индивидуальных до долговременных или «вечных» общепринятых, естественно, культурно, исторически или еще каким-либо образом обусловленных или конвенциональных, произвольных.

Соссюрианское понимание знака применительно к формуле $a \rightarrow (a' \rightarrow b') \rightarrow b$ будет выглядеть следующим образом: a — внешне выраженное слово (сказанное или написанное), a' — психический образ этого слова, т.е. говорящий его знает, b' — это знание концепта, нормативного (словарного) значения этого слова, $(a' \rightarrow b')$ — это и есть соссюрианское единство двух психических сущностей. Говорящий, чтобы успешно пользоваться языком, должен знать и соблюдать это единство и соответствие. Внешний объект b может быть как реальным объектом-денотатом, так и смыслом сказанного (десигнатом), концептом. Здесь может возникнуть трудность различения b' и b в том случае, если b не реальный объект, а идея: уточняем, что b' — идея или концепт, принадлежит U' данного интерпретатора, а b — идея или концепт, закрепленная в общественном сознании, а потому принадлежит к внешнему U .

В данном выражении мы имеем большее число элементов, чем в известном семантическом треугольнике (Фреге или Огдена-Ричардса), включающем знак, концепт и денотат. О том, что знаковый процесс связан не с тремя, а четырьмя элементами, уже указывали другие исследователи [4].

Теперь обратимся к пирсовской концепции знака и представим его понимание в предлагаемой нотации. Внешний объект a , если он адресуется кому-либо (I) в качестве знака, Пирс называет репрезентативом. В уме I репрезентатив a создает другой знак (a'), который является интерпретантой первого знака (или репрезентатива a). Знак a обозначает свой объект b . Но Пирс подмечает, что репрезентатив обозначает объект «не во всех отношениях», а лишь к некоторой идее объекта в платоническом смысле. Эту идею объекта он называет «основанием репрезентатива». «Идея» Пирса, как это можно выяснить из текста, также относится не к внутренним образам U' , а к внешнему U , по-

сколькo она «платоническая» и может «схватываться» другим человеком, поэтому она не может быть b' . Соотнести пирсово «основание репрезентамена» можно с лингвистическим понятием «десигнат», который, конечно же, не тождествен платоновской идее. У Пирса мы видим тоже четыре элемента, но их содержание иное, чем в нашей схеме $a \rightarrow (a' \rightarrow b') \rightarrow b$. a — репрезентамен, a' — интерпретанта, а что же «основание репрезентамена»? b' не может быть им, поскольку принадлежит к U' .

Объект b — реальная вещь, или платоновская идея, — принадлежащий к внешнему U , может обладать множеством качеств. В соответствии с первой аксиомой каждое качество одного и того же объекта мы можем рассматривать как отдельный объект или факт. Но Пирс, к сожалению, этого не предложил и не подразумевал. Неразличение «внутренней» идеи, принадлежащей к U' и внешней «платоновской», создали непреодолимую трудность: бесконечное множество качеств объекта b делает невозможной построение однозначной схемы семиозиса. В итоге Пирс предложил три раздела семиологии: «чистую грамматику» — это отношение знака-репрезентамена с его основой, т.е. возможность знака реализовывать некоторое значение, второй раздел семиологии Пирса — «логика», т.е. наука об отношении репрезентамена и объекта и об условиях истинности знака, и третий — «чистая риторика» — отношение репрезентамена и интерпретанты — наука о законах, по которым один знак порождает другой, а некоторая мысль производит другую. Если следовать этой идее Пирса, то все науки и все знания следует считать семиотикой/семиологией. Это равносильно отказу от идеи семиотики вообще и семиологии в частности. Этот вывод вовсе не является аргументом в пользу отказа от изучения наследия Пирса. Якобсон как-то заметил, что Пирс подобен вулкану: извергает лаву идей, в которой попадают крупные слитки чистого золота. К Пирсу еще придется обратиться, а пока рассмотрим в предлагаемом ключе семиологические идеи Ч.У. Морриса.

Структура семиозиса, которую предлагает Ч.У. Моррис, имеет следующий вид. 3 — знаковое средство (пирсов «репрезентамен», в нашей схеме объект a), он же знак. Д — десигнат, или «учитываемое» благодаря знаку (пирсово «основание репрезентамена», в нашей схеме объект b , который может быть как десигнатом, так и денотатом, в зависимости от вида семиозиса), И — интерпретанта Интерпретатора. Если у Пирса «интерпретанта» — это «второй знак» (в нашей схеме a'), то у Морриса — это «учитывание», т.е. переход от a' к b' . Напомним, что a' и b' — это абстрактные «проекции», но не «понятия», «образы», «эмоции» или какое-либо другое конкретное проявление психических свойств, хотя в конкретном случае могут быть ими. До сих пор мы говорили о проекциях «вообще», а вот пирсово «основание репрезентамена» — это не образ объекта b «вообще» — b' , а лишь одно из его качеств, которое интересует Интерпретатора в момент семиозиса. Какой образ рождается в нашем сознании, когда мы сталкиваемся со словом «вода»? Их может быть много, но в зависимости от контекста или ситуации занимать наше сознание будет только один из них — актуальный. «Хочется пить», «надо бы искупаться», «идет дождь», «кататься зимой на лыжах», «ледяной дворец», « H_2O », «рыбная ловля», «океаны и континенты» — в этих контекстах мы будем иметь весьма непохожие образы одного и того же — воды. Здесь мы предлагаем моррисово «учитывание» или «интерпретанту» обозначить более привычным понятием «интерпретация», а «интерпретантой» назовем результат интерпретации — образы идей или качеств воспринимаемых (a) или подразумеваемых (b) объектов. В широком смысле интерпретантами являются и a' и b' , поскольку a' — это своего рода «интерпретация-распознавание». Возможно, в редких случаях, когда обнаруживается новое свойство знаконосителя a , и будет необходимость в том, чтобы a' рассмотреть в качестве интерпретанты, но типичной интерпретантой следует считать все-таки один из вариантов b' . Тогда можно будет моделировать процессы интерпретации через обозначения b_1' , b_2' , b_3' и т.д.

В реальной коммуникации полная семиотическая цепочка (далее — «синтагма») не всегда имеет место. Если семиозис заканчивается актом познания без последующих действий, то элемент b может отсутствовать. Тогда семиозис выглядит следующим образом: $a \rightarrow a' \rightarrow b'$. Это модель ситуации, когда Интерпретатор, глядя на некий предмет a , связывает его с b . «Подумать о b » = b' . Здесь, видимо, следует уточнить природу связи $b' \rightarrow b$. Это то же, что и $a \rightarrow a'$, только в обратном направлении. $a \rightarrow a'$ можно соотнести с «восприятием»: внешний объект порождает внутренний образ, а $b' \rightarrow b$ можно соотнести с «реализацией»: внутренний образ рождает внешний объект. Связь $b' \rightarrow b$ не всегда принадлежит к семиозису, но о ней необходимо вести речь в том случае, если объект b далее может функционировать как знак (пирсов репрезентамен, знаконоситель).

Процесс мышления может начинаться и без внешних стимулов, когда отсутствует элемент a . Внутренний образ, мысль может по ассоциации вызвать другой образ. Припомнив некую мелодию без внешних стимулов, можно подумать о композиторе или исполнителе. Т.е. семиозис может осуществиться как исключительно внутренний процесс $a' \rightarrow b'$ без внешних проявлений. Надо полагать, что это есть минимальная модель его реализации. Если мы признаем истинность данного утверждения, то появляется необходимость пересмотра определений знака, данных в словарях и энциклопедиях.

О том, что субстанция знака — его материальность или нематериальность — не всегда имеет значение, указывалось как в трудах Ч.С. Пирса, так и в отечественных исследованиях. Пирс под словом «знак» понимает объект, доступный восприятию, т.е. материальный, «только вообразимый», и даже «невообразимый» [8, с. 178]. Б.В. Якушин в контексте кибернетической парадигмы отмечает: «... для нас не имеет значения субстанция знака и денотата: и тот, и другой могут быть как идеальной, так и материальной природы» [14, с. 226].

В официальных словарях и энциклопедиях в определениях знака в качестве основного его свойства указывается материальность: «... материальный предмет (явление, событие), выступающий в качестве представителя некоего др. предмета, свойства или отношения и используемый для приобретения, хранения, переработки и передачи сообщений (информации, знаний)...» [1]. Это определение не охватывает идеальные объекты, функционирующие в качестве знаков. Языковой знак тоже определяется как материальный объект: «... материально-идеальное образование (двусторонняя единица языка), репрезентирующее предмет, свойство, отношение действительности... 3.я. представляет единство определ. мыслит. содержания (означаемого) и цепочки фонематически расчлененных звуков (означающего)... форма выражения любого словесного знака состоит из фонем, односторонних незнаковых единиц плана выражения...» [18, с. 167]. «Двусторонность» в этом определении явно не сосюррианская, т.к. у Соссюра и означающее, и означаемое — «психические сущности» ($a' \rightarrow b'$), а здесь означающее — звуки — материальное явление ($a \rightarrow b'$). Отсутствует «образ слова» a' . Фонема не признается знаком, поскольку не соотносится с «мыслительным содержанием» или объектом реальности. Разве фонема не знак? А знаки препинания — тоже не знаки? В рамках данного определения действительно невозможно увидеть и описать знаковую функциональность «строительного материала» — фонем и других элементарных знаков. Более строгое следование сосюррианскому пониманию языка могло бы преодолеть эту трудность: «означаемое» фонемы, по Соссюру, в ее отличии от другой фонемы, значение фонемы равно ее значимости, которая определяется оппозицией к другим фонемам.

Более поздние словари либо не имеют существенного отличия от вышеприведенных изданий, либо отличаются в худшую сторону терминологической путаницей. «... материальный, чувственно воспринимаемый предмет (событие, действие или явление), выступающий в познании в качестве указания, обозначения или представителя другого предмета, события, действия, субъективного образования...» [3, с. 289] — материальность указывается как важнейшее качество знака. Существуют в публикациях даже такие определения знака: «Знак — минимальный носитель языковой информации. Совокупность 3. образует знаковую систему, или язык (...). 3. представляет собой двустороннюю сущность. С одной стороны, он материален (имеет план выражения, или денотат), с другой — он является носителем нематериального смысла (план содержания)...» Далее приводится схема, названная «треугольником Фреге», в которой вершины обозначены совсем не так, как в треугольнике Фреге: знак, смысл (план выражения), денотат (план содержания) [9]. В статье сплошная путаница понятий: денотат относится не к плану выражения, а к плану содержания. Смысл тоже относится к плану содержания. Треугольник Фреге не выражает структуру знака: знак в нем — одна из вершин. Он иллюстрирует соотношенность знака-слова с миром идей — концептами — и миром реальных вещей — денотатами знака.

Самым универсальным определением знака является данное Ч.С. Пирсом: «Знак, или репрезентант, это нечто, что обозначает что-либо для кого-нибудь в определенном отношении или объеме...» [8, с. 177]. Исследователи наследия Пирса собрали 76 определений знака, данных в разных контекстах [15].

Рассмотренные простейшие модели семиозиса далее будем использовать в качестве средства описания разных коммуникативных ситуаций.

Знак существует до языка. Картина семиозиса существенно усложняется, когда между U' и U встает семиотическая система (язык). До сих пор мы рассматривали ситуацию с одним интерпретатором и внешним для него миром. Когда интерпретатор начинает пользоваться искусственной системой знаков и взаимодействовать с другими интерпретаторами, то существенно возрастает возможность ошибки и разного рода нарушений семиозиса и самого коммуникативного процесса.

Предположим, интерпретатору надо ответить на вопрос, что находится в стакане — вода, масло, вино или ничего. Последовательность процедур будет выглядеть так: $a \rightarrow a'$ — распознавание: интерпретатор убедился, что в стакане вода (посмотрел, попробовал на вкус) a' — образ или концепт воды (проекция). Теперь воду надо назвать водой, т.е. подобрать соответствующее концепту или образу слово. Образ слова b' — это знание этого слова, и, наконец, его надо произнести, чтобы сообщить — b — произнесенное (написанное) слово. Далее, чтобы сократить и упростить коммуникативные схемы, знаки объектов или сообщения об объектах a, b, c , а также образы этих знаков или сообщений будем обозначать соответственно A, B, C и A', B', C' . Идеальная модель сообщения о факте a будет выглядеть так: $a \rightarrow a' \rightarrow A' \rightarrow A$. Однако в реальности сообщение может быть ошибочным, ложным или неправильно понятым. Связь « $\rightarrow$ » может быть и нерелевантной. Если $a \rightarrow a'$, то связь релевантна, а если $a \rightarrow b'$, то нерелевантна: интерпретатор неправильно распознал объект a . $a' \rightarrow A'$ — процесс подбора знака (формулировки высказывания) — денотация. $a' \rightarrow B'$ — формально нерелевантная, но может быть и релевантной, если это коннотация, метафора, аллегория, аналогия и т.п. (в данном виде еще не высказанная, но суть его в том, что объекту a дается имя объекта b). $A' \rightarrow A$ — релевантна в том случае, когда внешнее выражение, реализованное высказывание соответствует замыслу, намерению высказывания.

Используя предлагаемую систему записи, можно изобразить простые, наиболее распространенные коммуникативные ситуации.

Именование (денотация) известного объекта уже было рассмотрено выше: $a \rightarrow a' \rightarrow A' \rightarrow A$. Уточним характер связи: все три релевантны, вода распознана как вода, найдено и произнесено соот-

ветствующее слово. Чтобы подчеркнуть истинность и релевантность всех связей, обозначим их как $aRa'RA$. Нерелевантная связь может быть обозначена как $\neg R$ или как $\sim R$ (в сокращенной записи обозначение связи R можно опустить, оставив знак отрицания перед нерелевантным элементом).

$aRa'RA$ или $aa'A'A$ — так выглядит истинное неметафорическое денотативное именование. Заблуждение или непреднамеренное ложное денотативное именование выглядит следующим образом: $a \sim b' B' B$: объект a воспринят интерпретатором ошибочно как объект b , соответственно далее формируется цепочка $b' B' B$ — высказывание или имя соответствует воспринятому образу и не соответствует реальному объекту. Преднамеренная ложь выглядит иначе: $aa' \sim b' B' B$ — интерпретатор сознательно a' меняет на b' . Чтобы соврать, необходимо вообразить событие, выдаваемое за истину, а затем его уже словесно оформить. Ранее мы видели, что связь между a' и b' может быть релевантной. Формула $aa' b' B' B$ не содержит знака, указывающего на сбой в коммуникации, и может означать, что интерпретатор, восприняв объект a , по ассоциации подумал об объекте b и сообщил о нем.

Нерелевантная связь может оказаться в любом месте. Посмотрим, что может означать нерелевантная связь $a' \sim A'$: это неудачный выбор знаковых средств, в итоге чего высказывание A даст неадекватную информацию об объекте a . $A' \sim A$ — это искажения в реализации проекта высказывания; в этом случае получатель имеет дело с «некачественным» A , которое не позволяет получить A' , а следовательно, и не получить информацию об a . Нерелевантная связь может быть даже такого рода: $a \sim a'$. Это касается случаев правильного восприятия образа объекта, но неправильного понимания его роли или сути. Вернемся к «основанию репрезентатива» Пирса. Воспринимаемый объект не может интересовать нас во всей полноте своих качеств, мы всегда имеем дело с объектом «в каком-то смысле», в контексте. Ранее рассмотренный пример с образом воды можно представить как aa'_1, aa'_2, aa'_3 и т.д., поэтому релевантной в семиозисе может быть, как правило, лишь одна интерпретанта, другие окажутся нерелевантными. Если в данной коммуникативной ситуации aa'_2 , то $a \sim a'_1, a \sim a'_3$.

До сих пор мы рассматривали семиологические модели деятельности одного интерпретатора. Но реализовать сообщение — это лишь половина коммуникативного акта. Озвученное или визуализированное сообщение должно быть воспринято и интерпретировано, следовательно, необходимо рассмотреть процесс семиозиса между двумя интерпретаторами. Вместо системы $U' \rightarrow U$, надо рассмотреть систему $U^1 \rightarrow U \rightarrow U^2$. Соответственно каждое множество будет иметь элементы a^1, b^1, c^1 ; a, b, c ; a^2, b^2, c^2 , а с учетом множества интерпретантов, то a^1_x, b^1_x, c^1_x ; a, b, c ; a^2_x, b^2_x, c^2_x где x — переменная контекста. a^1_x, b^1_x, c^1_x — совокупность проекций объектов (сложный образ, состоящий из нескольких интерпретантов) интерпретатора I^1 , принадлежащих к одному контексту. a^1_x, b^1_x, c^1_x — одна из интерпретантов (b^1_x) принадлежит другому контексту. Игра с контекстами в процессе коммуникации есть суть творческого художественного процесса, создания художественных или юмористических коннотаций, а также является причиной нерелевантного восприятия сообщений.

Предлагаемая система аксиом дает возможность более строго формализовать семиологическое и семиотическое знание, приблизить научный статус семиотики к уровню формальной логики. Семиологические формулы различных видов коммуникативных моделей позволяют упростить и упорядочить, а значит, сделать более доступным и эффективным семиотический анализ как важный познавательный метод изучения коммуникативных процессов и культуры в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бирюков Б.В. Знак // Большая Советская Энциклопедия. Т. 9. 3-е изд. М.: Изд-во «Советская Энциклопедия», 1972. С. 547.
2. Бирюков Б.В. Знак // Философский энциклопедический словарь. М.: Изд-во «Советская Энциклопедия», 1983. С. 191.
3. Греймас А.-Ж. Структурная семантика: Поиск метода / Пер. с франц. Л. Зиминной. М.: Академический Проект, 2004. С. 78.
4. Грицанов А.А. Знак // Постмодернизм. Энциклопедия. Мн.: Интерпрессервис; Книжный Дом, 2001. С. 289.
5. Киров Е.Ф. Фонология языка. Ульяновск: Изд-во Средневолжского научного центра, 1997. 470 с.
6. Моисеев В.И. Семиотический процесс в неживой природе (07. 12. 2009). // <http://vyacheslav-moiseev.narod.ru/PhilosScience/Textbook/Semiotics.htm>.
7. Моррис Ч.У. Из области основной семиотики // Семиотика: Антология / Сост. Ю.С. Степанов. Изд. 2-е испр. и доп. М.: Академический Проект; Екатеринбург: Деловая книга, 2001. С. 48–49.
8. Пирс Ч.С. Письма к леди Уэлби // Логические основания теории знаков / Пер. с англ. В.В. Кирющенко и М.В. Колопотина. СПб.: Лаборатория метафизических исследований философского факультета СПбГУ; Алетейя, 2000. С. 311.
9. Пирс Ч.С. Разделение знаков // Избранные философские произведения. / Пер. с англ. К. Голубович, К. Чухрукидзе, Т. Дмитриева. М.: Логос, 2000. С. 190–195.
10. Руднев В.П. Словарь культуры XX века. М.: Аграф, 1997. 384 с.
11. Степанов Ю.С. Семиотика // АН СССР Ин-т языкознания. М.: Изд-во «Наука», 1971.

12. Тульчинский Г.Л. Глубокая семиотика и постчеловеческая персонология. Новый сдвиг гуманитарной парадигмы // *Номо philosophans*. Сборник к 60-летию профессора К.А. Сергеева. Серия «Мыслители», вып. 12. СПб.: Санкт-Петербургское философское общество, 2002. С. 431.
13. Уфимцева А.А. Знак языковой // *Лингвистический энциклопедический словарь*. М.: Советская энциклопедия, 1990. С. 167.
14. Уфимцева А.А. Знаковые теории языка // *Лингвистический энциклопедический словарь*. М.: Советская энциклопедия, 1990. С. 168.
15. Якушин Б.В. «Семантический треугольник» в парадигмах Г. Фреге, Ф. де Соссюра в свете коммуникативно-кибернетического подхода / *Известия АН. Серия литературы и языка*. 1979. Т. 38. № 3. С. 226.
16. Marty R. Analysis of the 76 Definitions of the Sign // <http://robert.marty.perso.cegetel.net/semiotique/76defeng.htm> (07. 12. 2009).
17. The Peirce Edition Project // <http://www.iupui.edu/~peirce/index.htm> (07. 12. 2009).

ТАМ, ГДЕ ПРИЛАГАТЕЛЬНОЕ ВАЖНЕЕ СУЩЕСТВИТЕЛЬНОГО!

О.Ю. МАМЕДОВ,

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

Статья посвящена проблеме названия законодательного собрания народных представителей России. Правильно ли называть Думу «государственной»?

Ключевые слова: Законодательная власть, Государственная Дума, мировой опыт народного представительства.

The paper is devoted to the problem of the name of the Legislative Assembly of People's Representatives of Russia. Is it right to call the Duma «state»?

Keywords: The Legislative power, the State Duma, the world experience of people's representation.

Великим достижением политической цивилизации является четкая легитимизация разделения управленческой организации общества на государственную и негосударственную сферы. Приоритет народной власти в рамках компромиссного противостояния этих двух сфер представлен законодательной областью, где уже со времен Древней Греции право издавать законы принадлежало обществу (в лице собрания его представителей). С древнегреческой демократии и ведет свой отсчет история цивилизованного — гражданского! — общества.

Появление же монархии (во всех ее видах и разновидностях) взорвало установившуюся субординацию законодательной (гражданской) и исполнительной (государственной) власти. Ведь монархи¹², вклинившись между двумя ветвями власти, не только мешали им оптимально реализовать их управленческие функции, но всегда ненасытно желали узурпировать права обеих — законодательной и исполнительной — ветвей (как право народа принимать законы, так и исполнительные обязательства органов государственной власти). Возникающий вследствие такой узурпации событийный хаос и произвол в социальной организации общества составляет содержание истории всех монархических государств мира.

В результате противостояние между монархическими притязаниями на все и вся, с одной стороны, и правом общества (в лице специального института) издавать законы¹³, с другой стороны, обнимает практически весь известный исторический период — «кортесы», «генеральные штаты», «земское собрание» и тому подобные народные представительства, до крови дравшиеся с монархами, не желавшими отдавать захваченное ими право «легитимизации» общественного устройства, — таков исторический путь возникновения политической цивилизации в виде «разделения властей»¹⁴.

❖ ❖ ❖

Наконец, в XX в. настал «момент истины»: во всех политически развитых странах мира (т. е. в демократически устроенных странах) общепризнан принцип верховенства власти народа над всеми исполнительными институтами, что обычно отражается и закрепляется в *названии института народной власти*. Констатация этого факта позволяет фиксировать удивительное обстоятельство, что **и в этой сфере мы наблюдаем неоспоримую оригинальность российского института народовластия!**

В самом деле, в статье 11-й (п. 1) Конституции РФ говорится — «Государственную власть в Российской Федерации осуществляют Президент Российской Федерации, Федеральное Собрание (Совет Федерации и Государственная Дума), Правительство Российской Федерации, суды Российской Федерации».

¹² Современный вариант: президент — как «укрошенный», «конституционно-ответственный», «подотчетный обществу» монарх.

¹³ Подобная ситуация противостояния монархии и общества ставила в замешательство институты исполнительной власти, не знавшие, кому подчиняться.

¹⁴ Может, и не было бы многовековой кровавой истории борьбы общества с государством, если бы последнее не покушалось (с все возрастающим аппетитом) на основную часть созданного обществом продукта — в виде налоговых изъятий. Поэтому все гражданские войны (начиная с «Великой хартии вольности», а тем более — революции Нового времени) — это попытки хоть как-то умерить беспредел экономического обжорства государства.

Может, и не надо было непосредственно включать Думу в структуру государственной власти; может, ошибочным является уравнивание в сакральном тексте Конституции «Государственной Думы» с Президентом, Советом Федерации, Правительством и судами; может, и перечисление-то властных институтов надо было начинать не с Президента, а именно с Думы — единственного соборного представителя народной власти. Однако в любом случае одно несомненно, что главным из названных институтов, по определению, является именно «Государственная Дума», в которой институционально представлен основной субъект власти — РОССИЙСКИЙ НАРОД.

Но именно потому, что верховный субъект власти — народ, именно поэтому ГЛАВНЫЙ ИНСТИТУТ, НЕПОСРЕДСТВЕННО И ПРЯМО ПРЕДСТАВЛЯЮЩИЙ НАРОД В СИСТЕМЕ ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВОМ, НЕ МОЖЕТ НАЗЫВАТЬСЯ «ГОСУДАРСТВЕННЫМ»!

Другими словами, это может быть какая угодно Дума («народная», «верховная», «законодательная», «представительная»), только не «государственная». Действительно, из всех возможных определений Думы принципиально исключалось лишь одно, но именно оно, как на грех, и было применено!



Если мы посмотрим, как называются аналогичные институты народной власти в других странах, то в мире нет (кроме нашей) ни одной страны, где бы такой институт характеризовался с помощью обесмысливающего его прилагательного — «государственный»! Чаще всего употребляются такие прилагательные, как «национальный» или «народный»:

АЛБАНИЯ —	НАРОДНОЕ СОБРАНИЕ
АНДОРРА —	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СОВЕТ ДОЛИН
АНТИГУА И БАРБУДА —	ПАЛАТА ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ
АРМЕНИЯ —	ВЕРХОВНЫЙ СОВЕТ
АВСТРИЯ —	НАЦИОНАЛЬНЫЙ СОВЕТ
АВСТРАЛИЯ —	ПАЛАТА ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ
АЗЕРБАЙДЖАН —	НАЦИОНАЛЬНОЕ СОБРАНИЕ
АВСТРАЛИЯ —	ПАЛАТА ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ
АЛЖИР —	НАЦИОНАЛЬНОЕ НАРОДНОЕ СОБРАНИЕ
АНГИЛЬЯ —	ПАЛАТА ОБЩИН
АНДОРРА —	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СОВЕТ
АРГЕНТИНА —	ПАЛАТА ДЕПУТАТОВ
БАНГЛАДЕШ —	НАЦИОНАЛЬНАЯ АССАМБЛЕЯ
БАРБАДОС —	ПАЛАТА ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ
БЕНИН —	НАЦИОНАЛЬНОЕ СОБРАНИЕ
БОЛИВИЯ —	НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС
БОСНИЯ И ГЕРЦЕГОВИНА —	НАЦИОНАЛЬНАЯ АССАМБЛЕЯ
БУРУНДИ —	НАЦИОНАЛЬНОЕ СОБРАНИЕ
БУТАН —	НАЦИОНАЛЬНАЯ АССАМБЛЕЯ
БЕЛЬГИЯ —	ПАЛАТА ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ
БЕЛОРУССИЯ —	ПАЛАТА ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ
БОЛГАРИЯ —	НАРОДНОЕ СОБРАНИЕ
БРАЗИЛИЯ —	НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС
ГВИНЕЯ —	БИСАУ
ГЕРМАНИЯ —	БУНДЕСРАТ
ГРЕЦИЯ —	ПАРЛАМЕНТ
ДАНИЯ —	ФОЛЬКЕТИНГ
ЕГИПЕТ —	НАРОДНОЕ СОБРАНИЕ
ИЗРАИЛЬ —	КНЕССЕТ
ИНДИЯ —	НАРОДНАЯ ПАЛАТА
ИНДОНЕЗИЯ —	СОВЕТ НАРОДНЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ
ИОРДАНИЯ —	НАЦИОНАЛЬНОЕ СОБРАНИЕ
ИРАК —	НАЦИОНАЛЬНЫЙ СОВЕТ
ИРЛАНДИЯ —	ПАЛАТА ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ
ИСЛАНДИЯ —	АЛЬТИНГ
ИСПАНИЯ —	КОНГРЕСС ДЕПУТАТОВ
ИТАЛИЯ —	ПАЛАТА ДЕПУТАТОВ
КАНАДА —	ПАЛАТА ОБЩИН
КИТАЙ —	СОБРАНИЕ НАРОДНЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ
КОЛУМБИЯ —	НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС
КОСТА-РИКА —	ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ АССАМБЛЕЯ
ЛИВАН —	ПАЛАТА ДЕПУТАТОВ
ЛИХТЕНШТЕЙН —	ЛАНДТАГ
ЛЮКСЕМБУРГ —	ПАЛАТА ДЕПУТАТОВ
МАЛАЙЗИЯ —	ПАЛАТА ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ
МАЛЬТА —	ПАЛАТА ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ
МЕКСИКА —	ПАЛАТА ДЕПУТАТОВ
МОНАКО —	НАЦИОНАЛЬНЫЙ СОВЕТ
МОНГОЛИЯ —	НАРОДНЫЙ ХУРАЛ

НЕПАЛ —	НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПАНЧАЯТ
НИГЕРИЯ —	НАЦИОНАЛЬНЫЙ СОВЕТ
НИДЕРЛАНДЫ —	ГЕНЕРАЛЬНЫЕ ШТАТЫ
НОРВЕГИЯ —	СТОРТИНГ
ПАКИСТАН —	НАЦИОНАЛЬНОЕ СОБРАНИЕ
ПОЛЬША —	СЕЙМ
СИНГАПУР —	ПАРЛАМЕНТ
США —	ПАЛАТА ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ
ТУРЦИЯ —	ВЕЛИКОЕ НАЦИОНАЛЬНОЕ СОБРАНИЕ
УКРАИНА —	ВЕРХОВНАЯ РАДА
ФИЛИППИНЫ —	НАЦИОНАЛЬНОЕ СОБРАНИЕ
ФРАНЦИЯ —	НАЦИОНАЛЬНОЕ СОБРАНИЕ
ЦЕНТРАЛЬНО-АФРИКАНСКАЯ РЕСПУБЛИКА —	НАЦИОНАЛЬНОЕ СОБРАНИЕ
ЧАД —	НАЦИОНАЛЬНАЯ КОНФЕДЕРАЦИЯ
ЧЕХИЯ —	ПАЛАТА ДЕПУТАТОВ
ЧИЛИ —	НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС
ШВЕЙЦАРИЯ —	НАЦИОНАЛЬНЫЙ СОВЕТ
ШВЕЦИЯ —	РИКСДАГ
ЭКВАДОР —	НАЦИОНАЛЬНАЯ ПАЛАТА ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ
ЯПОНИЯ —	ПАЛАТА ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ



Называя народную Думу «государственной», наши державники полагали, что нельзя придумать ничего более возвышающего Думу, как только дав ей эту величально-торжественную (в рамках их мировоззрения) характеристику.

И ошиблись. Есть кое-что важнее — быть **НАРОДНОЙ!**

Впрочем, многое убеждает в том, что наша Дума сегодня, действительно, скорее «государственная», нежели «народная».



А между тем отношения государства и общества напоминают ситуацию асимптотическую, — прямую, к которой бесконечно приближается некая кривая, приближается, да никак не приблизится! Учитывая, что общество древнее, чем государство, здесь статус асимптоты имеет, несомненно, общество, к которому государство бесконечно приближается. Однако слиться им не суждено.

Впрочем, в двух ситуациях такое слияние возможно — или «общество» станет по совместительству «государством», взяв на себя функции государства, или «государство» станет по совместительству «обществом», присвоив себе несвойственные ему общественные функции.

Первый вариант возможен в том случае, если «государство» уничтожит «общество», подчинив его себе полностью. Так случилось, например, в советский период российской истории, когда общество было задушено даже не «этатократией», а его извращенной патологией — «идеократией». В такой ситуации общество действительно вытесняется системностью «этато-идеократии».

Альтернативный вариант был рассмотрен классиками марксизма, предсказавшими, что, напротив, — это государство отомрет (как деликатно выражались классики, «заснет») в развитой социальности, передав свои функции обществу.

Однако до «засыпающей» перспективы еще далеко. Поэтому в современной социальной структуре «общество» позиционирует себя как *оппозиция* «государству». Это, конечно, не означает, что «общество» обязательно должно стоять на «антигосударственных» позициях (хотя в истории и такое случалось — например, сопротивление немецкого общества гитлеровскому государству), но оно часто озабочено тем, до чего нет дела государству, — точно так же, как и государство часто озабочено тем, к чему равнодушно общество.



Государственный характер «Государственной Думы» настолько ощутимо проявился, что властям пришлось создавать — в качестве «приложения» к ней — специальный общественный орган под названием «Общественная палата», т. е. то, чем должна была бы быть Государственная Дума изначально, если бы она не была — к огорчению своих избирателей — «государственной».

Разумеется, создание не имеющей никаких прав «общественной» палаты при «ГОСУДАРСТВЕННОЙ» Думе не сопровождалось никакими последствиями, разве что такая оригинальная конструкция (Общественная палата при... Государственной Думе) отразила реально существующее сегодня подчинение «общественного» — «государственному».

Модернизация России может начинаться только с создания гражданского общества. Никакие сверхдоходы, никакие научные открытия, никакие «вертикальные» построения не в состоянии дать тот взлет, ту взрывчатую реализацию исполнимого потенциала страны, которую способно обеспечить становление гражданского общества.

И, может, первый шаг в этом — переименование ГОСУДАРСТВЕННОЙ Думы — в НАРОДНУЮ?

НАУЧНЫЙ ПОДВИГ ПРОФЕССОРА КУТЕРА

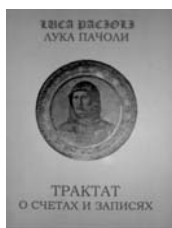
О.И. КОЛЬВАХ,

доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита,
Южный федеральный университет,
e-mail: Kolvah@Econ.Sfedu.ru

Рецензия на издание книги: Пачоли Л. «Трактат о счетах и записях»/ Под ред. проф. М.И. Кутера. — М.: Финансы и статистика. Краснодар: Просвещение-Юг, 2009. — 308 с.

«Соображать легко, думать — трудно!»

А.С. Бакаев — экс-руководитель департамента методологии учета и отчетности
Министерства Финансов России



Сегодня практически каждый бухгалтер знает, что отцом двойной системы счетоводства является Лука Пачоли — францисканский монах и профессор математики, который в 1494 г. издал книгу «Сумма арифметики, геометрии, учения о пропорциях и отношениях», составной частью которой был «Трактат о счетах и записях». Именно в этой части книги излагалась система двойной итальянской бухгалтерии и руководство по ее использованию.

В математическом энциклопедическом словаре Лука Пачоли представлен как известный математик своего времени, сферой интересов которого были правила арифметических действий, алгебраические уравнения и их применение к геометрии. И ни слова о его роли в распространении двойной итальянской бухгалтерии [1, с. 735]. Дело в том, что содержание трактата по стилю изложения диссонировало с основным содержанием книги, поскольку было практическим пособием для купцов и не содержало никаких доказательств и математических выкладок. В связи с этим создается впечатление, что «Трактат о счетах и записях» был включен в «Сумму» как некое приложение, как бы сейчас сказали, из коммерческих соображений, в целях лучшей продаваемости книги. Но, несмотря на контекстную рекламу, «Трактат о счетах и записях» на многие годы был забыт, а вспомнили о нем только во второй половине XIX в.

В 1869 г. члены Миланской академии счетоводов обратились к профессору математики Лючини выступить с лекцией по истории бухгалтерского учета [3]. Готовясь к выступлению, Лючини случайно обнаружил старинную книгу, написанную неким Лукой Пачоли. Один из ее разделов, называвшийся «Трактат о счетах и записях», был посвящен применению математики в коммерции. Среди прочего здесь излагался принцип двойной записи, который теперь применяется во всех без исключения системах бухгалтерского учета. С этого момента личностью Луки Пачоли как автора одного из полных руководств по двойной итальянской системе учета заинтересовались историки и стали по крупицам восстанавливать его биографию.

Родился Лука Пачоли в 1445 г. в итальянском городке Борго-Сан-Сеполькро. В детстве он помогал вести деловые записи местному купцу Фолько де Бельфольчи, а также учился в мастерской художника и математика Пьеро дела Франческа. Когда Луке исполнилось девятнадцать, он переехал в Венецию, где стал помощником купца Антонио де Ромпиази. В свободное от работы время Пачоли обучал сыновей де Ромпиази счетоводству и в 1470 г. написал для них свою первую книгу — учебник по коммерческой математике. В 1472 г., приняв францисканский обет бедности, Пачоли под именем фра Лука ди Борго-Сан-Сеполькро вернулся в родной город и начал работу над книгой «Сумма арифметики, геометрии, учения о пропорциях и отношениях», составной частью которой и был «Трактат о счетах и записях».

10 ноября 1494 г. при поддержке венецианского претора Марко ди Сануто книга была отпечатана в типографии Паганино ди Паганини и сразу же принесла Пачоли известность. В 1496 г. его приглашают с лекциями в Милан, в 1499-м — в Болонью, в старейший университет Европы. Здесь Пачоли познакомился с Леонардо да Винчи, который, прочитав «Сумму», забросил работу над собственной книгой по геометрии и начал готовить иллюстрации к новому фундаментальному труду Пачоли. Эта работа, опубликованная в 1509 г., называлась «Божественная пропорция» и включала в себя беседы автора с Леонардо да Винчи. Позже Пачоли написал еще ряд произведений (в частности, Трактат о шахматной игре), которые при жизни автора так не увидели свет. Умер Пачоли в родном городе. Точная дата его смерти — 19 июня 1517 г. — была установлена лишь в XX в.

По поводу авторства трактата о счетах и записях до сих пор не существует единого мнения. Некоторые исследователи считают Трактат более поздней подделкой, другие обвиняют Луку Пачоли в плагиате. По их мнению, Пачоли включил в «Сумму» более раннюю работу неизвестного автора. Дело в том, что первое описание двойной записи содержится в книге Бенедетто Котрули «О торговле и совершенном купце», написанной от руки в 1458 г., но впервые опубликованной лишь в 1573-м. Однако на роль отца современной бухгалтерии был избран все-таки Лука Пачоли. На мой взгляд, вполне обоснованно, поскольку:

- Трактат был первой печатной книгой по бухгалтерии с момента изобретения печатного станка с подвижным шрифтом Иоганном Гуттенбергом 1450 г. Это обстоятельство в отличие от рукописных книг на эту тему способствовало широкому распространению знаний о системе двойной итальянской бухгалтерии.
- Трактат представлял собой наиболее полное руководство по практическому применению двойной системы бухгалтерского учета. Его можно смело назвать завершенным трудом, так как в трактате рассмотрена вся процедура учета: от первичных записей в регистрах учета до получения бухгалтерских отчетов: Главной книги и Баланса. Название 34 главы Трактата¹ говорит само за себя: «Как и зачем выводить сальдо по всем счетам главной книги. О сумме сумм по дебету и по кредиту как о последней сверке баланса» [2, с. 99].
- Лука Пачоли был известным математиком, дружил с Леонардо да Винчи, что, безусловно, придавало изданию трактата о счетах и записях определенный вес в кругах заинтересованных читателей. Умением выполнять три арифметических действия в то время могли похвастаться немногие, а умение делить числа считалось признаком высокой образованности.

Как бы то ни было, но родиной современной бухгалтерии по праву считается Италия. Использование принципа двойной записи можно обнаружить в торговых книгах итальянских купцов начала XIV в., а отдельные элементы — в записях конца XIII в. (к примеру, в книгах торгово-финансовых домов Барди и Перуцци).

Переход на двойную систему счетоводства произошел естественным путем, без принуждения и без создания международных организаций по переходу на двойной учет, поскольку бухгалтеры сразу же ощутили ее преимущества перед простой системой счетоводства. А именно, благодаря контрольному значению известных балансовых тождеств — итогов оборотов и итогов остатков по всем счетам, а также упоминаемой в комментариях к рецензируемому изданию процедуре колляции, бухгалтер теперь всегда мог ответить на вопрос, допущена или нет ошибка в книжном учете. Хотя при этом процедура инвентаризации не отменялась, но использовалась уже не как метод учета, а как контрольная процедура по приведению в соответствие данных книжного учета фактическому состоянию дел.

Трактат Пачоли был переведен на многие языки, что способствовало распространению двойной итальянской системы бухгалтерии по всему миру. В Приложении к Трактату под редакцией профессора Кутера М.И. дан список его изданий в переводе на соответствующий язык в тех странах мира, в которых был сделан соответствующий перевод. Это, прежде всего, Германия (1876), Италия (1878), Россия (1893) — переводчик Вальденберг Э.Г. Кроме того, переводы Трактата были сделаны во Франции, Чехии, США, Англии, Японии, Китае и во многих других странах. В России, уже в советское время, Трактат под редакцией профессора Соколова Я.В. издавался и переиздавался четыре раза (1974, 1983, 1994, 2001) в переводе Вальденберга.

Казалось бы, что нового можно было найти в этой области, которую в течение веков уже исследовали ученые — историки бухгалтерского учета практически из всех стран мира? Тем более, что в России этой проблемой занимался авторитетнейший историк бухгалтерского учета, заведующий кафедрой Санкт-Петербургского университета, профессор Соколов Ярослав Вячеславович².

На этот вопрос в предисловии к Трактату под редакцией профессора М.П. Кутера «Интерес к Пачоли — это любовь к профессии» отвечает сам профессор Соколов Я.В.: «В новом тысячелетии возникла потребность в новом переводе и в новом прочтении великого труда Пачоли. ... Нет более благословенных желаний, чем желание разобраться в том, в чем до тебя разбиралось множество замечательных людей и, что самое главное: прочитав новый современный перевод. Он (Кутер — О.К.) сделал и то, и другое. И прочел, и разобрался. Его комментарий — это самостоятельное исследование, безусловно, более толковое и глубокое, чем работы Н.С. Помазкова и А.И. Лозинского. Достаточно сравнить новый и старый переводы, чтобы понять вклад Кутера в понимание основ нашей науки и ее исторических истоков...

Лука Пачоли — это не достояние музеев древности, а наш современник, и идеи его всегда с нами, они питали, и еще долго будут питать нашу бухгалтерскую мысль, до тех пор пока живы будут люди» [2, с. 8].

¹ Всего трактат содержит 36 глав, где последняя глава называется: «Краткое изложение, или резюме, настоящего трактата, чтобы без особого труда можно было запомнить все ранее сказанное».

² Когда я писал эту статью пришло печальное известие, что профессор Соколов Ярослав Вячеславович скончался в Санкт-Петербурге на 72 году жизни 22 июля 2010 года. Наука о бухгалтерском учете понесла невосполнимую утрату. Светлая память о настоящем ученом и прекрасном человеке навсегда останется в наших сердцах.

Профессор Кутер задал себе, возможно, самый главный в своей жизни вопрос: «Почему мы, российские бухгалтеры, пользуемся переводом Трактата на русский язык не с оригинального текста на староитальянском диалекте, написанного самим Лукой Пачоли, а переводом Вальденберга с немецкого языка, выполненного Иегером?». За ним последовало тщательное, шаг за шагом, изучение Трактата в переводе Вальденберга под редакцией профессора Соколова³. Это, как пишет Кутер, было семейное чтение вместе со своим восемнадцатилетним сыном Константином, который в это время обучался на втором курсе университета по специальности бухгалтерский учет, анализ и аудит. Становились понятными неточности и недостатки перевода.

Вальденберг, будучи немцем по происхождению, был в то же время восторженным русофилом. Так, например, он перевел на русский термины *debtor* (дебитор) и *creditor* (кредитор), использованные в тексте оригинала, русифицированными понятиями «дать» и «иметь». Это, конечно, затрудняло чтение текста перевода и не могло не раздражать вдумчивого читателя, каким без сомнения являлся Михаил Кутер. Однако были и другие, более существенные, недостатки перевода, на которые впоследствии при внимательном чтении обратил внимание Кутер: «1) расхождение в текстах заключительной главы 36 и 34 Трактата Пачоли; 2) разночтения процедуры закрытия и открытия Главной книги; 3) нечеткое описание правил ведения товарных счетов, одного из противоречивых моментов Трактата; 4) неверное представление о количестве пробных балансов (сальдовый и оборотный) и наличии заключительного бухгалтерского баланса; 5) неполное раскрытие счета Прибыли и убытки и Капитала» [2, с. 5.6].

Умение самому себе задавать вопросы и искать ответы на них, на мой взгляд, это и есть отличительная черта настоящего ученого, в какой бы области он ни работал. Но в данном случае для ответа на возникшие вопросы нужно было обратиться к тексту оригинала, а он был написан на староитальянском диалекте.

Хорошо помню тот период, когда Кутер только задумал осуществить перевод оригинала Трактата на русский язык с помощью квалифицированного переводчика, кажется, это было в 2006 г. Он поделился своими замыслами на одной из конференций, где довелось присутствовать и мне. Все это вызвало бурю эмоций и скептических высказываний в среде профессуры от бухгалтерии, смысл которых сводился к известному диалогу из книги Ильфа и Петрова «Золотой теленок»: «А ты кто такой, скажи, пожалуйста?»

И профессор Кутер, будучи автором одного из лучших учебников по теории бухгалтерского учета доказал, кто он такой, но уже в несколько иной области — в области истории бухгалтерского учета. Но для этого потребовались годы исследований дома и непосредственно на родине Луки Пачоли в Италии, в архивах Франциска Датини в Прато, и в центральной библиотеке Сансеполькро. Результаты исследований докладывались на международных конференциях бухгалтеров в Италии, Ирландии, Франции, Голландии, Америке, Турции, где неизменно вызвали дискуссии по поводу новой интерпретации исторических фактов и некоторых ключевых положений Трактата.

Было трудно, и можно было даже впасть в отчаяние, но ему помогали его друзья и члены семьи, о чем Кутер пишет в послесловии к изданию Трактата. Особую благодарность он выражает профессору университета г. Парма (Италия) Джузеппе Галасси: «Джузеппе оказался терпеливым и регулярно отвечал на все наши вопросы, а когда мы с завидным упорством высказывали свое несогласие (которое, как окажется, в отдельных случаях было следствием нашей некомпетентности), он консультировался с Антинори» [2, с. 248].

«Идея заново перевести на русский язык Тракtrat Пачоли возникла и раньше, — пишет далее М. Кутер. — Но величие цели сдерживало мои порывы. Но теперь сомнения не было. К этому времени не без содействия Галасси я стал владельцем ценнейшего подарка — экземпляра списка Трактата» [2, с. 248].

С помощью профессора Я.В. Соколова удалось найти квалифицированного переводчика. Ее имя, Наталья Евгеньевна Маркова, указано в послесловии к изданию Трактата. Работа началась. Но без какой-либо государственной поддержки, хотя, на мой взгляд, выполнялась работа государственной важности. При этом издательства, в которые обращался Кутер, не рисковали вкладывать средства в издание, ссылаясь на то, что к настоящему времени уже имеются четыре издания Трактата в переводе Вальденберга. Аргумент, что это будет перевод с оригинала, не имели воздействия на издателей. И профессор Кутер решил вложить собственные средства в издание Трактата, не рассчитывая на коммерческий успех своего предприятия.

И вот передо мной лежит экземпляр этого роскошного издания Трактата Пачоли на отличной бумаге, с прекрасными цветными иллюстрациями и с двумя дарственными надписями — профессора Кутера: «Дорогому Олегу Ивановичу с искренними наилучшими пожеланиями» и профессора Галасси: «Олегу, с уважением и благодарностью за сотрудничество в период моего пребывания в г. Ростове-на-Дону, Краснодар, май, 2009 г.».

С левой стороны — староитальянский текст оригинала Трактата Пачоли, справа — перевод на русский с использованием современной терминологии с подробными примечаниями к тексту Трактата, выполненные совместно с профессором Я.В. Соколовым. Кутер весьма бережно отнесся к науч-

³ Надо сказать, что не все профессора от бухгалтерии нашли в себе желание и силы прочитать Тракtrat Пачоли в русском переводе подробно, а ограничивались в основном комментариями Соколова к нему.

ному наследию профессора Я.В. Соколова. Поэтому в издание включена работа Соколова: «Пачоли: человек и мыслитель» — увлекательное литературное изложение биографии автора Трактата. На одной из иллюстраций (с. 206), в центре на фрагменте картины Пьера дела Франческо изображен Пьеро Мартир (Петр Мученик), моделью которого, как считают, послужил Лука Пачоли. Кстати сказать, многие сходятся в том, что профессор Кутер внешне напоминает изображенного на картине Петра Мученика, а следовательно, и его прообраз — Луку Пачоли.

В издание включен подробный комментарий «Современное представление Трактата». В нем профессор М. Кутер совместно с М. Гурской, К. Кутером, изложил свою точку зрения на понимание того, как выполнялся учет в соответствии со староитальянской моделью учета. Таким образом, он дал свой ответ на те пять вопросов, которые он задал себе, когда приступил к изучению и переводу оригинала Трактата на русский язык.

Бухгалтерский учет в течение многих веков был оболочкой — неким интеллектуальным коконом, внутри которого существует и продолжает существовать универсальный метод моделирования экономических отношений — метод двойной записи. И в этом смысле идеи Пачоли оказались вечными в отличие от сопровождающих учет законодательных, нормативных актов и инструкций.

Можно даже сказать, что двойственность (дуальность) лежит в основе мироздания или, по крайней мере, встроена в логику восприятия окружающего мира человеком: «да» — «нет», «добро» — «зло», «плюс» — «минус», «дебет» — «кредит», «актив» — «пассив», «0» — «1», и ряд можно продолжить. Так, при конструировании первых электронных вычислительных машин оказалось, что наиболее эффективной является не десятичная, а двоичная система счисления. Двоичные коды (байты) и сегодня являются единицами измерения информации.

Но метод двойной записи, который составляет существо бухгалтерского учета, в явном виде практически не используется за пределами его предмета⁴. Почему?

Основная причина, по-видимому, состоит в том, что метод двойной записи не существует как самостоятельный математический метод, он привязан к системам бухгалтерских счетов, к специфической терминологии (дебет, кредит и т.п.), к технике его применения к учетным ситуациям, к другим особенностям, связанным с законодательными, нормативными актами и инструкциями по их применению.

Новое издание Трактата под редакцией проф. Кутера пробудило новый всплеск интереса к бессмертному труду Пачоли, который, на мой взгляд, имеет значение не только для узкого круга специалистов, имеющих отношение к бухгалтерскому учету, но и для всех, кто связан с экономикой. Поэтому, что экономика, способом существования которой являются экономические взаимоотношения, является ничем иным, как артефактом физического существования имущества и возникающих по их поводу прав, требований и обязательств, что и является предметом бухгалтерского учета уже в течение более чем пятисот лет. Понимание этого факта, на мой взгляд, является ключом к созданию современной экономической теории, но уже на другой основе, на основе математической теории экономических отношений, истоки которой следует искать в Трактате Пачоли.

Осуществив задуманное им издание Трактата Пачоли, профессор Кутер совершил научный подвиг, ибо, согласно определению, «Подвиг — доблестное, важное по своему значению действие; героический поступок, совершённый в трудных условиях» [4]. Именно это действие и осуществил профессор Кутер, когда, не рассчитывая на коммерческий успех и государственную поддержку, осуществил за свой счет издание теперь уже признанного всеми нового варианта перевода Трактата Пачоли в переводе со староитальянского оригинала на русский язык.

ЛИТЕРАТУРА

1. Математика: Энциклопедия. М.: Изд-во «Советская энциклопедия», 1998. 846 с. С. 735.
2. Трактат о счетах и записях / Под ред. проф. М.И. Куттера. М.: Финансы и статистика. Краснодар: Просвещение-Юг, 2009. 308 с. ил. С. 99. (в дальнейшем — Трактат).
3. <http://encyklopedia.narod.ru/bios/nauka/pacioli/pacioli.html>.
4. <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D0%B4%D0%B2%D0%B8%D0%B3>.

⁴ За исключением, быть может, одного случая — при создании системы национальных счетов. Но, как показывает изучение методики построения системы национальных счетов, в ней используется не сама двойная запись, а ее имитация через геометрические образы Т-счетов.

РОССИЯ И ЕВРОПА СКВОЗЬ ПРИЗМУ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ РАЗЛИЧИЙ

Т.П. ЛОГИНОВА,

кандидат экономических наук, доцент,
Нижегородский государственный университет им Н.И. Лобачевского,
e-mail: taanya1@yandex.ru

Р.М. Нуреев, Ю.В. Латов. Россия и Европа: эффект колеи (опыт институционально-го анализа истории экономического развития).
Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2010. — 531 с.

Институциональная экономическая теория — сравнительно молодая и динамично развивающаяся область гуманитарных наук. Широкое общественное признание результативности институционального подхода выразилось в присвоении в последней трети XX в. Нобелевских премий ряду исследователей в этой области. В России институциональный подход стал широко известен в начале 90-х гг. XX в., причем в последнее время он все интенсивнее используется в сфере исторического приложения — в новой экономической истории.

Монография Р.М. Нуреева, Ю.В. Латова стала первой научной работой, характеризующей развитие взаимоотношений между Россией и Европой и анализирующей возникающие между ними проблемы с позиций институциональной экономической истории. Современная экономическая история развивается чаще всего на стыке сразу трех областей научного знания — институциональной экономической теории, исторической и статистической наук и понимается как наука о процессах возникновения и развития институтов («правил игры»), определяющих отношения между людьми и механизмами, обеспечивающими их выполнение.

Используемый авторами подход представляет собой органическое соединение неoinституционализма Д. Норта с теорией социально-экономических систем, разрабатываемой как марксистами, так и «старыми» институционалистами. В монографии активно используются также и различные идеи цивилизационных подходов. В частности, различия между путями развития России и Западной Европы трактуются двояко: с одной стороны, как различия между обществами восточного и западного путей развития, с другой стороны — как различия между цивилизациями-соседями, которые активно влияют друг на друга, осуществляя экспорт и импорт институтов. Данная теория экономической истории призвана определенным образом синтезировать лучшие идеи всех этих парадигм. Основой такого синтеза, по мнению авторов, может стать трактовка экономического развития как глобальной конкуренции экономических систем и институтов, в процессе которой происходит отбор (отчасти осознанный, отчасти стихийный) наиболее эффективных путей социально-экономического развития человечества.

Трактовка институтов как сознательно и/или стихийно складывающихся «правил игры» ставит вопрос о том, как и почему эти правила меняются. Сторонники новой экономической истории (Д. Норт) делают акцент на сознательном выборе норм, на институциональном конструировании и экспорте институтов, уделяя особое внимание революционизирующему влиянию, которое оказывают правовые инновации и изменение трансакционных издержек на социально-экономическое развитие. Последователи же П. Дэвида и Б. Артура затрагивают проблему институциональной инерции при изменении институтов. Речь идет о теории «зависимости от предшествующего развития». Суть этой зависимости заключается в том, что в каждый данный момент времени в экономике могут произойти не любые институциональные изменения, а лишь те, которые оказываются осуществимыми в сложившихся условиях, которые, в свою очередь, возникли как следствия более ранних аналогичных ситуаций⁵. Применение авторами монографии концепции зависимости от предшествующего развития к экономической истории позволяет видеть альтернативные издержки институтов и, соответственно, делать выводы об эффективности выбора, сделанного в бифуркационных точках социально-экономического развития. Таким образом, основной методологической концепцией, на которой логично выстроена вся исследовательская работа авторов, является представление экономической истории как последовательности институциональных выборов — выборов траекторий развития, коллективно совершаемых отдельными социальными группами и цивилизациями во взаимодействии друг с другом.

Рецензируемая монография состоит из трех частей. Первая часть (гл. 1–4) посвящена развитию доиндустриального общества.

⁵ Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник / Под общ. ред. д.э.н., проф. А.А. Аузана — М.: ИНФРА — М., 2005. с. 293.

Для анализа экономической истории человечества авторы предлагают использовать модель стадийного развития, согласно которой в развитии человеческого общества выделяются пять прогрессивных (по отношению к изначальному первобытному обществу) социально-экономических систем (формаций) — «азиатская», античная, феодальная, капиталистическая и посткапиталистическая.

Эта модель основана на представлении о двух параллельных путях общественного развития. Один («восточный путь») базируется на институтах власти-собственности, другой («западный путь») — на институтах частной собственности. По первому пути шло большинство раннеклассовых цивилизаций, однако он в целом оказался менее прогрессивным. Осуществить переход от доиндустриального к индустриальному общественному строю удалось только обществам западного пути развития, которые потом стали «прогрессорами» (но не всегда удачно) по отношению к обществам восточного пути развития.

Особый интерес вызывает обоснование авторами монографии места России среди цивилизаций Западной Европы и Востока. Проблема состоит в том, что в России удивительным образом сочетаются черты как Востока, так и Запада. Более того, как показано в монографии, на протяжении XIII–XVII вв. в России наблюдалось постоянное противоборство двух институциональных систем, двух наборов формальных и неформальных ограничений: основанных на восточной власти-собственности и основанных на западных принципах уважения прав частной собственности.

Многочратно Россия демонстрировала желание стать «европейской страной», но природно-географическая среда, постоянные набеги кочевников, традиция православия как «общинно-государственного христианства» способствовали развитию в средневековой России институтов «государственного способа производства». Средневековая Московия была ближе к Востоку, чем к Западу. Кроме того, «пограничный» характер российской цивилизации привел к тому, что победившая в итоге московская модель отношений власти-собственности все же наталкивалась на противодействие иных моделей: новгородской, литовской и казацкой. Все эти три альтернативных варианта развития российской цивилизации потерпели поражение в конкуренции с московским «вотчинным государством».

Во второй части монографии (гл. 5–9) рассматриваются институциональные характеристики генезиса и развития западного промышленного капиталистического общества.

Кроме рассмотрения предпосылок возникновения капиталистических отношений, таких как становление производителя нового типа, свободного как личность, лишенного средств производства и жизненных средств, авторы монографии большое внимание уделяют анализу политических институтов Западной Европы, в частности, активной поддержке государством торговли и промышленности, защите прав собственности, обеспечению стабильности валюты, вложению в инфраструктуру, а также роли институтов в становлении рыночной экономики.

Глубокое и всестороннее изучение институциональных моделей становления капитализма показало органичную взаимосвязь факторов, влияющих на генезис капитализма и экономическое развитие вообще. Исследования авторов показали, что развитие затрагивает не только экономическую подсистему, но и широкий спектр неэкономических переменных, включая формальные и неформальные институты, культуру и всю систему ценностей, без которой полноценное развитие невозможно.

В монографии представлены характеристики трех промышленных революций: первой, которая создала материальный фундамент капиталистического общества; второй, которая перевела капитализм из фазы свободной конкуренции в олигополистическую фазу; и третьей (НТР), которая знаменует «завершение» капиталистического рыночного хозяйства. Дается достаточно подробный обзор основных направлений научно-технического прогресса в зрелом индустриальном обществе и основополагающих инноваций в научной организации труда (тейлоризм, фордизм, мейоизм).

В монографии проводится идея о том, что социально-экономическое развитие общества — это чередование эволюционных и революционных фаз. Революции (относительно быстрое возникновение качественно новой системы институтов) являются обязательным элементом истории и осуществляются в атмосфере силового противоборства сторонников разных моделей дальнейшего общественного развития. Окончательно побеждает, как правило, объективно более эффективный набор («пакет») институтов, но субъективные обстоятельства могут привести к временной победе не самой эффективной модели. Возникает так называемая «институциональная ловушка»: выбирая и закрепляя не самую эффективную модель, общество получает выгоду в краткосрочном периоде, но в будущем его подстерегают высокие потери.

Авторами глубоко и комплексно исследованы основные тенденции экономической истории развитых стран мира в XX в. Основным выводом данных исследований является то, что хозяйственное развитие во все меньшей степени идет «самостоиком», но все больше становится результатом сознательного выбора. Выбор социально-экономических институтов, а следовательно, и дальнейшего направления развития происходит на трех уровнях: на отраслевом и межотраслевом уровне, на уровне национального государства и на наднациональном уровне в результате тесного взаимодействия различных субъектов экономики: олигополистических фирм, финансово-промышленных групп, правительств и иных государственных институтов, региональных экономических объединений, а также международных экономических организаций.

В рецензируемой работе детально проанализированы процессы формирования и функционирования национальных моделей смешанной экономики: западноевропейской, американской и японской моделей. Особое внимание уделено сравнительной характеристике эффективности основных типов европейской модели (скандинавской, континентальной, англо-саксонской, средиземноморской, догоняющей) в краткосрочном и долгосрочном периодах. Весь анализ подкреплен статистическими данными.

Наконец, третья часть (гл. 10–13) рассматривает российский путь развития с XVIII в. и до наших дней.

С начала XVIII в. до начала XX в. российская империя сознательно старалась стать Западом, не потеряв при этом своей самобытности. Это — догоняющее развитие, понимаемое как копирующая модернизация: отстающая страна целенаправленно копирует те институты более передовых стран, которые кажутся ей наиболее важными, чтобы сравняться с ушедшими вперед. Результат российского догоняющего развития, в процессе которого происходила конкуренция «восточных», основанных на власти-собственности, и «западных», основанных на частной собственности, институтов, получился весьма неоднозначным.

Если дореволюционная Россия значительно отставала от стран Западной Европы в создании институциональной базы для рыночного землепользования, то российские институты свободы и предпринимательства во многом достигли (по крайней мере, формально) западных стандартов. Можно констатировать, что темп роста производства в целом в дореволюционной России был заметным и ускоряющимся — не ниже, чем в других странах, осуществляющих модернизацию. Что касается роста сельскохозяйственной или промышленной производительности в России, то он был не более ограниченным, чем в других странах.

После 1917 г. российские традиции власти-собственности получили как бы второе рождение. Авторы убедительно доказывают, что даже в условиях СССР продолжалась конкуренция как между командными и рыночными институтами, так и между разными (более «жесткими» и более «мягкими») моделями командной экономики. Крупные социально-экономические реформы и институциональные изменения в СССР проводились в среднем раз в десятилетие и совпадали с правлением нового руководителя: провозглашение «военного коммунизма» в 1918 г., провозглашение НЭПа в 1921 г., «великий перелом» в 1928–1929 гг., «великий террор» в 1937–1938 гг., «совнархозная реформа» 1957 г., «косыгинская» реформа 1965 г., перестройка 1985–1991 гг. На основе анализа социально-экономических реформ, проведенных за все время существования СССР, можно выделить два цикла чередования усиления и ослабления командных институтов — малый цикл (1918–1928 гг.) и большой цикл (1928–1991 гг.). В начале цикла государство стремилось к тотальной национализации, но к концу его заметно уступало рыночным институтам.

Детальное изучение институциональных изменений дало возможность авторам предположить, что периодические реформы «сверху» вносят существенные, но обратимые изменения, не меняя глубинных основ жизни общества. Такие реформы восточного типа принципиально отличаются от реформ западного типа (как, например, реформа Л. Эрхарда в послевоенной Германии), когда инициатива политической элиты опирается на деятельную поддержку граждан и потому создает необратимые изменения.

Удачи и неудачи рыночных преобразований, происходивших в постсоветской России, во многом связаны с формированием и трансформацией экономических институтов. Глубокий анализ основных институциональных изменений позволил авторам сделать вывод, что Россия заметно ближе к странам «третьего мира», чем к развитым странам. В обоих случаях к порочным кругам в экономике добавляются порочные круги политической нестабильности. В условиях нестабильного политического режима высока опасность нарушения прав собственности, национализации частных предприятий, ограничения вывоза прибылей и т.д. Низкие темпы сбережения обуславливают низкие темпы инвестирования, что приводит к стагнации или даже падению национального производства, высокому уровню инфляции и, как следствие, к усилению социальной напряженности. Рост бедности и обострение социальных конфликтов, в свою очередь, создают угрозу резких политических изменений, со всеми вытекающими из них негативными последствиями. Сложность ситуации заключается в том, что негативные количественные изменения, накапливаясь, переходят в новое качественное состояние. Экономисты, изучающие зависимость от предшествующего развития, говорят об «эффекте блокировки»: после того как сделан некий выбор, определяющий сущность системы, дальнейшие изменения будут легко идти в ту же сторону, но очень тяжело — в обратную. На примере истории России Нового и Новейшего времени авторы монографии отлично демонстрирует этот эффект.

Р.М. Нуреев, Ю.В. Латов завершают монографию оптимистичным прогнозом: несмотря на то что постсоветская Россия начала XXI в. в целом скорее противостоит Европе, чем сливается с ней, все же пути развития России и Европы сойдутся. Вопрос же когда и где останется открытым.

В заключение подчеркнем, что материал монографии, информационно насыщенной и содержательно актуальной, представлен в доступной для понимания форме, со множеством иллюстративного и статистического материала. Можно не сомневаться, что она будет интересна не только научным работникам и исследователям в области истории, социологии, политологии, институциональной экономики, но и преподавателям вузов, студентам, аспирантам, а также всем, кто интересуется проблемами экономической истории, экономической компаративистики и институциональной экономики.

ШКОЛА ЭВОЛЮЦИОННОЙ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ¹

А.Ю. АРХИПОВ,

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

Е.М. МАРТИШИН,

кандидат экономических наук, доцент,
Южный федеральный университет,
e-mail: martishin@bk.ru

Представлен обзор выступлений участников II-й Всероссийской школы молодых исследователей эволюционной и институциональной экономики, проводимой учеными из ИЭ РАН и ЦЭМИ РАН в сентябре 2010 г. в г. Ростове-на-Дону на базе Южного федерального университета.

Ключевые слова: эволюционная экономика; институциональная экономика; летняя школа

Provides an overview of the participants of II-nd Russian school of young researchers of evolutionary and institutional economics pursued by scientists from the IERASCEMIRAS in September 2010 in Rostov-on-Don on the basis of the Southern Federal University.

Keywords: evolutionary economics; institutional economics; summer school

Гармоничное взаимодействие и развитие экономических культур в многообразном мире обусловлены общественными институтами, современное понимание которых невозможно без знания механизмов социально-экономической эволюции. Инструментарий институционального и эволюционного научного исследования способствует осознанию общности и цивилизационных особенностей экономических систем, выявлению результативной последовательности экономических реформ и процессов модернизации, направлений ускорения социально-экономического развития и прогресса, определению механизмов селекции и проектирования действенных хозяйственных институтов. Знание фундаментальных законов институциональной эволюции способствует прогнозированию путей циклического развития отдельных стран и мировой экономики в целом, определению научной базы плодотворной экономической политики, в т.ч. и антикризисной, поиску, в конечном счете, эффективных моделей социально-экономического функционирования и развития. Процессы эволюции являются базой интеграции различных теоретических направлений современной экономической науки.

Рассмотрению проблем, часть из которых была затронута выше, посвящалась II-я Всероссийская школа молодых исследователей эволюционной и институциональной экономики проводимая учеными из ИЭ РАН и ЦЭМИ РАН в сентябре 2010 г. в г. Ростове-на-Дону на базе Южного федерального университета. Школа является частью известного международного Пушинского симпозиума по эволюционной экономике, который регулярно, раз в два года, проходит в Подмосковье. В промежутке работы симпозиума и проводит свои занятия Школа молодых исследователей – регулярно действующая научно-образовательная площадка, обеспечивающая углубление и систематизацию знаний молодых исследователей в области эволюционной и институциональной экономики. Школа направлена на развитие эволюционной и институциональной экономической теории России, ее интеграцию в мировую науку, способствует формированию, расширению и углублению межрегиональной сети научных контактов; осуществляет мероприятия по обучению аспирантов и молодых исследователей региональных учебных заведений новейшим экономическим направлениям. В работе II-й Всероссийской школы приняли участие молодые исследователи Астраханской и Волгоградской областей, Краснодарского и Ставропольского краев, г. Ростова-на-Дону и Ростовской области. Школа насчитывала более ста слушателей, учитывая студентов старших курсов и «немолодых» преподавателей. Перед участниками Школы выступили с содержательными лекциями академики и члены-корреспонденты РАН, руководители научных и образовательных учреждений, научных направлений, ведущие ученые экономических институтов РАН, ЮФУ, др. Программа Школы, помимо лекций и

¹ II-я Всероссийская школа молодых исследователей эволюционной и институциональной экономики проводилась при финансовой поддержке РФНФ, проект 10-02-14007.

докладов, включала дискуссии и консультации, предоставляла возможность молодым ученым выступить с вопросами, результатами собственных исследований, квалифицированно и заинтересованно их обсудить, получить персональную консультацию специалистов институтов РАН, ЮФУ, др., способствовала тесному общению молодых ученых со специалистами высшей квалификации. Организация и проведение II-й Всероссийской школы молодых исследователей эволюционной и институциональной экономики проходили при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда, проект 10-02-14007. Ниже приводится обзор основных выступлений Всероссийской школы.

После вступительного слова ректора Южного федерального университета проф. В.Г. Захаревича, открывшего работу Всероссийской школы молодых исследователей, с приветствиями к ее слушателям от имени ИЭ и ЦЭМИ РАН выступил чл.-корр. РАН, зам. директора ЦЭМИ РАНГ. Б. Клейнер. Выступающий напомнил, что основным организатором Международного симпозиума Всероссийской школы является руководитель Центра эволюционной экономики Института экономики РАН академик В.И. Маевский. I-я Всероссийская школа молодых исследователей эволюционной и институциональной экономики проходила два года назад в г. Волжске под эгидой Волгоградского государственного университета. В ее организации важную роль сыграл ректор этого университета д.э.н. проф. О.В. Иншаков. Место проведения II-й Школы выбрано не случайно. Экономисты г. Ростова-на-Дону и Южного федерального университета известны в современной экономической науке. Школа молодых исследователей — особый вид научного творчества, где учатся не только ученики, но и учителя. Г.Б. Клейнер пожелал молодым исследователям дерзаний и научных успехов на пути глубокого проникновения в сущность экономического бытия, активности, творчества и самосовершенствования, выбрав в качестве своеобразного эпиграфа к началу работы Школы стихи Бориса Пастернака.

Д.э.н., проф., проректор ЮФУ **А.Ю. Архипов** в своем обзорном выступлении на большом статистическом материале показал, что современный кризис мировой экономики явился одним из наиболее глубоких, всеобъемлющих кризисов, которые изменили в целом развитие мира, создали новую экономическую и институциональную реальность, взаимодействие в формате «большой двадцатки» и др. Глубина кризиса в России определена ее включенностью в мировое хозяйство, сырьевой ориентацией экономики и экспорта, большими долгами российских корпораций зарубежным банкам. Важно, чтобы антикризисные меры явились толчком к новому этапу модернизации экономики России. Здесь назрели глубокие институциональные преобразования, обеспечивающие повышение эффективности развития, инновационность эволюционных процессов. Целью модернизации экономических институтов должно стать повышение уровня жизни россиян, сокращение социального неравенства. Важно концентрировать усилия на решающих направлениях социально-экономического развития. Необходимо значительное повышение конкурентоспособности российской экономики, технологическое и институциональное обеспечение роста производительности труда, инвестиций в основное производство, др. Главную роль в модернизации институтов российской экономики, как показал докладчик, призваны сыграть общество, бизнес, государство; без активной позиции последнего в модернизации и развитии инфраструктуры, обеспечении перевода экономики на интенсивный путь развития, стимулировании инновационной деятельности в основных отраслях производства прогрессивные изменения в нашей стране невозможны. Важнейшим институциональным направлением инновационного развития является активное участие научного, образовательного, экспертного сообщества страны, повышение эффективности деятельности высшей школы. В заключение докладчик остановился на проблемах оптимизации роли государства в экономике России с учетом ее институциональных и эволюционных особенностей.

В докладе д.э.н., проф., чл.-корр. РАН **Г.Б. Клейнера** развивалась *новая теория экономических систем и ее приложения*. Материальными предпосылками теории являются трансформационный спад и различие трансформационных траекторий России с 1990-х гг. по настоящее время, а также кризис корпораций, кризис развивающихся фондовых рынков (Азия, Россия), кризис корпоративного управления (конец 1990-х — начало 2000-х гг.). Система целостного стратегического управления в России только начинает складываться (хотя в течение последних пяти лет сфера стратегического планирования резко расширилась, охватив и макро-, и мезо-, и микроэкономический уровни), требуется повысить эффективность стратегического планирования. Существующие теории фирмы и корпоративного управления даже в совокупности не дают ответа на многие важные вопросы, возникающие как в контексте самой экономической теории, так и при поиске путей управления реальными предприятиями. Потребность в единой теории фирмы привела к развитию системно-интеграционной теории предприятия, а затем — к развитию теории экономических систем. Современный мировой экономический кризис актуализировал необходимость новой системной теории. В качестве *теоретических предпосылок* необходимости новой системной теории докладчик выделил фрагментарность, мозаичность современной теории; ее статичность, внутреннюю противоречивость, утрату границ предмета экономики как науки, проблемы описания межуровневых взаимодействий (нано-, микро-, мезо-, макро-, мегаэкономика; «индивид — институт» и т.д.); отсутствие мировых констант, снижение убедительности предсказаний и эффективности объяснений экономических процессов.

Современный этап развития экономической науки характеризуется сосуществованием *трех основных теоретических парадигм*. Первая — концепция неоклассики, где экономическая система рассматривается как совокупность взаимодействующих агентов, осуществляющих в свободном

экономическом пространстве максимизацию своих результатов деятельности. Согласно второй парадигме — институциональной экономике, действия агентов разворачиваются не «в чистом поле» свободного рынка, а в сильно «пересеченной местности», наполненной разнообразными институтами — организациями, правилами, традициями и т.п. Цель деятельности субъектов здесь в максимальном приспособлении к данным институтам. *Главным объектом* изучения является *популяция агентов*, обладающих социально-экономическим генотипом, а *предметом изучения* — *поведение агента с позиций влияния наследственных или приобретенных факторов*. Современные ученые-экономисты не имеют общей платформы, на базе которой можно было бы развивать единую экономическую теорию. Новая теория экономических систем могла бы лечь в основу и теории корпоративного управления, и теории корпоративного менеджмента, и теории стратегического планирования в корпорациях.

Основное отличие «новой системности» от версии системного подхода, наиболее развитой в трудах классиков (от Л. фон Берталанфи до М. Месаровича), состоит в переходе от эндогенной к экзогенной трактовке системы. В новой постановке под системой понимается не множество элементов, связанных между собой определенным образом (*эндогенное определение*), а относительно устойчивая в пространстве и во времени целостная часть окружающего мира, выделяемая из него наблюдателем по пространственным или функциональным признакам (*экзогенное определение*). Под *системой* понимается относительно автономная и устойчивая во времени и пространстве часть окружающего мира, обладающая одновременно свойствами внешней целостности и внутреннего многообразия. Это определение отличается от классического понимания системы как множества взаимосвязанных элементов. Второе отличие связано с существенным усилением субъективной компоненты в понимании системы. Функционирование каждой социально-экономической системы может быть описано в терминах пяти основных процессов: 1) *метаболизма*, т.е. обмена с окружающей средой или, в более узком смысле, трансформации входных потоков в выходные; 2) *репродукции*, т.е. воссоздания основных воспроизводимых условий и функционирование, сохранение и улучшение характеристик состояния системы; 3) *эволюции*, т.е. изменения этих характеристик системы на основе механизмов самоорганизации; 4) *гармонизации* внутреннего пространства системы, т.е. обеспечения внутреннего единства, согласованного функционирования и развития внутренних подсистем, а также согласования с внешними условиями; 5) *репликации*, т.е. порождения подобных себе систем.

Докладчик выделил следующие типы экономических систем: *объекты* — предприятия, холдинги, организации, регионы, государства и т.п. (объект — часть внешнего мира, существующая вне субъекта); *процессы* — производство, распределение, обмен, потребление (циклический ход развития явления); *проекты* — планы, программы, намерения, события и т.п. (проект — последовательность мероприятий, направленных на достижение конкретной цели в течение заданного срока); *среды* — институты, цены, условия, средства связи, коммуникации и т.п. (интернет, нормативно-правовая система страны, др.). Эти четыре типа систем формируют экономику. Для нормального развития экономики необходим паритет экономических систем разных типов. Выделенные типы систем определяют типы экономической политики. «*Объектно-ориентированная политика*» — поддержка развития социально-экономических объектов и систем объектного типа (предприятий, организаций). «*Процессно-ориентированная политика*» — поддержка распространения от одного объекта к другому тех или иных изменений (инноваций). «*Средоориентированная политика*» — поддержка межобъектной среды, в частности, институтов, стимулирующих «правильное» поведение объектов. «*Проектно-ориентированная политика*» — организация и финансирование проектов.

В докладе также обосновывалось, что конкуренция не является единственной «экономической силой», обеспечивающей эффективное функционирование экономики. Выделялись следующие базовые «экономические силы» взаимодействия между объектами (субъектами): конкуренция (аналог — «сила отталкивания»), кооперация («сила трения»), коэволюция («сила инерции»), консолидация («сила притяжения»). Эти силы имеют институциональное оформление и в современном мире существуют в виде соответствующих базовых институтов. Далее были раскрыты основные проблемы корпоративного управления в России: 1) несбалансированность распределения прав и ответственности между участниками деятельности корпорации и для каждого участника; 2) неравноправие различных групп акционеров (в том числе — миноритарных и мажоритарных); 3) столкновение двух видов прав — основанного на собственности и на трудовых отношениях; 4) неэффективность корпоративного менеджмента; 5) многоуровневая («фрактальная» — потеря целостности корпорации) внутри-корпоративная коррупция. В заключение докладчиком на основе разработанной им новой теории экономических систем были предложены варианты решения проблем организации корпоративного управления и формирования стратегии экономического развития предприятия.

Академик РАН **В.М. Полтерович** в докладе о *формировании национальной инновационной системы (НИС)* показал, что для решения задач догоняющего развития, стоящих перед Россией, необходима модернизация всего народного хозяйства, которая возможна на основе широкомасштабного *заимствования* западных технологий и методов хозяйствования при постепенном наращивании собственного инновационного потенциала. Успех заимствования зависит от *абсорбционной* способности страны — способности распознавать ценность новой внешней информации, усваивать ее и применять для коммерческого использования, в этом основная задача НИС России на современном

этапе. Но заимствование — это в основном дело больших предприятий, поэтому стимулирование развития исследовательских отделов крупных фирм является первоочередной задачей, а инновационная активность малых предприятий играет решающую роль на последующих этапах. В этой связи не следует сегодня ожидать высокой эффективности институтов развития, нацеленных на поддержку малых инновационных фирм — венчурных фондов, инкубаторов и т.п.

По мнению докладчика, современный кризис имеет не финансовую природу, а вызван «инновационной паузой» в сочетании с чрезмерно оптимистическими ожиданиями предшествующего периода экономического роста. Гипотеза «инновационной паузы» опирается на теорию «технологий широкого применения» (ТШП). Такие технологии обуславливают быстрый экономический рост в развитых странах. Однако со временем эффективность инноваций снижается, хотя вовремя возникающая новая ТШП продолжает рост. Технологическое развитие имеет разрывный характер, инновационная пауза — подходящее время для импортозамещения, расширения внутреннего рынка и увеличения производительности труда. Именно по этому пути шли Россия и Япония в эпоху Великой депрессии. В обеих странах 1930-е гг. были периодом быстрой индустриализации, основанной на заимствовании западных технологий.

В докладе выделяются три типа стратегий формирования институциональных систем: 1) шоковая терапия, 2) выращивание институтов — поддержка естественной эволюции существующего института, 3) стратегия *промежуточных институтов* — создание желательного института путем построения цепочки сменяющих друг друга (промежуточных) институтов. Последний тип институтов наиболее эффективно формирует НИС. Таким образом, эволюционный подход к формированию НИС значительно предпочтительней, между тем как в России НИС строится методом шоковой терапии. Следует также учитывать, что в отсталой экономике по ряду причин невозможен «инновационный прорыв», поскольку технологически отсталое производство не предъявляет спроса на инновации высокого уровня, поэтому они не разрабатываются, а отсутствие предложения, в свою очередь, тормозит формирование спроса. Не предъявляется достаточный спрос и на высококачественный человеческий капитал, отсюда потенциальные новаторы не реализуются и эмигрируют за рубеж, что снижает инновационную активность предприятий. Сравнительный анализ инновационных систем ряда стран показывает, что рост за счет одних только инноваций, без существенных имитаций, удался только США, где осуществляется более трети мировых расходов на инновации. Подобная стратегия Франции, Германии, Японии не смогла сократить их отставание от США. Вместе с тем, Сингапур и Ирландия, вкладывающие значительные средства в закупку технологий, вплотную приблизились в этом направлении к США. Далеко не все страны могут провести успешное заимствование, так более развитым странам легче проводить инновации и труднее — имитации. В более развитых странах доля бизнеса в финансировании НИОКР значительно больше государственной, за исключением Китая, где доля компаний в расходах НИОКР возросла до 70 %.

В заключение докладчик показал, что составной частью формирования НИС является система индикативного (интерактивного) планирования в обновленном варианте. Индикативное планирование — характерная черта экономик, которым за последние 60 лет удалось из развивающихся стать развитыми (в т.ч. восточно-азиатские «тигры»: Япония, Южная Корея, Тайвань и Сингапур). Аналогичных успехов также добились ряд европейских стран (начиная с Франции — родины индикативного планирования). В России отраслевым ассоциациям следует разрабатывать пятилетние планы развития соответствующих отраслей, с государственной поддержкой наиболее эффективных.

Академик РАН **В.И. Маевский** свой доклад посвятил *теоретическим проблемам экономического развития, особенностям перехода от простого воспроизводства к экономическому росту*. Конструкторы современных моделей роста обходят стороной некоторые важнейшие экономические процессы, определяющие экономический рост. В частности, ни одна из моделей роста не имитирует кругообороты капитала (превращения денежного капитала в производительный и наоборот), но именно в этих процессах и благодаря им создается множество товарных продуктов и, соответственно, — ВВП. То же самое можно сказать о воспроизводстве и самовоспроизводстве основного капитала: модели роста не приспособлены к имитации этих процессов, например процесса простого воспроизводства основного капитала. Маркс был первым экономистом, который пытался объяснить переход от простого к расширенному воспроизводству. Однако он не построил модели, описывающей переходный процесс от простого к расширенному воспроизводству. У него нет схем, связывающих эти два режима функционирования.

Докладчик показал, что в условиях экономического роста возникает точно такая же проблема, которая характерна и при режиме простого воспроизводства. А именно: стопроцентное «проедание» дополнительных денег в качестве текущего дохода неизбежно приведет к тому, что в период самовоспроизводства основным экономическим субъектам подсистемы I_1 (I_1 — подразделение общественного производства создает средства труда, Π — предметы непроизводственного потребления, подсистемы $\{I_1, I_2, \dots, I_N\}$ и $\{\Pi_1, \Pi_2, \dots, \Pi_N\}$, соответственно, где каждая подсистема отличается от другой возрастом основного капитала и, следовательно, состоянием кругооборота своего капитала как актива), придется резко сократить свои потребительские расходы. Во избежание эксцессов подобного рода собственники капиталов должны вести себя так, как это предписывает условие сбережения. Но это значит, что экономический рост рассматриваемой подсистемы не есть что-то принципиально

отличное от простого воспроизводства. Это есть процесс перехода с одного уровня простого воспроизводства на другой, более высокий уровень. Инновационная активность подсистемы I_1 в t -м и $t+1$ -м годах способна породить в $t+1$ -м году экономический рост. Этот рост в рамках самой подсистемы I_1 можно рассматривать как реальный рост ВВП. Однако в рамках II подразделения рост может оказаться фиктивным, вызванным инфляцией. Отделить фиктивный рост от реального — задача статистики. Однако она не способна разглядеть те глубинные экономические механизмы, которые «делают» этот рост. Проведенный анализ показывает, что этот реальный рост, происходящий в подсистеме I_1 , зависит прежде всего от оценки производителями собственных инноваций и от реакции на эту оценку потребителей средств труда. Это важнейший двигатель роста, но не единственный. Экономический рост зависит также от поведения денежных операторов: готовы ли они создать новые кредитные деньги в размере, соответствующем согласованной между производителями и потребителями оценке эффективности новых средств труда, или нет. На языке ортодоксальной теории роста это значит, что рост общественного продукта в условиях инновационного сценария есть производственная функция от денежной оценки инноваций и кредитной эмиссии. Поскольку в качестве ВВП I подразделения выступают средства труда, т.е. будущий основной капитал, то и рост последнего является производственной функцией от денежной оценки инноваций и кредитной эмиссии. Такой вывод понятен практикующим предпринимателям. (Подробнее см.: В.И. Маевский. Особенности перехода от простого воспроизводства к экономическому росту // Эволюционная экономика и финансы: инновации, конкуренция, экономический рост/ Под ред. В.И. Маевского, С.Г. Кирдиной — М.: ИЭ РАН, 2010).

Д.с.н., зав. сект. ИЭ РАН **С.Г. Кирдина** свое выступление посвятила проблеме *объяснительных и прогностических возможностей институциональной теории*. Первоначально был поставлен вопрос, можно ли говорить об институциональной теории как таковой или речь идет о реализации институционального подхода в рамках основных научных школ в экономической теории — неоклассической, австрийской и марксистской, которые характеризуются собственными подходами к анализу институтов, в этой связи говорить о единой институциональной теории вряд ли целесообразно. По мнению докладчика, институты являются объектом анализа для целого ряда институциональных теорий, классифицируемых по основным школам экономической мысли, отмеченным выше. Институты выступают в дополнение к анализу экономических категорий и процессов в чистом виде и в этом аспекте являются *объектом анализа*. Анализ институтов позволяет выявлять *внеэкономические факторы*, важные для понимания хозяйственной деятельности. Институты, с одной стороны, создаются людьми, являются артефактами, продуктами человеческой деятельности; с другой стороны, отражают общественное устройство, являющееся средой для действующих субъектов. С позиций сильных и слабых сторон современной институциональной теории, к последней относят недостаточную формализацию, слабость эконометрических доказательств; сильную сторону связывают с возможностью объяснения, обоснования вероятных траекторий развития.

Докладчик остановилась на объяснительных возможностях институциональной теории Д. Норта, которую относят к неоклассическому направлению. Институты, по Норту, являются целостной конструкцией, включающей в себя формальные (конституции, общее право, инструкции) и неформальные (соглашения, нормы и кодексы поведения) ограничения на человеческие действия, как и принуждения к их исполнению. Вместе с тем, бытующее разделение институтов на «формальные» и «неформальные» представляется поверхностным. В «формальных институтах» слово институты лишнее, а неформальные — это привычки, традиции.

Конечно, в докладе значительное место было отведено теории институциональных матриц (ТИМ), или X — и Y-теории, развивающие марксистские подходы. В ТИМ общество рассматривается не как совокупность индивидов, а как система общественных отношений, т. е. институтов, формирующих целостный социум. Материальная среда играет первоочередное значение для характера складывающихся и закрепляющихся общественных отношений. Ядро социальной структуры *сохраняет свою сущность*, в то время как формы проявления этой сущности постоянно развиваются во взаимосвязи с цивилизационным контекстом. Отсюда базовые институты — это исторически устойчивые социальные отношения. В процессе развития социальных систем вновь формирующиеся институциональные структуры не сменяют предшествующие, они «наслаиваются» поверх институциональных матриц.

В докладе были детально рассмотрены экономические, политические и идеологические институты, базовая система которых образует «X-Y» институциональные матрицы. X-матрица образована институтами редицентрированной (централизованной) экономики, унитарного централизованного политического устройства и коммунистской (коллективистской) идеологии. В свою очередь, Y-матрица образована институтами рыночной, горизонтально направленной экономики, федеративного политического устройства и субсидиарной (индивидуалистической) идеологии. Для X-матрицы характерны коллективизм, эгалитаризм, генерализация, холистичность и порядок (коммунистическая идеология). Для Y-матрицы — индивидуализм, стратификация, специализация, атомизм и свобода (субсидиарная идеология). В обществе устойчиво доминирует один тип матрицы (X или Y), другая является комплементарной. Тип доминирующей институциональной матрицы не меняется на протяжении исторического развития государства.

Матрицы имеют важное практическое значение в историческом развитии стран и регионов. Еще Норт показал расхождение траекторий экономического развития Англии и Испании в начале XVI в. в связи с различием институциональных структур. Децентрализация в Англии привела к ее экономическому могуществу, а централизация в Испании к ее превращению во «второразрядную» державу Европы. Основная задача выстраивания социальной жизни, содержание политики — поиски институционального баланса той и другой матрицы. Недостаток, например, в СССР комплементарных институтов Y-матрицы, т. е. рынка, федеративности, диссидентских индивидуалистических ценностей привел к застою. А агрессивное внедрение этих же институтов на рубеже XIX–XX вв. — к революциям. В современной России доминирует X-матрица при возрастающей роли общественных институтов, характерных для Y-матрицы. В докладе показаны конкретные примеры того, как были реализованы прогнозы развития экономических и политических институтов в постперестроечной России, основанные на теории институциональных матриц. В заключение рассмотрены глобальные перспективы институциональной теории, связанные с двумя группами факторов: во-первых, с усилением роли межнациональных институтов, необходимых в неустойчивом глобальном мире; во-вторых, с ростом влияния развивающихся стран и очевидными ограничениями теорий экономического мейнстрима для их анализа.

Д.э.н., проф., в.н.с. ИЭ РАН **О.С. Сухарев** в лекции, посвященной *актуальным проблемам современной институциональной экономики* показал, что структурно-институциональные факторы развития и неэффективность экономической системы в известных доктринах (неоклассика, кейнсианство) не находят своего должного отражения. Если выделить три типа депрессии экономики: общеконъюнктурную (спрос-предложение), трансформационную (институциональные, организационные изменения), смешанную, то названные теории предлагают объяснение исключительно для первого типа депрессии, но абсолютно ничего не говорят о втором и тем более третьем типе кризиса. При этом экономическая депрессия может быть вызвана особым типом кризиса — финансовым, который возникает в соответствии с логикой «пузыря», правила Понци, и не детерминирована совокупным спросом и предложением. Спрос может оставаться высоким, но в результате эффекта исчезновения финансов в силу коллапса финансового рынка (пирамидальная структура), он оказывается неудовлетворенным.

Высокая скорость институциональных изменений и возникновение смешанной депрессии, т. е. трансформационной, общеконъюнктурной и спровоцированной схлопыванием финансового рынка, требует нетривиальных подходов при разработке макроэкономической политики, учитывающих механизмы и эффекты введения новых институтов и реакции агентов, в том числе на институциональные модификации. Когда лучше вводить новые институты, в период депрессии или экономического роста и т.д.? Институты определяют модель хозяйственного поведения — новатор, консерватор, имитатор, но степень влияния их остается не в полной мере определенной (взаимодействие разнородных групп агентов — структурный анализ). Важную роль в анализе и объяснении реакций агентов на регулирующие воздействия в рамках макроэкономической политики играет экономическая психология. Институты влияют на развитие, но современный экономический анализ не дает ответа на вопрос о временном лаге такого влияния. Эффект последствий институциональных трансформаций — в сумме последовательных эффектов, что сложно прогнозировать. Возможны такие явления, как дисфункция институтов, что провоцирует высокую степень дезорганизации системы и низкий уровень управляемости.

Общественное развитие требует не только повышения степени удовлетворения основных потребностей всех членов общества, но и сокращения разницы между богатыми и бедными при невозрастающей нагрузке и издержках для экологических систем. Иными словами, общественное развитие предполагает разнообразие и доступность социальных функций для различных агентов, т. е. высокую эффективность институтов, институциональных изменений и планомерное наращивание качества человеческого капитала. Какие же институты должны обеспечить подобную динамику? Какими должны быть институты, способные сократить разрыв между богатыми и бедными при сохранении разрыва между ними неизменным, либо при его сокращении? Запад богат, потому что располагает более эффективными институтами и достижениями экономической науки либо в силу историко-культурных предпосылок и поддержания режима структурно-институциональной зависимости, вытекающего из этих исторических условий?

Ортодоксальная экономическая наука добилась весьма приемлемых результатов по трем значимым направлениям экономической науки: теории развития, эффективности, экономической политики (передаточного механизма). Институционализм, в смысле своей эволюционной составляющей, достиг значимых результатов в области теории развития, чего абсолютно нельзя сказать о теории эффективности и теории экономической политики. Современный институциональный экономический анализ (в начальной точке) не может основываться только на учете индивидуальных предпочтений (отталкиваться от индивида), поскольку новые поколения людей появляются уже в определенном институциональном окружении, которое формирует менталитет, индивидуальную культуру этих людей, делает человека зависимым от социальных институтов.

Лекция к.с.н. Автономного национального университета Мексики **Грегори Сандстрема** была посвящена *постнеоклассическому подходу к эволюционной и институциональной экономике*. «Совместима» ли постнеоклассическая экономика с постнеэволюционными социальными науками?

Существуют ли альтернативы эволюционного подхода в экономике? Некоторые авторы считают, что теория эволюции (дарвинизма) искажается в применении ее к социологии. Теория дарвинизма — это конкуренция, конфликт, борьба за жизнь. Социально-экономическая деятельность целесообразна, она характеризуется сотрудничеством, взаимопомощью. В этом отличие естественных наук от общественных. Конечно, естественные и общественные науки «пересекаются» и в какой-то мере «накладываются», но это относится в большей мере к географии, антропологии, этнографии и ряду других наук. Развитие — целенаправленное изменение в человеческих системах, включая экономику, политику, общество, культуру и т.д. Эволюция — тип процесса, нецеленаправленное изменение во времени и пространстве в материи или форме органических нечеловеческих систем. «Эволюция» — не есть синоним «модернизации» или «прогресса». Экономический рост может быть экстенсивным и интенсивным, но это не относится к категориям изменения, движения и развития. Если на ранних этапах в общественных науках и разрабатывались проблемы динамики, развития, то относится ли это к современным «постнео-»-подходам. Понятие «информации» радикально модифицирует экономику. И если ранее эволюционная теория в экономике обогащалась биологическими идеями, то с развитием кибернетики и теории систем ситуация меняется. Экономическая наука должна использовать более современную методологию.

По мнению докладчика, современная экономика должна быть не эволюционной, а *экстенсивной экономикой*. Экстенция — расширение, удлинение, протяжение. Все имеет собственную длительность и экстенсивность, писал еще Лейбниц, но не имеет собственного времени и пространства. Теоретиком экстенсивного подхода были М. Маклюэн, др. Гуманитарная методология должна использовать экстенцию личностного выбора. Результаты человеческой деятельности — экстенции человечества. Термин «экстенция» позволяет более точно описать изменения в науке и технологии, чем «эволюция». Экстенция связана с приростом ценностей, с добавленной стоимостью, это ключ к экономическому развитию. Эта проблема особо актуальна для развивающихся экономик. Значительный потенциал современного исследования экономического роста и развития заложен в факторах интенсивности и экстенсивности.

Доклад д.э.н., проф., зав.лаб. ЦЭМИ РАН **Б.А. Ерзнкяна** был посвящен проблеме *индивидуальных предпочтений в экономической теории в аспекте эволюционного подхода*. Индивидуальное потребительское поведение в неоклассической экономической теории объясняется преимущественно или полностью «внутренней» мотивацией индивидов (характерными для поведения отдельно взятых индивидов стимулами), движимых стремлением получить максимальную или, при отсутствии возможности по каким-либо причинам достижения максимума, желательную приближенную к нему полезность от потребления тех или иных выбранных самим индивидом благ. Выбор является существенным экономическим явлением, без которого на практике нельзя обойтись, поэтому он является объектом теоретического анализа. Индивиду приходится делать выбор хотя бы потому, что нацеленный на максимизацию полезности, или личной выгоды, индивид (в роли которого в неоклассике выступает полностью информированный и неограниченно рациональный «экономический человек» — *homo economicus*) не в состоянии одновременно удовлетворить все свои, в общем случае неограниченные потребности, из-за ограниченности требуемых для этого ресурсов. Таким образом, в неоклассике решения принимает рациональный, «эгоистический» субъект, максимизирующий свою полезность, действующий на основе негласной (*institutions don't matter*) игры по следующим правилам — свобода предпринимательства, священность частной собственности.

Даже если отойти от традиционной для неоклассического направления «экономической проблемы» ограниченных ресурсов и неограниченных запросов, ситуация все равно не изменится, и необходимость в выборе индивидом того или иного блага для удовлетворения своих насущных потребностей вряд ли исчезнет. Выявляемые при этом в процессе осуществления выбора предпочтения индивида (первая группа факторов, обуславливающих индивидуальный выбор) характеризуют субъективные — какими ему мыслятся или представляются потребности и желания индивида, а ограничения (вторая группа факторов) — объективные, обусловленные не зависящими от него факторами, скажем, наличием определенного бюджета возможности.

Докладчик показал, что можно выделить следующие предпочтения (предпочтения): рациональные, без учета социальных факторов, и рациональные, с учетом социальных факторов, (ир) рационально-альтруистические (*fairtrade*) и иррациональные (*spiritus animalis*), рациональные (но нечеткие), эмоциональные и др. Социальными факторами выступают: «социум для себя», а также статус, репутация (*esteem*); в качестве примеров можно назвать *publish or perish*, *publish in A-journal or perish*. Таким образом, наблюдается эволюция «индивидуальной полезности» и ее формализация. Происходит расширение категории полезности: к индивидуальной полезности добавляется социальная. Возникают новые понятия: совместная полезность, нечеткая полезность, др.

Д.э.н., проф., зав.лаб. ЦЭМИ РАН **Р.М. Качалов** в своем докладе на *эмпирическом материале* показал эволюцию отношений к экономическому риску руководителей отечественных предприятий. Целью лонгитюдного исследования, начатого в 2005 г., было восприятие феномена экономического риска в среде менеджеров высшего звена управления. Реальное положение дел в области управления риском на отечественных предприятиях реконструируется на основе инсайдерских оценок, полученных в ходе ежегодных заочных опросов по стандартной и неизменной анкете, т.е.

через видение этого положения респондентами, постоянно участвующими в деятельности экономического объекта. При разработке опросной анкеты в качестве методической основы была принята операциональная теория хозяйственного риска, а вопросы анкеты формулировались таким образом, чтобы для ответа на них респонденту было достаточно его собственных знаний и мнения, без привлечения дополнительной бухгалтерской или иной статистической информации. В окончательном виде анкета включала 24 вопроса, распределенных по четырем разделам: «Оценка респондентами текущего уровня риска», «Оценка уровня организационно-методического обеспечения работ по анализу риска на предприятии-респонденте», «Оценка перспективности работ по управлению риском для предприятия-респондента» и «Общие сведения о предприятии и респонденте». Опросная анкета рассылалась ежегодно (кроме 2009 г.) в первом полугодии руководителям около 900 отечественных промышленных предприятий, входящих в базу данных Российского экономического барометра (РЭБ). Отраслевое и региональное распределение предприятий базы данных РЭБ, а также их распределение по формам собственности приблизительно соответствует общероссийским показателям генеральной совокупности средних по размерам промышленных предприятий. Заполненные анкеты приходили в среднем от 15% опрошенных. Эти ответы и составили анализируемую выборку каждого годовичного обследования.

Весь период наблюдения подавляющая часть респондентов (более 80% ежегодно) признавала деятельность своих предприятий в какой-то мере рискованной. При этом суммарная оценка респондентами уровня рискованности хозяйственной деятельности своих предприятий, возросшая за первые четыре года на 5,5%, в 2010 г. вернулась практически к первоначальному уровню. По-видимому, кризисный период приучил менеджеров к более взвешенным и осторожным оценкам. Обращает на себя внимание устойчивое мнение респондентов о том, что помехи нормальному течению своей хозяйственной деятельности коренятся во внешних обстоятельствах. Среди *внешних* факторов риска респонденты чаще других называли: факторы риска появления у конкурентов технологических и продуктовых инноваций, ухудшения социально-экономической ситуации в регионе хозяйствования, а также изменение нормативной институциональной среды хозяйствования. По мнению наших респондентов факторы риска, обусловленные нормотворческой деятельностью властей всех уровней, стали за эти годы более предсказуемыми. Особый интерес для анализа представляла группа предприятий, где функция управления риском уже реализована. Спектр популярных способов противодействия негативному воздействию факторов риска в этой группе за весь период наблюдений практически не изменился, почти не меняется также и соотношение между четырьмя видами методов управления хозяйственным риском (уклонения, локализации, диссипации и компенсации). В этой сфере удалось выявить возрастание в первый послекризисный год применения метода локализации риска, как наименее затратного из всех. На вопрос, была ли полезной функция управления риском, большая часть представителей тех предприятий, на которых функция управления риском реализована, ответила положительно. Важно отметить, что предприятия, реализовавшие функцию управления риском, преобладают в группах с устойчивым, удовлетворительным или хорошим экономическим положением: доля таких предприятий в этих группах (кроме 2006 г.) существенно выше средних по выборке значений. В группе реализовавших функцию управления риском преобладают предприятия с высоким годовым оборотом. Многолетние заочные обследования одного и того же представительного массива отечественных предприятий показали, что работники высшего звена аппарата управления адекватно воспринимают понятийный аппарат и основные операциональные характеристики феномена хозяйственного риска. Большая часть респондентов осознает рискованность своей хозяйственной деятельности. Однако мнение о том, что управлению риском в деятельности предприятия следует уделять внимание, распространено явно недостаточно. Большая часть представителей тех предприятий, на которых функция управления риском реализована, отметили, что эта функция приносит реальную пользу. Что касается применяемых методов противодействия негативному воздействию факторов риска, то доминирующими, наряду с методами компенсации, были методы, основанные на различных способах уклонения от риска.

Д.э.н., проф. ЮФУ **В.Н. Овчинников** доклад посвятил проблематике *использования эвристического потенциала эволюционной экономики в исследовании процессов технологической и институциональной модернизации национального хозяйства* на макро- и микроуровне. Автор показал инструментальные возможности эволюционно-генетического подхода, дополненные эвристическим потенциалом диалектических законов в раскрытии сущностных характеристик развития форм стоимости. Была дана субъектно-объектная определенность инновационного процесса как движущего начала технологической модернизации российской экономики. Внимание акцентировалось на диалектике взаимодействия функциональных ролей инноваторов и консерваторов в процессе обеспечения поступательного движения инновационного процесса. Выделена типология эволюционно-инновационных процессов с позиции социологического подхода, что позволило дифференцировать процессы *модернизационного и мутационного* характера. Последнее характеризуется генетически модифицированным состоянием с закреплением изменений в социальном генотипе системы в воспроизводственно-наследственном механизме ее функционирования и развития. В отличие от них *модернизация* связана с изменением воспроизводственных характеристик системы, обусловленных воздействием факторов внешней среды и существующих, пока длится такое воздействие. Такая типо-

логия инновационно-эволюционных процессов позволила докладчику идентифицировать характер процесса современной технологической модернизации экономики России как ее неоиндустриализацию, а не как постиндустриальное развитие. Существенное внимание было уделено выявлению возможностей эволюционно-генетического анализа взаимодействия объекта и среды в экономической системе микроуровня (на локальном рынке инноваций). Прослежено изменение в соотношении векторов взаимодействия венчурной фирмы и конкурентной среды рынка инноваций на этапах вхождения фирмы на рынок (внутреннее пространство фирмы сжато), адаптации к давлению конкурентной среды (внутреннее и внешнее давление уравновешиваются) и активного расширения ниши фирмы на рынке (давление внутри фирмы превышает внешнее воздействие, деформируя (прогибая) рыночную среду). В заключение докладчиком рассмотрены проблемы влияния инерции тренда развития экономической системы в предшествующий период на процесс модернизации ее институциональной структуры. Реализован сценарно-вариативный подход и дан сравнительный анализ возможных альтернативных путей институционального обустройства Российской экономики.

В лекции д.э.н., проф. ЮФУ **В.В. Вольчика** посвященной эволюционному подходу к анализу институциональных изменений, тема предполагала рассмотрение трех групп вопросов: 1) основные элементы, которые надо учитывать при анализе институциональных изменений; 2) институциональная организация экономики; 3) процесс эволюции институтов. Эффект масштаба, комплементарность и сетевые экстерналии институциональной матрицы делают, по Д. Норт, институциональные изменения постепенными, длительными и зависимыми от предшествующей траектории развития. В рамках институциональной экономики проблема коллективных действий впервые и наиболее глубоко была исследована Дж. Коммонсом. Коммонс определял институты через коллективное действие (институт — коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия). Коллективное действие создает права и обязанности в отношении собственности и свобод, без которых в обществе царила бы анархия. Институциональная экономика дает коллективному действию собственное место в разрешении конфликтов и сохранении порядка в мире ограниченных ресурсов, частной собственности и противоречий.

Экономика является *неэргодичной системой* с неустранимой неопределенностью. Мир, в котором мы живем, является неэргодичным — это мир постоянно возникающих новых изменений. При планировании институциональных реформ важно адекватно представлять проблему, которая подлежит институциональному регулированию. Здесь необходимо принимать во внимание человеческую интенциональность и проблему «социального иллюзионизма». Институциональная экономическая теория концентрирует свое внимание на правилах и ограничениях, в рамках которых осуществляют взаимодействия основные экономические агенты. Выявление регулярностей во взаимодействиях экономических агентов позволяет давать релевантные объяснения экономическому поведению, а также в некоторых случаях прогнозировать тенденции эволюции экономических институтов, организаций и систем. Таким образом, мы можем говорить об институциональной организации экономики как совокупности, состоящей из институционального порядка (*institutional order*), институциональной среды (*institutional environment*) и институциональной структуры (*institutional arrangement*).

Объяснение как социального, так и технологического отбора с позиций эволюционной парадигмы может способствовать включению в анализ феномена *экзаптации*. Понятие экзаптации предложено антропологами С.Дж. Гулдом и Е.С. Врба в качестве дополнения к понятию адаптация. Под экзаптацией обычно понимается использование уже существующей структуры для новых функций. Классический пример успешной экзаптации — это способность человека к письму, очевидно, что строение ладони и пальцев развивались совершенно не в соответствии с необходимостью держать карандаш или ручку, эта способность — своего рода побочный эффект решения совершенно другой задачи. Экзаптация не является прямым следствием естественного отбора, а представляет собой нейтральную поведенческую вариацию, которая со временем могла оказаться полезной и способной повысить приспособленность практикующих ее индивидов.

В заключение докладчик показал, что неравновесия на различных уровнях институциональной организации хозяйственного порядка могут также рассматриваться через призму некомплементарности как горизонтальной (в рамках одного уровня иерархии), так и вертикальной (между различными уровнями иерархии). Важно понимать саму ограниченность рационального изменения институтов, возможность экзаптации институтов и, следовательно, выполнения ими не предусмотренных при внедрении функций, а также учитывать историческую обусловленность эволюции институциональной организации хозяйственного порядка.

Участники дискуссии по основным докладам Школы эволюционной и институциональной экономики, молодые исследователи отмечали, что политика и стратегия развития любой страны должна учитывать содержание, истоки и смыслы ее истории, институциональные коды сущности социально-экономической культуры, а также системные законы глобальной эволюции. Рожденный в эволюции разум не противостоит эволюционным законам, отсюда законы развития природы и общества заданы общей траекторией эволюции, а изучение этих законов опирается на единство окружающего мира.

По теме и итогам работы Школы готовятся к печати сборники научных работ докладчиков, региональных исследователей и молодых ученых.

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИИ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИИ: МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И КАЧЕСТВЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В.В. СОРОКОЖЕРДЬЕВ,

кандидат экономических наук, доцент,
Кубанский государственный технологический университет,
e-mail: sorich@mail.ru

Т.Е. ГВАРЛИАНИ,

доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой налоги и налогообложение
Сочинский государственный университет туризма и курортного дела
e-mail: antana-tata@mail.ru

Л.Л. ИГОНИНА,

доктор экономических наук, профессор, доцент,
Институт экономики, права и гуманитарных специальностей,
e-mail: igoninall@mail.ru

З.М. ХАШЕВА,

доктор экономических наук, проректор,
Южный институт менеджмента,
e-mail: kabardinochka@narod.ru

В сообщении проанализированы экономические и правовые аспекты стратегии социально-экономического развития современной России, рассмотренные на Международной научно-практической конференции «Экономико-правовые аспекты стратегии модернизации России — механизмы обеспечения конкурентоспособности и качественного экономического роста», проходившей в период с 7 по 10 октября 2010 г. в г. Сочи; в обсуждении данных проблем участвовали ученые и специалисты, представляющие, прежде всего, Юг России, а также различные регионы страны, ближнее и дальнее зарубежье.

Ключевые слова: модернизация, экономическая политика, правовое регулирование, конкурентоспособность, качественный экономический рост, социально-экономическая стратегия, правовое государство

The article contains analysis of economic and legal aspects of strategy of social and economic development in modern Russia which were considered on International scientific and practical conference "Economic and legal aspects of modernization strategy of Russia: mechanisms of providing competitiveness and qualitative economic growth" which was held from 7th to 10th of October, 2010 in Sochi; scientists and specialists took part in discussion of these problems and they first of all represented the southern region of Russia and also represented different regions of the country, neighbouring and distant foreign countries.

Keywords: modernization, economic policy, legal regulation, competitiveness, qualitative economic growth, social and economic strategy, jural state

В период с 7 по 10 октября 2010 г. в г. Сочи (Адлер) проходила международная научно-практическая конференция «Экономико-правовые аспекты стратегии модернизации России — механизмы обеспечения конкурентоспособности и качественного экономического роста»; она состоялась при организационном и научно-методическом содействии со стороны Южного научного центра РАН, Центрального экономико-математического института РАН, Южной секции содействия развитию экономической науки Отделения общественных наук РАН. Помощь в проведении и финансировании мероприятия осуществляли ведущие образовательные и общественные центры Юга России, в том числе: Институт экономики и внешнеэкономических связей ЮФУ, Кубанский государ-

ственный аграрный университет, Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова, Южный институт менеджмента, Кубанский институт международного предпринимательства и менеджмента, Сочинский государственный университет туризма и курортного дела, Краснодарское региональное отделение Общероссийской общественной организации «Ассоциация юристов России». Основным организатором конференции выступил Краснодарский региональный общественный благотворительный фонд «Научно-образовательные инициативы Кубани».

Данная конференция является очередной в ряду других и ежегодно проводится под эгидой КРОБФ «Научно-образовательные инициативы Кубани» в г. Сочи с 2005 г. Традиционно в центре рассмотрения данных научных форумов находятся экономические и правовые аспекты стратегии социально-экономического развития современной России, в обсуждении которых участвуют как известные ученые и специалисты, так и широкий круг общественников, бизнесменов, научной молодежи, представляющих, прежде всего, Юг России, а также различные регионы страны, ближнее и дальнее зарубежье.

Открывая конференцию, президент КРОБФ «Научно-образовательные инициативы Кубани» **В.В. Сорокожердье** выразил благодарность ее участникам, организаторам и спонсорам, сообщил о том, что в работе данного форума приняло участие более ста ученых-обществоведов, бизнесменов, сотрудников общественных организаций, в том числе более 30 докторов наук, представляющих более 20 городов и регионов России, ближнее и дальнее зарубежье. Это подтверждает тот факт, что проблемы, обсуждаемые на конференции, являются актуальными и вызывают большой интерес у научной общественности, что, в свою очередь, является важным условием для глубокого научного анализа различных аспектов модернизации российской экономики и ее качественного преобразования с учетом специфических условий различных территорий страны.

В приветственном обращении к участникам конференции председатель ее программного комитета, член-корреспондент РАН, зам. директора ЦЭМИ РАН **Г.Б. Клейнер** высоко оценил накопленный опыт в проведении данных конференций ее организаторами, а также большой потенциал ее участников, который продолжает возрастать год от года, что свидетельствует о высокой эффективности данных научных форумов, широким и, одновременно, углубленно предметным подходе в анализе актуальных проблем формирования стратегии современного развития России, возникающих на стыке экономики и права.

В ходе пленарных заседаний, проходивших 7-8 октября, было заслушано 19 докладов. В своем докладе на тему «Системная организация экономики» член-корреспондент РАН, зам. директора ЦЭМИ РАН Г.Б. Клейнер акцентировал внимание на том, что для успеха проводимых в стране масштабных преобразований необходим системный подход, предусматривающий формирование соответствующей теории модернизации экономики (на основе модернизации экономической теории).

На основе авторской базовой типологии экономических систем (последние делятся на 4 типа: среды (α), процессы (β), проекты (γ) и объекты) были проанализированы их пространственно-временные и энергетические ресурсы, что позволило сформулировать следующие выводы:

- экономическая деятельность осуществляется в виде функционирования экономических систем, организованных в экономические тетрады;
- устойчивое развитие экономики возможно при наличии в экономике систем всех четырех типов, способных заменить выработавших свой временной или пространственный ресурс членов тетрады;
- «консервативная модернизация» связана, с одной стороны, с активизацией и увеличением числа проектных систем при сохранении устойчивых связей в структуре тетрад;
- необходимо легитимизировать как все четыре вида систем, так и группировку их и тетрады. Это требует соответствующего правового обеспечения;
- использование ресурсов пространства и времени также должно получить правовую аранжировку.

Д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономической теории ЮФУ, главный редактор журнала «TERRA ECONOMICUS» (Ростов-на Дону) **О.Ю. Мамедов** в докладе «Модернизация — политический инструмент экономического роста» подчеркнул, что объявленная цель общественного развития на видимый период, обозначенная как «модернизация», всколыхнула все общество, что подтверждает тот факт, что сегодня практически всеми ощущается потребность в коренных, кардинальных переменах в экономике, политике и идеологии. При этом 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. В условиях России содержание такого поворота сводится к следующему: «политическая вертикаль» обернулась гипертрофией «экономической вертикали», существенно ослабившей всю экономику, которая сегодня нуждается в развитии «экономической горизонтали», поскольку только на уровне «экономической горизонтали» возможна конкурентная среда. К этому сводится сущность современной модернизации российской экономики.

Д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономической теории СПбГУ (Санкт-Петербург) **Ф.Ф. Рыбаков** в докладе «Экономическая промышленная политика как условие модернизации» рассматривал данные проблемы как в масштабах страны, так и на региональном уровне на основе анализа

петербургского опыта разработки промышленной политики, осуществление которой опирается на Закон «Об основах промышленной политики Санкт-Петербурга» (принят 13 мая 2009 г.). Исходя из данного рассмотрения, основными направлениями осуществления модернизационных мер должны стать привлечение инвестиций, техническое перевооружение и развитие инженерной инфраструктуры; формирование кластеров и производственных зон; кадровое и маркетинговое обеспечение.

В своем докладе «Конкурентоспособность современного бизнеса: инновационная основа и финансовые регуляторы» д.э.н., профессор ИНЭП (г. Краснодар) **Л.И. Игонина** сформулировала вывод о том, что, несмотря на ряд продуктивных мер, осуществленных в ходе реализации национальных проектов и программы модернизации, в практике стимулирования инвестиционной и инновационной деятельности не прослеживается определенной системы. Такое положение требует разработки общенациональной системы технологических приоритетов, с учетом которых следует ввести специальный налоговый режим. Для разных групп приоритетов размеры налоговой поддержки могут быть различными в зависимости от их значимости: от максимальной — для критических и прорывных приоритетов до минимальной — для разработок, не входящих в указанные приоритеты. Результатом таких мероприятий станет снижение общего налогового бремени на инновационную сферу российской экономики, повышение мотивации частного бизнеса к инновационной деятельности и повышение его конкурентоспособности.

Доклад д.э.н., профессора, зав. кафедрой экономики и управления на предприятии СКГТУ (г. Пятигорск) **С.С. Слепакова** «Центр восьмого федерального округа России и его место в стратегическом развитии макрорегиона» был посвящен наиболее актуальным аспектам формирования нового макрорегиона, дееспособность которого во многом ассоциируется с оценкой успешности всей программы модернизации. При этом основным ресурсом для формирования центра данной территории, на взгляд докладчика, наряду с укреплением регионального бюджета столь же значимым является развитие местных бизнес-структур в отраслях финансов, туризма, сервиса, инфраструктуры, производства продовольственных и непродовольственных товаров, необходимых сферам курорта и рекреации, а также местному населению.

В докладе «Текущий финансовый и экономический кризис: системный кризис неолиберального капитализма», представленном профессором Массачусетского университета (США) **Д. Котцем** сформулирован вывод о том, что критический дисбаланс финансовой, а затем производственной и социальной сферы в странах с различным уровнем развития свидетельствуют о том, что мы видим нечто большее, чем просто серьезный финансовый кризис и серьезную рецессию, т.е. речь идет о кризисе самой неолиберальной формы капитализма. Способность данной формы стимулировать рост выпуска производства и прибылей, кажется, достигла своего предела. Еще одна экспансия, в рамках существующей неолиберальной модели, потребует нового имущественного «пузыря» еще более массивного, чем тот, который сформировался. Это, в свою очередь, потребует самого серьезного нерыночного вмешательства в рамках новых, более гармоничных и социально ориентированных социально-экономических отношений при значительном росте влияния государства и общественных институтов.

С точки зрения д.э.н., профессора Уральского федерального университета (г. Екатеринбург) **И.А. Майбунова**, представившего доклад «Формирование налоговых стимулов инновационного развития России», очевидно, что необходимо усиление регулирующей функции российской налоговой системы в первую очередь за счет включения в нее действенных налоговых льгот инновационной направленности, которые бы формировали адресные стимулы экономическим агентам. Это может быть осуществлено и за счет применения хорошо зарекомендовавших себя в мировой практике стимулов, таких как налоговые каникулы, уменьшение ставок налога на прибыль, уменьшение налоговой базы по налогу на прибыль, уменьшение подлежащей уплате суммы налога на прибыль (налоговый кредит), отсрочка уплаты налога на прибыль и ряда других.

К.ю.н., профессор Северо-Кавказского филиала Российской академии правосудия (г. Краснодар) **Б.К. Мартыненко** посвятил свой доклад на тему «Пути борьбы с коррупцией в России в современных условиях» проблеме борьбы с коррупцией в современной России. Автор подчеркивает, что коррупция в России тесно взаимосвязана с процессами неконтролируемого «первоначального накопления» капитала и почти анархического становления бюрократического капитализма, в которые втянуты многие представители верховной власти и значительная часть правоохранительных структур страны. Именно это обстоятельство является главным препятствием для успешной борьбы с коррупцией. Однако с данным негативным явлением нужно и можно бороться. Поскольку антикоррупционная политика встречает сопротивление на разных уровнях властной иерархии, потребуются постоянный пересмотр мер борьбы с коррупцией, чтобы выявить неэффективные меры, отказаться от них и заменить их на более действенные.

Д.э.н., профессор Московского государственного университета, сопредседатель Программного комитета (г. Москва) **А.В. Бузгалин** в своем докладе «Стратегия опережающего развития: социально-экономические и институциональные вызовы» акцентировал внимание на том, что для России актуально и возможно не догоняющее, а опережающее развитие в эпоху перехода к обществу, основанному на знаниях, и включающее такие основные составные части, как использование знаний как

ключевого ресурса, наличие креатосферы как основной сферы его производства (как аналога производства средств производства индустриальной экономики), проведение модернизации способами, характерными для эпохи постиндустриализма — на основе креатосферы. Достичь этого, на взгляд автора, в рамках капиталистической (в том числе и неолиберальной) доктрины принципиально невозможно — нужно организационное содействие «выращиванию» социализма.

В докладе д.э.н., профессора, зав. кафедрой экономической теории СПбГУ (г. Санкт-Петербург) **В.Т. Рязанова** «Перспективы глобализации и регионализации в посткризисный период» были отражены противоречия и перспективы проведения модернизации в России в контексте мирохозяйственных тенденций. На взгляд автора, мировой кризис был во многом спровоцирован произошедшей революцией дерегулирования, которая характеризовалась падением эффективности государственного регулирования, революцией в финансовой и информационной сферах, сокращением прибыльности предпринимательского сектора, крахом социалистической системы. Наиболее вероятные перспективы взаимодействия процессов глобализации и регионализации здесь видятся в усилении процессов деглобализации, а также — в возвращении рынка под контроль и регулирование государства.

На взгляд д.э.н., профессора Финансового университета при правительстве РФ **М.А. Альпидовской**, выступившей с докладом «Политическая экономия как теоретическая основа эффективного решения современных социально-экономических проблем», необходимо наличие некой теоретико-методологической базы общей экономической науки. Нужно также учитывать, что радикальные экономические и политические изменения, происходящие в нашей стране последние 25 лет, а также современный глобальный системный экономический кризис, требуют кардинального изменения организации учебного процесса. Речь идет о формировании модели образования, позволяющей применять широкие знания к объективному анализу современных социально-экономических проблем.

В условиях, когда внешняя и внутренняя среда проведения бюджетной деятельности постоянно подвержена изменениям, для минимизации возможных негативных ее воздействий, как утверждает в своем докладе «Управление бюджетными рисками в целях обеспечения финансовой безопасности региона» д.э.н., профессор ВолГУ (г. Волгоград) **Л.В. Перекрестова**, наиболее целесообразно использовать ситуационное управление рисками в бюджетной сфере. Данный подход в управлении бюджетными рисками позволяет определить первоначальные условия исполнения бюджета и желательный сценарий его исполнения. Выделяются те риски, которые являются нежелательными в складывающейся ситуации и требуют снижения их негативного влияния. В то же время поддерживаются благоприятные условия для реализации тех рисков, которые в данной ситуации позитивно сказываются на устойчивости бюджета и бюджетной эффективности.

В представленном докладе «Инновационный центр «Сколково» как детерминант модернизации России» к.ю.н., зам. начальника отдела правового управления администрации Краснодарского края, сопредседатель Оргкомитета конференции **П.В. Каленский** акцентировал внимание на том, что модернизация страны — это одна из основных идей ее политической элиты, отвечающая духу времени. И хотя общество еще не до конца осознало ее актуальность, что отчасти объясняется отсутствием четко обозначенного содержания этой модернизации, необходимость качественных изменений в экономике России — первостепенное условие сохранения государственного суверенитета. В связи с этим особую важность приобретают масштабные проекты по продвижению передовых технологий, каким является создание инновационного центра «Сколково», который должен стать прообразом города будущего, крупнейшим испытательным полигоном новой экономической политики.

Д.э.н., профессор, зав. кафедрой «налоги и налогообложение» СГУТиКД (г. Сочи) **Т.Е. Гварлиани** в своем докладе «Региональные аспекты налоговой политики в условиях модернизации» ометила, что последствия мирового кризиса привели к тому, что бюджет РФ из профицитного стал дефицитным, назрела острая необходимость в подготовке специальной программы правительства РФ по развитию доходного потенциала бюджетной системы в объемах, позволяющих обеспечить ее долгосрочную сбалансированность и устойчивость. Разработанные автором подходы реформирования системы прямого налогообложения региона на примере Ростовской области основаны на выработке критериев четкой видовой дифференциации налогов, усилении регулирующей роли федеральных прямых налогов, закреплении в них доли муниципальных территорий, восстановлении инвестиционной льготы (налог на прибыль), увязке системы стандартных вычетов с уровнем прожиточного минимума, инфляции, что позволит территориям значительно увеличить доходную часть бюджетов.

Проблемы обеспечения национальной конкурентоспособности на основе опыта различных стран явились главным предметом анализа доклада «О мировом опыте обеспечения национальной конкурентоспособности», который представил д.ф.-м.н., профессор, ведущий научный сотрудник Центра новых информационных технологий МГУ (г. Москва) **В.К. Захаров**. В данном контексте особую значимость приобретают не только экономические, но и внеэкономические, проводимые с помощью государства меры по обеспечению хозяйственных и социальных целей.

Принципиальное соотношение мотиваций субъектов предпринимательской деятельности, а также конфликт их мотиваций, по мнению д.э.н., профессора СПбГУНИПТ (г. Санкт-Петербург) **Н.А. Шапиро**, выступившей с докладом «Мотивационные риски субъектов предпринимательской деятельности», вписывается в принципал-агентскую модель наиболее успешно, чем в другие извест-

ные модели. В условиях модернизации это позволяет соблюсти необходимый баланс исполнительской дисциплины и креативности.

В докладе д.э.н., профессора, зам. главного редактора журнала «TERRA ECONOMICUS» **В.В. Вольчика** (г. Ростов-на Дону) «Поведенческие аспекты эволюции института собственности» сделан акцент на важнейших противоречиях и перспективах решения одной из наиболее сложных задач модернизации страны — формирования основополагающих институтов инновационного общества.

Доклад на тему «Модернизация региональных экономических систем современной России» д.э.н., профессора, зав. кафедрой экономики Южного института менеджмента (г. Краснодар) **А.А. Ермоленко** был посвящен анализу становления региональных экономических систем в условиях ускоренной модернизации страны.

Андреева Л.Ю., д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика и финансы» Ростовского государственного университета путей сообщения в своем докладе «Проектирование мультиполярной финансовой архитектуры в условиях посткризисного развития глобальной экономики» указала на необходимость взвешенного подхода к реформированию финансовой системы, которая явилась действительной причиной экономического кризиса, но, в то же время, и в наибольшей мере пострадала от него.

В ходе работы конференции состоялось заседание «круглого стола» на тему «Мировой и отечественный опыт обеспечения национальной конкурентоспособности и динамичного социально-экономического развития (ведущий — профессор, директор института политических исследований, зам. председателя комитета Государственной Думы РФ, сопредседатель Программного комитета конференции **С.А. Марков** (г. Москва), а также заседания двух проблемных секций: «Финансовые инструменты и регуляторы стимулирования развития конкурентоспособного бизнеса и роста благосостояния населения» и «Условия и институты формирования и проведения системной и ответственной экономической политики».

Выступая перед участниками «круглого стола», С.А. Марков подчеркнул необходимость творческого осмысления задач модернизации и активного участия в их реализации. Причем, по его мнению, наиболее значимыми являются проблемы социальной и политической реорганизации общества, чем решение сугубо технологических и экономических задач. С.А. Марков также подробно ответил на вопросы аудитории. На данном заседании выступили с сообщениями по актуальным проблемам социально-экономической модернизации страны Г.Б. Клейнер, Ф.Ф. Рыбаков, В.Т. Рязанов, В.В. Сорокожердьева.

В работе секции «Финансовые инструменты и регуляторы стимулирования развития конкурентоспособного бизнеса и роста благосостояния населения» приняло участие 38 человек, было заслушано 10 докладов, состоялась плодотворная дискуссия по актуальным проблемам модернизации финансовой системы. Д.э.н., профессор ИНЭП (г. Краснодар) **Л.И. Игонина**, открыла заседание и отметила, в частности, инновационность основ конкурентоспособности современного бизнеса и роль государства в их формировании, в том числе — путем использования финансовых регуляторов. К.э.н., доцент Туапсинского филиала РГМУ **П.А. Продолятченко** рассмотрел вопросы государственного регулирования процентных ставок по привлекаемым депозитам коммерческих банков; к.э.н., доцент ИНЭП (г. Краснодар) **С.А. Роцектаев**, сделал сообщение на тему «Развитие муниципальных кредитных рынков в условиях модернизации экономики России»; д.э.н., профессор УФУ (г. Екатеринбург) **И.А. Майбуров**, проанализировал в своем докладе особенности налоговой политики России и инвестиционно-инновационное направление налогового стимулирования; к.э.н., доцент ЮФУ (г. Ростов-на Дону) **Э.А. Чельшева** выступила с сообщением, посвященным проблеме формирования концепции налоговой безопасности; к.э.н., докторант ЮФУ (г. Ростов-на Дону) **Д.А. Артеменко** проанализировал актуальные направления модернизации механизма налогового администрирования; к.э.н., доцент ВолГУ **Г.Я. Чухнина** рассмотрела влияние налоговых льгот на уровень дохода бюджета региона; к.пед.н., профессор ВолГУ **Н.М. Романенко** выступил с сообщением на тему «Модернизация финансово-кредитного обеспечения профессионального образования в России»; **С.Р. Лобов**, аспирант СГУТиКД (г. Сочи) рассмотрел налоговый инструментарий обеспечения и повышения уровня налоговой безопасности; **Д.Н. Готаидзе**, аспирант СГУТиКД (г. Сочи) проанализировал эффективность выездных налоговых проверок; **А.С. Палаткин**, аспирант СГУТиКД (г. Сочи) выступил с сообщением на тему «Особенности государственного регулирования рынка гостиничных услуг: проблемы и перспективы его развития в г. Сочи».

В работе секции «Условия и институты формирования и проведения системной и ответственной экономической политики» приняло участие 17 человек. Всего было заслушано шесть докладов. Основными докладчиками выступили: **А.В. Андреева** к.э.н., РГУПС (г. Ростов-на Дону) — «Особенности модернизации финансовых институтов в условиях финансового кризиса», **С.С. Кураков**, аспирант РГУПС (г. Ростов-на Дону) — «Новые технологии регулирования рисков на рынках финансовых услуг», **И.Г. Айба**, аспирантка Абхазского государственного университета — «Социально-экономическая составляющая экономической безопасности Республики Абхазия», **А.Т. Акопян**,

аспирантка КубГАУ (г. Краснодар) — «Модернизация экономики России», **И.А. Михайлова**, преподаватель РГУПС (г. Ростов-на Дону) — «Модернизация интеграционных стратегий операторов глобального финансового рынка», **Г.А. Крятова**, к.э.н., доцент Армавирского механико-технологического института (филиала КубГТУ) — «Факторы и механизмы модернизации российской экономики».

Большинство докладчиков затронули тему модернизации институциональной структуры экономики в условиях модернизации. Большинство из них отметили, что в условиях длящегося экономического кризиса особое значение приобретает анализ факторов экономической нестабильности через призму формирования новых институтов и проведения мер государственной экономической политики. Был также проанализирован страноведческий аспект институциональных изменений в контексте обеспечения устойчивого развития и экономической безопасности. Особое внимание уделялось изучению современных финансовых институтов в контексте проблематики регулирования рисков.



ПРИКЛЮЧЕНИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ»

(сказка для интеллектуалов)

Дж. Мэйстринг
(1889–1943)

Дж. Мэйстринг, один из основоположников американского институционализма, любил сочинять иносказания, интерпретация которых уже много лет подкармливает их полупрофессиональных толкователей. В публикуемом ниже опусе Мэйстринга «Сказке для интеллектуалов» его метафорические способности достигли вершины. На русском языке публикуется впервые.

пер. с англ. Ефима Кандопожского



Жила-была одна весьма **ЮНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ**, чья изящная формулировка смущала взоры немалой группы пожилых логических концептов, известных как **ВСЕОБЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАКОНЫ**. Впрочем, судя по их прошлым, малорациональным предпочтениям, они точно знавали толк в **ПРЕЛЕСТНЫХ МЛАДЫХ ДЕФИНИЦИЯХ**, — увы, в классической теории всегда оказывавшихся **ПОДНАДОЕВШИМИ И НЕСНОСНЫМИ КАННОТАЦИЯМИ**.

Однако **МЕЛКИЕ ДЕРИВАТИВЫ** (напичканные — согласно «закону Коперника-Грешема» — всякими финансовыми отходами), ужасно завидовавшие не обращавшим на них никакого внимания **АРИСТОКРАТИЧЕСКИМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ЗАКОНАМ**, раздули костер острейшего **ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**, опрокинувшего все хорошо пристроившиеся **КАТЕГОРИАЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ** и разогнавшего толпу **ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕЖДОМЕТИЙ**, изображавших из себя в период преждевременного бума **ДОЛГОСРОЧНЫЕ ПОЗИТИВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ**.

Досталось и нашей **ЮНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ**, — ее изящная формулировка ужасно пострадала от **ДЕПРЕССИВНОГО ТРЕНДА**, обнажив сквозь возникшие прорехи такие **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОВАЛЫ**, которые можно было бы принять за **ПРОИЗВОДНЫЕ ФОРМЫ**, если бы девическая застенчивость прелестницы не препятствовала их тактильному тестированию.

И вот, пока **ЮНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ** штопала свою треснувшую формулировку, к ней подкралась старая сводня, известная как **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МИФОЛОГИЯ**, надеявшаяся завлечь **НЕВИННУЮ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ КАТЕГОРИЮ** в тенета своей **НЕНАБЛЮДАЕМОЙ ЭКОНОМИКИ**. К счастью для **ЮНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ**, рядом размахивал нанотехнологичной дубинкой **МОЛОДОЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОРЫВ**. Он-то и заехал, не задумываясь, по безмерному заду **ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИМПЕРИАЛИЗМА**, от чего последний буквально вплющился в осточертевший всем своим половодьем **МЭЙНСТРИМ**. Тот так и полетел кубарем...

Немедленно посветлело. **ЮНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ** с трудом впихнулась в **КЛАС-СИЧЕСКИЙ КОМПЕНДИУМ**, обзавелась **НОВОЙ ЛИБЕРАЛЬНОЙ ФОРМУЛИРОВКОЙ** и скоро вышла замуж за **ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ**, — самого желанного героя **ЭФФЕКТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ**.

Свадьба была знатной: все **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КАТЕГОРИИ** были официально признаны интеллигентными, а двум подружкам — **КОРРУПЦИИ** и **ОЛИГАРХИИ** — насильно демонстрировали документальные фильмы о борьбе с ними...

EDITORIAL

Mamedov O.Yu. Seven «corners» of the North-Caucasian economy	5
---	---

CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY

Arkhipov A.Yu. Post-crisis modernization of Russian economy: imperatives, institutions, innovations	13
Skorobogatov A.S. Dependence between human capital and self-preserve behavior	20
Sukharev O.S. Problems of institutional economics: factors of economic changes	37
Usanov P.V. Economic phenomenology as the method of Austrian economic theory	47
Shmakov A.V. Urge towards just co-operation as the motive of economic behavior	57
Volchik V.V., Zotova T.A. Economic behavior in the context of institutional evolution	62
Mukhachev V.V. Thinking of discussion on the «crisis» in (economic) science	68
Voronkova O.V. Foreign experience of illegal incomes analysis	82
Volodina D.D. Consumer's image in works of «postindustrial society» theorists	90

HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Clark J.M. The changing basis of economic responsibility	94
---	----

THE OPEN AUDIENCE

Nureev R.M. Primitive command economy	104
--	-----

REVIVING THE SYSTEMATIC CHARACTER OF SOCIAL SCIENCES

Plokhotnyuk V.S. Axiomatization of semiology and scientific status of semiotics	124
--	-----

NOTA BENE

Mamedov O.Yu. Where the adjective is more important than the noun!	133
---	-----

REVIEWS

Kolvakh O.I. Prof. Kuter's scientific feat	136
Loginova T.P. Russia and Europe in the light of institutional differences	140

CONFERENCES

Arkhipov A.Yu., Martishin E.M. School of evolutionary and institutional economics	143
Sorokozherdiev V.V., Gvarliani T.E., Igonina L.L., Khasheva Z.M. Economic and legal aspects of Russia's modernization strategy: competitiveness and qualitative economic growth ensuring mechanisms	152

HE IS THE ONE

Meinstring J. Adventures of the «ECONOMIC CATEGORY»	158
--	-----

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS

**Экономический вестник
Ростовского государственного университета**

2010

Том 8

Номер 4

Сдано в набор 06.12.2010. Подписано в печать 15.12.2010.
Формат 60x84 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