

Вопросы ЭКОНОМИКИ

www.vopreco.ru

В НОМЕРЕ :

Власть и собственность: российский вариант
вертикальной политической интеграции

Инновационная стратегия России:
вызовы и ограничения

Социальное конструирование
совершенного рынка

8

2 0 1 0

CONTENTS

POWER AND OWNERSHIP

- V. Volkov** — The Problem of Credible Commitment in the Sphere
of Ownership and the Russian Way of Vertical Political Integration..... 4

THE STRATEGY OF MODERNIZATION OF RUSSIA: CHALLENGES AND LIMITATIONS

- D. Sorokin** — On the Strategy of Russia's Development..... 28
O. Golichenko — Modernization and Transformation of Innovation Strategy
of Russia: Problems and Solutions 41

ECONOMICS AND SOCIOLOGY

- G. Yudin** — The «Economic» and the «Social»: Autonomy of Spheres
and Disciplinary Boundaries..... 54
M.-F. Garcia — The Social Construction of a Perfect Market:
The Strawberry Auction at Fontaines-en-Sologne 72

-
- P. Orekhovsky** — Unequal Exchange and Properties of Space in Economic
Theory 90

SOCIETY AND ECONOMY

- T. Natkhov** — Education, Social Capital, and Economic Development
(*Review of Basic Studies*) 112
D. Petrosyan, N. Fatkina — Economic Egoism and Humanization
of Economy..... 123

-
- T. Sklyar** — The Role of Diagnosis-related Groups in Health Care
Organizations Financing 132

NOTES AND LETTERS

- A. Frolov** — «The Man in the System of Production» in the Works
by F. Fukuyama and A. Makarenko 144
T. Skuf'ina — Prospects of Russia's North Development..... 148

CRITIQUE AND BIBLIOGRAPHY

- Shastitko A. E. New Institutional Economics. 4th ed..... 152
Russian School of Social and Economic Thought: Sources, Principles,
Prospects / Yu. V. Yakutin (ed.)..... 155

-
- Abstracts** 158

ВЛАСТЬ И СОБСТВЕННОСТЬ

- В. Волков** — Проблема надежных гарантий прав собственности
и российский вариант вертикальной политической интеграции..... 4

**СТРАТЕГИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИИ:
ВЫЗОВЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ**

- Д. Сорокин** — О стратегии развития России..... 28
О. Голиченко — Модернизация и реформирование инновационной
стратегии России: проблемы и решения 41

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И СОЦИОЛОГИЯ

- Г. Юдин** — «Экономическое» и «социальное»: автономия сфер
и дисциплинарные границы 54
М.-Ф. Гарсия — Социальное конструирование совершенного рынка:
голландский аукцион в Фонтен-ан-Солонь 72

-
- П. Ореховский** — Неэквивалентный обмен и свойства пространства
в экономической теории..... 90

ОБЩЕСТВО И ЭКОНОМИКА

- Т. Натхов** — Образование, социальный капитал и экономическое развитие
(обзор основных исследований)..... 112
Д. Петросян, Н. Фаткина — Экономический эгоизм и гуманизация
экономики 123

-
- Т. Скляр** — Роль медико-экономических стандартов в финансировании
медицинских учреждений..... 132

ЗАМЕТКИ И ПИСЬМА

- А. Фролов** — «Человек в системе производства» у Ф. Фукуямы
и А. Макаренко 144
Т. Скуфьина — Перспективы развития Севера России 148

КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

- Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. 4-е изд. 152
Российская школа социально-экономической мысли: истоки, принципы,
перспективы / Под общ. ред. Ю. В. Якутина 155

-
- Аннотации к статьям номера (на английском языке)**..... 158

*В. ВОЛКОВ,
доктор социологических наук,
проректор Европейского университета
в Санкт-Петербурге*

ПРОБЛЕМА НАДЕЖНЫХ ГАРАНТИЙ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ И РОССИЙСКИЙ ВАРИАНТ ВЕРТИКАЛЬНОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ*

Вопреки периодическим заявлениям членов правительства РФ о том, что государственный капитализм не является желаемой моделью для России¹, его формирование стало неоспоримым фактом. Государство приобрело контрольные пакеты ключевых предприятий в ряде отраслей, увеличило расходы и инвестиции, создало крупные государственные холдинги и госкорпорации, ставшие, по сути, органами отраслевого управления, существенно увеличило возможности государственных банков². Не став эффективным регулятором, государство превратилось в самого крупного хозяйствующего субъекта. Программа реформ, заявленная руководством страны в 2000 г., была либеральной. Она предполагала ведущую роль частной собственности в экономическом развитии страны, снижение налоговой и административной нагрузки на бизнес, укрепление судебной системы. В противоположность этой программе и заявлениям высшего руководства итогом последующего десятилетия стал госкапитализм. Поэтому логично поставить вопрос о причинах и логике преобразований, по которым последствия действий политической и экономической элиты не соответствовали изначальным намерениям.

Мы исходим из того, что фактором, оказавшим решающее влияние на становление политико-экономической модели развития России

* Текст подготовлен при поддержке Института общественного проектирования (договор гранта № 9-Г). Автор благодарит Я. Паппэ, В. Гельмана и А. Зудина за критические комментарии.

¹ Например, И. Шувалов в интервью газете «Ведомости» 15.02.2005 г. сказал: «Власти надо продемонстрировать, что госкапитализм — не наше будущее, что мы рассматриваем предпринимателей в качестве мотора общественного развития, что частная инициатива — основа рабочих мест, роста зарплат и удвоения ВВП». На встрече с руководством Торгово-промышленной палаты РФ 11.12.2007 В. Путин заявил: «Мы не собираемся создавать госкапитализм. Это не наш выбор, не наш путь».

² См.: Паппэ Я., Галухина Я. Российский крупный бизнес: первые 15 лет. М.: ИД ГУ ВШЭ, 2009. С. 161—194.

в 2000-х годах, стала *неспособность решить проблему надежных гарантий прав частной собственности*. Вследствие этого стимулы для долгосрочных инвестиций со стороны участников рынка оказались недостаточными и частный бизнес не стал основным агентом модернизации. Сконцентрировав значительные капитальные ресурсы, политическое руководство сделало выбор в пользу различных вариантов *прямого административного контроля* над важнейшими экономическими активами, делегировав избранному кругу чиновников права на управление этими активами и получение значительных частных или групповых выгод.

Проблема надежных гарантий прав собственности

Современные исследователи экономических институтов считают государство необходимым условием устойчивого экономического развития, поскольку оно формирует институциональную структуру обмена, удешевляя его и расширяя его область за пределы локальных сообществ³. Особо чувствительной сферой с точки зрения экономического развития являются спецификация и защита прав частной собственности⁴. В наиболее общей форме права собственности определяются как правила, регулирующие доступ физических или юридических лиц к ограниченным благам. Поэтому реализация прав собственности предполагает исключение других претендентов или упорядочение их претензий. А для этого необходим ресурс принуждения. Отсюда вытекает особая роль государства как организации, имеющей преимущества в использовании принуждения, в определении и обеспечении прав собственности, а значит, и в создании условий для экономического развития. При низкой защищенности прав люди склонны извлекать краткосрочные выгоды. Они будут воздерживаться от продуктивных вложений, поскольку нет гарантий получить отдачу на эти вложения в будущем. Поэтому когда формируется государство, меняются взаимные ожидания участников хозяйственной деятельности и появляются стимулы к сотрудничеству. Удлинение горизонтов экономической деятельности способствует продуктивным инвестициям энергии, идей и капитала и соответственно экономическому росту.

Теоретически правители имеют естественный интерес в процветании своих стран, поскольку их личный доход зависит от общего благосостояния. Это заставляет их вводить и охранять систему прав собственности, которая обеспечивала бы экономический рост⁵. Но на деле

³ Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени / Пер. с англ. А. А. Васильева и др.; под общ. ред. С. Е. Федорова. СПб.: Алетейя, 2002; Флигстин Н. Государство, рынки и экономический рост // Анализ рынков в современной экономической социологии / Под ред. В. Радаева. М.: ИД ГУ ВШЭ, 2007; Блок Ф. Роли государства в хозяйстве // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Под ред. В. Радаева. М.: РОССПЭН, 2004. С. 569–599; North D. Structure and Change in Economic History. N. Y.: Norton, 1981.

⁴ Demsetz H. Toward a Theory of Property Rights // American Economic Review. 1967. Vol. 57, No 2. P. 347–359.

⁵ Olson M. Power and Prosperity. N. Y.: Basic Books, 2000.

владельцы средств принуждения всегда испытывают соблазн переопределить права собственности в свою пользу или даже изъять как можно больше дохода, не предлагая ничего взамен. Чем меньше ограничений на действия государственной власти, тем с большей вероятностью это может произойти. Такая ситуация создает институциональную дилемму: если политическое сообщество обладает достаточной властью и ресурсами, чтобы защищать права собственности в пределах своей юрисдикции (суверенитета), то оно обладает и возможностью манипулировать этими правами в свою пользу. По словам Д. Норта, «наличие государства необходимо для экономического роста; государство, однако, является источником вызванного действиями людей экономического упадка»⁶.

Следовательно, чтобы права собственности были надежно защищены, взаимного соглашения государства и граждан недостаточно. На деле охрана прав собственности в обмен на инвестиции и налоги не самовыполняющийся контракт, поскольку у государства, как более сильной стороны, всегда есть стимулы к его нарушению. Чтобы потенциальные инвесторы были уверены в безопасности своих активов и будущих доходов, необходимы жесткие институциональные ограничения, которые делали бы обещания правительства по защите прав надежными. Иными словами, государство должно быть достаточно сильным, чтобы защищать права собственности граждан, но не настолько сильным, чтобы пересматривать их в одностороннем порядке, то есть без согласия групп, о чьих правах идет речь. Это и есть *проблема надежных гарантий* (*the problem of credible commitment*). Надежность достигается не обещаниями, а ограничениями политического свойства, объективно исключающими возможность произвольных действий. Решение проблемы надежных гарантий, таким образом, лежит в политической плоскости.

Трудность решения этой проблемы связана с тем, что ни один носитель верховной власти не склонен добровольно соглашаться на ограничение своей власти. Поэтому возникает вопрос: какие действия или обстоятельства могут привести к такому ограничению? В результате каких именно организационных, институциональных или других решений гарантии прав частной собственности станут надежными? Как обеспечить соответствующие ожидания участников хозяйственной деятельности, то есть веру в долгосрочную стабильность их прав? Почему попытки решить проблему надежных гарантий в некоторых случаях оказываются неудачными?

Ученые обозначили несколько вариантов ответа на эти вопросы.

Карл Маркс был, пожалуй, первым, кто указал на решающую роль изменения прав собственности и обеспечения их политической защиты для развития капитализма и промышленной революции. Будучи современником этих процессов, он безоши-

⁶ North D. Structure and Change in Economic History. P. 20. Б. Вейнгагст сформулировал эту дилемму следующим образом: «Любое правительство, достаточно сильное, чтобы предоставить минимальные институциональные условия для рынков, — например, защищенные права собственности, объективную правовую систему, стабильную денежную систему, — также имеет достаточно возможностей, чтобы присвоить богатство своих граждан» (*Weingast B. The Political Commitment to Markets and Marketization // The Political Economy of Property Rights / D. Weimer (ed.). Cambridge: Cambridge University Press, 1997. P. 43*).

бочно связал рост капиталистической экономики с победой буржуазных революций в Голландии, Англии и Франции. Буржуазия, или третье сословие, использовала политическое насилие для ограничения или устранения власти короны, захвата государственной машины, которую европейские монархи к тому времени сделали достаточно сильной, и установления такой системы прав собственности, которая отражала бы интересы именно этого класса. Решение проблемы надежных гарантий, по Марксу, состояло в установлении прямого политического контроля над государством и превращении его в «комитет, управляющий общими делами всего класса буржуазии»⁷.

В современных исторически ориентированных исследованиях в русле неоинституционализма политическое насилие и конституционные соглашения также считают главными моментами в объяснении трансформации прав собственности. Для Норта и Вейнгаста модельным случаем служит Англия XVII в., когда в результате объявления королевских дефолтов на выплату по долгам и произвольного повышения налогов в 1642 г. началась гражданская война. После революции 1688 г. произошли реформы, в результате которых был создан независимый суд, обладающий статусом политической власти, а полномочия парламента были расширены так, что без его согласия корона не могла принять ни одного важного решения, затрагивающего интересы других групп. Таким образом, возникла система распределения властей и перекрестного вето, которая и послужила источником надежных гарантий прав собственности и защитой от произвола короны. Финансовые рынки отреагировали на снижение политических рисков снижением ставок по кредитам, что способствовало началу промышленной модернизации⁸.

Революционное прошлое некоторых стран не означает, что политическое насилие должно быть необходимым элементом ограничения исполнительной власти с помощью верховенства права и что формальное (конституционное) распределение властей является единственным средством решения проблемы надежных гарантий. В иных случаях институты защиты прав собственности возникали как результат стратегического взаимодействия политических и экономических акторов, который носил характер пакта о разделении властей, достигнутого в результате мирных переговоров, а не коллективного насилия.

Формальные институциональные (конституционные) решения проблемы надежных гарантий прав собственности, обобщающие исторический опыт ведущих стран Запада, не единственно возможные. Экономико-социологические исследования свидетельствуют, что сдерживать оппортунистическое поведение (желание внезапно нарушить обязательства для увеличения собственной выгоды) и стабилизировать контрактные отношения могут социальные сети. Межличностные сети осуществляют мощный социальный контроль, поэтому они в какой-то мере дополняют или даже заменяют центральную власть (государство) как источник контроля за соблюдением

⁷ Маркс К., Энгельс Ф. Манифест Коммунистической партии // Соч. 2-е изд. Т. 4. С. 420.

⁸ North D., Weingast B. Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth Century England // Journal of Economic History. 1989. Vol. 59, No 4. P. 803–832.

контрактов⁹. Кроме того, участие в социальных сетях и членство в ассоциациях могут приводить к стабилизации прав собственности и повышать способность к коллективному действию по их защите от произвольных действий властей.

Персонифицированные неформальные отношения и социальные сети лишь сравнительно недавно попали в поле зрения исследователей, пытавшихся объяснить особенности экономического развития стран, не имеющих устойчивых демократических институтов и верховенства права. Недавняя история знает много случаев, когда страны Юго-Восточной Азии и Латинской Америки демонстрировали экономический рост при отсутствии демократии. Политические и экономические элиты этих стран связаны тесными межличностными отношениями. Примеры Японии, Южной Кореи, Мексики, Бразилии и некоторых других стран демонстрируют иные, чем в англо-саксонском мире, образцы отношений между государством и экономическими группами интересов. П. Эванс обозначил такие отношения термином «укорененная автономия» государства, указывая на то, что государства не отделены от групп интересов, как это предписывает веберовский принцип автономии бюрократии, а тесно связаны с ними личными отношениями обмена, которые способствуют координации при принятии решений в области экономической политики и программ развития¹⁰.

Дальнейшие исследования альтернативных моделей решения проблемы надежных гарантий способствовали введению в научный оборот термина «капитализм для своих», или «кронизм» (*crony capitalism, cronyism*), и концепции вертикальной политической интеграции. В Южной Корее времен военного режима Пак Чон Хи (1962—1978) программами модернизации и импортозамещения управлял узкий круг правительственных чиновников и владельцев крупных промышленных конгломератов (чеболей). Военная верхушка предоставляла значительные капитальные ресурсы или гарантии по кредитам для частного сектора и гарантировала права собственности владельцам конгломератов в обмен на ренту в виде взносов в фонд правящей партии и платежей коррупционного характера. Военно-политическая и экономическая элиты страны были связаны личными, в том числе родственными отношениями, которые функционировали как источники доверия и ограничители произвола. Для стабильного развития от военных требовалось воздерживаться от конфискации активов или повышения налогов, а от владельцев компаний — выполнять инвестиционные обязательства, следовать пятилетним планам развития и не выводить средства за границу (то есть не воровать). И хотя военные опирались на сильную службу государственной безопасности и держали владельцев крупного бизнеса буквально в заложниках, поскольку могли в любой момент подвергнуть их репрессиям, эффект заложников

⁹ Грановеттер М. Экономическая структура и социальное действие: проблема укорененности // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики. С. 131—158.

¹⁰ Evans P. Predatory, Developmental and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspective on the Third World State // Sociological Forum. 1989. Vol. 4, No 4. P. 561—587.

был взаимным. Высокая концентрация собственности на активы не только упрощала координацию (всех капитанов бизнеса можно было усадить за один стол), но и означала, что вмешательство военных могло нанести вред значительному сегменту экономики, как указал в своем исследовании Д. Канг¹¹.

При отсутствии демократии и верховенства права основным способом создания надежных гарантий прав собственности становится *вертикальная политическая интеграция*. Авторы исследования механизмов экономического развития Мексики в период между диктатурой Порфирио Диаса (1876—1910) и революционной нестабильностью 1910—1920 гг. используют этот термин по аналогии с теорией вертикальной интеграции, разработанной в институциональной экономике¹². Стимулы к замене рыночного контракта прямой административной интеграцией (включение в состав фирмы) возникают, когда продолжение работы фирмы в большой степени зависит от некоторого специфического блага или актива, поставки которого потенциально нестабильны. Соответственно гарантии прав собственности рассматриваются как специфическое благо, предоставление которого проблематично в условиях авторитаризма или политической нестабильности. Вертикальная политическая интеграция может стать решением проблемы стабилизации прав, позволяющей осуществлять долгосрочные инвестиции. Передача части регулирующих полномочий представителям бизнеса тогда будет аналогична интеграции «назад», а предоставление членам правительства долей в бизнесе — интеграции «вперед». «Как и в случае интеграции внутри фирмы, она (политическая интеграция. — В. В.) заменяет контракты прямым надзором за управленческой деятельностью. В контексте политической системы это предполагает высокую степень авторитаризма», — утверждает С. Хабер¹³.

Проблема прав собственности актуальна для России на протяжении всего периода трансформации и получила разностороннее отражение в научной литературе¹⁴. Однако исследований, посвященных проблеме надежных гарантий, мало¹⁵. Они теряются в более

¹¹ Kang D. Crony Capitalism: Corruption and Development in South Korea and the Philippines. Cambridge: Cambridge University Press, 2002. По мнению другого исследователя, доминирование в Южной Корее семейного конгломерата, объединяющего активы, мало связанные какой-либо экономико-технологической логикой, лучше всего объясняется стремлением застраховаться от политических рисков, исходящих от «мафиозного» государства, поскольку максимизирует потенциальный народнохозяйственный ущерб от деструктивного вмешательства (Oh I. Mafioso, Big Business and the Financial Crisis: The State-Business Relations in South Korea and Japan. L.: Ashgate, 1999).

¹² Crony Capitalism and Economic Growth in Latin America / S. Haber (ed.). Stanford: Stanford University Press, 2002.

¹³ Haber S., Maurer N., Razo A. Sustaining Economic Performance under Political Instability: Political Integration in Revolutionary Mexico // Crony Capitalism and Economic Growth in Latin America. P. 36

¹⁴ Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности. М.: ИМЭМО, 1990; Радыгин А. Д. Реформа собственности в России: на пути из прошлого в будущее. М.: Республика, 1994; Права собственности, приватизация и национализация в России / Под ред. В. Тамбовцева. М.: Новое литературное обозрение, 2009.

¹⁵ Тамбовцев В. Улучшение защиты прав собственности — неиспользуемый резерв экономического роста России? // Вопросы экономики. 2006. № 1.

общих размышлениях на тему отношений государства и бизнеса, политического авторитаризма, коррупции. Исключение составляет опрос предпринимателей, проведенный в 2000 г. с целью выяснить, насколько защищены права собственности в России и влияет ли воспринимаемая степень защиты прав на инвестиционное поведение¹⁶. Результаты этого опроса показали, что уверенность в арбитражных судах, особенно в возможности отстаивать свои интересы в споре с государственными органами, членство в деловых ассоциациях и восприятие политики правительства как направленной (на тот момент) на углубление рыночных реформ лучше всего предсказывают более высокую инвестиционную активность. Но это исследование проверяло гипотезу о влиянии степени надежности гарантий прав собственности на экономическое поведение, имея в виду прежде всего вариант решения, связанный с верховенством права и распределением властей, а не с кронизмом и вертикальной политической интеграцией. Аналогичный опрос, проведенный в 2007 г., показал некоторое улучшение ожиданий предпринимателей касательно надежности прав собственности и склонности к инвестиционному поведению, но это улучшение произошло там, где собственники смогли воспользоваться преимуществами установления стабильных неформальных отношений с региональными властями. Иными словами, опрос зафиксировал *неформальную интеграцию среднего бизнеса и региональных властей*¹⁷.

В данной статье предпринята попытка объяснить становление госкапитализма после 2000 г. и его российскую специфику в контексте проблемы надежных гарантий прав собственности и варианта ее решения посредством вертикальной политической интеграции «вперед», то есть прямого контроля государственных служащих над крупными экономическими активами. В общих чертах логика развития после 2000 г. может быть описана следующим образом. Летом 2000 г. носители исполнительной власти заключили неформальный контракт с избранными владельцами крупного бизнеса по формуле «суверенитет + налоги в обмен на гарантии прав собственности». Далее обе стороны настаивали, что условия контракта соблюдаются, хотя некоторые нарушения имели место. Но по мере укрепления государства, роста концентрации активов в руках избранных собственников и изменения внешнеэкономической конъюнктуры у обеих сторон росли стимулы его нарушить. Дело «ЮКОСа» стало водоразделом, показав, что у государства есть возможность конфисковать любые активы на суверенной территории. Одновременно судебная реформа и реформа государственной службы провалились, губернаторские выборы были отменены, а политическая конкуренция после выборов 2004 г. свернута. Все это четко указывало на то, что движение в сторону верховенства права и распределения власти остановилось. Вертикальная политическая интеграция стала *единственно возмож-*

¹⁶ Frye T. Credible Commitment and Property Rights: Evidence from Russia // American Political Science Review. 2004. Vol. 98, No 3. P. 453–466.

¹⁷ Frye T., Yakovlev A., Yasin Y. The Other Russian Economy: How Everyday Firms View the Rules of the Game in Russia // Social Research. 2009. Vol. 76, No 1. P. 29–54.

ной формой стабилизации прав собственности, начала складываться российская версия «капитализма для своих», основанная на личных отношениях и участии членов правительства в бизнесе, которое было формализовано путем создания госкорпораций.

Крупный бизнес и слабое государство

Нет большой необходимости подробно останавливаться на происхождении олигархов¹⁸. Суть поведения этой группы состоит в использовании связей с государством для получения собственности, использовании доходов от нее для увеличения политического влияния и т. д., то есть в получении ренты и политическом закреплении возможности получать ее дальше.

Первоначально контроль за крупными предприятиями не предполагал формализации собственности, а опирался на контроль финансовых потоков экспортоориентированных предприятий за счет принуждения их руководства к закупкам или продажам через назначенных офшорных трейдеров, в которых оставалась вся прибыль. Идея была проста: сначала вывести всю прибыль жизнеспособных предприятий за пределы страны, а потом на нее же приобретать акции этих предприятий, получив их в собственность.

Наиболее известными примерами такого поведения стала приватизация предприятий алюминиевого сектора группой TWG и братьями М. и Л. Черными, а также контроль компаний «Аэрофлот» и «АвтоВАЗ» Б. Березовским. Благодаря залоговым аукционам другая группа собственников получила в 1995 г. ряд ключевых предприятий по цене значительно ниже рыночной. Компания «ЮКОС» была продана банку «Менатеп» (78% акций за 159 млн долл. и 200 млн долл. в виде инвестиционных обязательств); банк «ОНЭКСИМ» получил 38% «Норильского никеля» за 170 млн, а 51% акций «Сибнефти» достались НФК Березовского за 100,3 млн долл.

Согласно обычному праву, частная собственность легитимируется вложенным трудом, деньгами, идеями, энергией (даже если это энергия завоевания), а не политической властью. Последняя лишь берет на себя функцию ее последующей защиты¹⁹. Хотя с момента залоговых аукционов прошло уже более 15 лет, опросы общественного мнения до сих пор демонстрируют негативное отношение к крупным собственникам²⁰. По понятным причинам частные лица стремились получить активы по наименьшей цене, но способ, которым они этого добились, и сама цена надолго сделали собственность нелегитимной. Принципиальная нелегитимность прав собственности на активы периода 1990-х предопределяла потенциальную нестабильность этих прав, облегчая вмешательство государства и перераспределение активов.

¹⁸ Зоркая Н. Приватизация и частная собственность в общественном мнении в 1990-е и 2000-е годы // Отечественные записки. 2005. № 1. www.strana-oz.ru/?numid=22&article=1009.

¹⁹ Пэнгэ Я. «Олигархи»: экономическая хроника. 1992–2000. М.: ИД ГУ ВШЭ, 2000; Hoffman D. The Oligarchs: Wealth and Power in the New Russia. N. Y.: Public Affairs, 2002.

²⁰ Bethell T. The Noblest Triumph: Property and Prosperity Through the Ages. N. Y.: St. Martin Press, 1999.

В 1990-х годах слабое государство не представляло угрозы для частной собственности, но и не имело возможности надежно защищать права. После выборов 1996 г. вертикальная политическая интеграция приобрела характер захвата государства группами интересов.

Интервью Березовского сразу после выборов недвусмысленно обосновывало право на участие в политике: «Мы наняли Анатолия Чубайса. Мы инвестировали огромные средства в избирательную кампанию. Мы обеспечили победу Ельцина. Теперь мы рассчитываем на посты в правительстве и можем пожирать плоды нашей победы»²¹. Он также назвал банкиров, которые якобы контролировали половину российской экономики: Смоленский, Ходорковский, Гусинский, Потанин, Фридман, Виноградов и он сам. В том же году Потанин получил пост вице-премьера, а Березовский стал членом Совета безопасности.

Их влияние на решения правительства, особенно в сферах, которые непосредственно затрагивали их интересы, было ощутимым. По словам члена правительства того времени, «постоянно шли звонки из разных мест с предложением принять конкретных людей... которые пытались... доказать, что их интересы совпадают с интересами государства в конкретных... вопросах... Ну и... это трудно как-то коротко очень описать, но в принципе было видно, что решения все-таки серьезные принимаются... под влиянием коммерческих интересов, а не совсем под влиянием там в чистом виде правил, законов и т. д. Это ощущалось». При определении банков, допущенных к обслуживанию счетов таможни, отмечал респондент, на него оказывалось давление, вплоть до косвенных угроз. «Я могу сказать, что подвергался достаточно жесткому давлению со стороны определенных структур... финансово-промышленных, вплоть до того, значит, мне просто через банкиров передавали: „За тобой, мол, следят“»²².

Единственной мерой, потенциально угрожавшей интересам собственников в тот период, было решение о создании Чрезвычайной комиссии по налогам, которая должна была в индивидуальном порядке взыскать долги по налогам с крупнейших предприятий. Согласно заявлению замминистра финансов С. Шаталова, 70 крупнейших предприятий платили менее 50% налогов. Налоговая ВЧК составила список должников и под угрозой банкротства пыталась заставить их платить налоги. Это можно считать первой попыткой усиления государства или проверкой его дееспособности, оказавшейся, однако не вполне удачной. Действия ВЧК не затронули интересов политически влиятельных собственников (олигархов). В течение 1997 г. 14 предприятий начали погашать долги по налогам, выплатив 1999,5 млрд неденоминированных рублей из 3126,9 млрд долга. Наибольшие суммы выплатили «Татэнерго», АК «Алмазы России — Саха», ОАО «Кондпетролеум», «Черногорнефть» и ОАО «Лукойл — Волгоград переработка»²³. Правительство вело переговоры с «ЮКОСом», «Сибнефтью», «Норильским никелем» и «АвтоВАЗом» по реструктуризации их долгов, но ни

²¹ Financial Times. 1996. November 1. P. 17.

²² Интервью с членом Правительства РФ 1997—2005 г. Февраль 2009 г.

²³ Справка о состоянии расчетов с Федеральным бюджетом 14 предприятий и организаций, рассмотренных на заседании рабочей группы Госналогслужбы России. www.nasledie.ru/finans/23_4/article.php?art=4.

один из них не выплатил сколь-нибудь значительных сумм, хотя все входили в список десяти крупнейших должников²⁴.

«Пакт 28 июля»

Призыв «равноудалить» субъектов рынка от власти прозвучал в предвыборной речи Владимира Путина 28 февраля 2000 г. в контексте обсуждения проблемы суверенитета и слабости государства. Практические шаги по «равноудалению» олигархов, как известно, последовали через два дня после инаугурации нового президента.

11 мая прошел обыск в компании «Медиа-Мост» Гусинского. Затем компания «Газпром» предъявила требование вернуть долг 400 млн долл. Находясь под арестом, Гусинский подписал соглашение о передаче активов «Медиа-Мост» компании «Газпром» в обмен на свободу и возможность покинуть страну. После публичных выступлений против плана федеральной реформы аналогичная участь постигла Березовского. В июне 2000 г. после требования о возврате кредита размером 100 млн долл. «Внешэкономбанку» Березовский был вынужден передать 49% акций ОРТ Госкомимуществу. После начала расследования дела о присвоении средств компании «Аэрофлот» Березовский также покинул страну, продав акции компании «Сибнефть» Р. Абрамовичу.

В продолжение политики «равноудаления» тем же летом налоговая полиция совершила показательные рейды в офисы компаний «Сибнефть» и «ЛУКОЙЛ». Последовали предложения в адрес Потанина о доплате некоей суммы в качестве компенсации за приобретение «Норильского никеля» по заниженной цене. Тем самым исполнительная власть стремилась увеличить степень своей автономии от групп интересов, чтобы быть в состоянии принимать решения и проводить в жизнь определенную экономическую политику. Одновременно началась налоговая реформа, предусматривавшая снижение налога на прибыль до 26% (позже до 24%) и налога на личные доходы до 13%, введение налогового кодекса и отмену налоговых льгот.

Так была подготовлена почва для заключения неформального пакта с владельцами крупного бизнеса, который получил название «новый общественный договор». Его условия были согласованы в рамках подготовки к встрече в Кремле 28 июля между Путиным и 19 собственниками крупных предприятий с участием М. Касьянова, А. Кудрина и Г. Грефа²⁵. В. Сурков, который участвовал в этой встрече, позже рассказал, что олигархам «было предложено равноудалиться, не болтаться по Кремлю, не шататься по министерствам и не решать вопросы, не входящие в компетенцию. А так, в целом, ходить вместе

²⁴ Справка о работе государственных налоговых органов по принудительному взысканию недоимки по налогам и сборам за 9 месяцев 1997 года (по оперативным данным на 13.10.97). www.nasledie.ru/finans/23_4/article.php?art=5.

²⁵ Участники встречи со стороны крупного бизнеса: С. Вайншток (гендиректор «Транснефти»), О. Дерипаска (гендиректор «Русского алюминия»), В. Вексельберг (гендиректор «Сибирско-Уральской алюминиевой компании»), В. Алекперов (президент «ЛУКОЙЛа»), К. Бендукидзе (гендиректор «Объединенных машиностроительных заводов»), В. Богданов (президент «Сургутнефтегаза»), Р. Вяхирев (председатель правления «Газпрома»), Д. Зимин (гендиректор «Вымпелкома»), О. Киселев (председатель правления ИМПЭКСбанка), В. Лисин (председатель совета директоров Новолипецкого МК), А. Мордашов (гендиректор «Северстали»), В. Потанин (президент группы «Интеррос»), Н. Пугин (президент Горьковского автозавода), М. Фридман (председатель совета директоров Альфа-банка), М. Ходорковский (председатель правления ЮКОСа), С. Пугачев (председатель совета директоров Межпромбанка), Т. Боллоев (гендиректор пивоваренной компании «Балтика»), В. Коган (президент Промстройбанка-СПб), Е. Швидлер (президент «Сибнефти»). Источник: Коммерсант. 2000. 27 июля; 29 июля.

и ставить общие вопросы для общего развития рыночных отношений. Было предложено платить налоги»²⁶. На этих условиях Путин пообещал не пересматривать итоги приватизации, то есть гарантировать права собственности. Как упоминал в своем последнем перед арестом интервью для СМИ Ходорковский, проблема необратимости итогов приватизации была «решена в 2000 г., когда президент собрал бизнесменов и сказал, что мы создаем водораздел: то, что было до 2000, теперь принадлежит истории, а теперь, после 2000 г., давайте жить по другим законам. Но если кто-то по ним жить не хочет, то будем разбираться. Я думаю, что именно этот общественный договор обеспечил стабильное развитие общества в течение трех лет»²⁷.

В общих чертах основные условия «Пакта 28 июля» выглядели следующим образом.

1. Владельцы крупного бизнеса воздерживаются от вмешательства в принятие политических решений и от покупки односторонних преимуществ у государства.

2. Вместо индивидуального неформального лоббирования взаимодействие между бизнесом и властью должно быть организовано в виде регулярных коллективных встреч для координирования экономической политики.

3. Государство снижает налоги, делает правила налогообложения более прозрачными и единообразными.

4. Бизнес платит налоги и не прибегает к наиболее одиозным схемам уклонения от них.

5. Государство не пересматривает итоги приватизации и гарантирует права собственности.

Для реализации условий этой сделки были назначены две переговорные площадки: Совет по предпринимательству при Правительстве РФ и воссозданный РСПП. Затем была проведена налоговая реформа и начата реформа государственной службы. Для укрепления судебной системы и верховенства закона разрабатывалась судебная реформа.

«Пакт 28 июля», по сути, затрагивал основные права обеих сторон. Государство оставляло за собой исключительное право на принятие и реализацию решений, касающихся внутренней и внешней политики, — читай, восстановление суверенитета. Оно готово было учитывать интересы бизнеса, но в такой форме, которая не угрожала бы внутреннему единству правительства. Снижение налогов в обмен на повышение налоговой дисциплины подразумевало новое соотношение между частными и общественными выгодами от использования основных промышленных активов и природных ресурсов страны. Обещание не пересматривать итоги приватизации было двусмысленным. С одной стороны, оно было призвано стимулировать возврат средств, ранее выведенных за рубеж, и более продуктивное отношение к активам. С другой стороны, на фоне давления на бизнес и экспроприации наиболее политически активных олигархов выполнение любых обещаний во многом зависело от доброй воли руководителей государства.

²⁶ www.edinros.ru/news.html?id=111148.

²⁷ www.khodorkovsky.ru/speech/732.html.

Основной проблемой «Пакта 28 июля» были механизм гарантий его выполнения обеими сторонами, а также его стабильность при изменении внешних условий или баланса сил. В нем было несколько встроенных источников потенциальной нестабильности. Во-первых, контракт был неформальный и, следовательно, оставлял много возможностей для трактовки его условий каждой из сторон. Его стабильность зависела от дальнейших переговоров, прецедентов и несла опасность противоречивых интерпретаций. Во-вторых, сторонами контракта выступали не индивиды, а группы. Поэтому его соблюдение зависело от дисциплины и координации внутри каждой группы, что было проблематично как в сообществе крупных собственников, конкурировавших между собой за получение новых активов, так и для государства, не обладавшего достаточной степенью внутреннего единства. В-третьих, пока не были созданы надежные правовые, то есть системные ограничения, принуждение к соблюдению контракта зависело от государства как более сильной стороны, что несло риски манипулирования правами собственности.

На протяжении 2000–2003 гг. происходило усиление власти и ее концентрация в руках федеральной исполнительной ветви, а также концентрация активов в основном в руках собственников, участвовавших во встрече 28 июля. Но вариант решения проблемы надежных гарантий прав собственности, актуальность которого росла по мере параллельной концентрации власти и собственности, не был отчетливо сформирован. Он мог быть основан либо на независимой судебной системе, укреплении парламентской демократии и территориальном распределении власти (федерализме), либо на вертикальной политической интеграции и «кронизме». Первый вариант предполагал последовательную правовую реформу (ее программу подготовила группа Д. Козака), а также сохранение федерализма и политической конкуренции. Вертикальная политическая интеграция, как уже указывалось, основана либо на включении основных собственников в механизмы принятия политических решений по вопросам, которые непосредственно затрагивают их экономические интересы (через законодательную или исполнительную власть), либо на передаче части прав собственности, включая право на получение дохода, членам исполнительной власти. Первый способ обозначается как интеграция «назад», а второй — как интеграция «вперед».

Важно отметить, что сами методы, которыми укреплялось государство и перераспределялись активы, объективно оказались плохо совместимы с укреплением независимости судов и верховенством права. Основные составляющие политики укрепления государства хорошо известны, и нет необходимости анализировать их подробно. Это федеральная реформа, которая включала создание федеральных округов, приведение региональных законов в соответствие с Конституцией РФ, реформа Совета Федерации и отмена губернаторских выборов. Итогом этой реформы стали снижение территориального распределения власти и ее существенная централизация. Как федеральная реформа, так и политика укрепления исполнительной власти во многом опирались на правоприменительные организации — прокуратура, ФСБ, налоговая

полиция и отчасти МВД. Их использование отвечало политико-административной логике, имеющей мало общего с правом или правами, что ставило их выше закона и подчиняло политическим задачам. Судебно-правовая реформа не соответствовала текущим политическим задачам и была обречена на отсутствие поддержки как со стороны Кремля, так и изнутри правовой системы.

Основные промышленные активы в черной и цветной металлургии, нефтехимии, машиностроительных и других предприятий переходили под контроль собственников, большинство из которых составляли участники кремлевской встречи 28 июля 2000 г. (см. табл. 1), с помощью покупки судебных решений и коммерческого использования правоохранительных органов. Крупные собственники не были заинтересованы в укреплении судебной системы, поскольку это затруднило бы многочисленные захваты предприятий, происходившие в 2000—2003 гг. с помощью «заказных» банкротств или под предлогом отстаивания прав миноритарных акционеров. При поддержке исполнительной власти избранные собственники были заинтересованы в исключительных гарантиях прав собственности для себя и в отсутствии таких гарантий для остальных. Объединение или захват активов диктовался необходимостью создания вертикально интегрированных или отраслевых холдингов, а также интересом к экспортоориентированным предприятиям, ставшим привлекательными в связи с изменением цен на международных рынках.

В результате многочисленных поглощений группа «Русал» объединила предприятия по производству алюминия. Группа «Альфа/Ренова» консолидировала активы в нефтяной и пищевой промышленности, а также в сфере телекоммуникаций. Группа МДМ объединила угледобывающие предприятия, производство труб, а также банковский и страховой бизнес. Компания «Интеррос» создала новый холдинг «Силовые машины», объединяющий предприятия по производству оборудования для электроэнергетики. УГМК и холдинг «Евраз» аккумулировали активы в производстве цветных металлов и угольной промышленности. В сталелитейной промышленности появились новые сильные игроки, связанные с крупными сталелитейными комбинатами: Новолипецким (Лисин), Магнитогорским (Рашников) и Череповецким (Мордашов) и связанными с ними поставщиками железной руды.

Согласно опубликованному Всемирным банком исследованию концентрации промышленности в России по состоянию на 2003 г., на предприятиях 22 крупнейших частных собственников было занято 42% рабочей силы страны, на их долю приходилось 39% годового объема продаж. При этом данные активы сосредоточены в секторах с более высоким уровнем концентрации: 10 крупнейших групп владели 60,2% российского рынка акций. В 2004 г. в России было 25 человек, состояние которых превышало 1 млрд долл. (в 2002 таких было 7, а в 2003 — 17, см. табл. 1).

Политика укрепления государства (концентрация федеральной власти) и методы концентрации крупной собственности *объективно входили в конфликт с правовой реформой*, предполагавшей создание независимости судов и равномерное применение законов. Это следует считать главными причинами, по которым правовая реформа была свернута. В сочетании с укреплением центральной власти, а потом

Российские миллиардеры

Ранг	2001	2002	2003	2004	2005
1	Ходорковский*	Ходорковский*	Ходорковский*	Ходорковский*	Абрамович
2	Потанин*	Абрамович	Абрамович	Абрамович	Фридман*
3	Богданов*	Фридман*	Фридман*	Фридман*	Лисин*
4	Вяхирев*	Потанин*	Вексельберг*	Потанин*	Дерипаска*
5	Абрамович	Богданов*	Потанин*	Прохоров	Вексельберг*
6	Алекперов*	Алекперов*	Прохоров*	Лисин*	Мордашов*
7	Фридман*	Дерипаска*	Евтушенков	Мордашов*	Потанин*
8	Черномырдин		Дерипаска*	Дерипаска*	Прохоров
9			Алекперов*	Вексельберг*	Алекперов*
10			Мордашов*	Алекперов*	Рашников
11			Невзлин	Невзлин	Иванишвили
12			Швидлер	Брудно	Евтушенков
13			Богданов*	Дубов	Абрамов
14			Брудно	Лебедев	Богданов*
15			Дубов	Шахновский	Ходорковский*
16			Лебедев	Богданов*	Хан
17			Шахновский	Евтушенков	Цветков
18				Хан	Федун
19				Федун	Усманов
20				Цветков	Кузьмичев
Всего	8	7	17	25	27

* Участники кремлевской встречи 28 июля 2000 г.

Источник: www.forbes.com.

и свертыванием парламентской демократии, концентрация собственности создавала предпосылки для кронизма и вертикальной политической интеграции. Напомним, что этот способ обеспечения прав собственности предполагает небольшое число участников с обеих сторон, поскольку основан на личных отношениях и непосредственной координации (позже это назовут «ручным управлением»).

Дело «ЮКОСа» и новая неопределенность

В условиях продолжающегося перераспределения активов и низкой легитимности итогов приватизации вопрос надежности гарантий прав собственности оставался центральным в отношениях государства и частного бизнеса. Проблема гарантий обозначалась как отказ от пересмотра итогов приватизации, в первую очередь подразумевавший гарантии того, что двенадцать крупных предприятий, доставшихся частным лицам в результате залоговых аукционов 1995 г., останутся в их собственности²⁸. Вопрос об уплате налогов и социальной ответственности был также, по сути, вопросом прав собственности, поскольку

²⁸ Это пакеты акций компаний «Сургутнефтегаз», «ЛУКойл», «Сиданко», «ЮКОС», «Сибнефть», «Нафта-Москва», «Норильский никель», НЛМК, «Мечел», «Мурманское морское пароходство», «Северо-западное морское пароходство», «Новороссийское морское пароходство».

ку он затрагивал распределение частных и общественных выгод от использования активов.

В ситуации слабой правовой системы личное взаимодействие с администрацией президента, а также групповые встречи на уровне президиума РСПП были механизмом, который обеспечивал стабильность положения ограниченной группы собственников. При этом число личных встреч представителей крупного бизнеса с Путиным превышало число встреч в составе группы, то есть непосредственная координация интересов государства и бизнеса не была ограничена специально отведенными коллективными площадками, как это предполагалось изначально (см. табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Встречи с Владимиром Путиным, 2000—2006 гг.

	Фамилия, имя	Должность	Личных встреч	В составе группы бизнесменов
1–3	Миллер А.	Председатель правления ОАО «Газпром»	18	9
1–3	Потанин В.	Президент холдинга «Интеррос»	18	9
1–3	Чубайс А.	Председатель правления РАО «ЕЭС России»	18	10
4	Вайншток С.	Президент ОАО «Транснефть»	16	8
5	Дерипаска О.	Председатель совета директоров компании «Русал»	15	11
6–7	Вексельберг В.	Председатель совета директоров СУАЛ-Холдинга	14	10
6–7	Мордашов А.	Генеральный директор ОАО «Северсталь»	14	11
8	Алекперов В.	Президент ОАО ЛУКОЙЛ	13	7
9	Фридман М.	Председатель наблюдательного совета директоров консорциума «Альфа-групп»	11	10
10–11	Костин А.	Председатель правления Внешэкономбанка	10	5
10–11	Ходорковский М.	Бывший председатель правления НК ЮКОС	10	6

Источник: Коммерсантъ. 2007. 07 февр. www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=740665.

Номинально обе стороны были заинтересованы в том, чтобы придерживаться «Пакта 28 июля», поскольку он отвечал интересам обеих групп на момент заключения. Но в дальнейшем рост возможностей исполнительной власти, усиление финансового влияния крупного бизнеса, а также изменение внешнеэкономической конъюнктуры создали опасность его дестабилизации. Положения пакта были открыты для толкований и зависели от внутренней дисциплины сторон.

Конфликт вокруг компании «ЮКОС» и ее владельцев, произошедший в 2003–2005 гг., можно рассматривать как дестабилизацию или даже отмену «Пакта 28 июля», повлекшую за собой изменения

в формах вертикальной политической интеграции. Ход конфликта и его итоги хорошо известны и едва ли требуют подробного изложения. Но ряд ключевых моментов важен с точки зрения основной темы данной статьи. На тот момент компания «ЮКОС» была лидером по капитализации. При этом готовившаяся сделка по слиянию с компанией «Сибнефть» потенциально приводила к созданию крупнейшей в России нефтяной компании и соответствующему росту ее влияния как в стране, так и за ее пределами. Параллельно шли переговоры о возможной продаже блокирующего пакета вновь образованной компании одной из американских нефтяных компаний — в качестве кандидатов назывались «Exxon-Mobil» и «Shevron-Texasco». Кроме этого, Ходорковский продвигал проект строительства частного нефтепровода для экспорта нефти из Восточной Сибири в Китай, практически блокирующего проект нефтепровода ВСТО. Депутаты Государственной думы и члены Совета Федерации из числа акционеров «ЮКОСа», в свою очередь, были активно вовлечены в лоббирование налоговых преференций и через комитет по налогам Государственной думы блокировали аспекты налоговой реформы, которые затрагивали интересы компании²⁹.

Совокупность вышеперечисленных действий в сочетании с ростом компании не могла не восприниматься властью как угроза суверенитету, то есть праву самостоятельно принимать и проводить в жизнь решения, касающиеся внешней и внутренней политики. Поэтому поддержка ряда партий накануне думских выборов была не первопричиной, как иногда полагают, а, скорее, последним жестом, который нельзя не поставить в один ряд с другими нарушениями «Пакта 28 июля». В итоге активы «ЮКОСа» были проданы на аукционе в счет погашения долгов по налогам и штрафов на сумму 27,5 млрд долл., а М. Ходорковский и П. Лебедев получили по восемь лет колонии. Сам факт неожиданного ареста руководителей компании и решительных действий исполнительной власти без предварительных попыток повлиять на поведение собственников «ЮКОСа» другими средствами говорит о слабой готовности обеих сторон соблюдать пакт и ограниченных возможностях переговорных механизмов. Кроме того, по мере развития конфликта разные представители исполнительной власти высказывали разные позиции, что свидетельствовало об отсутствии единства внутри исполнительной власти. Складывавшаяся модель вертикальной политической интеграции, основанная на контракте и равенстве его сторон, не сработала, а после национализации «ЮКОСа» «Пакт 28 июля» перестал существовать, поскольку итоги приватизации были фактически пересмотрены.

Далее последовали ретроспективные налоговые претензии к другим компаниям (см. табл. 3). Взыскание дополнительных налогов с частного бизнеса в 2004—2005 гг. на сумму более 2,5 млрд долл. (не учитывая долг «ЮКОСа») продемонстрировало силу государства и его способность в одностороннем порядке менять права собственности, что в 1997 г. не удалось Правительству и налоговой ВЧК. Тем самым

²⁹ Подробный анализ дела «ЮКОСа» см. в: *Sakwa R. The Quality of Freedom: Khodorkovsky, Putin, and the Yukos Affair.* Oxford: Oxford University Press, 2010.

Ретроспективные налоговые претензии (долл. 2004–2005 гг.)

Компания	Налоговые претензии
ЮКОС	27,5 млрд
ТНК	1,2 млрд
Сибнефть	1 млрд
Вымпелком	159 млн
РАО ЕЭС	130 млн
ЛУКОЙЛ	103 млн
МТС	45 млн

вопрос о надежных гарантиях прав частной собственности вновь обострился. Но в отличие от 2000 г., когда перспективы судебной реформы и разделения властей еще не были ясны, после 2004 г. вертикальная политическая интеграция («кронизм») осталась единственным решением. Вопрос теперь был в том, какие конкретные формы примет вертикальная интеграция власти и бизнеса и насколько они окажутся стабильными и способными обеспечивать экономический рост.

Дело «ЮКОСа» вызвало временный отток капитала из России и новую дискуссию о гарантиях приватизационных соглашений. В этой ситуации второй срок президентства Путина предполагал новое соглашение, но его не последовало. В начале 2005 г. Путин сделал несколько заявлений о том, что никаких новых действий по пересмотру итогов приватизации не будет и что права собственности должны уважаться. Но вместо неформального пакта была предпринята попытка подкрепить гарантии законодательно, и 21 июня 2005 г. Путин подписал поправку к статье 181 Гражданского кодекса, которая снижала срок давности по сделкам с 10 до 3 лет. Тем самым все приобретения активов, сделанные до 2002 г., были признаны необратимыми, по крайней мере, в рамках ГК. Путин обосновывал инициативу: «Это поможет бизнес-сообществу увереннее смотреть вперед, строить перспективные планы по развитию своего дела, вкладывать средства в его развитие... внесет успокоение в предпринимательскую среду по поводу гарантий прав собственности»³⁰.

Реализовался ли прогноз главы государства? Внесенная поправка могла повысить уровень доверия бизнеса к власти, но долгосрочных гарантий она не создала. Так, глава Счетной палаты С. Степашин заявил, что сокращение срока давности по приватизационным сделкам с десяти до трех лет («политический шаг, который можно только приветствовать») не исключает ответственности за уголовные преступления³¹. Иными словами, оказывать давление на собственников можно и с помощью Уголовного кодекса, в котором срок давности по преступлениям остался десять лет. Как показали последующие события, ранее применявшаяся практика, когда на бизнесмена заводилось уголовное дело, а потом в обмен на свободу или прекращение преследования ему предлагали продать активы по цене ниже рыночной или просто назначали «выкуп», стала основным источником рисков для собственников.

³⁰ Коммерсантъ. 2005. 5 апр. www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=560568.

³¹ www.vremya.ru/2005/108/8/127957.html.

Статистика активности правоохранительных органов в области экономических преступлений, в частности возбуждения дел по статьям УК, относящимся к экономической деятельности, отражает рост таких рисков. Анализ официальной статистики МВД показывает значительный и опережающий рост числа зарегистрированных преступлений экономической направленности, то есть возбужденных уголовных дел, по сравнению с делами, которые передавались в суды, а также с числом вынесенных приговоров (рис. 1). Активность правоохранительных органов по возбуждению уголовных дел без судебной перспективы росла, причем особенно быстро в период 2004—2006 гг.

Аналогичную динамику демонстрировал и показатель количества возбужденных дел по статье 159 УК РФ «Мошенничество», наиболее часто применяемой для давления на предпринимателей (рис. 2).

Динамика численности преступлений в сфере экономической деятельности

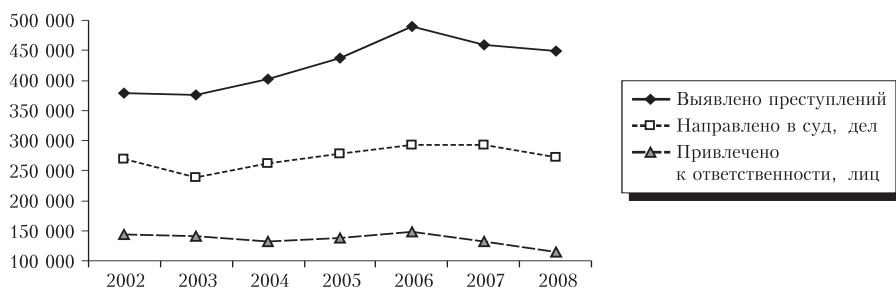


Рис. 1

Динамика числа мошенничеств

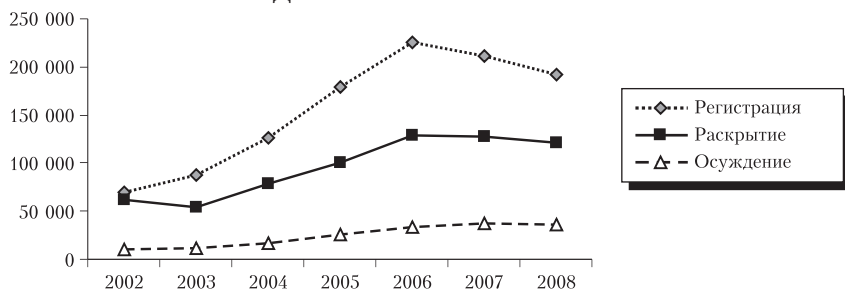


Рис. 2

По экономическим статьям лишь около 30% уголовных дел доходили до суда и только 10—15% заканчивались приговорами. Это значит, что 85—90% возбужденных уголовных дел либо закрывалось на какой-либо стадии, либо разваливалось в суде, то есть активность правоохранительных органов утратила связь с правосудием. Такая ситуация не могла не создавать сильный отрицательный эффект с точки зрения стабильности и защищенности прав собственности и самих собственников. После дела «ЮКОСа» основным способом изменения прав собственности или их размывания стало создание физической

угрозы собственникам или ограничение их свободы и деятельности с помощью уголовно-процессуальных действий.

Было бы неправомерно утверждать, что поправка в ГК, сокращающая срок давности по сделкам до трех лет, непосредственно привела к активизации правоохранительных органов и переключению на использование УК в качестве инструмента изменения или размывания прав собственности. Скорее в контексте роста активности правоохранительных органов в части давления на бизнес, вымогательства ренты и силового предпринимательства (часто — при участии и заказах представителей самого бизнеса) внесенная Путиным поправка, якобы стабилизовавшая отношения собственности, оказалась просто бессмысленной.

События 2004—2005 гг. продемонстрировали изменение соотношения сил в пользу государства. В выборе варианта вертикальной политической интеграции между интеграцией «назад» (кооптация групп интересов в органы власти) и интеграцией «вперед» (установление политической элитой контроля над активами) выбор был сделан в пользу интеграции «вперед», то есть увеличения доли государства и персонифицированного интереса высших государственных чиновников в крупных компаниях.

Публичные площадки координации интересов власти и бизнеса постепенно теряли свое значение по сравнению с более тесным личным согласованием решений. По словам бывшего члена правительства, «РСПП или Торгово-промышленная палата, „Деловая Россия“ и т.д. ...могут претендовать на то, чтобы... быть центрами координации интересов государства и бизнеса... Но реально пока используются и... менее институализированные формы... установление прямых контактов крупных лидеров бизнеса... с... кремлевской администрацией. Вплоть до того, что даже спрашивают разрешение на проведение отдельных значительных сделок. Ну, то есть считают для себя более приемлемым таким образом контактировать и координировать свою деятельность с властью».

Положение, при котором стабильность крупной собственности обеспечивалась не законами и правовой системой, а интенсивностью прямых отношений лидеров бизнеса и исполнительной власти, окончательно закрепилось во время второго президентского срока Путина. В этот же период демократические и формально-правовые ограничения на действия исполнительной власти были окончательно устранены, а устойчивого партнерства между государством и бизнесом не сложилось, о чем свидетельствовали периодические эпизоды уголовно-процессуального давления на частный бизнес с последующей продажей этого бизнеса и либо вынужденной эмиграцией, либо лишением его владельцев свободы³².

В этой ситуации собственники считали более рациональным максимизировать краткосрочные выгоды. Благоприятные условия на международных финансовых рынках давали возможность массированных заимствований, снижая потребность в капитальных ресурсах, находившихся под контролем государства. Собственники продолжали изобретать схемы ухода от налогов, сокрытия доходов и структуры собственности, в том числе с активным использованием офшорного сектора,

³² Наиболее громкими были уголовные дела против М. Гучериева, В. Некрасова и Е. Чичваркина.

что не могло не вызывать раздражения со стороны исполнительной власти. Интервью с собственниками и другие источники свидетельствуют, что использование офшорных компаний и финансовых центров стало в 2000-е годы средством снижения налоговой нагрузки и отделения финансов предприятий от недвижимых активов на случай, если последние станут объектом недружественных поглощений или претензий со стороны властей. «Офшоры стали массово создаваться у нас 9 лет назад, около 2000. PWC, KPMG и другие пришли и стали убеждать, что офшоры — рекомендованная схема ведения бизнеса в России, за 100—200 тыс. евро делали схему владения через офшоры. Это удобно для тех, кто связан с импортом или экспортом. Плюс налоговая не может посчитать доходы частных лиц»³³. В 2006 г. из 21 первичного размещения акций, проведенного российскими компаниями, только 7 провели внутри страны. Остальные были предложены либо параллельно российским и иностранным инвесторам, либо размещены на иностранных биржах, причем 6 провели от имени офшорных компаний³⁴.

Соккрытие информации о структуре компании, ее владельцах и бенефициарах следует считать не только средством ухода от налогов, но и способом снизить риски, связанные с давлением на собственников. Даже средние по величине компании, для которых государство предстает в виде региональных или городских властей и контролирующих служб, стремятся сохранить высокую неформальную составляющую ведения бизнеса. Собственники объясняли это тем, что такая компания менее привлекательна для захвата, поскольку ею невозможно эффективно управлять, не владея инсайдерской информацией³⁵.

Персонифицированный госкапитализм

За период 2000—2007 гг. суммарные доходы государственного бюджета от экспорта углеводородов составили порядка 700 млрд долл. Согласно информации Министерства финансов, к концу 2007 г. часть этой суммы (340 млрд долл.) накопилась в результате стерилизации нефтяных сверхдоходов (выше цены отсечения 20, а позднее 24 долл. за баррель), из которых 116 млрд ушло на погашение внешнего долга, 122 млрд было перечислено в стабилизационный фонд, а 102 млрд долл. позже было переведено в госрасходы. По сравнению с 1990-ми, когда наблюдался острый дефицит бюджета и инвестиционных ресурсов, после 2005 г. ситуация стала противоположной.

Но сам по себе избыток капитальных ресурсов не способен обеспечить развитие, если отсутствуют организации, способные проводить эффективную экономическую деятельность, а также механизмы инвестирования, гарантирующие распределение благ участников инвестиционных проектов (выполнение задач, распределение частных и общественных выгод, контроль). В арсенале правительства были

³³ Интервью с собственником крупной розничной сети, апрель 2009 г.

³⁴ Речь Председателя ФСФР Олега Вьюгина на юбилейной конференции по поводу 15-летия РСПП. www.rspn.ru/Attachment.aspx?Id=2632.

³⁵ Интервью с владельцем инвестиционного банка, апрель 2009 г.

«Национальные проекты» (инвестиции в человеческий капитал), реализация которых явно замедлилась после выборов 2007—2008 гг., и государственные инвестиционные программы, предполагавшие громоздкий механизм правительственных согласований и тендеров для их реализации. В это время со стороны различных политических сил звучала критика в адрес правительства и Министерства финансов, суть которой состояла в том, что огромные ресурсы размещаются в иностранных ценных бумагах вместо инвестирования в экономику России и работы на развитие. Жесткую позицию Минфина, стремившегося к ограничению госрасходов, нельзя считать достаточным объяснением сложившегося положения. Решающим фактором, по-видимому, была неопределенность, каким экономическим организациям передать ресурсы, кто и как будет осуществлять непосредственное инвестирование, на каких условиях, как создать гарантии выполнения этих условий.

В отличие от стран Юго-Восточной Азии, где государство, сосредоточив капитальные ресурсы, передавало их частному сектору для последующего инвестирования в приоритетные проекты, российское правительство предпочло пойти другим путем. Оно одобряло приобретение российским бизнесом зарубежных активов и привлечение инвестиций на международных финансовых рынках в форме кредитов и первичного размещения акций. Однако избыток капитала, скопившийся в бюджете в результате возросших доходов от экспорта углеводородов, не поступал в частный сектор в виде кредитов, займов или госгарантий, а расходовался на увеличение доли государства в акционерном капитале компаний вплоть до приобретения контрольных пакетов, создания новых государственных холдингов и госкорпораций.

Само по себе наличие в экономике страны крупных государственных компаний нельзя считать чем-то исключительным с точки зрения международного, в том числе европейского, опыта. Российская специфика выразилась в крайне персонифицированном варианте такого контроля в противоположность институциональному, то есть основанному на правовых и процедурных механизмах. Российский вариант госкапитализма отличается высокой степенью «кронизма», причем в качестве «своих», то есть лиц, которым доверены функции собственников, после 2004 г. стали все чаще выступать сами государственные чиновники, а не представители частного бизнеса, как это было в азиатском варианте госкапитализма. Круг лиц, которым были делегированы полномочия по управлению активами, состоял из высших должностных лиц государства и оставался постоянным в течение последующего времени, то есть не претерпел значительных ротаций. Как заметил в интервью автору один из бывших сотрудников Администрации Президента, «формальные должности мало что значат. Реальным критерием принадлежности к ближнему кругу является членство в совете директоров крупной компании». Некоторые сведения о лицах, совмещающих высокие официальные посты в государстве и членство в советах директоров государственных компаний, представлены в таблице 4.

В 2006—2008 гг. были созданы два крупных государственных холдинга — Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК) и Объединенная судостроительная корпорация, советы директоров

**Представители государства в советах директоров
крупнейших компаний с преимущественной долей государства**

Компания	Представитель государства в совете	Государственная должность	Годы
Газпром	Медведев Д.	Руководитель Администрации Президента, Первый заместитель Председателя Правительства	2001–2007
Роснефть	Сечин И.	Заместитель Руководителя Администрации Президента, заместитель Председателя Правительства	2004–н. в.
АЛРОСА	Кудрин А.	Министр финансов	2004–н. в.
Совкомфлот	Шувалов И.	Заместитель Руководителя Администрации Президента	2006–2009
Аэрофлот	Иванов В.	Заместитель Руководителя Администрации Президента, помощник Президента	2004–2008
Транснефтепродукт	Сурков В.	Заместитель Руководителя Администрации Президента	2004–2008
Объединенная авиастроительная корпорация	Иванов С.	Заместитель Председателя Правительства	2006–н. в.
ОРТ-Первый канал	Нарышкин С.	Руководитель аппарата Правительства, руководитель Администрации Президента	2005–2008
Сбербанк	Игнатьев С.	Председатель Центрального Банка	2002–н. в.
Объединенная судостроительная корпорация	Сечин И.	Заместитель Руководителя Администрации Президента, заместитель Председателя Правительства	2007–2009

которых возглавили вице-премьеры Сергей Иванов и Игорь Сечин соответственно. В 2007 г. было реализовано новое и достаточно оригинальное институциональное решение по реорганизации нескольких отраслей и инвестированию бюджетных средств. Принятием отдельных законов были созданы шесть НКО в форме государственных корпораций: Банк развития, Олимпстрой, Фонд содействия реформированию ЖКХ, Роснано, Росатом и Ростехнологии. Им были переданы активы в атомном, оборонном и машиностроительном секторе на сумму около 80 млрд долл. и бюджетные средства (более 35 млрд долл.). Согласно закону об НКО и соответствующим отдельным законам, переданное имущество становилось собственностью госкорпораций и распоряжение им далее не регулировалось Бюджетным кодексом. Госкорпорации были выведены из-под юрисдикции правительства РФ и его контролирующих органов, а управление ими было поручено наблюдательным советам и директорам, назначенным указами президента³⁶.

Создание госкорпораций было продиктовано недоверием как к частному бизнесу и его способности решать задачи национального развития, так и к государству как формально-бюрократической

³⁶ Подробный анализ создания госкорпораций см. в: Волков В. Госкорпорации: институциональный эксперимент // Pro & Contra. 2008. Сентябрь–декабрь. С. 75–88.

структуре. С одной стороны, передача активов и инвестиционных ресурсов госкорпорациям не стала приватизацией, поскольку, будучи НКО, это не частные организации и их деятельность не оценивается рыночными критериями (прибыль, отдача на вложения, доля рынка и т. п.). С другой стороны, они были выведены из-под юрисдикции государства, а активы и финансовые средства перестали быть государственной собственностью. Будучи формально ограниченными уставными целями и процедурами, прописанными в особом для каждой госкорпорации законе, а на деле — личным контролем со стороны главы исполнительной власти, группа высших государственных чиновников не потеряла контроль над этими активами и ресурсами, а, по сути, обрела частично формализованные права собственности, включая использование активов и получение выгод (см. табл. 5).

Т а б л и ц а 5

**Некоторые представители исполнительной власти
в руководстве госкорпораций**

Имя	Должность в исполнительной власти	Председательство в наблюдательном совете	Членство в наблюдательном совете
Козак Д.	вице-премьер	Олимпстрой, ЖКХ	Банк развития
Левитин И.	министр транспорта		Банк развития
Христенко В.	министр промышленности и торговли		Банк развития, Роснано, Ростехнологии
Путилин В.	первый зампредседателя воен- но-промышленной комиссии		Ростехнологии
Сердюков А.	министр обороны	Ростехнологии	
Набиуллина Э.	министр экономического развития		Банк развития, Роснано, Ростехнологии
Силуанов А.	замминистра финансов		ЖКХ
Фурсенко А.	министр образования и науки	Роснано	
Зубков В.	первый вице-премьер		Банк развития
Собянин С.	вице-премьер	Росатом	

Источник: данные официальных сайтов ГК.

Не став за десятилетие эффективным регулятором, государство в лице ограниченного круга высших должностных лиц превратилось в крупнейшего инвестора и хозяйствующего субъекта. Вопрос состоит в том, почему это произошло, причем вопреки более ранним идеям, предполагавшим ключевую роль частной собственности, ее правовую защиту и относительно мягкое государственное регулирование (так называемое снижение административных барьеров). Ответ на этот вопрос следует искать в недостаточной действенности институтов, как формальных, так и неформальных, которые обеспечили бы надежные гарантии прав частной собственности.

Оптимизм рубежа 2000-х годов, вызванный новым общественным договором, развеялся к началу 2004 г. «Западный» вариант решения проблемы надежных гарантий, основанный на верховенстве права, распределении власти и политической конкуренции, не состоялся,

поскольку из тактических соображений не был выгоден ни федеральной исполнительной власти, занятой собиранием территорий, ни крупному бизнесу, занятому собиранием активов. И ту, и другую сторону больше устраивала альтернатива в виде взаимных личных обязательств («кронизм»), на основе которой в первый срок президентства Путина начала складываться вертикальная политическая интеграция, предполагавшая взаимозависимость власти и бизнеса. Координация экономической и региональной политики и взаимный учет интересов осуществлялись при личных и групповых встречах. Крупные собственники продолжали попытки расширить влияние на институты власти (особенно региональные), а государственные органы все более претендовали на увеличение как бюджетных, так и неформальных изъятий средств из экономики. Противоречия между собственниками компании «ЮКОС» и государством привели к аннулированию условий «Пакта 28 июля», продемонстрировав нестабильность долговременного партнерства между государством и частным бизнесом. Стремительное усиление государства, не ограниченное правовыми институтами и политической конкуренцией, повысило неопределенность в сфере прав собственности, несмотря на заверения руководства страны и некоторые законодательные новации, призванные снять эту неопределенность. Гарантии не воспринимались частным сектором как надежные, а стимулы, необходимые для развития этого сектора и превращения его в основной источник модернизации, оказались недостаточно сильными.

После 2004 г. исполнительная власть отказалась от дальнейших институциональных реформ, сосредоточившись на монополизации контроля и дохода от наиболее прибыльного углеводородного сектора экономики. Институциональные реформы требовали больших затрат и предполагали ограничение или распределение власти, а взаимодействие с крупными собственниками, на долю которых приходилась основная часть ВВП, произведенная частным сектором, проще было строить на принципах «ручного управления» в силу малочисленности последних и их подчиненного положения. Дальнейшие институциональные эксперименты, вызванные необходимостью выработать варианты инвестиций в развитие, сводились к поиску формы участия государства в экономике. В результате возникла крайне персонифицированная форма государственной собственности, где общественные и личные интересы управляющих были совмещены за счет сочетания официальных постов в правительстве и в правлении государственных компаний и госкорпораций. Если первый договор («Пакт 28 июля») был заключен между узким кругом представителей исполнительной власти и крупного бизнеса, то можно предположить, что следующий договор, условия которого пока остаются неизвестными, был заключен уже внутри круга лиц, принадлежащих исключительно к исполнительной власти.

*Д. СОРОКИН,
член-корреспондент РАН,
первый замдиректора ИЭ РАН*

О СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РОССИИ

Концепция стратегии и экономическая реальность

История исследований Института экономики РАН — это прежде всего история поиска тех существенных черт и закономерностей функционирования экономической системы России, знание которых позволяет научно обосновать стратегию развития страны¹. Конечно, определение содержания национальной стратегии, формирование на ее основе конкретных программ — безусловно прерогатива и обязанность государственной власти. Но выработка предложений по концепции такой стратегии, понимаемой как комплекс ключевых идей, взглядов, принципов, дающих целостное представление о возможных сценариях развития общества, — зона ответственности науки. Власть же несет ответственность за выбор того или иного сценария, на основе которого и формируется стратегия. Сегодня, по крайней мере на декларативном уровне, существенно расширилась «зона согласия» относительно содержания концепции стратегии развития России между различными научными школами и органами государственной власти.

Во-первых, уже не надо доказывать необходимость постановки долгосрочных целей как исходного условия устойчивого развития страны. Сейчас такие стратегии имеют не только страны — лидеры мирового экономического роста (США, Япония, страны — члены ЕС, Бразилия, Индия, Китай), но и те, кто претендует на региональное лидерство (Турция, Малайзия, Республика Корея и т. д.).

Отметим приоритет российской экономической мысли в этой области. Еще в 1915 г. Российская академия наук сформировала Комиссию по изучению естественных производительных сил (КЕПС), в состав которой вошли виднейшие отечественные ученые. Научный задел, созданный КЕПС, стал основой принятого

¹ Это четко показано в статьях директора ИЭ РАН, члена-корреспондента РАН Р. Гринберга «Юбилей зрелости: дела и планы» (Вопросы экономики. 2010. № 5) и научного руководителя ИЭ РАН, академика Л. Абалкина «От экономической теории до концепции долгосрочной стратегии» (Там же. 2010. № 6), опубликованных в связи с 80-летним юбилеем Института, а также в статье Т. Кузнецовой «Лицо и лица Института экономики» (Там же).

в конце 1920 г. единого государственного перспективного плана развития народного хозяйства на базе электрификации страны — «План электрификации РСФСР» (ГОЭЛРО), рассчитанного на 10–15 лет. Огромный опыт разработки концепций долгосрочного развития был накоплен в Институте экономики в советское время (так, в 1970–1980-е годы сотрудники Института участвовали в подготовке Комплексной программы научно-технического прогресса, рассчитанной на 20-летний период).

Во-вторых, сложилось общее понимание цели национальной стратегии. Она определяется тем, что в силу ряда объективных внешних и внутренних обстоятельств условием сохранения субъектности России в современном мире выступает ее статус одного из мировых «полюсов развития»².

В-третьих, никто не ставит под сомнение, что для обретения статуса «полюса развития» нужно, с одной стороны, радикально обновить (модернизировать) производственно-технологическую базу российской экономики, полностью освоить производства пятого технологического уклада, а с другой — занять собственную «нишу» в рамках шестого технологического уклада³. Отсюда общее согласие о необходимости перейти к экономическому росту, опирающемуся на инновационные факторы — нововведения на основе использования достижений науки, откуда следует особая роль научного знания.

В-четвертых, все согласны с тем, что национальный человеческий капитал (потенциал) крайне важен для обеспечения устойчивого долгосрочного развития страны. Не случайно сегодня усиливается межстрановая конкуренция за привлечение человеческих ресурсов. На этом фоне как анахронизм звучат призывы «затянуть пояса» ради блага следующих поколений. Люди с «затянутыми поясами» не могут быть источником и проводником инноваций. Поэтому на первый план выходят задачи развития образования, культуры, здравоохранения, создания материальных условий достойной жизни.

Наконец, в-пятых, устарели дискуссии о роли государства в экономической жизни общества. Справедливость тезиса о необходимости его активных действий как обязательного условия осуществления инновационного перехода признают все.

² Именно поэтому ИЭ в своих работах, посвященных концепции развития России, всегда рассматривал лишь оптимистические сценарии. Иные — например, рисующие будущее России как энерго-сырьевой базы современного мира, — неизбежно ведут к утрате нынешней российской государственности.

³ Пятый технологический уклад характеризуется интеллектуализацией орудий труда, возникновением глобального информационного пространства, использованием композиционных материалов, возникновением генной инженерии. Ведущие отрасли — атомное машиностроение, радиоэлектроника, ракетно- и самолетостроение, химия, нефтегазовая промышленность, телекоммуникации, приборостроение, информационная техника и связь, медицина и фармацевтика, биология. Для шестого технологического уклада при сохранении ведущей роли отраслей пятого характерны интеллектуализация производства, использование нано- и безотходных технологий, переход к новой энергетике, индивидуализация продукта.

Анализ нынешнего состояния российской экономики показывает, что она в основном функционирует в рамках четвертого технологического уклада с элементами пятого. При этом Россия обладает потенциалом, необходимым для завершения перехода к нему с одновременным занятием ниш (10–15% мирового рынка) в рамках шестого технологического уклада, прежде всего в таких отраслях, как авиастроение, ядерная энергетика, ракетно-космические системы, отдельные сегменты рынка нано- и биотехнологий (см.: Научная сессия Общего собрания РАН «Научно-технологический прогноз — важнейший элемент стратегии развития России» // Вестник РАН. 2009. Т. 79, № 3).

Эти моменты нашли отражение в утвержденной правительством РФ 17 ноября 2008 г. «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года». Стратегической целью провозглашается «достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего статусу России как ведущей мировой державы XXI века, занимающей передовые позиции в глобальной экономической конкуренции и надежно обеспечивающей национальную безопасность и реализацию конституционных прав граждан». Первоочередным средством достижения этой цели Концепция определяет развитие человеческого потенциала, позволяющее перейти к инновационному росту на основе структурной диверсификации экономики, расширения глобальных конкурентных преимуществ в традиционных сферах (энергетика, транспорт, аграрный сектор, переработка природных ресурсов), укрепления внешнеэкономических позиций страны и формирования новой модели пространственного развития.

Вместе с тем осуществимость предложенной Концепции вызывает серьезные сомнения. И дело здесь не в конкретных темпах экономического роста и соответственно временных параметрах, которые, как было ясно с момента ее публикации, не отвечали экономическим реалиям. Проблема в возможности самого перехода к движению по обозначенной траектории развития.

Нынешняя Концепция представляет собой вторую попытку в новейшей истории России сформировать стратегию, направленную на создание конкурентоспособной экономики, развивающейся преимущественно за счет инновационных факторов. Предыдущая в соответствии с распоряжением правительства России⁴ была предпринята в 2000 г. в проекте «Основных направлений социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2010 года». Согласно ему, переход к такому росту должен был произойти к 2007 г. И хотя в силу ряда обстоятельств названный документ так и остался проектом, но весь последующий период соответствующие задачи ставились в ежегодно принимаемых трехлетних программах-прогнозах правительства. Однако существенных сдвигов в продвижении по заявленному направлению не наблюдалось.

Согласно данным официальной статистики, в российской промышленности на протяжении всего периода экономического роста в 2000-е годы число организаций, осуществлявших технологические инновации, стабильно оставалось ниже 10-процентного уровня. Соответственно стабильно низкой (на уровне 4–5%) сохранялась доля инновационных товаров, работ, услуг⁵. Этот факт признается и в Послании Президента страны Федеральному Собранию РФ (2009 г.): «Мы так и не избавились от примитивной структуры экономики, от униженной сырьевой зависимости... Конкурентоспособность нашей продукции позорно низка». При этом благодаря высоким темпам экономического роста (среднегодовой прирост ВВП в 1999–2007 гг. составлял 6,9%) удалось накопить существенные финансовые ресурсы как в государственном, так и в частном секторах, которые можно было использовать для активизации инновационных факторов.

⁴ См.: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 01.12.99 г. № 2021-р // Собрание законодательства Российской Федерации. 1999. № 50. 13 дек. С. 1141.

⁵ Здесь и далее, если специально не оговорено, используются данные Росстата либо расчеты на их основе.

Говоря о причинах сложившейся ситуации, представители всех экономических школ приходят к выводу, что дело здесь в практической государственной экономической политике, которая не стимулировала, не создавала условия, а иногда прямо тормозила переход к инновационному развитию. Так, в преамбуле «антикризисного закона Обамы—Байдена» от 17 февраля 2009 г. говорится, что «этот закон следует рассматривать как план инвестиций, связанных с вхождением американской экономики и общества в XXI в., в новую технологическую платформу конкурентоспособности»⁶. В сценарных условиях и прогнозе Минэкономразвития России до 2012 г.⁷, подготовленных в июле 2009 г., представлен противоположный подход: «Все рассмотренные варианты прогноза носят достаточно консервативный характер и не обеспечивают в полной мере возврата (? — Д. С.) к показателям инновационного развития»⁸. В соответствии с этим сценарием предполагается и дальше увеличивать долю энерго-сырьевого сектора при сокращении удельного веса машиностроительных производств. Вот почему в пояснительной записке Минфина России к проекту федерального бюджета РФ на 2010 и на 2010—2012 гг. доля нефтегазовых доходов в его доходах предусмотрена на уровне предшествующего пятилетия — 43—46 %.

Условия реализации концепции: два подхода

В чем же конкретно состояла негативная роль проводимой политики и что необходимо изменить в этой области? Здесь можно выделить два подхода.

Согласно первому, государство недостаточно активно проявляет себя в качестве субъекта инновационной деятельности и прежде всего недоинвестирует ее. В рамках этой логики создаются государственные корпорации, нацеленные на разработку инноваций, осуществляется проект «Сколково» и т. п.

Мы признаем необходимость инвестиционно-инновационной активности государства как одного из важнейших факторов инновационного развития. Вместе с тем вряд ли опоры преимущественно на его возможности будет достаточно для решения поставленных задач. Исторический опыт (и собственный, и зарубежный) показывает: государство, применяя, как правило, мобилизационные методы, способно осуществить точечные инновационные прорывы, в том числе в стратегически важных областях (космической, атомной, ракетостроении и т. п.). Однако инновационный экономический рост к этому не сводится. Он характеризует состояние общественного воспроизводства в целом, когда развитие происходит в основном за счет широкого использования технических, технологических, организационно-управ-

⁶ Цит по: Мировой кризис: угрозы для России. М.: ИМЭМО РАН, 2009. С. 5.

⁷ Сценарные условия функционирования экономики Российской Федерации, основные параметры прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2010 год и плановый период 2011 и 2012 годов / Минэкономразвития России. М., 2009, июль.

⁸ Аналогичное положение содержится в проекте сценарных условий на 2010—2013 гг., опубликованном в июне 2010 г.

ленческих и иных нововведений, опирающихся на новейшее научное знание в соответствующих областях. Обеспечить такое развитие государство не в состоянии в силу объективно присущих ему ограничений в воздействии на субъекты хозяйствования⁹.

Главным источником экономического роста выступает предпринимательская деятельность. Именно она, соединяя, комбинируя предметы, средства труда и рабочую силу, определяет характер экономического роста: он может осуществляться за счет все большего вовлечения ресурсов на традиционной технологической базе (экстенсивный тип экономического роста) или более эффективного их использования (интенсивный тип), в том числе на основе нововведений, опирающихся на использование результатов научного знания (инновационный тип экономического роста). Если массовая заинтересованность национальных предпринимателей в последнем отсутствует, то усилия государства в данном направлении либо дадут крайне ограниченные результаты, либо в лучшем случае будут использованы зарубежными партнерами-конкурентами.

Существует ли у российского предпринимательства активный «инновационный» интерес? Обратимся к данным таблицы.

Как можно видеть, российское государство в процентном отношении к ВВП финансирует исследования и разработки на уровне, сопоставимом со странами-лидерами, но отечественные предпринимательские структуры существенно отстают. Отсюда низкий общий уровень финансирования исследований и разработок в российской экономике.

В чем причина инновационной неактивности предпринимательского сектора? Ответ, лежащий на поверхности, — недостаточная инвестиционная привлекательность этого вида предпринимательской деятельности. Действительно, если в добыче полезных ископаемых рентабельность по

Т а б л и ц а

Затраты на исследования и разработки
(% к ВВП по ППС национальных валют)

	Всего	Государство	Бизнес	Прочие источники	
				национальные	иностраные
Япония ^а	3,4	0,5	2,6	0,2	0,1
США ^б	2,7	0,7	1,8	0,2	0
Германия ^в	2,5	0,7	1,3	0,4	0,1
Франция ^в	2,1	0,8	1,1	0,1	0,1
Великобритания ^а	1,8	0,5	0,8	0,2	0,3
Китай ^а	1,5	0,4	1,1	0	0
Россия ^г	1,3	0,6	0,2	0,44	0,06
Бразилия ^д	1,0	0,5	0,4	0,1	0,1
Индия ^д	0,8	0,6	0,2	0	0

^а 2007 г.; ^б 2007 г. (в 2008 г. доля бюджетных расходов составила 21,5%, а предпринимательского сектора — 78,5%); ^в 2006 г.; ^г 2008 г.; ^д структура затрат на 2004 г.

Источники: расчеты по данным ОЭСР, Статистического института ЮНЕСКО (Вектор. 2010. № 7. С. 9, 18, 31, 32) и Росстата (Россия в цифрах, 2009: Крат. стат. сб. / Росстат М., 2009. С. 383–384).

⁹ Подробнее см.: Сорокин Д. Воспроизводственный вектор российской экономики: 1999–2007 годы // Вопросы экономики. 2008. № 4.

проданным товарам (работам, услугам) колеблется на уровне 30%, а по активам — на уровне 12–13%, то в отраслях, создающих нововведения (машиностроение, производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования), — на уровне соответственно 8–9 и 6%. Однако такой ответ представляется упрощением.

Наименьшая инновационная активность наблюдается в наиболее прибыльных отраслях сырьевого комплекса, где удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, составляет 5–7%, а наивысшая (от 15 до 26%) — в низкорентабельных производствах машиностроительного комплекса. В результате снижается технологический уровень российского ТЭКа.

В конце 1980-х годов показатели коэффициента извлечения нефти и объема газа, сжигаемого в факелах, в процентах от добычи в России были практически на уровне США. К настоящему времени в нашей стране первый снизился почти на 20%, в то время как в Соединенных Штатах на столько же возрос; второй увеличился в 2–2,5 раза, а в США сократился на $\frac{1}{3}$ ¹⁰.

Но если крупные корпорации не предъявляют спрос на инновации, то бессмысленно надеяться на развитие малого инновационного предпринимательства, так как отсутствует спрос на его продукцию (услуги). Может быть, дело не в нехватке финансовых ресурсов, даже «длинных»? Один американский менеджер высказал мысль, что если проблемы порождены системой, то даже миллиард долларов не изменит ситуацию, а лишь увеличит число проблем.

Таким образом, согласно второму подходу, государство не создает институциональных условий для инновационной активности предпринимателей. Речь идет о неразвитости правовой базы предпринимательской деятельности, административных ограничениях, удушающем конкуренцию монополизме, отсутствии значимых налоговых преференций для инноваторов. Соответственно государство должно прежде всего формировать институциональные условия для активизации инновационного поведения предпринимателей.

В целом мы согласны с такой постановкой, но вместе с тем считаем, что ее неверно противопоставлять инвестиционно-инновационной активности государства. Лишь органическое сочетание этих двух аспектов выступает необходимым и достаточным условием успеха. Соответственно *стратегия институциональных преобразований должна быть направлена на создание условий для инновационной активности как государства, так и предпринимателей.*

Стратегия институциональных преобразований

Главным механизмом экономического роста в рыночной экономике служит конкуренция. Инновации — один из инструментов конкурентной борьбы. Об этом писали еще К. Маркс при рассмотрении избыточной прибавочной стоимости и Й. Шумпетер в теории смены технологи-

¹⁰ См.: Цирель С. В. К вопросу о ресурсном проклятье // НГ. 2009. 28 сент.

ческих укладов, происходящей в результате перетока ресурсов от предпринимателей-консерваторов к предпринимателям-новаторам.

Вместе с тем при оценке возможности использовать инновации как инструмент конкурентной борьбы необходимо учитывать связанные с этим высокие риски¹¹. Не случайно развитие инновационного предпринимательства потребовало широкого распространения производных финансовых инструментов (деривативов), страхующих (маскирующих) инвестиционные риски: какой инвестор будет «напрямую» вкладывать собственные средства в инновации с учетом известной неблагоприятной статистики их осуществимости¹²? Поэтому ликвидация монополизма в целях развития конкуренции — необходимое, но не достаточное условие для получения инновационных эффектов.

Если предприниматель может использовать менее затратные и рискованные инструменты конкурентной борьбы, то его выбор очевиден. Вряд ли серьезно снизят названные риски различные компенсационные меры (кредитно-инвестиционно-налоговые льготы или механизмы государственно-частного софинансирования). Они потребуются, когда само предпринимательство воспримет инновации как главный фактор собственной успешной деятельности. Скорее более результативными окажутся меры, повышающие риски использования иных (неинновационных) инструментов конкуренции.

Как известно, важнейшим условием успешного предпринимательства в России выступает тесное взаимодействие с властными структурами. Конечно, оно осуществляется в любой экономике. Но в данном случае речь идет не о партнерских отношениях государства и бизнеса, а о возможностях властных структур и их представителей влиять на предпринимательскую деятельность, а зачастую — диктовать свою волю. При этом главным инструментом конкурентной борьбы для российского предпринимательства становится поиск «покровительства» со стороны органов власти и ее представителей. Но подобное положение практически исключает использование различных нововведений для успешной деятельности.

Такая ситуация была исторически характерна для российской экономики. На всевластие чиновника как важнейший ограничитель здорового экономического роста обращал внимание Совет съездов представителей промышленности и торговли России на рубеже XIX—XX вв., отмечая его «невыносимость» для экономической жизни страны¹³. Неограниченная власть над предпринимателем «государева человека», будь то гоголевский городничий, генерал-губернатор, партийный руководитель, глава администрации того или иного уровня или высшие государственные чины, позволяет последнему «покровительствовать» или «душить» конкретный бизнес, вынуждая

¹¹ Известно выражение: «У предпринимателя есть три способа разориться: один — быстрый — казино; другой — приятный — женщины; третий — самый надежный — нововведения». Это в полной мере относится и к советским директорам предприятий, выполнявшим, по сути, предпринимательские функции в особых условиях хозяйствования. Последствия невыполнения директивных показателей роста объема производства, риск чего неизбежно возрастал при использовании нововведений, были для них существенно более значимыми, чем невыполнение таких же директивных показателей по «внедрению» этих новшеств.

¹² Другой вопрос, что эти же финансовые инструменты, «проникнув» в другие сферы, послужили «спусковым крючком» последнего финансово-экономического кризиса.

¹³ См.: *May B.* Модернизация в условиях политической стабильности // Вопросы экономики. 2009. № 9. С. 47—48.

его искать в качестве главного инструмента конкурентной борьбы за выживание не новые технологии, а новые, «инновационные» формы, методы и инструменты получения «государевой крыши». Именно в этом состоит главная причина исторически сложившейся неинновационности российской экономики, что справедливо отметил Д. Медведев в статье «Россия, вперед!».

Мы имеем в виду *огосударствление отношений присвоения*, формирующее фундаментальное неравенство во взаимодействии предпринимателя и государства. Последнее в лице своих представителей в любой момент может лишить собственников возможности присваивать доход от принадлежащего им капитала. В результате экономический интерес предпринимателя направлен не на структурное и технологическое развитие, требующее долгосрочных вложений в материальную базу предпринимательской деятельности и человеческий капитал, а на максимизацию немедленного результата.

Деформация отношений присвоения, порожденная их огосударствлением, ведет к деформации распределительных отношений, проявляющейся в исторически сложившейся дешевизне рабочей силы в России. Поэтому, несмотря на высокие темпы экономического роста, в стране широко распространена относительная бедность населения.

Формально в 2000—2009 гг. доля населения, имеющего доходы не выше прожиточного минимума, сократилась с 29 до 13,1%. Однако в 2000 г. величина прожиточного минимума равнялась 53% среднедушевых доходов, а в 2009 г. — $\frac{1}{3}$. Доля населения, имеющего доходы в 2009 г. менее половины среднедушевых, как и в 2008 г., осталась на уровне 2000 г.¹⁴

Как показывают расчеты ИСЭПН РАН¹⁵, при сохранении нынешней системы распределительных отношений дальнейший рост национального богатства не приведет к снижению относительного уровня бедности; более того, не удастся преодолеть тенденцию к нарастанию чрезмерного социально-экономического неравенства. При этом более $\frac{2}{3}$ общего количества малоимущих и крайне бедных занято в экономике. Однако еще И. Т. Посошков отмечал, что «не дачей полного кормления у русских людей охоту и к мастерству прилежание тем пресекают и размножить доброму художеству не допускают»¹⁶. Памятуя, что в его времена «добрым художеством» называли промышленную (ремесленную) деятельность, можно сказать, что именно он заложил основу современного понимания связи человеческого капитала с инновационным типом экономического роста.

На преодоление огосударствления отношений присвоения были, по существу, направлены экономические реформы П. А. Столыпина. Оно было доведено до абсолюта в советской системе хозяйствования. Вместе с тем первая же попытка «вывести» предпринимателей из сис-

¹⁴ Заметим, что в странах — членах ЕС показатель бедности определяется как число лиц, получающих доход в размере 50 или 60% от среднедушевого или медианного.

¹⁵ См.: Шевяков А. Ю., Жаромский В. С., Скопцов В. В. Современная социальная политика: анализ эффективности и направления реформирования / Под ред. А. Ю. Шевякова. М.: ИСЭПН РАН, 2008; Социальные проблемы современной России: московская специфика / Под ред. А. Ю. Шевякова. М.: ИСЭПН РАН — Студия, 2009.

¹⁶ Посошков И. Т. Книга о скудости и богатстве. М.: Издат. дом «Экономическая газета», 2001. С. 248.

темы тотального огосударствления «военного коммунизма» — переход в начале 1920-х годов к нэпу — дала быстрый эффект: для восстановления докризисного уровня (1913 г.) производства сельскохозяйственной продукции (сократившегося на $\frac{2}{3}$) потребовалось четыре года, а промышленной (сократившегося в пять раз) — шесть лет.

Однако «независимость» предпринимательского слоя от государства неизбежно вела к ограничению всевластия последнего, что послужило главной причиной сворачивания нэпа, а затем уничтожения самостоятельного предпринимательства в деревне. Благодаря возврату к всеобщему огосударствлению стали возможны отдельные впечатляющие успехи и в создании новых технологий, и в развитии социальных отношений, но обеспечить переход от экстенсивных факторов экономического роста к интенсивным на базе научно-технического прогресса не удалось. В результате страна проиграла экономическое соревнование с Западом, следствием чего стал распад СССР.

Поэтому главная задача радикальной экономической реформы, провозглашенной на Всесоюзной научно-практической конференции в ноябре 1989 г.¹⁷, виделась в разгосударствлении экономики. На практике под лозунгом разгосударствления реализовали примитивный подход к обновлению отношений собственности — «обвальную» приватизацию, породившую проблему «неэффективного» (в народно-хозяйственном смысле) собственника¹⁸.

Дело в том, что приватизация не тождественна разгосударствлению. Отношения собственности гораздо сложнее, чем ее юридические формы, простой сменой которых невозможно преобразовать их политико-экономическое содержание. Как отмечал В. С. Соловьев, эта категория «более принадлежит к области права, нравственности и психологии, нежели к области отношений хозяйственных. Уже это обстоятельство ясно показывает, как ошибочно стремление обособить экономические явления в совершенно самостоятельную и себедовлеющую сферу»¹⁹.

В основе нынешнего огосударствления российской экономической жизни лежит недостаточная легитимность сложившихся отношений собственности на средства и результаты производства, predetermined механизмами приватизации госсобственности в 1990-е годы. Еще в начале XX в. В. В. Розанов писал: «В России вся собственность выросла из „выпросил“, или „подарил“, или кого-нибудь „обобрал“. Труды собственности очень мало. И от этого она не крепка и не уважается»²⁰. В результате любые действия государства (его представителей), направленные на ограничение «предпринимательских свобод», даже если они противоречат действующему законодательству, получают поддержку в массовом сознании. Этим обусловлено глубоко-

¹⁷ См.: Радикальная экономическая реформа. Первоочередные и долговременные меры // Экономическая газета. 1989. № 43.

¹⁸ Аналогичная ситуация сложилась на значительной части постсоветского пространства (см.: Киндзерский Ю. Деформация института собственности в Украине и проблемы формирования эффективного собственника в неэффективном государстве // Вопросы экономики. 2010. № 7).

¹⁹ Цит. по: Русская философия собственности (XVIII—XX вв.) / Под ред. К. Исупова, И. Савкина. СПб., 1993. С. 167.

²⁰ Розанов В. В. Уединенное. М., 1990. С. 37.

кое расхождение между правом и правоприменительной практикой в экономической жизни российского общества.

Иное дело, если общественное сознание признает сложившиеся отношения присвоения социально приемлемыми. Тогда при защите своих прав от неправомерных действий властных структур собственник может опираться на общественную поддержку. Это связано с тем, что социальная приемлемость отношений собственности формируется не законодательными актами, а экономическим поведением самих предпринимателей. Реализуя свой частный предпринимательский интерес, собственник капитала не должен забывать, что он действует в обществе со сложившимися представлениями о социальной приемлемости тех или иных шагов, не всегда совпадающими с установленными правовыми нормами. Д. Норт отмечал ошибочность представления, «что жизнь и экономические процессы подчиняются писаным законам и правам собственности. Однако даже в самых развитых экономиках формальные правила составляют небольшую (хотя и очень важную) часть той совокупности ограничений, которые формируют стоящие перед нами ситуации выбора... Наше поведение в огромной степени определяется неписаными кодексами, нормами и условностями»²¹.

Проблема социальной справедливости интересует людей не меньше, чем экономическая результативность или соображения формального права. Умение сочетать частный предпринимательский интерес с неформальными общественными нормами характеризует социально ответственного предпринимателя, легитимируя его собственность.

Таким образом, стратегическим направлением институциональных преобразований, создающих условия для перехода к инновационному типу экономического роста, остается разгосударствление отношений присвоения.

Движущие силы стратегии

Действия предпринимателей, направленные на легитимацию собственности, вряд ли могут осуществляться стихийно по мере постепенного осознания своего стратегического интереса. Как показывает исторический опыт, единственно надежный механизм таких изменений — действие нерыночных институтов гражданского общества. Именно они способны ограничивать эгоистические интересы предпринимателей, с одной стороны, и постоянное стремление государства к избыточному присутствию в экономике — с другой. В странах с социально ориентированной экономикой эти институты образуют важнейший элемент механизма регулирования экономической жизни.

К сожалению, говорить об успешном становлении гражданского общества в России не приходится. В результате сохраняются деформации экономической жизни, ее огосударствление в новых формах, квазирыночный характер экономических отношений, отсутствует социальная консолидация.

²¹ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997. С. 56.

В течение длительного времени в России действовали государственные механизмы подавления индивидуальной гражданской активности. В советский период были разрушены институты гражданского общества, которые формировались на всем протяжении истории России, отражая ее цивилизационную специфику; взамен активно насаждались институты, имеющие квазиобщественный характер.

После 1991 г. действия по развитию институтов гражданского общества, в том числе со стороны государства, далеко не всегда были направлены на восстановление исторической преемственности, а иногда прямо противоречили этой задаче. Отметим, что сами институты гражданского общества возникают как результат изменений в мышлении и поведении их субъектов — людей. Нельзя отождествлять политику формирования институциональной системы гражданского общества с системой государственных мероприятий, ориентированных на создание различных негосударственных (общественных) структур. Скорее задача государства здесь должна заключаться в создании социально-экономической и политической атмосферы, при которой устраняются различные препоны для реализации индивидуальной общественной активности граждан, создания ими соответствующей материальной (экономической) базы.

Важный инструмент становления граждански активной личности — эффективно действующая судебная система²². Обеспечение реальной независимости суда при привлечении в нее высококвалифицированных и граждански ответственных кадров — необходимое условие формирования гражданского общества. Вместе с тем такая система может служить неким заменителем гражданского общества, когда его институциональная система только складывается. «Именно союз свободы и закона, создающий преграду как для превышения власти, так и для необузданности народных волнений, обеспечивает собственности надлежащую безопасность, приводит в действие талант и труд, содействует расширению и надежности кредита, обращению и росту капитала, это он формирует и воспитывает национальный характер и приводит в движение все силы общества во всем разнообразии его элементов»²³. Поэтому любые формы внеправового вмешательства в функционирование судебной системы следует рассматривать как тяжкое правонарушение, влекущее для должностных лиц безусловное отстранение от должности (лишение полномочий).

Одновременно государство должно ориентировать социально-экономическую активность на решение задач реформирования. Это предполагает отказ от практики определения социально-экономической политики узким кругом «посвященных», привлечение к этой работе широкой общественности в лице как некоммерческих, так и предпринимательских структур.

²² «На протяжении всей истории человечества именно независимая судебная власть охраняла и защищала права человека — гражданские свободы, а также свободу заниматься бизнесом на равноправной основе» (*Вулфенсон Дж.* Корпоративное управление поможет экономическому росту // *Российская бизнес-газета.* 2004. 8 июня. С. 5).

²³ *Питт-младший У.* Доклад парламенту о финансах 17 февраля 1792 г. Цит. по: *Жорес Ж.* Социалистическая история французской революции. Т. IV. М.: Прогресс, 1981. С. 342—343.

Однако наивно думать, что государство, осознав стратегическую значимость такой политики, выступит ее активным проводником. В этом случае формирование гражданского общества будет противоречить коренным экономическим интересам государственных чиновников. Даже руководители страны при всем желании не смогут преодолеть сопротивление работников госаппарата, который практически реализует ту или иную политику. Здесь требуется мощное общественное воздействие.

Какие же слои общества могут быть движущими силами этого воздействия? Представляется, что ядром таких сил прежде всего должны стать национальные предприниматели, в первую очередь связанные с отраслями высокой степени переработки, включая ВПК, а также действующие в сфере «новой экономики».

Во-первых, этот слой предпринимателей может успешно развиваться лишь при условии востребованности национальным рынком инновационной продукции.

Во-вторых, именно он сильнее других ощущает последствия технологического отставания России, которое неизбежно приводит к подчиненному положению национального предпринимательства не только на мировом, но и на внутреннем рынке. Стратегия, направленная на становление России в качестве одного из государств-лидеров, объективно совпадает с их экономическими интересами.

При этом нельзя огульно относить другие слои предпринимательства к «болоту» или силам, враждебным новой экономической стратегии. Так, предприниматели, связанные с добывающими отраслями, зависят от конъюнктуры мирового рынка сырья и энергоносителей, определяемой высокотехнологичными державами. Стратегическая неустойчивость данной сферы деятельности вынуждает их осваивать смежные производства более высоких переделов или диверсифицировать бизнес. Наметилась тенденция к перетоку капиталов, ранее сконцентрированных в сырьевых отраслях, в отрасли высоких переделов в рамках формирования вертикально интегрированных ФПГ²⁴. Политика, стимулирующая такое развитие, должна получить их поддержку.

Это касается и предпринимателей, действующих на финансовых рынках. Низкий уровень денежных доходов населения, отсталость реального сектора экономики ограничивают развитие данного вида предпринимательской деятельности. Без активной социальной политики, направленной на устойчивый рост доходов населения, без формирования среднего класса, создания конкурентоспособного реального сектора, становления «новой экономики» российский финансовый рынок неизбежно маргинализируется. Этот слой предпринимателей также должен активно поддержать предлагаемую стратегию.

²⁴ Авторитетные зарубежные наблюдатели отмечают: «Некоторые народившиеся в системе (российского. — Д. С.) эрзац-капитализма владельцы гигантских капиталов уже добиваются изменения „правил игры“, чтобы то, что они делали с другими, не смогли другие сделать с ними. Некоторые круги пошли на улучшение корпоративного управления: олигархи не желают рисковать всеми своими деньгами в России, а чтобы привлечь чужие средства с правом рисковать, надо вести себя лучше, не так, как в прошлом» (Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции. М.: Мысль, 2003. С. 223–224).

Но свою роль катализатора социальных сил предпринимательские круги смогут выполнить, если сумеют опереться на массовые слои населения, заинтересованные в реализации предложенной стратегии. В качестве таковых в первую очередь назовем научно-техническую интеллигенцию, высококвалифицированных профессионалов, лиц творческих профессий, представителей гуманитарного сектора, а также молодежь, получающую образование для работы в названных сферах. Социальный статус этих слоев должен автоматически обеспечивать им доходы на уровне не ниже среднего класса. Но в современной России именно они зачастую относятся к малообеспеченным (среди лиц, относимых государственной статистикой к малообеспеченным слоям населения, согласно выборочным обследованиям, почти 18% занятых в экономике имеют высшее профессиональное образование). Отсюда противоречивая картина социальной структуры российского общества: по одним параметрам (уровень образования, сфера занятости) в России широко представлен средний класс; по другим (уровень и источники доходов) к нему можно отнести лишь незначительную долю населения. Социальная востребованность, оптимистическая перспектива для указанных слоев возможны только в условиях реализации стратегии, направленной на переход к новому технологическому укладу.

В свою очередь, активность этих слоев должна опираться на широкую общественную поддержку. Последняя будет обеспечена лишь при высоком общекультурном уровне населения — это необходимый фактор сознательной социальной активности в направлении развития институтов гражданского общества. Таким образом, рост вложений в сферы, обеспечивающие общекультурное развитие населения, — обязательное материальное условие продвижения к гражданскому обществу.

История российского предпринимательства показывает, что лучшие его представители могли подниматься над узко экономическими интересами, связывать свою судьбу с судьбой страны. Этот подход, в частности, ярко выражен в первой этической хартии национального бизнеса «Семь принципов ведения дел в России», принятой Торгово-промышленной палатой в 1912 г., где в числе других отмечались такие ценности, как необходимость для российского предпринимателя «быть безупречным носителем добродетели, честности и правдивости», его обязанность «в поте лица своего трудиться на благо своего Отечества», и подчеркивалось, что «никакая цель не может затмить моральные ценности». Не случайно виднейшие представители отечественного предпринимательства постоянно размышляли об исторических судьбах России, путях ее социально-экономического развития.

Конечно, предлагаемая стратегия не может быть реализована в короткие сроки. При условии последовательных действий в указанном направлении, появления в предпринимательских кругах пассионарных лидеров на это потребуются не меньше времени, чем для смены поколения. От способности современных российских предпринимателей осознать, что «ни бог, ни царь и ни герой» не выполняют за них работу по самоорганизации российского общества, зависит судьба целей, определяемых стратегией социально-экономического развития России и, следовательно, историческая перспектива и страны, и их самих.

МОДЕРНИЗАЦИЯ И РЕФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ*

О необходимости перехода России на инновационный путь развития и ликвидации технологического разрыва между ней и промышленно развитыми странами уже давно говорится и на правительственном¹, и на международном уровне². Начало мирового экономического кризиса породило новую волну дискуссий по этой проблеме.

Чтобы страна стала полноправным участником мирового разделения труда, имела сильную и эффективную экономику, она должна пройти в своем развитии несколько длительных и сложных этапов, возможно не разграниченных жестко во времени, но различающихся типами и источниками роста. Следуя М. Портеру³, их можно назвать соответственно ресурсной стадией развития, инвестиционной (или имитационной) и, наконец, стадией развития на основе национальных нововведений⁴.

На ресурсной (ранней) стадии все виды национальных производств, достигшие успеха в конкурентной борьбе на мировом рынке, активно используют базовые факторы производства (природные ресурсы, благоприятные условия землепользования и/или дешевый труд). Ее главные черты:

- опора на базовые факторы;
- передача иностранных технологий в овеществленной форме;
- активное использование факторных потребностей внешнего мира;

- ценовая конкуренция преимущественно за счет факторных издержек, а не высокой производительности благодаря высококвалифицированному труду и передовым технологиям.

Насколько далеко ушла Россия от ресурсной стадии экономического развития?

* Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проекты № 08-02-00314а и 09-02-00303а).

¹ Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу. Утверждены Президентом Российской Федерации 30 марта 2002 г. Пр-576.

² Bridging the Innovation Gap in Russia / The Helsinki Seminar, March 2001. P.: OECD, 2001.

³ Porter M. E. The Competitive Advantage of Nations. N.Y.: The Free Press, 1990 (рус. пер.: Портер М. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993).

⁴ Портер называл их стадиями развития конкуренции. Мы несколько переименовали эти стадии, чтобы придать им смысл стадий различных типов экономического развития, во многом сохранив их экономическое содержание.

К 2008 г. российская экономика по объему ВВП вышла на седьмое место в мире. При этом показатель ВВП на душу населения, оцененный в текущих долларах США по паритету покупательной способности, возрос с 8,0 тыс. в 2002 г. до 14,7 тыс. в 2007 г. Среди «догоняющих» стран в 2006–2007 гг. по темпам экономического роста Россия пропустила вперед только Китай, Индию и Турцию. Доля инвестиций в основной капитал в структуре использованного ВВП России в 2007 г. выросла до 21,4% (18,4% в 2002 г.). По этому индикатору наша страна вплотную приблизилась к Бразилии (22,1% в 2007 г.), опередила Чили (19% в 2007 г.), но уступала Китаю (42,6% в 2006 г.) и Индии (33,9% в 2007 г.). Иностраные активы к концу 2008 г. составили 13% от ВВП. Средняя доля прямых иностранных инвестиций за 1999–2007 гг. была равна 2% от ВВП. По этому показателю Россия значительно опередила Индию (0,97%) и Южную Корею (0,93%), но существенно уступила Китаю (3,3%) и Чили (6,8%).

Норма инфляции с двузначной величины (85%) в 1998 г. снизилась до однозначной величины (9%) в 2006 г. За 2003–2007 гг. физический объем внутреннего конечного спроса увеличивался в среднем на 9–10% в год. После 2003 г. соотношение темпов прироста внутреннего спроса и ВВП превысило 1, а в 2007 г. стало больше 1,6.

Некоторые положительные тенденции наблюдались и в развитии инновационной деятельности. По оценкам, промышленные предприятия, составляющие ядро инновационного процесса (та минимальная часть производственной деятельности, на которой этот процесс сосредоточен), то есть осуществлявшие технологические инновации, в 2007 г. отгрузили 48,3% продукции всей выборки промышленных предприятий⁵. На них приходилось 75% экспорта и 46% заявок на патенты на изобретения. На предприятиях ядра работало 37% среднесписочного состава занятых и 76% среднесписочного состава занятых исследованиями и разработками. Иными словами, в стране имелись мощный производственный и интеллектуальный потенциал и значительные трудовые ресурсы для осуществления инновационной деятельности.

Добавим, что в 2003–2008 гг. в России активно развивались элементы инновационной инфраструктуры. К 2009 г. было зарегистрировано более 80 технопарков; действовали более 100 центров трансфера технологий, 10 национальных инновационно-аналитических центров, 86 центров научно-технической информации, 62 бизнес-инкубатора, 15 центров инновационного консалтинга и т. д.

Однако реальная ситуация была не столь благоприятной. Несмотря на значительный рост внутреннего спроса, не удалось приблизиться к оптимальному уровню загрузки мощностей в обрабатывающей промышленности. Во многом это было связано с моральным старением производственных мощностей. Данное предположение подтверждают два факта:

- темпы прироста загрузки мощностей были низкими, а иногда отрицательными;

- доля импорта во внутреннем потреблении для многих видов обрабатывающих производств была стабильно высокой. В частности, в производстве машин и оборудования, а также в легкой промышленности она составляла 30–40% в валовом отраслевом выпуске.

Российская продукция обрабатывающих отраслей во многом оставалась неконкурентоспособной. В товарной структуре отечественного

⁵ Предприятий, учитываемых в форме федерального статистического наблюдения № 4-инновация «Сведения об инновационной деятельности организации».

экспорта преобладала продукция добывающих отраслей, а экспорт продукции перерабатывающей промышленности рос низкими темпами. На внутреннем рынке конкурентные преимущества обеспечивались за счет ценовой конкуренции, основанной на сравнительно невысоких факторных издержках и существовании значительного слоя населения с низкими доходами. Таким образом, в России налицо все признаки ресурсного типа развития.

В рамках ресурсной стадии возможен переход к стадиям более высокого порядка (например, инвестиционной и/или стадии, основанной на инновациях). Но этого не произошло: степень использования потенциала инновационного ядра в промышленности оставалась низкой, доля производства инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции в течение многих лет — незначительной. Более того, после 2005 г. началось ее уменьшение, и к 2007 г. этот показатель упал до уровня 2000 г. (10,4%). Степень использования экспортного потенциала ядра тоже была невысокой: в 2007 г. доля инновационной продукции в экспорте составляла всего 8,2%. Качественно динамика этого индикатора совпадала с динамикой доли инновационной продукции в ядре: он рос с 2003 по 2005 г., а затем снизился. Поскольку основу ядра инновационной деятельности в России образуют крупные предприятия (абсолютное число которых невелико), в инновационной деятельности отмечалась низкая предпринимательская активность. Число инновационно активных предприятий (то есть осуществлявших технологические инновации в промышленности) составило 9,4% в 2007 г. (против 9,7% в 2005 г.). Созданная инновационная инфраструктура оказалась неэффективной.

Отсутствие прогресса порождает сомнения в правильности избранного пути развития. Поэтому появляются предложения о смене ориентиров экономической политики и переходе к инвестиционной (имитационной) стадии. Одно из таких предложений прозвучало в работе академика В. М. Полтеровича⁶. Его суть заключается в переходе к парадигме развития, основанной исключительно на имитации в России уже известных инноваций.

Развитие на основе технологической имитации

Для инвестиционной стадии (или стадии имитации известных нововведений) характерны:

- интенсивные инвестиции в квалифицированную рабочую силу, технологии, исследования и разработки (ИиР);
- передача иностранных технологий в неовещественной и овещественной формах;
- создание потенциала абсорбции и адаптации технологий;
- имитация и инкрементальное улучшение нововведений;
- конкуренция на основе улучшенных потребительских свойств.

⁶ Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики. 2008. № 4.

Страны, следовавшие такой стратегии, часто рассматривали инвестиционную (или имитационную) стадию развития как самодостаточную⁷. Надо признать, что с 1960-х вплоть до начала 1990-х годов имитационное развитие приносило свои плоды. Благодаря ему многие страны, в том числе новые индустриальные, добились экономического процветания.

Этот успех был во многом обусловлен налаженным циклом взаимодействия рынков и процесса имитации, усовершенствования известной продуктовой инновации, чему способствовали высокая эластичность спроса и низкая себестоимость производства⁸. Эти факторы обеспечивали успешную обратную связь: растущий спрос порождал у производителей стимулы к дальнейшему снижению себестоимости производства и цен, что, в свою очередь, вело к увеличению спроса.

Снизить себестоимость производства можно было за счет использования качественной, но относительно дешевой рабочей силы. Вместе с тем по мере повышения уровня экономического благосостояния страны действие этого национального ресурсного фактора нивелировалось, а привлечение более дешевой рабочей силы за рубежом не всегда давало необходимый эффект в условиях высокой конкуренции. Тогда снижения себестоимости продукта можно было добиться только за счет быстрой абсорбции и адаптации новых «подхваченных» технологий и их усовершенствования, то есть преимущественно на основе процессных инноваций.

Второй составляющей успеха в условиях высокой конкуренции выступают продуктовые инновации (хотя бы инкрементального характера) на базе имитируемых технологий, позволяющие сформировать предложение, на какое-то время недоступное для воспроизведения конкурентами. Наиболее простой путь — выпуск технологически сложного наукоемкого продукта, инкрементальную новизну которого обеспечивает его закрытая архитектура (ноу-хау фирмы) с использованием известных, но, может быть, несколько улучшенных компонентов.

Для сохранения этого преимущества необходим тщательный контроль стадий реализации интегрированной технологии. Чтобы его осуществлять, участники цепочки создания добавленной стоимости должны быть связаны жесткими отношениями, как правило, в рамках одной вертикально интегрированной корпорации. Причем в силу преимущественно инкрементального характера инноваций основные научно-исследовательские ресурсы концентрируются в конце исследовательского цикла — на стадии фирменных прикладных исследований и разработок. Поэтому инновации в рамках данной парадигмы носят, как правило, инженерный и закрытый характер.

Наиболее успешно описанный механизм создания и поддержки конкурентных преимуществ национальных компаний был реализован в Японии. Он обеспечивал технологические преимущества страны во внешнем мире в течение долгого времени⁹.

⁷ Goto A., Kazuyuki M. Technology Policies in Japan: 1990 to the Present // 21st Century Innovation Systems for Japan and the United States: Lessons from a Decade of Change. Washington: The National Academy Press, 2009.

⁸ Innovation Policy and Performance: A Cross Country Comparison / OECD. P., 2005.

⁹ Ibid.

Но в начале 1990-х годов после ликвидации рыночных пузырей ситуация значительно изменилась. Последнее десятилетие XX в. для японской экономики оказалось провальным: страна вошла в длительную рецессию.

По мнению Ф. Хайаши и Эд. Прескотта¹⁰, это произошло в результате резкого падения производительности. Но что послужило его причиной? Среди возможных ответов наибольшего внимания заслуживают два:

— падение производительности труда и длительная стагнация были вызваны неестественным отбором в японской экономике, когда многие эффективные фирмы вынуждены были уйти с рынка, а неэффективные оставались благодаря поддержке правительства и банков, стремившихся уберечь их от банкротства¹¹;

— японские фирмы утратили технологические способности, обеспечивающие успех на рынке¹². Как следствие, с одной стороны, в 1990-е годы значительно сократилась доля рынка высокотехнологичных японских фирм в области полупроводников и оборудования для их производства, а с другой — Япония оказалась не способной идти в ногу с США в развитии таких новых высокотехнологичных видов деятельности, как биотехнологии и информационно-коммуникационные технологии (ИКТ).

Кроме того, у японских фирм появились эффективные конкуренты из стран Юго-Восточной Азии, копировавшие их конкурентную стратегию, основанную на снижении издержек и инкрементальных инновациях. При этом начал сокращаться потребительский спрос. В результате эластичность спроса на высокотехнологичный продукт уменьшилась.

Эластичность спроса перестала быть движущей силой ранее успешно функционировавшей обратной связи между рынком и инновационным процессом. Как следствие, снизилась потребность в процессных инновациях как средстве поддержания конкурентных позиций фирмы. Надо было искать новые ниши на рынке, то есть возросла потребность в создании продуктовых инноваций. Но из-за развертывающейся технологической революции существенно сократились возможности использовать инкрементальные продуктовые инновации.

Суть этой революции состояла в технологическом сдвиге к созданию продуктов открытой архитектуры¹³: она известна участникам рынка, продукт состоит из стандартизированных модулей и интерфейсов между ними. Стандартизация и модулизация в рамках открытой архитектуры продукта размывают прежние рыночные ниши. Разработка и введение новых стандартов архитектуры возможны только в случае их радикального улучшения и принятия всеми участниками рынка. Поэтому для инкрементальных продуктовых инноваций остается лишь одна ниша — совершенствование модулей архитектуры продукта. Во многих высокотехнологичных видах производства наблюдались дезинтеграция технологии¹⁴, отказ от

¹⁰ Hayashi F., Prescott Ed. The 1990s in Japan: A Lost Decade // Review of Economic Dynamics. 2002. Vol. 5, No 1.

¹¹ См., например: Peek J., Rosengren E. Unnatural Selection: Perverse Incentives and the Misallocation of Credit in Japan // The American Economic Review. 2005. Vol. 95, No 4; Nishimura K., Nakajima T., Kiyota K. Does the Natural Selection Mechanism Still Work in Severe Recessions? Examination of the Japanese Economy in the 1990s // Journal of Economic Behavior & Organization. 2005. Vol. 58, No 1.

¹² Porter M. E., Sakakibara M. Competition in Japan // The Journal of Economic Perspectives. 2004. Vol. 18, No 1.

¹³ Innovation Policy and Performance: A Cross Country Comparison.

¹⁴ Ernst D., Lüthje B. Global Production Networks, Innovation, and Work: Why Chip and System Design in the IT Industry Are Moving to Asia // East West Center Working Papers. 2003. No 63.

вертикальной интеграции производственной деятельности¹⁵, развитие специализации в рамках открытой архитектуры, сужение ядра компетенции высокотехнологичной компании.

Переход к стадии, основанной на собственных нововведениях

В результате действия перечисленных факторов Япония столкнулась с проблемой: как сформировать постимитационную национальную инновационную систему (НИС), способную создавать радикально новые продукты и процессы. Речь шла о стадии развития, основанной на собственных инновациях.

Правительство страны стремилось теперь «подхватывать» не передовые технологии, как раньше, а элементы американской институциональной модели взаимодействия науки и промышленности. Процесс «подхватывания» прежде всего затронул институциональное обеспечение развития фундаментальной науки, трансфер технологий от университетов в промышленность, кооперационные связи между государственными исследовательскими институтами, университетами и производственными предприятиями.

В течение длительного времени японское правительство не обращало внимания на развитие фундаментальной науки. Источником прогрессивных научных идей в основном были США. В 1994 г. правительство Японии тратило на ИиР только 0,59% ВВП, в то время как правительство США — 0,88%. Устаревало оборудование для проведения фундаментальных исследований: 50% в национальных университетах и 35% в национальных лабораториях было старше 20 лет. Кроме того, недостаточную поддержку оказывали научно-исследовательскому персоналу.

Принятое решение о модернизации обязывало правительство каждые пять лет разрабатывать Основной план развития науки и технологий (Basic Law on Science and Technology), при этом на первый план вышло резкое увеличение государственного финансирования ИиР. Другими целями были развитие персонала, проведение институциональных преобразований в секторе ИиР. В рамках Основных планов университеты и исследовательские институты получили средства для модернизации своего научного оборудования, создания мест для постдокторантов. Важное место уделялось формированию более конкурентной исследовательской среды, включая конкурсное финансирование ИиР. Система поддержки исследований с опорой на оценочные процедуры все больше напоминала действующую в США.

На фоне значительного ужесточения охраны прав на интеллектуальную собственность была введена система технологического трансфера, основанная на принципе передачи университетам патентов на изобретения, созданные на средства бюджета. С 1998 г. для продвижения интеллектуальной собственности (ИС) университетам предоставили право создавать собственные организации по технологическому лицензированию (Technology Licensing Organizations).

Правительство стимулировало развитие кооперационных связей между университетами, национальными лабораториями и промышленностью, а также инкубацию новых фирм при этих организациях. С 1999 г. действует система правительственных исследовательских грантов, поддерживающих совместные исследования универси-

¹⁵ Это, правда не означает, что интегрированные технологии полностью потеряют свое значение, в некоторых видах экономической деятельности они пока продолжают доминировать. Но в инновационной политике следует учитывать, что переход к новой парадигме уже начался, и важно не оказаться в хвосте современного технологического развития.

тетов и промышленности. Были ослаблены ограничения на участие профессоров в производственной деятельности компаний, особенно в рамках технологического трансфера.

Для стимулирования ИиР в промышленности модернизировали налоговый кредит: его стали выдавать в зависимости не от годового прироста затрат, а от годового объема затрат на ИиР. Кроме того, с 2003 по 2005 г. предприятиям предоставляли специальные налоговые скидки при проведении ИиР.

Изменился подход к поддержке малых и средних предприятий (МСП): теперь их рассматривали как источник предпринимательства, инноваций и рабочих мест. Компоненты новой политики относительно МСП включали: специальные гранты на ИиР; долговые гарантии, связанные с инновационной деятельностью; большие налоговые послабления, чем для крупных фирм. Была введена Программа инновационных исследований малого бизнеса (аналог американской SBIR).

Насколько действенными оказались эти реформы? С одной стороны, они дали ощутимые результаты: увеличились затраты компаний на ИиР. В 2001–2005 гг. количество заявок на патенты от университетов возросло более чем в 2,25 раза, а количество зарегистрированных ими патентов на изобретения приблизилось к показателям американских университетов. Значительно возросло число совместных проектов университетов и промышленности (с 1,5 тыс. в 1995 г. до более чем 10 тыс. в 2005 г.). Число университетских стартовых фирм в Японии и Америке почти сравнялось.

С другой стороны, доходы японских университетов от лицензирования по-прежнему оставались низкими. Лишь немногие академические стартовые фирмы достигли стадии IPO. В качестве основных причин этого можно назвать:

- недостаточное число генераторов идей, способных послужить основой радикально новых технологий;
- отсутствие в стране серьезных научных школ в области фундаментальных исследований;
- высокую степень монополизации и олигополизации рынка хай-тека;
- недостаточный учет интенсивных процессов в области фрагментации цепочек создания добавленной стоимости.

Кроме того, отметим: отсутствие реально значимых университетских изобретений; недостаток опыта и знаний для разработки лицензионных стратегий; слабую инфраструктуру поддержки экономического роста. Иными словами, выбраться из имитационной ловушки, в которую попала Япония, оказалось непросто.

Таким образом, трудно спорить с тем, что страна, находящаяся на ресурсной стадии развития, должна пройти инвестиционную (имитационную) стадию. Но надо признать: при современном уровне развития рынка и разработки технологий реализация чисто имитационной стратегии рано или поздно заводит страну в тупик, если не будет создан ресурсный и институциональный фундамент для перехода к следующей стадии развития, основанной на собственных нововведениях. К числу ее важнейших характеристик относятся:

- интенсивные инвестиции в человеческие ресурсы в науке и технологиях;
- создание новых продуктов и технологий;

- развитие внутризвенной, внутрицепной и межцепной диффузии инноваций;
- горизонтальный и вертикальный перелив капитала в цепочках создания добавленной стоимости;
- конкуренция на основе продуктовых и процессных инноваций;
- перемещение за границу малоэффективных видов деятельности.

Очевидно, при прохождении инвестиционной стадии должны формироваться институциональные и ресурсные предпосылки для перехода к следующей стадии, основанной на национальных нововведениях. Кроме того, длительная ориентация страны только на решение задач имитационного развития может привести к существенному снижению творческого потенциала нации, человеческих ресурсов в науке и технологиях.

Основные направления государственной политики

Как следует из анализа международного опыта¹⁶, государственная политика, способствующая прохождению второй и третьей стадий, должна быть направлена на решение следующих задач:

- создание условий для повышения инновационной активности предпринимателей;
- развитие науки и ее ориентация на решение задач инновационного развития страны;
- развитие кооперации между научно-исследовательским и предпринимательским секторами, совершенствование механизмов диффузии и передачи знаний;
- поддержка прорывных направлений технологического развития.

Первая задача должна в основном решаться в рамках инвестиционной стадии. Полное решение второй и третьей задач нельзя привязать к определенной стадии, на каждой из них надо последовательно решать их определенные элементы. Отметим, что на инвестиционной стадии в традиционном понимании нет потребности в сильной науке, тем более в фундаментальных исследованиях. Но сильная наука не возникает на пустом месте, ее недостаточное развитие на данной стадии означает отсутствие важной предпосылки перехода к развитию на основе собственных инноваций. Поддержка прорывных направлений технологического развития должна главным образом осуществляться на стадии, основанной на национальных нововведениях.

Создание условий для повышения инновационной активности предпринимателей

Меры, предлагаемые в рамках данного направления, ориентированы на создание предпринимательской конкурентной среды, субъекты которой обладают стратегическим мышлением, способностью к обучению, усвоению и использованию знаний. Для этого на каждой стадии

¹⁶ Голиченко О. Г. Национальная инновационная система России. М.: Наука, 2006.

надо создавать рамочные и специальные (по отношению к инновационной деятельности) условия развития.

На *инвестиционной стадии* первое место по срокам решения и важности среди *рамочных условий* занимают задачи наведения в стране элементарного порядка, ликвидации корней коррупции, прежде всего разделения (на всех уровнях) власти и бизнеса. Государственная политика должна быть направлена на совершенствование рыночных структур и коррекцию ошибок, допущенных как государством, так и рынком.

Важно создать условия для инвестирования средств населения, частного капитала, государства и иностранных инвесторов в рабочую силу и технологии. В государственной политике основной акцент надо сделать на развитии конкуренции, привлечении на рынок новых предпринимателей, например снижая регуляционные и административные барьеры, ограничивающие создание фирмы, облегчая доступ к финансам.

Повышение инвестиционной открытости и привлекательности высоко- и средне-высокотехнологичных видов экономической деятельности для отечественных и зарубежных инвесторов, формирование в стране благоприятных условий для международной торговли и инвестиций будут содействовать абсорбции знаний и технологий через каналы импорта товаров и услуг, прямых иностранных инвестиций и прямых инвестиций из страны. Эти условия необходимы и для встраивания национальных компаний в глобальные цепочки создания добавленной стоимости.

Нужно увеличить долю обрабатывающих отраслей в экономике страны, а «технологический компонент» должен определять уровень конкурентоспособности нации. При этом представители промышленности будут активно участвовать в планировании, финансировании и выполнении исследований и разработок в приоритетных областях, а правительственные органы — применять подход, ориентированный на спрос, содействуя распространению передовых технологий.

Специальные условия должны способствовать развитию абсорбирующего потенциала национальных предприятий, то есть адаптации, имитации и инкрементальному улучшению технологически сложного продукта. Для этого надо стимулировать передачу иностранных технологий в неовещественной и овещественной формах.

За счет перехода от базовых факторов к имитации нововведений, их инкрементальному улучшению, участию в глобальных цепочках создания добавленной стоимости, сначала в роли филиала какого-либо технологического лидера или путем образования с ним совместного предприятия, происходит поворот к конкуренции, основанной на низких издержках, улучшении потребительских свойств продукции. Кроме того, на государственном уровне нужно идентифицировать цепочки создания добавленной стоимости в высоко- и средне-высокотехнологичных видах экономической деятельности, содействовать бизнесу в организации сетевой информационной платформы, платформ маркетинга и продаж продукции. Спрос на высококвалифицированный труд со стороны предприятий можно поощрять путем введения специальных налоговых льгот.

Важно обеспечить стимулы к производству технологически сложного продукта, в том числе за счет введения налоговых и кредитных льгот при закупке импортного оборудования и лицензий, повышения межстрановой мобильности высококвалифицированной рабочей силы, международной кооперации в ИиР. Требуются программы диффузии передовых технологий в овеществленной форме. Актуальны создание системы прямых и косвенных финансовых стимулов к инновационной деятельности, ограничение действия технологического спилловера (защита прав на интеллектуальную собственность), выбор инновационно значимых направлений закупок в рамках госзаказа, повышение требований к качеству поставляемых товаров и услуг¹⁷.

На стадии, основанной на национальных нововведениях, с точки зрения *рамочных условий* необходимы зрелый рынок капитала, его перелив и перекрестное финансирование различных видов производств. Это позволит расширить доступ к капиталу для всех растущих перспективных компаний, в частности новых фирм, основанных на одной технологии, ускорить формирование передовых цепочек создания добавленной стоимости и развитие системы образования и переподготовки кадров, гибкого рынка квалифицированной и мобильной рабочей силы.

К наиболее важным *специальным условиям* можно отнести: государственные инвестиции и стимулирование частных инвестиций в развитие человеческих ресурсов в науке и технологиях; содействие созданию технологий в неовеществленной форме; достижение баланса между косвенными и прямыми методами стимулирования инновационной деятельности; разработку и продвижение на рынок технологий двойного применения.

На горизонтальном уровне нужно расширить круг производств, осуществляющих инновационную деятельность в результате как собственной инновационной активности фирм, входящих в соответствующую цепочку создания добавленной стоимости, так и межцепной экспансии фирм из других цепочек. Возможны и функциональные инновации, позволяющие фирме переходить из одного звена цепочки в другое. Этому будут способствовать процессы конкуренции и фрагментации цепочек создания добавленной стоимости¹⁸.

Отметим роль таких национальных факторов, как наличие разветвленной сети организаций, ведущих научно-исследовательскую деятельность, развитие сопряженных и родственных отраслей, обеспечивающих устойчивость инновационного процесса. Необходимое условие появления таких сетей — кооперация и партнерство по вертикали, особенно в исследованиях и разработках. Для большей связанности инновационных ресурсов надо создать условия для высокой мобильности исследовательского персонала как внутри страны, так и за ее пределами.

Рост доходов, уровня образования и квалификации потребителя может стать базой для развития производства высокотехнологичных продуктов и услуг, укоренения инновационно активных фирм в более эф-

¹⁷ *Смотрицкая И., Черных С.* Государственные закупки и формирование инновационной экономики // Вопросы экономики. 2010. № 6.

¹⁸ *Голиченко О. Г.* Современная технологическая революция и новые возможности инновационного развития «догоняющих» стран // Инновации. 2010. № 3.

фективных видах экономической деятельности. В этих условиях национальные фирмы не только применяют и улучшают передовые технологии, развивая свой абсорбирующий потенциал, но и создают новые. Причем создание новых технологий часто связано с необходимостью выпуска нового для рынка продукта. Здесь в мировой экономике действуют две важные тенденции: переход от серийного массового производства к более качественным товарам, рассчитанным на конкретного покупателя, и модулизация технологий, их смещение в сторону более гибких производств, создания технологических модулей, которые легко перестраиваются для выпуска партий продукции, направленных на удовлетворение индивидуальных потребностей небольших групп потребителей.

Импульс к нововведениям в большинстве случаев исходит от частного сектора, что требует децентрализации принятия экономических решений. Роль правительства заключается в создании наиболее благоприятной среды для развития конкуренции и предпринимательства и использовании преимущественно косвенных форм регулирования.

Развитие науки и ее ориентация на решение задач инновационного развития страны

На инвестиционной стадии инновационная деятельность в основном носит имитационный характер, инженерные и прикладные науки представляют для нее большую ценность, чем фундаментальные. Но для достижения стратегических целей инновационного развития уже на этой стадии требуются меры, стимулирующие развитие ИиР. Здесь прежде всего важно:

- формировать привлекательную среду для проведения исследований и разработок, в частности повышая престиж научной деятельности, доводя доход результативного научного работника до уровня выше среднего по промышленности;

- создавать современную инженерную базу для проведения ИиР, включающую не только корпус квалифицированных специалистов, но и соответствующее оборудование.

Для обеспечения долгосрочной стабильности государственного сектора науки, повышения качества научно-исследовательских работ нужны международная кооперация и сотрудничество, диверсификация организационных форм выполнения работ в интересах государства, оценка качества фундаментальных исследований, введение современных стандартов и институтов независимой научной экспертизы. Должны быть задействованы антикоррупционные схемы финансирования научной деятельности.

Чтобы перейти к следующей стадии развития, надо стимулировать трансфер конечных и промежуточных результатов исследований и разработок от сектора ИиР в промышленность, проводить мониторинг и устранять институциональные препятствия, ограничивающие правоспособность участия государственных научно-исследовательских организаций в этом трансфере.

На стадии, основанной на национальных нововведениях, следует сконцентрироваться на создании условий и стимулов к взаимодействию

государственного сектора исследований и разработок и промышленности, установлению кооперационных связей между ними. Необходимо реформировать программирование в зонах традиционной ответственности государства (оборона, медицина, экология и т. п.), чтобы повысить открытость процедур формирования и оценки результатов этих программ. Важную роль будут играть технологические платформы, обеспечивающие вертикальное взаимодействие промышленности и науки.

Следствием соответствующих политических инициатив должны стать: создание общей инженерной базы, включающей государственные научно-исследовательские организации, университеты, высокотехнологичные малые предприятия; обеспечение добровольной мобильности исследователей и инженеров между государственным сектором науки, сферой образования и предпринимательским сектором; участие научно-исследовательского сектора страны в глобальных цепочках создания добавленной стоимости; формирование привлекательной среды для работы в России иностранных специалистов в области исследований и разработок¹⁹.

*Развитие кооперации между научно-исследовательским
и предпринимательским секторами, совершенствование
механизмов диффузии и передачи знаний*

Речь идет о передаче технологических знаний по открытым информационным каналам, каналам трансформации открытого (общественного) знания в предконкурентное и конкурентное знание и каналам трансфера коммерческих знаний, в том числе овеществленных и неовеществленных технологий²⁰.

На инвестиционной стадии нужно задействовать каналы, наиболее актуальные для реиндустриализации производства и подготовки к следующей стадии. Здесь требуется система мер, направленных на поддержку процессов диффузии передовых овеществленных технологий, развития простых форм кооперации, организационных процессов передачи кодифицированных знаний, технологического обучения. Для подготовки к следующей стадии необходимы система оборота интеллектуальной собственности и трансфера неовеществленных технологий, а также механизмы зарождения и развития малых технологических фирм.

На стадии, основанной на собственных нововведениях, действие указанных каналов становится более масштабным и усложненным. Активно развиваются открытые информационные каналы и канал трансформации открытого знания в предконкурентное и конкурентное. В итоге налаживаются нелинейные сетевые взаимодействия, в том числе обратные связи между элементами НИС, направленные на развитие государственно-частного партнерства, формирование современных фрагментированных цепочек создания добавленной стоимости, инфра-

¹⁹ Голиченко О. Г. Современная технологическая революция и новые возможности инновационного развития «догоняющих» стран.

²⁰ Голиченко О. Г. Проблемы модернизации инновационной системы и инновационной политики России // Инновации. 2008. № 10.

структурных сетей для экспорта российских технологий. Иными словами, неизбежен переход от поддержки отдельных фирм и организаций к созданию системно-интеграционной и сетевой модели непрерывных инноваций, то есть к поддержке развития кластеров взаимосвязанных фирм и организаций, проводящих исследования и разработки.

*Поддержка прорывных направлений
технологического развития*

Поддерживать прорывные направления следует, если в стране имеется передовая технологическая база, то есть уже произошла реиндустриализация производства. Поэтому *на инвестиционной стадии* речь должна идти о подготовительных мерах: создании концепций и необходимого нормативно-правового инструментария по определению и формированию перспективных направлений роста начинающих технологических фирм; организации кооперации в исследованиях и разработках государственного сектора и промышленности. Отлаживать этот инструментарий можно, когда достигнута определенная степень зрелости технологической базы, то есть страна перешла *на стадию, основанную на собственных инновациях*.

* * *

О задаче преодоления технологического разрыва между Россией и промышленно развитыми странами говорят давно, но практических действий в этом направлении явно недостает. При продолжении такой политики отставание России от развитого мира лишь возрастет. Зачастую средства выделяются на проекты, инициаторы которых надеются на некий технологический «скачок», для которого нет никаких оснований. Пора признать, что Россия уже давно не великая держава; чтобы стать таковой, ей надо превратиться в державу обучающуюся. Нужно провести объективный и нелицеприятный анализ ошибок государственной политики уходящего десятилетия. Наконец, необходимо учитывать, что в экономике, многие институты которой уже давно морально устарели, нельзя создать современную национальную инновационную систему. Здесь требуются серьезные общеэкономические реформы.

Г. ЮДИН,
*преподаватель кафедры экономической социологии
факультета социологии ГУ–ВШЭ*

«ЭКОНОМИЧЕСКОЕ» И «СОЦИАЛЬНОЕ»: АВТОНОМИЯ СФЕР И ДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ГРАНИЦЫ*

Новая экономическая социология как исследовательская парадигма возникла на рубеже 1970–1980-х годов и стала реакцией на экспансию экономических моделей в сферы, прежде считавшиеся «неэкономическими» (это явление получило название «экономический империализм»¹). Новая экономическая социология сформировалась как синтез ряда направлений, поставивших под сомнение объяснения, предложенные экономической теорией для тех или иных сфер жизни. К числу этих направлений относятся теория организаций, социология рынков труда, социология потребления. Сегодня новая экономическая социология утвердилась в качестве самостоятельной области исследований (одной из крупнейших в социологии в целом), а в некоторых случаях экономические и социологические исследования трудно отделить друг от друга (например, анализ влияния социальных связей на трудоустройство).

Между тем интерес к определению границ между двумя дисциплинами сохраняется как среди экономистов, так и среди социологов разного толка². Это связано с тем, что история возникновения экономической социологии находит отражение в структуре экономико-социологических исследований: значительная часть работ в данной области основана на критике экономических воззрений на тот или иной предмет. Исследовательский интерес здесь зачастую обусловлен

* Работа выполнена при поддержке Научного фонда ГУ–ВШЭ (грант № 10-01-0057).

¹ Lazear E. Economic Imperialism // Quarterly Journal of Economics. 2000. Vol. 115, No 1. P. 99–146.

² См.: Hodgson G. Review Essay: Prospects for Economic Sociology // Philosophy of the Social Sciences. 2008. Vol. 38, No 1. P. 133–149; Finch J. Economic Sociology as a Strange Other to Both Sociology and Economics // History of the Human Sciences. 2007. Vol. 20, No 2. P. 123–140; Piore M. Second Thoughts: on Economics, Sociology, Neoliberalism, Polanyi's Double Movement and Intellectual Vacuums // Socio-Economic Review. 2009. Vol. 7, No 1. P. 161–175; Beamish T. Economic Sociology in the Next Decade and Beyond // American Behavioral Scientist. 2007. Vol. 50, No 8. P. 993–1014; Радаев В. Экономические империалисты наступают! Что делать социологам // Экономическая социология. 2008. Т. 9, № 3. С. 25–32.

стремлением выяснить, насколько адекватны экономические модели социальных процессов. Соответственно критерием для результата такого рода работы выступает способность обогатить или уточнить предлагаемую экономистами картину хозяйственной жизни. Фактически, таким образом сформировалась целая стратегия, которую можно назвать «негативной программой» для экономической социологии. Сверхзадача такой программы состоит в том, чтобы показать, что предлагаемый экономической наукой образ современного общества неполный либо ошибочный.

Учитывая значение экономической науки для всего социального познания сегодня, эту задачу не стоит недооценивать. И описанная стратегия показала свою эффективность: она позволила существенно расширить спектр интерпретаций хозяйственных процессов — в том числе вызванных падением социалистических режимов. Однако поскольку экономическая социология берет на себя эту функцию, она становится преимущественно «тенью» экономической теории. Недостатки такой позиции очевидны: экономическая социология становится полностью зависимой от теоретического ядра и концептуального аппарата экономической теории и теряет шанс на собственную позитивную исследовательскую программу. В итоге, как пишет институционалист Дж. Ходжсон, «проблема в том, что сегодня ни один вариант проведения границы между социологией и экономикой не обосновывается должным образом»³. Социолог В. Зелизер, напротив, признает, что экономическая социология за последние 25 лет достигла большей независимости от экономической теории, однако это досталось дорогой ценой: «Расширение предметного поля, которое вызывало у меня радость, снизило уровень теоретического единства в этом поле»⁴.

Сегодня критическая стратегия в экономической социологии исчерпала себя. Между тем становление новых подходов в рамках дисциплины происходит с большим трудом. Так, один из основных теоретиков экономической социологии Р. Сведберг признает, что ощущается дефицит новых идей⁵. С чем это связано? Очевидно, во многом проблема состоит в том, что экономсоциологи привыкли обосновывать притязания на наличие собственного предмета в полемике с экономической теорией. Такая аргументативная практика зарекомендовала себя как весьма эффективная, но, как и всякая практика, оказалась достаточно ригидной.

Однако могут существовать и теоретические причины воспроизводства негативной программы. Поскольку нас интересует логика экономико-социологического объяснения, имеет смысл обратиться к некоторым ключевым для этой дисциплины понятиям и их функции в конструировании теории. Таким образом мы попытаемся обнаружить некоторые предпосылки современной экономической социологии, которые удерживают ее в пределах негативной программы.

³ *Hodgson G.* Op. cit. P. 147.

⁴ *Zelizer V.* Pasts and Futures of Economic Sociology // *American Behavioral Scientist.* 2007. Vol. 50, No 8. P. 1066.

⁵ *Swedberg R.* Max Weber's Interpretive Economic Sociology // *American Behavioral Scientist.* 2007. Vol. 50, No 8. P. 1035.

Основополагающей для экономической социологии принято считать статью М. Грановеттера «Хозяйственное⁶ действие и социальная структура: проблема укорененности»⁷, опубликованную в 1985 г. Основная идея Грановеттера состояла в том, что для объяснения хозяйственного действия необходимо принимать в расчет его укорененность в социальной структуре, чего прежде не делали ни экономисты, ни социологи. Как отмечает Сведберг, «на теоретическом уровне главным достижением Грановеттера стало то, что в своей критике экономической теории вместо привычного акцента на нереалистичной (психологической) природе понятия рациональности (люди не столь рациональны, как это предполагают экономисты, и т. д.) он продемонстрировал неспособность экономистов инкорпорировать в анализ социальную структуру»⁸.

На наш взгляд, исключительное значение работы Грановеттера для экономической социологии⁹ связано в первую очередь с тем, что в ее рамках была предложена модель, которая впоследствии стала образцом при построении экономико-социологических объяснений хозяйственных явлений¹⁰. Это позволило задать стандарт для проведения экономико-социологического исследования: согласно такой модели, следует сначала зафиксировать некоторое хозяйственное действие, а затем продемонстрировать, что его невозможно объяснить без учета его укорененности в социальной структуре. Таким образом, понятия хозяйственного действия и укорененности выступают в рамках этой объяснительной модели в качестве экспланандума и экспланаса¹¹ соответственно.

В данной работе мы проанализируем теоретические истоки и содержание этих понятий. Это позволит нам определить их влияние на закрепление негативной программы в экономической социологии и указать на некоторые перспективы преодоления сложившейся модели объяснения за счет формирования нового проблемного поля в экономической социологии.

⁶ Мы, по возможности, придерживаемся здесь предложенного К. Поланьи разделения двух значений слова «*oeconomic*» (Поланьи К. Экономика как институционально оформленный процесс // Экономическая социология. 2002. Т. 3, № 2. С. 62—73), которое, с нашей точки зрения, относительно точно может быть передано на русский язык различием «хозяйственного» и «экономического». Мы будем говорить о *хозяйственном* действии и *хозяйстве*, если речь идет об относительно определенной сфере социальной жизни, и будем использовать термин «*экономический*» либо применительно к экономическому знанию, либо когда речь идет о категории явлений в широком смысле. В то же время следует помнить, что англоязычные авторы, не придерживающиеся строго позиции Поланьи, могут не проводить различия между этими значениями.

⁷ Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // Экономическая социология. 2002. Том 3, № 3. С. 44—58.

⁸ Сведберг Р. Новая экономическая социология: что сделано и что впереди? // Экономическая социология. 2004. Т. 5, № 4. С. 39.

⁹ Согласно цитатной базе данных ISI Web of Knowledge, по состоянию на 7 февраля 2010 г. эта статья была процитирована 3267 раз, причем до сих пор наблюдается положительная динамика числа цитирований за год.

¹⁰ Подробнее о значении моделей объяснения для социальных наук см.: Девятко И. Модели объяснения и логика социологического исследования. М.: Ин-т социологии РАН, 1996.

¹¹ Мы не будем здесь рассматривать значение идеи «социальной структуры». У Грановеттера социальная структура тождественна структуре социальной сети, однако далеко не все экономосоциологи являются приверженцами сетевого анализа. Подробнее об этом см.: Krippner G. The Elusive Market: Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology // Theory and Society. 2001. Vol. 30, No 6. P. 791—797.

Понятие «хозяйственного действия» у М. Вебера и негативная программа в экономической социологии

Если понятие укорененности подвергалось в экономической социологии обстоятельной критике и переосмыслению (см. ниже), то понятие хозяйственного действия в значительной степени воспринималось как нечто самоочевидное. Интересно, что сам Грановеттер не уделяет большого внимания определению этого понятия и зачастую использует в качестве его синонима «поведение»¹². Это тем более странно, что, очевидно, хозяйственное действие в конструкции Грановеттера должно обозначать собственно предмет экономической социологии.

Впрочем, выбор хозяйственного действия все же не был случайным. Это понятие позволяет, с одной стороны, остаться на рельсах методологического индивидуализма, не теряя общего языка с экономической теорией, а с другой — отойти от узкого понимания мотивов и содержания экономического поведения/действия в духе К. Менгера или Л. Роббинса¹³. Обе эти задачи решаются с помощью социологии Вебера, которая позволяет сохранить понятие хозяйственного действия и одновременно дополнить его представлениями о множественности типов действия, переменном характере рациональности, важности субъективного смысла, взаимозависимости акторов, а также о роли властных отношений¹⁴.

Таким образом, цель обращения к понятийному аппарату Вебера в новой экономической социологии — обнаружить в хозяйственном действии социальное содержание, которое можно было бы подвергнуть социологическому анализу. Однако при внимательном рассмотрении здесь возникают некоторые сложности. Произведем небольшую реконструкцию цепочки веберовских понятий, тем более что сам Вебер уделил много внимания тому, чтобы экспозиция этих понятий выглядела именно как система дефиниций.

В первой главе своей основной работы «Хозяйство и общество» Вебер рассматривает действие¹⁵ как частный случай человеческого поведения, «если и поскольку действующий или действующие связывают с ним субъективный *смысл*», и указывает, что социологию интересует социальное действие, то есть такое действие, «которое по своему

¹² Й. Беккерт указывает, что программа Грановеттера в целом исключает возможность использования теории действия в качестве обоснования экономической социологии (*Beckert J. The Great Transformation of Embeddedness: Karl Polanyi and the New Economic Sociology // Market and Society / C. Hann, K. Hart (eds.). Cambridge: Cambridge University Press, 2009. P. 43*). Если это действительно так, то проблема более серьезная: получается, что в качестве экспланандума в экономико-социологическом объяснении выступает понятие, которое даже не планируется прояснять.

¹³ Менгер К. Основания политической экономии // Менгер К. Избранные работы. М.: Территория будущего, 2005. С. 185—199; Роббинс Л. Предмет экономической науки // THESIS. 1993. Т. 1, Вып. 1. С. 10—23.

¹⁴ Смелзер Н., Сведберг Р. Социологический подход к анализу хозяйства // Экономическая социология. 2003. Т. 4, № 4. С. 48.

¹⁵ В русских переводах «Хозяйства и общества», выполненных А. Филипповым, веберовское *Handeln* более точно передается термином «действие», который отражает процессуальную природу феномена. Точно так же вместо привычного «экономического действия» или «хозяйственного действия» здесь используется «хозяйствование», более точно передающее термин *Wirtschaften*.

смыслу, предполагаемому действующим или действующими, соотнесено с поведением *других* и ориентировано на него в своем протекании»¹⁶. Собственно понятие «хозяйствование» появляется во второй главе работы; ему предшествует определение хозяйственно ориентированного действия как такого, которое «по своему предполагаемому смыслу ориентировано на обеспечение желаемой полезности». Хозяйствование рассматривается как частный случай хозяйственно ориентированного действия, характеризующийся: а) преимущественно хозяйственной ориентацией; б) использованием мирных средств¹⁷.

Из этого со всей очевидностью следует, что хозяйствование не является частным случаем социального действия. Вебер считает необходимым подчеркнуть это дважды: «Само по себе хозяйствование совсем не обязательно является социальным действием»¹⁸. Социальным не будет хозяйствование, которое по смыслу не ориентировано на других, то есть когда индивид не принимает в расчет, что его поведение становится возможным лишь благодаря некоему социальному устройству, в рамках которого другие признают его права на некоторые ресурсы.

Для экономической социологии из этой ситуации есть два выхода. Первый согласуется с веберовской системой и состоит в том, чтобы рассматривать в качестве предмета экономической социологии только зону пересечения хозяйствования и социального действия. Сведберг называет ее хозяйственным социальным действием (*economic social action*) — «действием, которое движимо преимущественно материальными интересами, ориентировано на полезность и принимает в расчет других акторов»¹⁹.

Поскольку это означает, что экономическая социология сознательно исключает из своего предмета часть хозяйственных действий, то, прежде чем избавиться от этой части, надо внимательно проанализировать, о каких действиях идет речь. Ключевое понятие в определении хозяйственно ориентированного действия (частным случаем которого выступает хозяйствование) — полезность (*Nutzleistungen*). Данный термин был введен австрийским экономистом О. фон Бём-Баверком, который использовал его для уточнения понятия «благо». С точки зрения Бём-Баверка, благо как таковое вообще не может быть предметом вождления, поскольку само по себе не приносит человеку пользы. Человек ориентирован на полезные функции, которые связа-

¹⁶ Вебер М. Основные социологические понятия (Хозяйство и общество. Гл. I) // Социологическое обозрение. 2008. Т. 7, № 2. С. 90.

¹⁷ Вебер М. Основные социологические категории хозяйствования (Хозяйство и общество. Гл. II) // Экономическая социология. 2005. Том 6, № 1. С. 47–49; Weber M. *Wirtschaft und Gesellschaft*. Tübingen: Mohr Siebeck, 2002. S. 31.

¹⁸ Вебер М. Основные социологические категории хозяйствования (Хозяйство и общество. Гл. II) // Экономическая социология. 2005. Т. 6, № 1. С. 48; см. также: Вебер М. Основные социологические понятия. С. 102.

¹⁹ Swedberg R. *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 1998. P. 24. Следует констатировать, что анализ Сведберга не всегда достаточно последователен. В его работе соседствуют утверждение о том, что предметом экономической науки является только несоциальное хозяйственное действие, и прямо противоречащее этому отнесение рационального хозяйственного социального действия к экономической теории и экономической социологии одновременно (Swedberg R. *Op. cit.* P. 24–27).

ны с этим благом; в одном благе может содержаться несколько таких функций. Эти полезные функции человеку предоставляет природа, которая как бы включает в блага потенциал для их использования человеком. Таким образом, объективно предметом вожделения человека становятся не блага, а «отдельные полезные действия сил природы, присущих вещественным благам» — именно такие действия Бём-Баверк называет *Nutzleistungen*²⁰. Обращение к природе не случайно. Бём-Баверк полагает, что именно здесь экономическое знание встраивается в естественно-научное: вопросы происхождения полезных сил, как и потребностей человека, относятся к ведению естественных наук, то есть они внешние для экономической науки.

Хотя Вебер корректирует определение Бём-Баверка²¹, в целом он в этой части воспроизводит рассуждения австрийского экономиста. Это означает, что ядром хозяйственной ориентации выступает извлечение человеком полезности из сил природы; в случае собственно хозяйствования сюда добавляются требования мирного характера распорядительной власти и первоочередного характера хозяйственной ориентации. Очевидно, ориентация на другого не относится к сущности такого поведения, хотя может выступать его атрибутом. Последнее происходит, когда третьих лиц хозяйствующий принимает в расчет или включает в ориентацию.

Предложенное Вебером разграничение между социальным действием и хозяйствованием вызывает естественный вопрос: как может быть, чтобы хозяйствующий не принимал в расчет тот социальный порядок, благодаря которому его поведение становится возможным? Однако Вебер указывает, что существенно другое, а именно наличие *смысловой связи*²². Другими словами: соотнесен ли смысл действия с ориентацией на такое устройство? Например, будет ли приобретение москвичом продуктов в соседнем супермаркете по своему смыслу социальным действием? Несомненно, оно стало бы невозможным без существования и воздействия окружающих²³. И действующий прекрасно знает об этом (такой смысл для него как бы фоновый), однако мы вряд ли можем говорить о первичной социальной ориентации в таких случаях. Фактически эти случаи объединяет то, что полезность в них пытаются достичь, не ориентируясь на других индивидов как на индивидов, а лишь имея их в виду как внешние ограничения поведения. Речь идет о ситуации *обезличенного взаимодействия*, когда индивидуальность контрагента осознается, но выступает лишь фоном при конституировании смысла действия.

Можно предположить, что такое обезличенное взаимодействие, которое не представляет собой взаимодействия социального (поскольку другие не воспринимаются здесь как индивиды), соответствует

²⁰ Бём-Баверк О. фон. Капитал и процент. М.: Эксмо, 2009. С. 481. В новом русском переводе этот термин обозначен как «полезные услуги». Возможно, идею автора можно лучше передать словами «полезные силы» или «полезные возможности».

²¹ Вебер М. Основные социологические категории хозяйствования (Хозяйство и общество. Гл. II). С. 52.

²² Вебер М. Основные социологические понятия. С. 103.

²³ Как справедливо писал Л. Роббинс, «изолированный человек не испытывает нужды в экономическом анализе» (Роббинс Л. Предмет экономической науки. С. 19).

модели рынка. В самом деле, в незавершенном фрагменте «Хозяйства и общества», посвященном рынку, Вебер пишет: «Рыночная общность как таковая — это самое безличное практическое жизненное отношение, в которое люди могут вступать друг с другом... Там, где рынок предоставлен действию своих законов, он признает лишь дело (Sache) и не признает ни личности, ни братского долга, ни почтения, ни естественных, унаследованных от личных общностей человеческих отношений»²⁴. Таким образом, взаимодействие на рынке практически теряет характер взаимодействия именно между людьми, поскольку ориентация на другого²⁵ не играет здесь роли: другой существует лишь как деиндивидуализированная и дегуманизированная функция.

Так как рыночный обмен выступает для Вебера идеальной формой рационального хозяйствования, можно заключить, что в своем наиболее чистом виде человеческая забота о вожделенных полезных возможностях природы не имеет социального содержания. Само собой разумеется, что, во-первых, в таком чистом виде данное поведение никогда не реализуется, и, во-вторых, ему всегда предпосланы некоторые институциональные условия, социальные по своей сути. Второе соображение апеллирует к историческому мышлению Вебера, который полагал, что идеальный рынок не является исторической универсалией, а возникает в западной цивилизации на определенной стадии развития капиталистического хозяйства. Однако работы Вебера не содержат целостного исторического взгляда на хозяйство. Как отмечает Х. Пойкерт, существует не меньше оснований полагать, что Вебер все же «предполагает существование трансисторической логики экономически рационального действия»²⁶. Даже если смягчить это утверждение, можно согласиться, что концептуальный аппарат Вебера во многом *подчинен его телеологическому видению истории как процесса рационализации*²⁷. Так что если даже экономически рациональное действие и не присутствует повсеместно, оно все же представляет собой отправную точку для анализа: подобный анализ будет оправдан самим ходом исторического процесса.

Таким образом, введенная Вебером система понятий опирается на существование внесоциального ядра хозяйствования, которое представляет собой взаимодействие человека с полезными силами природы. Такому хозяйствованию соответствует идеальный в смысле рациональности тип рынка, который служит предметом изучения экономической науки (Volkswirtschaftslehre). На долю социологии остается исследование отклонений от этой идеальной модели, причем «отклонения» здесь следует понимать в двух смыслах: во-первых, как реально наблюдаемые несовершенства и деформации рационального хозяйствования, а во-вторых, как исторически стремящиеся к такому

²⁴ Weber M. Wirtschaft und Gesellschaft. Tübingen: Mohr Siebeck, 2002. S. 382–383.

²⁵ Проблема определения понятия «другого» и идентификации «ориентации на другого» явно не освещается Вебером в достаточной мере и заслуживает отдельного обсуждения.

²⁶ Peukert H. Max Weber: Precursor of Economic Sociology and Heterodox Economics? // The American Journal of Economics and Sociology. 2004. Vol. 63, No 5. P. 997.

²⁷ Schluchter W. The Paradox of Rationalization: On the Relations of Ethics and World // Schluchter W., Roth G. Max Weber's Vision of History: Ethics and Methods. Berkeley: University of California Press, 1984. P. 21.

хозяйствованию, но не вполне достигающие его формы хозяйствования. Это подтверждает и формулировка самого Вебера, который связывает *идеально-типический ход действий с экономической наукой, а наиболее распространенный («массовый») — с социологией*²⁸.

Безусловно, переносить дисциплинарные границы начала XX в. на сегодняшнюю реальность некорректно: с тех пор экономическая наука и социология существенно изменились, а отношения между ними менялись от взаимного игнорирования до ожесточенной полемики. Однако, поскольку здесь нас интересует структура теоретического объяснения в экономической социологии, мы можем заключить, что опора на веберовский концептуальный аппарат (главным образом, на понятия социального действия и хозяйствования) сводит задачу экономической социологии к критике рациональности. Социология Вебера дает достаточно инструментов для решения этой задачи, однако, как говорилось выше, такая задача существенно ограничивает горизонт экономической социологии. Зелизер называет подобный подход «контекстуальным»: «Этот... подход неявным образом допускает, что экономисты верно поняли некоторое явление (например, торг или установление цены)... Теоретики контекста утверждали, что экономисты не обращают внимания на значение культурного и социального контекста — например, связей, существовавших ранее между потенциальными экономическими партнерами»²⁹.

Было бы некорректно приравнивать новую экономическую социологию к веберовскому видению социологии хозяйства. Сведберг указывает на то, что между фундаментальными предпосылками этих проектов существуют некоторые различия³⁰. Но в той степени, в которой экономическая социология концентрируется на социологическом анализе хозяйственного действия, анализ взглядов Вебера на дисциплинарные границы позволяет объяснить воспроизводство негативной программы в экономической социологии.

Другое решение, которое, как представляется, устраняет описанную выше проблему, состоит в том, чтобы скорректировать систему понятий Вебера. Согласно этому решению, следует исходить из того, что «*экономическая социология изучает экономическое действие как форму социального действия*»³¹. Поскольку понятия экономического и социального действия здесь не подвергаются существенной переработке, следует предположить, что затруднение устраняется путем расширения понятия «социального» до границ сферы «экономического». В самом деле, можно ли вообразить себе человеческое действие, начисто лишенное социального содержания? Если мы примем, что любое действие имеет социальное содержание, то в веберовских терминах это утверждение тождественно тому, что любое действие соотносено с поведением другого и по своему смыслу ориентировано

²⁸ Вебер М. Основные социологические понятия. С. 93.

²⁹ Zelizer V. Past and Futures of Economic Sociology. P. 1057.

³⁰ Swedberg R. Max Weber and the Idea of Economic Sociology. P. 163–166.

³¹ Радаев В. Еще раз о предмете экономической социологии // Экономическая социология. 2002. Т. 3, № 3. С. 24. См. также: Биггарт Н. Социальная организация и экономическое развитие // Экономическая социология. 2001. Т. 2, № 5. С. 53–54.

на него. Понятие «другого» здесь существенно недоопределено, что не позволяет сформулировать критерии отнесения действий к разряду социальных. Является ли необходимым условием физического присутствия ориентира? Но нет нужды всерьез напрягать воображение, чтобы представить себе ситуации, в которых действия осуществляются в соответствии с социально регламентированным порядком даже в условиях физического отсутствия социального адресата. И уж совершенно точно экономическая социология будет уверенно усматривать социальную ориентацию в описанной выше ситуации потребления в супермаркете.

Социология сделала достаточно, чтобы продемонстрировать, что даже поведение, которое в веберовской терминологии затруднительно назвать собственно «действием», социально предопределено и несет на себе след (зачастую неосознанной) ориентации на социально навязанные образцы³². Здесь, однако, возникает трудность другого рода: движение в этом направлении очевидно размывает концептуальный аппарат Вебера. В частности, вновь возникает вопрос о границах предмета социологии. Как можно отличить этот предмет от предмета других наук о действии?

Из текста «Хозяйства и общества» явствует, что Вебер осознавал эту проблему и она беспокоила его. Именно в связи с этим у него можно найти утверждение такого рода: «Ведь социология имеет дело отнюдь не *только* с социальным действием, оно *только* является... центральным фактом, так сказать, *конститутивным* для нее как науки»³³. Но что в таком случае делает его конститутивным? Принимая во внимание склонность Вебера мыслить идеальными типами, можно предположить, что именно социальному действию свойственна та специфическая логика, которая интересует социологию и которую социология пытается реконструировать с помощью своего рационального метода. Аналогично хозяйствование отличается логика, которая составляет предмет экономической науки.

Действительно, разграничение фактов, конститутивных для различных наук, в эпистемологии Вебера, по-видимому, основано на разграничении различных *сфер культурной жизни*. Такие сферы характеризуются тем, что они управляются «последними», далее не редуцируемыми ценностями. Каждой из этих ценностных сфер также присущи собственная внутренняя логика, собственный принцип функционирования, который хотя и определяется всегда ценностью, управляющей данной сферой, но все же в наиболее чистом и логически стройном виде воплощается лишь со временем. Таким образом, функционирование и развитие сфер происходит в соответствии с присущей каждой из них *внутренней закономерностью (Eigengesetzlichkeit)*³⁴.

³² Вероятно, наиболее красноречивы здесь исследования социальной предопределенности движения человеческого тела как физического объекта (Мосс М. Техники тела // Общества. Обмен. Личность. М.: Восточная литература РАН, 1996. С. 242–264; Бурдьё П. Практический смысл. СПб.: Алетейя, 2001. С. 54–65).

³³ Вебер М. Основные социологические понятия. С. 103–104.

³⁴ Буквально этот термин можно перевести как «автономия». Однако Вебер не использует эквивалентное немецкое «Autonomie» — вероятно, именно с целью подчеркнуть, что сферы характеризуются автономией в узком смысле, то есть наличием собственных законов функционирования.

Как подчеркивает Вебер, прояснение, рационализация и усиление этих закономерностей неизбежно приводят к противостоянию между сферами, поскольку обнаруживают непримиримый конфликт между ценностями, которые этими сферами движут³⁵.

Вебер не указывает, сколько всего существует сфер (Г. Оукс насчитывает шесть: религия, хозяйство, политика, эстетика, эротика и интеллектуализм³⁶). Вполне очевидно, что в одной из этих сфер — хозяйственной — действуют собственные, не сводимые ни к каким другим закономерности. По мере того как происходит рационализация этой сферы и действующие в ней закономерности становятся все более рафинированными, они начинают более точно отображаться экономической наукой (которая, в свою очередь, способствует их прояснению и рационализации).

Утверждение, что в веберовском понимании социология как наука соответствует некоторой особой «социальной» сфере, возможно, было бы преувеличением. Но очевидно, что по мере кристаллизации и дифференциации сфер, по мере обретения ими культурной автономии они начинают все в большей мере подчиняться действию собственных законов, выходящих за пределы категории социального действия. Социологии в этом случае надлежит решать преимущественно две задачи. Во-первых, объяснить поведение, не вполне рационализированное собственными внутренними закономерностями сфер. Во-вторых, социология играет роль своего рода философии истории, прослеживающей процессы рационализации отдельных сфер (Вебер называет такой анализ «социологией рационализма»).

В той мере, в которой экономическая социология сосредоточена на первой задаче (объяснение действий, нарушающих внутреннюю целостность автономной сферы хозяйства), она остается в рамках негативной программы. Концептуальный аппарат Вебера в целом и категории социального действия и хозяйствования в частности неотделимы от веберовского взгляда на историю. Согласно этому взгляду, история хозяйства — это процесс возрастающего структурирования хозяйства в соответствии с его внутренней закономерностью³⁷.

Таким образом, попытки распространить сферу социального действия на всю сферу экономических действий и тем самым расширить предмет экономической социологии несовместимы с веберовским понятием социального действия. Они потребуют переопределить социальное и экономическое действия с помощью других теоретических ресурсов³⁸.

³⁵ Вебер М. Теория ступеней и направлений религиозного неприятия мира // Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 312–313. Подробнее о понятии «сфер» и их логике у Вебера см.: Oakes G. Weber on Value Rationality and Value Spheres // Journal of Classical Sociology. 2003. Vol. 3, No. 1. P. 27–46; Bruun H.-H. Objectivity, Value Spheres, and “Inherent Laws”: On Some Suggestive Isomorphisms between Weber, Bourdieu, and Luhmann // Philosophy of Social Sciences. 2008. Vol. 38, No 1. P. 97–120.

³⁶ Oakes G. Op. cit. P. 28.

³⁷ Вебер М. История хозяйства // История хозяйства. Город. М.: Канон-Пресс-Ц, 2001. С. 21.

³⁸ Такие попытки уже предпринимаются в экономической социологии. См., например, подход Беккерта, который использует философию прагматизма для реконцептуализации экономического действия (Beckert J. Economic Sociology and Embeddedness: How Shall We Conceptualize Economic Action? // Journal of Economic Issues. 2003. Vol. 37, No 3. P. 769–787).

Но анализ веберовской системы понятий указывает на важность решения более общей проблемы, выходящей за рамки теории действия, — проблемы соотношения экономического и социального. В какой степени правомерно говорить об автономизации хозяйственной сферы? Какие следствия это может иметь для разграничения предметов экономической науки и социологии? Экономическая социология привыкла использовать для решения этих вопросов формулу «экономическое *укоренено* в социальном». Это побуждает нас перейти к обсуждению другого понятия, входящего в базовую объяснительную модель в новой экономической социологии, — понятия укорененности.

Универсальная и динамическая укорененность

Пафос классической работы Грановеттера состоит в том, что экономическая теория и социология имеют один и тот же недостаток: они руководствуются атомизированной концепцией индивида. Если экономическая теория стремится объяснить и предсказать индивидуальное действие, опираясь на эгоистические интересы действующего, то социология пытается сделать то же самое с помощью изучения интериоризированных образцов поведения³⁹. В обоих случаях конкретные социальные отношения, в которые включен индивид, не имеют значения для анализа экономического действия. Грановеттер противопоставляет обоим подходам идею о том, что действие всегда укоренено в «конкретных системах длящихся социальных отношений»⁴⁰. Грановеттер употребляет термин «укорененность», чтобы указать, что любое действие происходит в контексте социальных отношений, в которых участвует индивид, и определяется в первую очередь ресурсами, которые эти отношения предоставляют, а также ограничениями, которые они накладывают. Конфигурация этих отношений («социальная структура», в терминах Грановеттера) образует для индивида «горизонт возможного».

Впервые о ключевом значении укорененности для правильного понимания принципов функционирования хозяйства заявил антрополог К. Поланьи. Однако для него укорененность означала не зависимость индивидуального хозяйственного действия от социальных отношений, а невозможность полной автономизации хозяйства как сферы социальной жизни, то есть его неспособность функционировать по собственным законам, независимо от институциональных основ, которые имеют как экономический, так и неэкономический характер⁴¹. Грановеттер, как мы видим, вообще не поднимает вопрос об автономии сферы хозяйства, указывая лишь, что хозяйственное действие всегда происходит в некотором структурном контексте.

³⁹ Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности. С. 48.

⁴⁰ Там же. С. 50.

⁴¹ Поланьи К. Экономика как институционально оформленный процесс // Экономическая социология. 2002. Т. 3, № 2. С. 62–73.

Употребление одного слова в двух разных значениях не могло не внести путаницу в экономико-социологический дискурс⁴². В результате в экономической социологии под одним именем фактически фигурируют две концепции укорененности. В одной сделан акцент на структурных ограничениях хозяйственного действия, а в другой — на том, что хозяйство на самом деле не функционирует по экономическим законам⁴³. Поскольку экономико-социологические исследования в соответствии с предложенной Грановеттером моделью объяснения стали ориентироваться на изучение укорененности, двусмысленность этого ключевого понятия привела к тому, что, по признанию самого Грановеттера, оно «расширилось так, что означает все что угодно, а стало быть, не означает вообще ничего»⁴⁴. В связи с этим прояснить содержание идеи укорененности представляется весьма важной задачей.

В отличие от хозяйственного действия, которое в экономико-социологической литературе обсуждается относительно редко, концепция укорененности подвергалась подробному разбору. Наиболее глубокую критику использования этого понятия в экономической социологии предложила Г. Криппнер. Она обратила внимание на то, что привычная линия аргументации, согласно которой хозяйственное действие укоренено в социальных отношениях, исходит из того, что само по себе действие не социально. Экономические социологи склонны противопоставлять чисто экономическое поведение, которое имеет место на совершенном рынке, социальным институтам и связям, которые обрамляют это поведение. Тем самым предполагается, что рынок является «асоциальным конструктором»⁴⁵. В итоге, отмечает Криппнер, сам рынок ускользает от экономической социологии, поскольку она изначально признает его внесоциальный характер.

Это косвенное признание автономии рынка ограничивает экономическую социологию рамками негативной программы, поскольку исходит из того, что сам рынок недоступен для экономико-социологического анализа, а внимание следует сосредоточить на отклонениях реальных рынков от модели совершенного рынка или, пользуясь формулировкой Зелизер, на их культурном и социальном контексте. Но такой подход в корне противоречит идее Поланьи о том, что «человеческое хозяйство укоренено в институтах, экономических и неэкономических, вплетено в них»⁴⁶. Для Поланьи «система ценообразующих рынков» составляет институциональную основу для одного из возможных способов

⁴² Прямая ссылка на Поланьи в связи с идеей укорененности, которая содержится в статье Грановеттера, впоследствии дала основания обвинять его в искажении идей Поланьи. Позднее Грановеттер стал утверждать, что использовал термин «укорененность» вне всякой связи с терминологией Поланьи, а ссылку на Поланьи добавил по предложению одного из рецензентов (Polanyi Symposium: A Conversation on Embeddedness // Socio-Economic Review. 2004. Vol. 2, No 1. P. 113—114). Но поскольку Грановеттер не считал нужным сразу дистанцироваться от этой терминологии, он способствовал, с одной стороны, оживлению интереса к идеям Поланьи среди экономосоциологов, а с другой — распространению ложного понимания его идей.

⁴³ Krippner G., Alvarez A. Embeddedness and the Intellectual Projects of Economic Sociology // Annual Review of Sociology. 2007. Vol. 33. P. 219—240.

⁴⁴ Polanyi Symposium: A Conversation on Embeddedness. P. 113.

⁴⁵ Krippner G. The Elusive Market: Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology // Theory and Society. 2001. Vol. 30, No 6. P. 788.

⁴⁶ Поланьи К. Экономика как институционально оформленный процесс. С. 68.

интеграции хозяйства, который он называет обменом (наряду с этим способом существуют также реципрокность и перераспределение). При этом в реальном хозяйстве всегда сосуществуют все способы интеграции, невозможно подменить одним из них все остальные. Таким образом, все способы интеграции хозяйства и поддерживающие их институты социальные.

Однако признание любого экономического действия социальным не приводит Поланьи к категорическому отрицанию автономии хозяйства. Поланьи склонен рассматривать ее как динамическую характеристику, что позволяет ему избежать, с одной стороны, абсолютизации законов, сформулированных экономической наукой, а с другой — объяснить их действенность. Эта действенность неотделима для Поланьи от развития самой экономической науки и может быть понята лишь в рамках общей тенденции развития нашей цивилизации⁴⁷. Таким образом, хозяйство может обладать большей или меньшей автономией⁴⁸; максимальной автономии оно достигает там, где наиболее сильна власть саморегулирующегося рынка. Однако хозяйство никогда не может обрести полную независимость от других сфер социальной жизни, достичь полного саморегулирования. Это невозможно, поскольку общество начинает «защищать себя» от саморегулирующейся рыночной системы⁴⁹.

Такой подход вызвал у интерпретаторов Поланьи немалые трудности. Поланьи одновременно настаивал на неустранимой укорененности хозяйства в институтах и указывал, что в результате трансформации XIX в. «рынки подчинили себе весь мир»⁵⁰. Поскольку эти утверждения выглядят как взаимоисключающие, последователи Поланьи ищут способы согласовать их через анализ его творческой эволюции. Так, согласно Ф. Блоку, Поланьи был склонен отказаться от представления о том, что в рыночной системе хозяйство может быть не укорененным (disembedded), однако ему не хватило времени внести соответствующую правку в текст «Великой трансформации»⁵¹. К. Гемиджи утверждает, что Поланьи сочетал в своих работах методологическую установку на исследование укорененности и теоретическое положение о меняющейся роли хозяйства в обществе. Гемиджи приходит к сходному с Блоком выводу: необходимо отказаться от второго положения, чтобы сохранить для экономической социологии ключевой методологический принцип⁵².

Однако в результате такого половинчатого прочтения Поланьи экономическая социология лишается, возможно, наиболее продуктивной его идеи: автономия хозяйства является динамической характеристикой общества. Предложенная Поланьи философия истории предлагает взгляд на автономизацию хозяйства как на центральный

⁴⁷ Поланьи К. Великая трансформация: Политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя, 2002.

⁴⁸ Поланьи К. Аристотель открывает экономику // «Великая трансформация» Карла Поланьи: прошлое, настоящее, будущее. М.: ИД ГУ ВШЭ, 2006. С. 99–137.

⁴⁹ Поланьи К. Великая трансформация. С. 91.

⁵⁰ Там же. С. 90.

⁵¹ Block F. Karl Polanyi and the Writing of The Great Transformation // Theory and Society. 2003. Vol. 32, No 3. P. 275–306.

⁵² Gemici K. Karl Polanyi and the Antinomies of Embeddedness // Socio-Economic Review. 2008. Vol. 6, No 1. P. 5–33.

для нашей цивилизации процесс, который постоянно выступает предметом борьбы на всех уровнях. Более того, рынок, который составляет институциональную основу для автономизации хозяйства, склонен к экспансии: «Теперь уже не хозяйство укоренено в системе социальных отношений, а социальные отношения укоренены в экономической системе»⁵³. Укорененность становится основной ставкой в противостоянии рыночных и нерыночных сил.

Экономическая социология до сих пор была не слишком внимательна к этому соображению венгерского антрополога. Понимание укорененности в духе Грановеттера предполагало признание автономии и саморегуляции рынка, оставляя экономсоциологам лишь исследование социального контекста. Грановеттер едва ли мог задействовать выработанный Поланьи подход, так как находился в плену теории, постулирующей наличие у сфер собственной внутренней логики. Криппнер также видит в этом причину преобразования идеи укорененности в подходе Грановеттера, но она склонна винить в этом неkritичную рецепцию Грановеттером идей Т. Парсонса, которые в середине XX в. были очень влиятельными в американской социологии. «Грановеттер не отверг разделение между хозяйством и более широкими сферами социальной жизни, которое содержалось в социологии Парсонса», предложив для экономической социологии «метод, который в некотором отношении повторял интеллектуальные маневры, предпринятые Парсонсом полувеком раньше»⁵⁴.

Криппнер, однако, не показывает, как подход Парсонса мог повлиять на Грановеттера. С нашей точки зрения, концепция разделения сфер проникла в теорию Грановеттера вместе с понятием экономического действия, ее интеллектуальные истоки следует искать не в теории Парсонса, а гораздо раньше — по меньшей мере, в работах Вебера. Как было показано выше, использование понятия экономического действия в духе Вебера неизбежно ведет к специфическому пониманию экономического и к признанию его особой внутренней логики⁵⁵.

Существующие сегодня дисциплинарные границы между экономической наукой и экономической социологией стали результатом закрепления в экономической социологии идеи об автономии хозяйства и соответствующей объяснительной модели. Исторически экономическая социология действительно была реакцией на экономический империализм; однако в ней не сформировалось последовательной альтернативы этому течению, поскольку в обоих подходах центральной выступает предпосылка о внутренней логике экономического, которая может быть применена для анализа различных сфер социальной жизни. Этот анализ остается делом экономической науки, в то время как экономическая социология сосредоточивается на исследовании

⁵³ Поланьи К. Великая трансформация. С. 70. Перевод скорректирован.

⁵⁴ Krippner G. The Elusive Market: Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology. P. 799.

⁵⁵ Показательно, что возражения Поланьи против концепции Вебера также концентрируются на его понимании экономического во второй главе «Хозяйства и общества» (Поланьи К. Взгляды на место экономической системы в обществе: от Шарля Монтескье до Макса Вебера // «Великая трансформация» Карла Поланьи: прошлое, настоящее, будущее. С. 150—153).

социального контекста. Однако в обоих случаях логика экономического становится самоочевидной и далее не проблематизируется.

Новый взгляд на понятие укорененности в концепции Поланьи может способствовать появлению в экономической социологии нового проблемного поля и формированию новой объяснительной модели. Следуя логике Поланьи, не надо относиться к укорененности как к данности; укорененность экономического всегда остается подвижной и создает напряжение для «социальной ткани». До сих пор не слишком много известно, какими способами утверждается автономия экономического и за счет чего она оспаривается. Реконструкция становления рыночной экономики, предложенная Поланьи в «Великой трансформации», показывает, какую роль в этом процессе играли в VIII—XIX вв. политико-экономическая мысль, государственная политика в области регулирования рынка труда, предпринимательская инициатива, интересы определенных социальных групп, а также некоторые другие факторы. Однако ключевая мысль Поланьи заключается в том, что снижение или рост укорененности радикально меняют всю жизнь людей и функционирование множества социальных институтов. Эта идея подсказывает, что социологическое понимание хозяйства должно исходить из проблематичности отношений между социальным и экономическим и анализировать эти отношения на всех уровнях. В таком случае экономическая социология перестает выполнять комплементарную функцию по отношению к экономической науке и равным образом прекращает бесперспективные споры о том, насколько модель *homo economicus* соответствует действительности. Экономическая наука и ее успехи за последние полтора столетия становятся феноменом, который требует экономико-социологического объяснения в ряду других феноменов, связанных со смещением баланса укорененности.

Было бы неверно утверждать, что до сих пор экономическая социология не занималась этой проблематикой; скорее речь идет о том, что она оставалась для этой дисциплины периферийной и не учитывалась в преобладающей объяснительной модели. Несомненно, некоторые авторы в меньшей степени склонны опираться на предложенный Грановеттером стандарт объяснения и в большей — искать факторы, сдерживающие экспансию экономического. Среди таких авторов следует в первую очередь отметить Зелизер, предложившую историко-социологический анализ конфликтов, связанных с институционализацией страхования жизни, а также с ролью денег в интимных отношениях⁵⁶.

Другая тема, которой в рамках экономической социологии был посвящен ряд исследований, связана с конструированием рынков, и особенно биржевых площадок и аукционов. Аукционы всегда привлекали экономсоциологов, поскольку, как предполагается, они должны в наибольшей степени соответствовать модели совершенного рынка: это позволяет исследовать способы культурного формирования рынка в «чистых», с точки зрения экономической теории, случаях, то есть

⁵⁶ Zelizer V. The Purchase of Intimacy. New Jersey: Princeton University Press, 2005; Зелизер В. Человеческие ценности и рынок: страхование жизни и смерть в Америке XIX века // Экономическая социология. 2010. Т. 11, № 2. С. 54—72.

там, где работу рынка можно было бы считать самоочевидным, не требующим объяснений феноменом. Авторы наиболее известных исследований, Ч. Смит и М. Аболафия, обнаруживают, что рациональность не предшествует функционированию аукционных и биржевых площадок, а формируется на них с помощью особых механизмов легитимации и ролевых структур⁵⁷.

Аналогичную проблему поднимает и М.-Ф. Гарсия в статье, которая предлагается вниманию читателей в этом номере. Подробное этнографическое наблюдение, проведенное Гарсия, показывает, что переход фермеров и оптовых покупателей к аукционной форме торговли клубникой не был следствием внутренней эволюции данной отрасли в соответствии с экономическими законами. Нельзя считать его и простым результатом того, что участники процесса осознали оптимальность такого способа организации торговли: подобное осознание было бы невозможно без определенной просветительской и политической работы представителей различных групп интересов. В итоге рынок не состоит из каких-то «рыночных» взаимодействий, которые можно было бы противопоставить взаимодействиям социальным — эти взаимодействия социальные, и их развитие не подчиняется какой-либо абстрактной экономической логике. Как заключает Гарсия, практики, которые составляют рынок, не относятся к рыночным⁵⁸.

Исключительно высокий интерес к исследованию Гарсия, выполненному в середине 1980-х годов, возник относительно недавно. Это связано с появлением нового исследовательского направления на стыке экономической социологии и исследований науки и технологии (STS). Ключевая гипотеза, на которой основаны исследования в рамках этого направления: огромное влияние современной экономической науки на жизнь человека выражается в повсеместном распространении технологий, основанных на идеях экономистов. В результате реальность начинает все в большей степени соответствовать предпосылкам экономических моделей, повышая тем самым их объясняющую способность. Таким образом, экономическая наука не просто отражает, моделирует реальность, а производит ее⁵⁹.

М. Каллон, предложивший данную гипотезу, полагает, что предметом исследования социологов и антропологов должна стать не

⁵⁷ *Смит Ч.* Аукционы: От Вальраса к реальному миру // Журнал социологии и социальной антропологии. 2002. Т. 5, № 2. С. 43–59; *Аболафия М.* Рынки как культуры: этнографический подход // Экономическая социология. 2003. Т. 4, № 2. С. 63–72.

⁵⁸ *Garcia M.-F.* La construction sociale d'un marché parfait: Le marché au cadran de Fontaines-en-Sologne // Actes de la recherche en sciences sociales. 1986. Vol. 65, No 1. P. 10 (рус. пер.: *Гарсия М.-Ф.* Социальное конструирование совершенного рынка: голландский аукцион в Фонтен-ан-Солонь. Публикуется в этом номере журнала. С. 82)

⁵⁹ Феномен производства реальности научными описаниями ранее изучали на примере естественных наук, он получил название «перформативность». В теории речевых актов перформативными называют высказывания, которые создают собственный референт. Более подробный анализ идеи перформативности применительно к экономической науке см. в: *Callon M.* What Does it Mean to Say that Economics is Performative? // Do Economists Make Markets? New Jersey, Oxford: Princeton University Press, 2007. P. 311–357; *MacKenzie D.* Is Economics Performative? Option Theory and the Construction of Derivatives Markets // Do Economists Make Markets? P. 54–86; *Юдин Г.* Перформативность в действии: экономика качеств Мишеля Каллона как парадигма социологического анализа рынков // Журнал социологии и социальной антропологии. 2008. Т. 11, № 4. С. 47–58.

экономика, а феномен *экономизации*, то есть *конструирования экономического*. Распространение методов такого конструирования приводит к тому, что человек сегодня становится все больше похож на модель «человека экономического». Экономизация, то есть превращение чего-либо в «экономическое», осуществляется различными средствами, однако ключевую роль здесь играет экономическая наука, которая позволяет переопределять как экономическое то, что прежде не рассматривалось таким образом. При разработке своего подхода Каллон также не обходится без понятия укорененности: экономизация здесь фактически тождественна разрыву укорененности. Одновременно он полагает, что экономическая социология злоупотребляет понятием укорененности: объяснения экономического через социальное, которые предлагаются при помощи этого понятия, похожи на попытки объяснить одно неизвестное через другое⁶⁰.

Работа Гарсия выступает в контексте данной исследовательской программы как исследование, опередившее свое время. Каллон отмечает, что в этом исследовании проявились различные элементы процесса конструирования *homo economicus*: начиная с материальных технологий, которые понадобились для организации аукциона, и заканчивая экономическим знанием, которое было привнесено заинтересованным в организации аукциона чиновником⁶¹. Работа Гарсия стала одной из наиболее часто цитируемых в рамках данного направления и недавно была переведена на английский язык. Перевод сопровождается послесловием, в котором автор рассказывает, что в конце 1990-х годов исследуемый аукцион испытывал сложности вследствие изменившихся требований закупочных контор, причем участники аукциона — как фермеры, так и покупатели — предпринимали совместные усилия для сохранения данного института, хотя такое сотрудничество могло быть связано для них с издержками⁶². Поддержание «совершенного рынка» оказывается для агентов важнее финансовых соображений.

* * *

Сегодняшние дисциплинарные границы между экономической наукой и экономической социологией сформировались в результате закрепления в экономической социологии негативной программы — стратегии исследования, направленной на раскрытие социокультурного контекста экономических феноменов. Преобладающая объяснительная модель задает соотношение между хозяйственным действием и социальной структурой с помощью понятия укорененности. Этот подход в неявном виде принимает предпосылку об автономии сферы

⁶⁰ Callon M. Introduction: the Embeddedness of Economic Markets in Economics // The Laws of the Markets. L.: Blackwell, 1998. P. 8–10; Çalışkan K., Callon M. Economization. Part 1: Shifting Attention from the Economy Towards Processes of Economization // Economy and Society. 2009. Vol. 38, No 3. P. 383–384.

⁶¹ Callon M. Introduction: the Embeddedness of Economic Markets in Economics. P. 19–23.

⁶² Garcia-Parpet M.-F. The Social Construction of a Perfect Market: The Strawberry Auction at Fontaines-en-Sologne // Do Economists Make Markets? New Jersey, Oxford: Princeton University Press, 2007. P. 46–50.

хозяйства; как мы показали, это приводит к серьезным сложностям при определении хозяйственного действия.

Сегодня в экономической социологии признается, что негативная программа во многом исчерпала себя. Однако преодолеть ее невозможно, пока остается неизменным концептуальный аппарат. Движение в сторону проблематизации места экономического в социальной жизни представляет собой попытку решить эту проблему. Одним из важных этапов такой проблематизации может стать пересмотр сложившегося в экономической социологии представления об укорененности.

Экономическая социология получила институциональное признание во многом благодаря тому, что, в отличие от других социологических дисциплин, в ее рамках сложился определенный теоретико-методологический консенсус вокруг предложенной Грановеттером модели объяснения. Сегодня этот консенсус постепенно размывается. В ходе этого процесса в экономической социологии возникает интерес к малозаметным прежде феноменам — в том числе новый интерес к экономической науке. Сложившиеся дисциплинарные границы вновь становятся предметом символической борьбы. Вслед за Поланьи мы можем сказать, что это лишь отражение ключевого для нашего времени процесса — непрекращающейся борьбы за границу между экономическим и социальным.

СОЦИАЛЬНОЕ КОНСТРУИРОВАНИЕ СОВЕРШЕННОГО РЫНКА: ГОЛЛАНДСКИЙ АУКЦИОН В ФОНТЕН-АН-СОЛОНЬ*

В 1981 г. в Фонтен-ан-Солонь¹ возник рынок, где продавалась значительная часть готовой клубники², собранной в общинах областей Виноградная Солонь и Большая Солонь. Помимо производителей на рынке присутствуют оптовики или «экспедиторы» из этого и других регионов, которые переправляют продукцию на рынок в Рунжи³ или перепродают ее французским торговым домам и на внешний рынок.

Сведения, которыми мы располагали, позволяли предположить, что этот рынок стал в некотором роде конкретным воплощением модели чистой и совершенной конкуренции, играющей ключевую роль в экономической теории⁴. Хотя модель совершенной конкуренции остается скорее идеалом, к которому следует стремиться, чем реальностью, понятие чистой и совершенной конкуренции по-прежнему широко используется благодаря его большой объяснительной силе⁵, а «социальное» для этого направления анализа предстает как некая остаточная переменная, которая препятствует воплощению модели. Так как наша гипотеза состоит в том, что голландский аукцион⁶ в Фонтен-ан-Солонь представляет собой своеобразное воплощение модели чистой и совершенной конкуренции, мы предполагаем

* Перевод выполнен по изданию: *Garcia M.-F. La construction sociale d'un marché parfait: Le marché au cadran de Fontaines-en-Sologne // Actes de la recherche en sciences sociales. 1986. Vol. 65, No 1. P. 2—13.* Публикуется с разрешения редакции журнала «Actes de la recherche en sciences sociales». Исследование выполнено при поддержке Фонда этнологического наследия.

¹ Фонтен-ан-Солонь — небольшая коммуна в департаменте Луар и Шер в Центральном регионе Франции. — *Примеч. пер.*

² Под «готовой клубникой» («fraises à bouche») подразумевается клубника, предназначенная для потребления в свежем виде, в отличие от клубники, которая используется для промышленного производства мороженого, варенья и косметических товаров.

³ Рунжи — предместье Парижа, где расположен крупнейший парижский продуктовый рынок. — *Примеч. пер.*

⁴ В работе «Стоимость и капитал», которая для большинства современных экономистов является одной из основных, Джон Хикс пишет, что совершенная конкуренция рассматривается как понятие, без которого экономическая теория рухнула бы: «Необходимо признать, что полностью отбросить допущение о совершенной конкуренции и для всех случаев принять предположение о монополии — значит обязательно вызвать весьма „разрушительные“ последствия для экономической теории. При монополии условия стабильности теряют определенность и, следовательно, разрушается основа, которая позволяет вывести экономические законы» (*Hicks J. Value and Capital/ Oxford: Clarendon Press, 1946. P. 83—84; рус. пер.: Хикс Дж. Стоимость и капитал. М.: Прогресс, 1988. С. 183*). В предисловии к мексиканскому изданию 1954 г. Хикс уточняет свою мысль, указывая, что рухнула бы не вся экономическая теория, а теория «общего равновесия» (*Hicks J. Valor y capital. Mexico: Fondo de Cultura Economica, 1954. P. 10*).

⁵ *Samuelson P. Economics. N.Y.: McGraw-Hill, 1973. P. 68—70; Gould J.P., Ferguson C.E. Théorie microéconomique. P.: Economica, 1984. P. 244—247.*

⁶ Французскому «marché au cadran» соответствует русское «голландский аукцион», или «аукцион со снижением цен», то есть такой аукцион, который начинается с завышенной цены, а затем цена снижается до тех пор, пока не появится первый желающий приобрести лот. Однако поскольку для автора конкретный тип аукциона в данном тексте не играет роли, мы чаще всего будем переводить этот термин просто как «аукцион». — *Примеч. пер.*

выяснить, являются ли «социальные факторы» такими остаточными переменными, за счет которых можно *post factum* объяснить расхождения между наблюдаемыми фактами и модельными предсказаниями, или они действуют в течение всего времени, пока реализуются наиболее «экономические» практики рынка. Иными словами, мы попытаемся определить социальные условия реального функционирования данного рынка.

Повседневная организация рынка в Фонтен-ан-Солонь

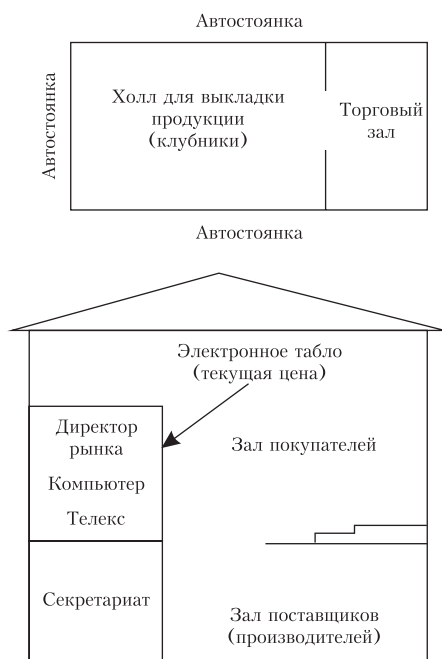
Голландский аукцион происходит на открытой местности недалеко от крупной автострады в ангаре, состоящем из двух частей: холла, где производители-продавцы выставляют на суд покупателей клубнику в упаковках с этикетками, и торгового зала, где идут торги.

Торговый зал разделен на три части. Во-первых, это будка, оборудованная компьютером, телексом и микрофоном, вооружившись которыми «аукционист»⁷ начинает торги. На внешней стене будки расположено электронное табло, где отображаются текущие лоты и снижение цены, высвечивается цена, по которой лоты были проданы, и указывается покупатель. Два зала отведены соответственно продавцам и покупателям, которые располагаются лицом к будке, стоящей на земле. Зал производителей оборудован скамьями и прямоугольными столами, а также весами и черной доской, на которой мелом написаны предназначенные для продавцов сообщения и к которой прикреплены специализированные издания, где приведены цены на клубнику на различных внутренних и внешних рынках. Зал покупателей расположен над залом производителей; в нем имеются ступеньки, которые позволяют всем хорошо видеть электронное табло.

У каждого покупателя есть пульт, оборудованный электронным устройством, с помощью которого он может остановить торги (то есть приобрести различные лоты, предлагаемые на рынке), и телефоном. Как из кабины продавцов, так и из кабины покупателей отлично видна будка «аукциониста», откуда ведутся торги; продавцы и покупатели, напротив, не могут видеть друг друга.

В сезон клубники продавцы и их семьи к 12:30 привозят на рынок собранный за день урожай, равномерно распределенный по установленным на подносах корзинкам весом 500 граммов каждая; продавцы расставляют подносы по стопкам, размещая их сообразно тому, сколько клубники они принесли и сколько лотов хотят составить. Каждая плетеная корзинка снабжена этикеткой, где указаны ботаническая разновидность ягоды, ее качество в соответствии с критериями Комитета по экономике области Валь-де-Луар, а иногда — наименование места происхождения товара. Затем они

План аукциона



⁷ «Аукционист», у которого имеется диплом техника высшей квалификации, был нанят производителями именно для того, чтобы вести аукцион. Он должен играть роль «ведущего» и следить за исправностью оборудования.

отправляются в будку «аукциониста», чтобы передать ему свою «карточку», то есть точное описание продукции, выставленной в холле (число лотов, их идентификационные номера и вес). Аукционист вводит эти данные в компьютер и в течение нескольких минут составляет каталог, чтобы раздать его покупателям — они приходят к 13 часам и обходят холл, где выставлена продукция, выбирая товар. Через полчаса аукционист звонком объявляет начало торгов, и все располагаются для торговли. Аукционист объявляет сорта клубники, которые выставляются на продажу, и вводит в компьютер максимальное и минимальное значения цены для каждого сорта⁸. Торговля происходит по принципу падающей цены: компьютер запрограммирован на снижение цены за килограмм до тех пор, пока не объявится покупатель. Производитель (продавец лота) должен жестом руки выразить свое согласие или отказ. Если его не устраивает указанная на световом табло цена, этот лот будет объявлен вторично в конце дня. Если после этого он по-прежнему сочтет цену неприемлемой, аукцион в лице своего управляющего или замещающего его лица вправе отказать ему в продаже лота в третий раз. Таким образом происходит последовательная продажа всех лотов. Сделки осуществляются без слов, если не считать объявлений аукциониста.

Когда все сделки завершены, продавцы и покупатели выходят из торгового зала, только тогда они выражаются гулом комментариев; особенно производители, которые выражают свой протест, если цены низкие. Чаще всего покупатели приговариваются глухими либо ссылаются на то, что по более высокой цене товар нельзя сбыть, а иногда указывают на низкое качество клубники. Наконец, здесь остаются только покупатели, занятые погрузкой товара.

Совершенный рынок?

Предложенная экономистами модель совершенной конкуренции включает четыре условия:

- каждый экономический агент ведет себя так, как если бы цены были заранее заданы. Иными словами, никто из продавцов и покупателей не обладает силой, достаточной для ощутимого влияния на цену (агенты атомарны);
- продукция однородна, то есть должна использоваться одинаковым образом и распознается независимо от продавца;
- рынок характеризуется текучестью, то есть для партнеров по обмену существует свободный вход на рынок;
- рынок прозрачен, то есть экономические агенты обладают совершенным знанием количества, качества и цены предлагаемой продукции⁹.

Соблюдаются ли данные условия в функционировании наблюдаемого нами аукциона? Этот рынок каждый день сводит 35 производителей и 10 покупателей. Даже если число партнеров по обмену и недостаточно, чтобы гарантировать атомарность агентов спроса и предложения (на самом деле требуется, чтобы никто из партнеров не обладал большей властью, чем другие, и не мог повлиять на форми-

⁸ Максимальная и минимальная цены устанавливаются с учетом результатов предыдущего дня для тех же сортов продукции на рынке в Фонтен-ан-Солонь и на других французских рынках (их получают по телексу), а также с учетом ожидаемого разброса в зависимости от дня недели или даты (например, экспедиторам и фермерам известно, что перед длинными уикендами клубника продается хуже).

⁹ См. учебник экономики Гоулда и Фергюсона, опубликованный в 1966 г., а затем четыре раза переизданный в США (издательство Richard Irwin в Хоумвуде, Иллинойс) и во Франции в 1980 и 1984 гг. (издательство Economica, Париж): Gould J. P., Ferguson C. E. Op. cit. P. 247.

рование цены), то практика продажи с помощью лотов фрагментирует спрос и предложение. Таким образом производители не желают по низкой цене продавать весь дневной урожай, а экспедиторы, со своей стороны, оказываются в ситуации взаимной конкуренции столько раз, сколько имеется лотов. Таким образом, продажа отдельного лота представляет собой пренебрежимо малую часть как предложения, так и спроса: партнеры по обмену не способны повлиять на его цену.

Что касается продукции на рынке, то она, как представляется, соответствует условию однородности, поскольку речь идет о клубнике (здесь, между прочим, можно также обнаружить параллель с рассуждениями экономистов о единственном товаре), которая используется одинаковым образом. Клубника классифицируется в соответствии с не зависящими от производителя критериями: место происхождения товара, сорт и качество определяются в соответствии с критериями Комитета по экономике области Валь-де-Луар.

Что касается текучести, то выше мы видели: если предлагаемая покупателем цена не устраивает продавца (представляется ему слишком низкой), то он может отказаться от продажи и перенести ее на конец торгового дня, чтобы лот был объявлен во второй или даже в третий раз. В случае снятия товара с продажи производитель или администрация рынка могут при необходимости складировать клубнику в холодильных камерах до следующего дня в надежде на благоприятное изменение цены, которое вполне вероятно, учитывая, что цены на клубнику подвержены колебаниям как в течение всего сезона, так и в зависимости от дней недели¹⁰. Однако производитель может перефасовать клубнику для продажи в промышленную переработку или прекратить продажу, остановив сбор ягод. (Это решение, которое кажется иррациональным, объясняется значимостью расходов на рабочую силу, используемую при сборе готовой клубники: если верить фермерам, такие расходы составляют 30% производственных издержек и могут вызвать убытки в случае обвала котировок.) Если котировки слишком низки, производители могут позвонить домой прямо с аукциона и приказать немедленно остановить сбор, — это возможно, поскольку большую часть рабочих составляют поденщики. Такую же свободу входа и выхода с рынка мы находим и со стороны спроса: покупателей не вынуждают делать покупки, и решение о покупке того или иного лота не зависит от приобретения других лотов. Так, примечательно, что экспедиторы часто приезжают на рынок на легковом автомобиле и при надобности звонят, чтобы вызвать грузовик (маленький или большой — в зависимости от объема купленной клубники), хотя уже утром они имеют данные о примерном объеме предложения в данный день (администрация аукциона каждое утро обзванивает производителей, чтобы получить информацию и оценить совокупный дневной объем предложения).

Наконец, единство времени и места сделок делают рынок абсолютно прозрачным. Выкладка продуктов в холле и каталог обеспе-

¹⁰ Как показывает статистика, собранная на аукционе, а также публикуемая еженедельно Французской ассоциацией фруктово-овощных кооперативов (Petits Fruits, еженедельный бюллетень по клубнике. Paris, AFCOFEL).

чивают точное знание об объеме и качестве предложения. Процесс торгов обеспечивает открытый доступ к данным о состоянии спроса: продавцы и покупатели в курсе всех осуществляемых транзакций, их цен и объемов.

Таким образом, налицо объединение четырех условий, которые позволяют охарактеризовать рынок в Фонтен-ан-Солонь как своего рода конкретное воплощение модели чистой и совершенной конкуренции. Конечно, если взглянуть на эти условия более пристально, обнаружится, что некоторые из них не всегда строго соблюдаются.

Если в разгар сезона клубники производителей много и каждый день они предлагают продукцию в изобилии (несколько лотов), то к концу сезона производство сокращается, и зачастую на рынок приезжают всего несколько фермеров, совокупный объем продукции которых не превышает нескольких тонн. Покупатели в этот период также немногочисленны, и те, кто покупает больше других, могут свободно господствовать на рынке — это проявлялось в том, что сделки совершались не в 13, а в 17 часов, потому что так было удобно экспедитору, который перепродавал около половины продукции, предлагаемой в конце сезона.

Кроме того, были ситуации, когда фермеры могли снять товар с торгов, если полагали, что предложенная цена не покрывает их производственные издержки; тем не менее все способы, к которым в таких случаях активно прибегают (остановка сбора ягод, помещение фруктов в холодильную камеру и переключение на продажу клубники для варенья), могут немедленно повлиять на цены лишь постольку, поскольку имеется соответствующий спрос на товар. Фактически речь идет не о полном снятии с продажи в чистом виде, а скорее о минимизации убытков.

Несоответствие между абстрактной моделью и конкретным рынком знакомо экономистам и не влияет на действенность модели. Сами защитники этой модели чистой и совершенной конкуренции признают, что она не реалистична, но это не мешает с ее помощью получать *grosso modo* хорошие объяснения и предсказания реальных феноменов¹¹.

Но мы хотим осмыслить с социологической точки зрения не это несоответствие, которое, между прочим, можно объяснить различием между принципом рынка (определение цены с помощью спроса и предложения) и его конкретной реализацией на определенном рынке¹². Нас интересуют социальные факторы, которые обуславливают появление торговой площадки, отвечающей критериям модели чистой и совершенной конкуренции. Поэтому мы проанализируем социальные условия конструирования и функционирования этого рынка: какие формы капитала понадобились — особенно для покупки компьютера и сооружения ангара? Какие агенты способствовали материальному обустройству этого рынка и выработке правил его функционирования? Каковы экономические и социальные характеристики его пользователей — продавцов и покупателей? Каков характер созданной таким образом сбытовой сети (*réseau commercial*): в какой мере она соответствует ранее существовавшим сетям или противостоит им?

¹¹ Ср.: Gould J.P., Ferguson C.E. Op. cit. P. 247–248.

¹² Ср.: Polanyi K. The Economy as Instituted Process // Trade and Market in the Early Empires / K. Polanyi, K. Arensberg, H.W. Pearson (eds.). Glencoe, Ill.: The Free Press and the Falcon's Wing Press, 1957 (рус. пер. см.: Поланьи К. Экономика как институционально оформленный процесс // Западная экономическая социология. Хрестоматия современной классики / Под ред. В. Радаева. М.: РОССПЭН, 2004. С. 82–104).

Сети сбыта до 1979 года

Производство клубники издавна было ориентировано в Солони на семейное потребление; первые примеры продажи относятся к 1920—1930-м годам. Как пишет Л. Перру, «в 1900—1930-е годы здесь обосновались экспедиторы, местные кооперативы и продавцы с Парижского рынка (Halles de Paris). Они способствовали развитию этого производства вслед за распространением в Солони спаржевой культуры: клубника позволяла им увеличивать объем заключаемых сделок и лучше использовать торговые структуры. Таким образом, оптовые торговцы побудили своих поставщиков спаржи начать работать с новой культурой»¹³.

Другие регионы Франции, производящие клубнику (особенно юго-запад и Рона—Альпы), делают это по современным технологиям, хорошо приспособленным к сегодняшним требованиям потребителей. Напротив, клубника из департамента Луар и Шер, которая в 1950-е годы на Парижском рынке занимала ведущие позиции, к началу 1970-х лишилась их и на внутреннем, и на международном рынке.

В 1980 г. 75% готовой клубники производители продавали посредникам (небольшим местным торговцам, работающим на комиссионной основе, которые переправляют продукцию в Рунжи и занимаются сбором овощной продукции или держат, к примеру, бакалею или кафе), экспедиторам (местным торговцам, масштабы которых несколько больше, чем у посредников, и которые частично работают за процент от сделки с комиссионерами из Рунжи, но большую часть сделок осуществляют с помощью собственного капитала). Третью категорию покупателей составляют комиссионеры (коммерсанты, которые базируются в Рунжи).

Хотя в двух первых случаях сельскохозяйственная продукция сортировалась по культурам на ферме (*ramassés en culture*), а в случае с комиссионерами производители сразу ее отправляли в Рунжи, с социологической точки зрения эти трансакции имеют одинаковые характеристики: в момент заключения сделки производитель не знает цену, по которой его товар будет продан. Он узнает ее лишь через одну-две недели, а выручку получит еще позже — как говорят фермеры, это происходит через много месяцев. Торговцы часто оставляют производителям аванс. Торговец покупает не только клубнику, но и всю выращиваемую овощную продукцию. Фермер доверяет торговцу, который полностью «облегчает» его склады.

Кооперативы сбывают 25% готовой клубники. Если в 1960-х годах они представляли собой важную сбытовую сеть, то сегодня переживают заметный упадок¹⁴. Их торговая политика не позволяет конкурировать ни с посредниками, ни тем более с экспедиторами, иногда они даже попадают в зависимость от последних, если хотят проникнуть на некоторые рынки, особенно на экспортные.

¹³ *Perroux L.* La culture de fraisier en Loir-et-Cher. Blois: Chambre d'agriculture de Loir-et-Cher, 1967. P. 38.

¹⁴ Сейчас кооперативы существуют в Контре, Суан-ан-Солонь и Ле Монтий. В Нуайе и Винейе кооперативы недавно закрылись.

Нужно также упомянуть о профсоюзе производителей клубники Луар и Шер, хотя он и не сбытовая сеть. Образованный в 1973 г. по инициативе советника по сельскому хозяйству Сельскохозяйственной палаты, профсоюз объединяет большинство самых крупных производителей и напрямую оказывает лишь некоторые услуги своим членам (обычно это сборные закупки). Профсоюз — скорее площадка для согласования интересов между экспедиторами и производителями, которая позволила запустить работу по популяризации клубники, производимой в регионе.

Специалисты и советники Сельскохозяйственной палаты видели задачу этого проекта в том, чтобы устранить большие различия в качестве и презентации продукции из разных регионов, которые имели место на французском рынке. Для этого заинтересованные в проекте производители клубники совместно со специалистами запустили кампанию и, в частности, изготовили брошюры, включающие 13 заповедей производителя качественной клубники. В числе прочего там содержались призывы снижать разнообразие выращиваемых растений, регулярно обновлять растения, не смешивать разные виды в одной таре, унифицировать упаковку. В 1976 г. их усилия дали плоды: по распоряжению общенационального профсоюза производителей клубники его отделение в Луар и Шер предоставило судебному распорядителю так называемый «лейбл» («масакон»), то есть знак качества «клубника из Солони». Производители выиграли от этого как в экономическом отношении (каждая тара клубники, которая соответствовала критериям отбора, получала пятипроцентную субвенцию к цене за килограмм, по которой она продавалась), так и в символическом: теперь клубника из Солони обладала знаком качества, как и клубника с юго-запада, из Лотарингии или из Роны—Альп — об этом сообщалось в объявлении, распространенном в том же году.

Профсоюзу производителей клубники удалось установить контакты на почве общих интересов между производителями клубники из разных общин, позднее это имело решающее значение при запуске аукциона. Истоки той «однородности» продукции, которая наблюдается на рынке в Фонтен и которая составляет одно из условий существования модели чистой и совершенной конкуренции, обнаруживаются в деятельности отделения профсоюза производителей клубники в Луар и Шер: однородность — это не заранее заданная характеристика, а результат работы по организации производства с поощрениями в виде субвенций и санкциями со стороны службы по контролю за нарушениями. Как сказала одна советница из группы по популяризации региона, «нам пришлось сражаться за лейбл „клубника из Солони“».

Таким образом, аукцион в Фонтен возник при следующей структуре сбыта: сделки совершались на основании личных отношений производителей с посредниками, экспедиторами и комиссионерами; кооперативы потеряли свою целесообразность в качестве сбытовых сетей для фермеров в тех общинах, где они расположены. Фермеры давно были не удовлетворены работой сбытовых сетей в регионе, некоторые из них лелеяли надежду, что однажды удастся создать «маленький Рунжи в Фонтен» — этакий выдуманный прототип рынка. Реально он возник в 1981 г. Посмотрим, какие факторы способствовали усилению недовольства традиционными сбытовыми сетями и вызвали их быстрое разрушение.

Социальные характеристики инициаторов аукциона

Аукцион, по-видимому, возник в результате встречи советника по экономике из региональной Сельскохозяйственной палаты и нескольких фермеров из Солони, заинтересованных в учреждении нового способа сбыта¹⁵.

В 1979 г. в Луар и Шер был назначен молодой советник по экономике для реорганизации производства фруктов и овощей в департаменте — в Солони и в долине Луары. Поскольку советник получил образование в Высшей сельскохозяйственной школе в Нанси и имел магистерские дипломы по биологии и праву, уровень его образовательного капитала был выше, чем у коллег по Сельскохозяйственной палате, включая ее директора. Без сомнения, именно благодаря полученному на факультете права экономическому образованию ему была известна неоклассическая теория, которой он стал руководствоваться в своей деятельности: по его словам, политика консолидации разрозненных фермеров была необходима для того, «чтобы заставить заново заработать механизмы конкуренции».

Экономические организации, занятые сбытом фруктов и овощей в целом, не слишком отличаются от тех, что специализируются на клубнике: в департаменте существует отделение по фруктам и овощам Национальной федерации объединений агропромышленников, но существует оно только на бумаге. Что касается кооперативов, то мы уже видели, в каком шатком положении они находились. Поначалу советник попытался начать реорганизацию всего рынка фруктов и овощей, используя отделение по фруктам и овощам Национальной федерации объединений агропромышленников и кооперативы. Объясняя провал этой попытки и холодность, с которой она была встречена, он говорит о «безынициативности» управляющих советов и даже их членов. Зато несколько фермеров (шесть человек, из них пять — из Фонтен) откликнулись на его предложения и проявили заинтересованность в организации аукциона.

Фермеры, которые занялись организацией аукциона, принадлежали к числу крупнейших предпринимателей региона¹⁶. Эти склонные к модернизации профессионалы первыми в регионе стали использовать передовые технологии производства клубники, которая обеспечивает им основную часть прибыли. Помимо этого, они выращивают клубничные кусты, отборные зерна кукурузы, табак или занимаются скотоводством — все эти виды деятельности требуют серьезных тех-

¹⁵ Голландский аукцион — это не изобретение фермеров Солони. Первые аукционы такого рода возникли в Голландии в XIX в. Во Франции они появились в 1961 г. (*Elegoët F. Les révoltes paysannes en Bretagne. Saint-Pol-de-Léon: Ed. du Léon, 1984*) и впоследствии распространились в Бретани, на севере Франции (*Vaudois J. Les marchés au cadran dans la région du Nord // Etudes rurales. 1980. No 78-79-80. P. 113—134*).

¹⁶ Они обрабатывают площади от 30 до 80 га, а во всех общинах, участвующих в аукционе, 77% предпринимателей, занятых исключительно данным видом деятельности, имеют до 35 га. Пятеро из этих фермеров-инноваторов имеют хотя бы одного рабочего на зарплате, а среди фермеров региона в целом наниматели рабочей силы составляют всего 25%.

нологических знаний и относительно доходные¹⁷. Создание аукциона в Фонтен еще потому было для этих передовых фермеров важным вопросом (во всяком случае, для пятерых из них), что у них были дети, которые могли бы унаследовать предприятие. Единственный способ обеспечить передачу дела — провести реорганизацию, без которой было бы невозможно гарантировать жизнеспособность их бизнеса. Для этого требовалось не только повысить урожайность и качество, но, прежде всего, создать более эффективную сбытовую сеть. Завоевать новые рынки или повысить продажи продукции — значило сделать то, что делали в молодости их отцы, проводившие механизацию своих предприятий. Модернизация предприятия нужна для того, чтобы удержать землю за сыновьями. Однако наиболее существенное отличие этих фермеров от остальных состоит в более обширных и частых контактах, которые они поддерживают вне региона посредством профессиональных организаций или как селекционеры клубничных кустов, через контакты с селекционерами из других регионов, производящих клубнику. В дополнение к этому они часто занимают позиции местных лидеров благодаря своему профессиональному превосходству.

Четыре производителя занимаются выращиванием клубничных кустов — эта роль весьма важна с точки зрения накопления капитала знакомств в сфере производства клубники во Франции. Такой капитал необходим для интенсификации распространения данной культуры на уровне региона. Эти фермеры разводят отобранные растения и сами продают их в разных регионах, в том числе на юго-западе, который занимает лидирующее положение во французской клубничной промышленности. Благодаря этому в процессе многочисленных путешествий они смогли «на практике» понять, как в этом регионе устроено сельское хозяйство, и обнаружить, что, хотя клубника и не была на юго-западе традиционной культурой (так как почва там для нее не столь благоприятна, как в Солони), тем не менее она позволила большинству производителей на юго-западе получить такую же или даже бóльшую прибыль, чем их наиболее преуспевающие коллеги из Солони. Это открытие позволило им по-новому взглянуть на дело.

Таким образом, взаимодействие с другими регионами, особенно с юго-западом, позволило фермерам по-новому посмотреть на себя. Они осознали, что, имея в распоряжении почву, столь благоприятную для клубники, и выращивая растение, на котором фермеры в Лот и Гаронне¹⁸ сделали себе состояние, они могли бы производить столь же конкурентоспособную продукцию.

¹⁷ Что касается возраста, то это типичные представители занятого в сельском хозяйстве населения (от 45 до 55 лет), но отличаются более высоким уровнем образования (в одном случае это неполная средняя школа, в остальных — опыт посещения сельскохозяйственной школы). Социальные характеристики акторов на аукционе в Фонтен-ан-Солонь не отличаются от характеристик передовых крестьян в профессиональных организациях департамента Мерт и Мозель и департамента Шаранта, в которых проводил исследование С. Мареска. Эти крестьяне обладают экономическими, социальными и культурными особенностями, которые отличают их от остальных крестьян региона. В связи с этим Мареска заключает, что «те, кто должен транслировать типичное представление о крестьянстве, менее всего согласуются с типичной реальностью крестьянства» (*Maresca S. Les dirigeants paysans. P.: Editions de Minuit, 1983. P. 49*).

¹⁸ Лот и Гаронна — департамент на юго-западе Франции. — *Примеч. пер.*

Деятельность по организации аукциона

В 1979 г. в Верге, департамент Лот и Гаронна, был организован аукцион, призванный поднять сложившийся к тому моменту уровень цен и повысить качество продукции¹⁹. Клубника из Луар и Шер, которая и раньше ценилась ниже клубники с юга, теперь стала оцениваться еще ниже. Именно в этой ситуации региональные лидеры и советник по экономике, убежденные в оправданности создания аукциона, провели усиленную работу, чтобы убедить, с одной стороны, экспедиторов, а с другой — фермеров региона. Основная задача всего мероприятия состояла не в том, чтобы полностью вытеснить работающих в регионе экспедиторов, а в том, чтобы изменить соотношение сил: заставить работать в ситуации более свободной конкуренции, чтобы цены формировались в результате взаимодействия спроса и предложения, а не диктовались экспедитором или посредником.

Для этого группа активистов вступила в контакт с экспедиторами региона, заинтересованными в покупке их продукции, с целью разрушить монополию, существовавшую, когда продукцию сортировали по культурам на ферме и отдавали экспедиторам. Большинство последних резко отреагировали на создание нового рынка: они выразили коллективный отказ от новой системы продажи и попытались отговорить от участия в ней своих клиентов, ведя среди них разнообразную контрпропаганду. Однако для некоторых покупателей создание аукциона означало возможность завоевать новые рынки. Экспедиторы из коммуны Сен-Ромен, у которых не было своей клубники, были заинтересованы в торговле этим товаром, поскольку он позволял заполнить «перерыв» между спаржей, которая продается весной, и овощной продукцией, которая поступает на прилавки в июле. Таким образом они стремились повысить рентабельность своей сбытовой структуры. Некоторые экспедиторы также решили, что аукцион позволит перехватить существенную часть продукции, которая ранее продавалась напрямую комиссионерам. В конечном итоге конкуренция восторжествовала: несколько экспедиторов приняли правила игры, предложенные производителями, и тем самым согласились уничтожить систему, по которой экспедиторы работали прежде.

Чтобы убедить фермеров, по линии профсоюза производителей клубники были организованы поездки в регионы, где производители могли посмотреть, как функционируют голландские аукционы. В деревнях были созданы «агитационные бригады». Когда фермеры, выступавшие за создание аукциона, сочли, что их достаточно много, общее собрание профсоюза производителей клубники приняло решение о создании этого аукциона в рамках профсоюза. Разработку устава и заботу о том, чтобы администрация дала лицензию и выделила средства, взял на себя советник по экономике. Он же занялся приобретением компьютера и поиском аукциониста.

В мае 1982 г. новый рынок начал функционировать в заброшенной школе в Фонтен-ан-Солонь. В следующем году рынок получил

¹⁹ Влияние появившегося аукциона на динамику цен и на качество продукции мы покажем ниже на примере аукциона в Фонтен-ан-Солонь.

административную и финансовую независимость от профсоюза производителей клубники и стал работать в новом ангаре, сооруженном специально с этой целью. Он объединил 21 производителя (из них 11 — выходцы из Фонтен, которые примкнули к новой форме сбыта). Большинство этих фермеров обрабатывают в среднем 50 га и производят значительные объемы готовой клубники. На самом деле, поскольку ягоды надо доставить на рынок, это могут сделать только фермеры, у которых много клубники и имеется грузовик. Кроме того, у них достаточно свободного времени для этого, значит, им помогают члены семей, которые, например, следят за сбором ягод в отсутствие главы семейства.

Что касается покупателей, то информация, которой мы располагаем на данном этапе исследования, позволяет выдвинуть несколько гипотез: посредники, не располагающие достаточным экономическим капиталом для создания собственной фирмы, исключаются из этой системы, где требуется полная оплата покупки до реализации товара конечному потребителю («*acheter ferme*»). В результате в аукционе участвуют лишь самые состоятельные экспедиторы, которые могут получить банковские гарантии — таково требование организаторов аукциона.

Организация аукциона в Фонтен-ан-Солонь показывает, что речь идет скорее о социальной инновации, которая стала возможной благодаря деятельности нескольких индивидов, по разным причинам заинтересованных в изменении соотношения сил между фермерами и торговцами, а не о внезапном возникновении механизма, который освобождает экономическую энергию и оказывается необходимым в силу рациональности и эффективности своих процедур. Поскольку этот аукцион предполагает разрыв с привычными практиками, его создание связано с издержками на материальные и психологические инвестиции, с политической работой по привлечению сторонников из числа экономических партнеров, с конфронтацией с экспедиторами (иначе они не согласились бы участвовать в аукционе). Таким образом, этот аукцион — не простое развитие рыночных отношений, существовавших и прежде, не продукт механизма, который постепенно совершенствуется вместе с отношениями между контрагентами. Практики, которые создают (*constitutives*) рынок, не относятся к рыночным.

«Невидимая рука» или «непрерывное производство»?

В 1985 г. аукцион по-прежнему функционирует, пусть его создание и разрушило давнюю дружбу между посредниками и производителями, породило бурные споры внутри семей, где одни члены участвуют в работе аукциона, а другие остаются ревностными приверженцами традиционных сетей. Можно ли считать установление цены на возникшем рынке результатом действия той самой «невидимой руки», о которой говорит Адам Смит²⁰, приводящей к равновесию между спросом и предложением, хотя каждый преследует собственные интересы? Невидимой

²⁰ Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Oxford: Oxford University Press, 1976 (рус. пер.: Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007).

руки, устанавливающей равновесие, которое, согласно Самуэльсону²¹, предполагает чистую и совершенную конкуренцию? На самом деле функционирование рынка возможно только благодаря неусыпной бдительности его организаторов, которым приходится бороться со всеми действиями участников, пытающихся вмешаться в процесс заключения сделок. В самом деле, экспедиторы, вынужденные после организации аукциона работать в условиях конкуренции, начиная с 1981 г. предпринимали попытки перегруппироваться и создать союзы, которые позволили бы им вернуть былую власть (велись каждодневные телефонные разговоры для обмена информацией о динамике рынка, заключались секретные договоренности, выражавшиеся, например, в том, что если продавец отказывается продавать товар по предложенной цене и выставляет его на повторные торги, то предлагаемая цена не изменится).

Чтобы эти практики не получили распространения, правление аукциона предприняло некоторые меры: соглашения с покупателями, которые, согласно уставу 1981 г., должны были продлеваться автоматически, теперь пересматриваются каждый год, что позволяет изменять требования к экспедиторам. Уставом предусмотрен запрет на дальнейшую работу на рынке в случае неисполнения установленных правил; и даже если эта мера была применена всего один раз, и то из-за неплатежеспособности экспедитора, она все же часто используется в качестве угрозы.

И производители должны быть бдительными. Не все они играют в эту игру: кто-то не считает ее выгодной, кто-то недостаточно хорошо представляет себе функционирование аукциона. Кое-кто пытается совмещать разные системы, один день привозя товар на аукцион, а на следующий день сбывая его экспедиторам напрямую и нарушая тем самым установленное на аукционе правило сбывать там всю продукцию. Так они подрывают вновь установившееся соотношение сил и снижают прозрачность рынка. Кое-кто несколько раз неудачно пытался вмешаться в процесс торгов, не имея информации о спросе на других рынках: во время торгов, как правило, царит молчание, но когда экспедитор и производитель выходят из зала, другие производители, которые предупреждают покупателей, чтобы те не сбивали цену, указывают им на возможные последствия (запрет на дальнейшее участие в аукционе, остановка сбора ягод). Эти проявления враждебности к экспедиторам в случае падения цен (хотя падение иногда вызвано перепроизводством) могут разрушить дружелюбную обстановку, которая необходима для заключения сделок и соблюдения правил игры. Таким образом, производители, которые лучше других знают рынок в стране в целом, должны информировать остальных и успокаивать их. Каждый день на рынке присутствуют управляющий или казначей, которые наблюдают, дают советы и призывают к порядку — это делается с целью поддерживать «атмосферу согласия» и «дух одной большой семьи». Каждый день торги завершаются неформальным собранием с участием аукциониста, секретаря и управляющего аукционом или назначенного им ответственного лица, где подводятся итоги торгового дня.

²¹ Samuelson P. Op. cit. P. 43.

Экономические и социальные последствия организации аукциона

Организация аукциона позитивно повлияла на уровень цен на клубнику в регионе: до 1981 г. они явно не дотягивали до среднего уровня по стране (согласно данным общенационального отделения профсоюза производителей клубники). Начиная с 1981 г. наблюдается обратная тенденция: цены чаще всего находятся на среднем для страны уровне или даже превышают его (разница порой доходит до 40%). Это ощутимое повышение цены произошло не только на самом аукционе, но и в традиционных сетях сбыта, поскольку появление аукциона изменило поле для этих сетей (в частности, создало точку опоры для производителей, которые теперь могут узнать цены, съездив на рынок или прочитав местную прессу, регулярно публикующую эту информацию). Отныне экспедиторы и посредники вынуждены устанавливать закупочные цены с учетом цен на аукционе. Зачастую им приходится даже поднимать цену за товар, чтобы фермеры в массовом порядке не переключились на аукцион — это дополнительно ослабило бы позиции экспедиторов и посредников при заключении сделок. Объем экспорта вырос с 9495 т в 1980 г. до 89 758 т в 1981 г.

Рост цен обусловлен не только самим способом сбыта, но и тем стимулирующим воздействием, которое имела выкладка на одной витрине разной продукции, поскольку однородность продукта и прозрачность рынка позволяют выявлять различия в качестве и объеме, которые при прежней системе сбыта производители не могли оценить. «В первый год мы, конечно, обалдели, — говорят производители. — Аукцион научил нас работать. Когда видишь ягоды соседа, не хочется выглядеть так, словно ты выращиваешь пюре». Усилив конкуренцию в отношении качества продукции между производителями, аукцион позволил получать информацию о технологиях: число и дозировка применяемых химикатов (*traitements*) чаще всего составляют ревностно охраняемый секрет, но распространяются сведения о поражающих растения болезнях и способах их лечения.

По мере того как клубника становится все более прибыльной культурой, наблюдается расширение обрабатываемых площадей. В частности, в общине Фонтен-ан-Солонь площадь посадок клубники за период с 1981 по 1985 г. выросла втрое. Кроме того, на аукционе расширилась продуктовая линейка продаваемых товаров²². Институционализация нового способа продажи клубники повлияла на статус продукции, и тем самым — на статус производителей. В 1970-е годы клубника для большинства производителей в Луар и Шер была просто источником средств к существованию. Благодаря аукциону клубника Солони получила знак качества и известность во всем регионе: местная пресса — газеты «La Nouvelle République» и «Le Petit Solognot» — опубликовали серию статей, где подчеркивалось качество клубники из Солони и энергичность ее производителей²³. Как свидетельствует организация клубничных ярмарок, клубника отныне стала символом динамичного развития.

²² С 1982 г. там продается спаржа, а с 1984 г. — лук-порей.

²³ Ср. Le Petit Solognot. Avril 1985. P. 17.

Размещение продуктов на одной витрине позволило не только дифференцировать цену на товар разного качества, но и получить символическую прибыль²⁴. Демонстрация продукции в одно время и в одном месте позволяет выявить различия в объеме и качестве, которые отражают различия в обрабатываемых площадях и используемых технологиях и отсылают тем самым к различиям в объеме экономического и культурного капитала между производителями. Открытый доступ к информации о ценах и объемах позволяет точно определить торговый оборот фермеров.

Кроме того, учреждение аукциона создало новые связи между производителями и укрепило уже существующие. Долгие вечера, проведенные вместе за подготовкой к открытию аукциона, групповые поездки, усилия по строительству здания, готовность разделить риски предприятия — все эти совместные усилия создали идентичность «аукцион», которая во время его функционирования укрепляется с каждым днем: теперь фермеры вместе находятся в пространстве, отделенном от экспедиторов. Они стоят «плечом к плечу» перед покупателями, помогают друг другу при разгрузке товара, обмениваются агротехническими сведениями и новостями из общественной жизни. Аукцион стал чрезвычайно динамичной сетью коммуникации в регионе, где фермы сильно рассредоточены, а воскресная служба и место, где издавна был рынок, утратили свою функцию еженедельного социального сплочения. Отношения возникают не только по рабочим вопросам: зачастую фермеры с аукциона, сыграв свадьбу ребенка, приглашают других продавцов отметить это событие в торговом зале. Тем самым фермеры с аукциона еще сильнее противопоставляют себя остальным фермерам.

Вместе с созданием рынка появились новые источники власти и престижа, так как во главе аукциона находится правление, избираемое его участниками. Руководители аукциона по-новому выстроили отношения с администрацией и банками, а также работу с передовыми технологиями. Как говорит советник по экономике, который помог им в этом предприятии, символом перемен стало изменение их поведения в региональном отделении банка «Crédit agricole». «Вы знаете здание „Crédit agricole“? Там шесть этажей. На первом этаже расположены окошки. На шестом — офис директора. До создания аукциона они ходили только на первый. Теперь они, ничуть не стесняясь, влезают и на шестой».

Аукцион, который сначала был зарегистрирован как кооператив по оказанию услуг, завоевал престиж: в 1982 г. ежегодный семинар по клубнике, организованный общенациональным профсоюзом производителей клубники, прошел в Солони, в Кур-Шевени. Профсоюз производителей клубники департамента Луар и Шер, который

²⁴ Демонстрация клубники на рынке приводит не только к дифференциации цен на лоты в момент продажи. Сочетание качества ягод и их выкладки — дело чести для фермеров: здесь можно сравнить уровень продукции и увидеть, кто в совершенстве владеет секретами ремесла. Соотношение между качеством и количеством выставляемого товара, с одной стороны, и социальным признанием их производителя — с другой, напоминает демонстрацию ямса у тробрианцев, описанную Малиновским. Этот товар, не имеющий рыночной стоимости, а иногда и потребительной, тщательно выкладывался, чтобы тробрианцы могли им любоваться (Malinowski B. Argonauts of the Western Pacific. L.: Routledge, 1922; рус. пер. см.: Малиновский Б. Аргонавты западной части Тихого океана. М.: РОССПЭН, 2004).

стоял у истоков появления аукциона, напротив, потерял своих самых активных членов. Сегодня они полностью посвящают себя работе на аукционе, и некоторые из них считают, что их старый профсоюз вскоре неминуемо исчезнет.

Развитие аукциона

С момента создания аукциона число его участников увеличилось на 63%, объем продаваемой клубники — на 55%, а площадь, отведенная под выращивание готовой клубники, — на 66%. Поначалу можно было подумать, что производители отреагировали на смещение кривой спроса, которое привело к росту их предельной доходности, присоединившись к аукциону или (для тех, кто уже участвовал в аукционе) увеличив площадь под клубникой. Но эти две тенденции нельзя объяснить только ростом ожидаемого дохода²⁵. Внимательное изучение распределения участников и их динамики свидетельствует о том, что на решение участвовать в данной экономической организации влияют и другие факторы.

В самом деле, можно констатировать, что в целом члены кооперативов предпочли не участвовать в аукционе, хотя с точки зрения сбыта это гораздо эффективнее их собственных сетей, которые, помимо прочего, еще и сильно ограничивают своих участников.

Кооперативы функционируют в общинах, где особенно развито овощеводство и виноделие (сбыт этой продукции в основном производится через кооперативы)²⁶. Производители, которые совмещают разведение этих культур, зависят от кооперативов точно так же, как они зависели бы от посредников, если бы предпочли сбывать продукцию через них, но в дополнение к этому кооперативы на законных основаниях требуют от своих членов сбывать через них всю продукцию, идет ли речь о клубнике или о любом другом товаре, которым они намерены торговать²⁷.

Некоторые члены генерального совета и специалисты Сельскохозяйственной палаты, по-видимому, не одобряют учреждение аукциона. Без сомнения, причина состоит в том, что прежде они боролись за развитие кооперативов и теперь недоверчиво относятся к новой форме экономической организации, которая ставит под сомнение функционирование и вообще существование формы, за которую они радели прежде. В других случаях решение не участвовать в аукционе, по-видимому, связано с личными обстоятельствами, на которые влияют отношения родства или свойства, а также соперничества.

И если в некоторых общинах, где выращивают клубнику, насчитывается множество приверженцев аукциона (Монтрие, Роморантен), то в других таких приверженцев мало или нет вовсе, даже если территориально они расположены ближе к аукциону. Особенно это относится к общинам Курмеман и Френь. Опираясь на имеющиеся у нас данные, мы можем только предположить, каковы причины этого явления. Так, пред-

²⁵ При рассмотрении этих явлений нам помог анализ потребления в работах П. Бурдьё («Поскольку доход в значительной степени определяет восприятие необходимости, все факты свидетельствуют в пользу теории, согласно которой потребление — это простая функция от дохода. И все же эта теория не может объяснить случаи, когда агенты с одним и тем же уровнем дохода имеют совершенно разную структуру потребления» (*Bourdieu P. La distinction*. P.: Minuit, 1979. P. 248), а также соображения А. Хиршмана о том, что предприятия не обязательно нацелены на достижение максимально возможной прибыли (*Hirschman A. Face au déclin des entreprises et des institutions*. P.: Ed. Ouvrières, 1972).

²⁶ La production légumière en Loir-et-Cher. Chambre d'agriculture de Loir-et-Cher, 1979.

²⁷ Управляющий кооперативом в Контре, что недалеко от Фонтен, в 1981 г. был мэром коммуны, поэтому выбор в пользу аукциона был бы в его случае чем-то большим, чем просто смена сбытового канала.

ставляется, что во Френе сохранение традиционных форм сбыта обусловлено наличием там посредника, который прочно закрепился в коммуне и находится в родственных отношениях с довольно большим числом фермеров.

Особый рынок для особых фермеров

Исследование данного случая, в котором, по-видимому, соблюдаются все условия, необходимые для действия описанной Самуэльсоном²⁸ модели чистой конкуренции, позволяет подойти к проблеме не так, как это делают экономисты, и проанализировать социальные условия существования такого рынка. Социальные факторы уже не могут рассматриваться как остаточные переменные, из-за которых реальность не дотягивает до совершенства модели. Напротив, они позволяют понять, как возникает рынок и составляющие его практики.

Рынок в Фонтен не появился из социального вакуума, а возник в противостоянии уже сложившимся отношениям, которые отдельным индивидам перестали казаться выгодными. Понять смысл деятельности по организации аукциона можно, только имея в виду ранее существовавшие личные отношения между посредниками, экспедиторами и фермерами, а также трудности, с которыми в этом регионе сталкивались кооперативы. Формат сделок, совершаемых на аукционе, не был задан изначально, а подготавливался всей деятельностью по инвестированию. Слово «инвестиции» здесь имеет два смысла. С одной стороны, это финансовые инвестиции в оборудование, недвижимость и персонал, которые были бы невозможны, если бы зависели только от отдельных индивидов, производителей или экспедиторов, и которые были осуществлены благодаря созданию ассоциации, возникновению коллективной идентичности участников аукциона, то есть благодаря всем психологическим вложениям в это предприятие, состоявшим в формировании коллективной уверенности в успехе, атмосферы согласия и взаимного доверия между всеми участниками.

С другой стороны, когда сделки полностью сводятся к изменению цены, выраженной в денежных единицах и способной согласовать предлагаемый и запрашиваемый объемы, это происходит потому, что вся организация рынка была задумана с этой целью, включая организацию физического пространства и последовательность операций во времени: все предусмотрено для того, чтобы покупатели и продавцы могли только следить за изменением цены на управляемом компьютером электронном табло аукциона, лишь ожидая снижения цены до приемлемого значения. Язык и даже выражения, используемые контрагентами, жестко регламентированы; все, что касается определения качества и объема продукции, должно происходить до начала торговой сессии, и у каждого имеется каталог, служащий конкретным инструментом для ориентации в сделках. Сконструированная по образу и подобию формирующихся независимо друг от друга кривых спроса и предложения, архитектура торгового зала отделяет продавцов и покупателей: пространственно они расположены так, чтобы не

²⁸ Samuelson P. Op. cit. P. 43.

было возможности напрямую общаться друг с другом, им запрещены любые подмигивания и жесты, которые могли бы означать одобрение или неодобрение. Все было предусмотрено для того, чтобы «социальные факторы» не вмешивались в свободное взаимодействие спроса и предложения и достижение равновесных цен.

На самом деле тот факт, что непосредственно наблюдаемые практики выглядят точно так, как предсказывает экономическая теория, обусловлен прежде всего тем, что именно на эту теорию опирались при разработке всех элементов аукциона²⁹, особенно пространственной организации и правил, определяющих, что допустимо, а что — нет³⁰. Рынок в Фонтен-ан-Солонь стал результатом экономического и социального конструирования. Само это конструирование стало возможным, поскольку несколько агентов, а именно производители, чьи сыновья могли унаследовать дело, были особенно заинтересованы в изменении соотношения сил между посредниками, экспедиторами и фермерами. Они оказались способны добиться этого при помощи советника-специалиста, интересы которого совпали с их интересами и который предоставил всему предприятию возможность воспользоваться своим юридическим и социальным капиталом.

Следует уточнить, что конкретные формы рынка не могут быть воспроизведены повсеместно, для всех видов продукции и всех типов производителей. На самом деле в сельском хозяйстве ценообразование — это почти всегда политический процесс, как в случае со злаковой и молочной продукцией; товары, цены на которые подчиняются закону спроса и предложения, составляют скорее исключения. Даже в данной конкретной местности многие производители имеют лишь косвенное отношение к аукциону. Фермеры, участвующие в его работе, составляют категорию, отличающуюся по экономическим и социальным параметрам от большинства производителей клубники.

Аукцион не только устанавливает пространственное разделение между контрагентами, но и способствует укреплению их социальной идентичности как покупателей и продавцов. Даже находясь в ситуации конкуренции друг с другом, производители приобретают совместный опыт (напряженно ожидают открытия рынка, каждый день узнают о ценах, вместе уходят по завершении торговли и иногда совместно выражают недовольство уровнем цен). Что касается экспедиторов, то ясно, что, хотя аукцион усилил существовавшую между ними конкуренцию (прежде у каждого экспедитора фактически

²⁹ Пьер Бурдьё называет «эффектом теории» ситуацию, когда претендующие на научность высказывания способствуют тому, чтобы устройство социального мира соответствовало этим высказываниям (*Espace social et genèse des «classes» // Actes de la recherche en sciences sociales. 1984. Vol. 52b, No 52—53. P. 3—14. Рус. перев. см.: Бурдьё П. Социальное пространство и генезис «классов» // Вопросы социологии. 1992. Т. 1, № 1. С. 17—33*).

³⁰ Вебер обращает наше внимание на то, что регулирование рынка влияет на «положение на рынке» некоторого объекта обмена, которое представляет собой «совокупность шансов, распознаваемых потенциальными участниками обмена и способствующих их ориентации в ценовой и конкурентной борьбе, выменять его на деньги или выменять на него деньги» (*Weber M. Économie et société. P.: Plon, 1971. P. 84. Рус. пер. см.: Вебер М. Хозяйство и общество. Гл. II: Основные социологические категории хозяйствования // Экономическая социология. 2005. Т. 6, № 1. С. 65*). В случае с аукционом меры регулирования, которые разработаны по инициативе производителей, гарантируют свободную конкуренцию.

была монополия на некоторых территориях), встречи и повседневные практики аукциона позволяют им более эффективно устанавливать связи и заключать соглашения, чем в рамках профсоюза. Таким образом, с помощью рынка оформляются группы с определенными интересами, одновременно взаимодополняющими и противоположными, и появление рынка в среде оптовых торговцев и кооперативов меняет структуру возможных соглашений и конфликтов. Кроме того, меняются не только объективные социальные позиции, но и связанные с ними репрезентации: после того как возник аукцион, «производитель клубники» стал легитимной идентичностью, символом будущего сельского хозяйства в регионе, прежде воспринимавшемся как отсталый и пригодный только для охоты.

«Совершенное» функционирование рынка вызвано не какими-то механизмами и не «невидимой рукой», воскрешенной применением принципов *«laissez-faire, laissez-passer»*, а деятельностью нескольких заинтересованных в этом индивидов и принятием границ этой игры под давлением всех остальных участников, которые также нашли это выгодным для себя. Рынок следует воспринимать прежде всего как поле борьбы, а не как результат действия обладающих принудительной силой механических законов, которые содержатся в самой природе социального мира (пусть порой они и искажаются «социальными факторами»). С появлением аукциона действительно произошел переворот в поле различных сетей сбыта и принципах социального различия, а также возникли новые легитимные идентичности. И все же рынок, организованный ограниченной группой агентов с особыми характеристиками и интересами и работающий в их интересах, вписан в поле сетей сбыта в целом. Он зависит от этого поля, и равновесие на нем может в любую минуту нарушиться, если изменится соотношение сил между производителями, экспедиторами и кооперативами или если какие-то действия предпримут административные органы.

Перевод с французского Г. Юдина

*П. ОРЕХОВСКИЙ,
доктор экономических наук,
профессор, завкафедрой экономики и управления
ГОУ ДПО «Международная академия
современного знания» (г. Обнинск)*

НЕЭКВИВАЛЕНТНЫЙ ОБМЕН И СВОЙСТВА ПРОСТРАНСТВА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Контуры исследования: «факты» и «аномалии»¹

Эффективно работающий рыночный механизм должен приближать цены к издержкам производства товара и/или услуги — такая посылка давно стала «символом веры» большинства экономистов. Однако, по нашему мнению, в России такое приближение не наблюдается. Почему?

Последнее утверждение указывает на «аномалию», то есть отклонение поведения экономики от предсказываемого теорией. Можно выделить следующие формы отношения к таким «аномалиям»: отрицание; объяснение в рамках принятой ортодоксии, с выводами и рекомендациями по «исправлению аномалии»; объяснение в рамках альтернативной парадигмы (отклонение цен объясняется влиянием трансакционных издержек). По нашему мнению, все эти попытки объяснений либо неверны, либо недостаточны.

Отрицание аномалий

В российской прессе неоднократно публиковались журналистские расследования, показывающие, что в процессе движения товара от производителя к потребителю он дорожает в среднем от 3 до 5 раз². Но они не произвели впечатления на экономистов, считающих причиной такого удорожания издержки транспортировки на нема-

¹ «Открытие начинается с осознания аномалии, то есть с установления того факта, что природа каким-то образом нарушила навеянные парадигмой ожидания, направляющие развитие нормальной науки» (Кун Т. Структура научных революций. М.: АСТ, 2003. С. 84).

² Известные нашумевшие телевизионные репортажи прошлых лет: удорожание астраханских арбузов «от поля до рынка» в 5 раз, краснодарских помидоров — в 10 раз (реализация конечному потребителю в Москве).

лые российские расстояния. Между тем при современном развитии средств сообщения транспортные издержки в расчете на единицу груза становятся пренебрежительно малы: удорожание при транспортировке мяса, фруктов, овощей составляет меньше 6 руб. за кг при длине пути 1000 км (в отношении мебели, одежды, бытовой электроники пересчет будет происходить на единицу объема, а не веса)³.

Транспортные, складские издержки, а также затраты на упаковку и расфасовку товара представляют собой *дополнительные издержки производства* в сфере обращения. Если бы цены стремились к издержкам производства, то цены на большую часть торгуемых (перемещаемых) товаров различались бы в разных городах. Однако это не так.

Обычный вывод журналистских расследований: необходимо бороться с перекупщиками, с высокими административными барьерами и монополиями, наличие которых и приводит к неэффективной работе рынка. Этот вывод лежит уже в рамках принятой сегодня ортодоксии или — второго отношения к «аномалиям».

Ортодоксия: конкуренция и монополия

Апофеозом борьбы с торговыми монополиями стал недавно принятый, несмотря на протесты части экономистов, Закон о торговых сетях. Противники закона считают, что сети работают эффективно — и это верно, так как цены в магазинах, принадлежащих сетевым монополиям, в среднем ниже, чем у независимых торговых фирм. Последнее, однако, ставит вопрос о *ряде аномалий*, которые с большим или меньшим успехом игнорирует научное сообщество.

В первую очередь речь идет о существовании «нормальных» пропорций между ценами товаров и ресурсов. Термин «нормальный» здесь используется и как «распространенный», и как «рекомендуемый». Если представления экономической ортодоксии справедливы, то цены на товары и ресурсы должны быть достаточно устойчивы (нормальны), а высокая прибыль будет привлекать конкурентов, сбивающих цены. К «нормальным» феноменам относится, например, торговая наценка 25% (в среднем для торговой фирмы) или пропорция обмена: 2,5—4 годовых дохода домохозяйства — цена единицы жилья (дома или квартиры)⁴. Последнее далеко от российских реалий, более того, цены на жилье российские аналитики вполне аргументированно привязывают к ценам на нефть⁵.

³ Аренда 20-тонного рефрижератора Санкт-Петербург—Пенза (1275 км, фрукты) стоит 45 тыс. руб. (тариф от 04.03.2008, компании Della, www.della.ru/prices/), тариф на грузоперевозки — тентованный КамАЗ (10 т) 25 руб./км, оплата в «оба конца» (www.aletotrans.ru/interstate/), см. также прайсы компании «Грузовозофф» (www.gruzovozoff.ru/rus/rates.php).

⁴ Исходя именно из этих пропорций западные банки выдают ипотечный кредит на приобретение жилья, а также рассчитывается коэффициент доступности жилья (за сколько лет домохозяйство может приобрести квартиру или дом). Подробнее см.: Косарева Н., Туманов А. Доступно ли россиянам жилье? Что показывает коэффициент доступности жилья // Население и общество: бюллетень: [электронная версия]. 2007. № 307 / Институт демографии ГУ—ВШЭ. проект «Демоскоп Weekly». www.demoscope.ru).

⁵ «Не произошло на этот раз и сильного обвала цен, как во время прошлого кризиса. Тогда до конца 2000 года недвижимость по отношению к цене на нефть оставалась за пределами

В российской торговле при реализации одежды наценки устанавливаются в размере 250—350%. Дороговизна приводит к тому, что большая часть сезонных коллекций остается нераспроданной⁶. На следующий год объявляются скидки, доходящие до половины стоимости товара. Однако конкуренция здесь (рынок одежды остро конкурентный) не приводит к снижению цен.

Уверенность в желательности существования конкурентной среды лежит в основе реформирования естественных монополий. Руководствуясь этим положением, провели реформу РАО ЕЭС, что должно было привлечь инвестиции в энергетику, а также сдерживать рост тарифов на энергию. Но после реформы РАО ЕЭС, вопреки прогнозам о том, что ликвидация монополии приведет к снижению тарифов, они выросли в 1,5 раза за два года (2008—2009). При этом разрыв между ценами производителей и отпускными ценами для потребителей увеличился с 1,6 до 1,9 раза только за 2008 г.⁷ Собранные в процессе дополнительных эмиссий средства — 449,4 млрд руб. — после ликвидации РАО были направлены на новое строительство лишь частично⁸.

Для формирования конкурентной среды необходимо «развивать предпринимательство». Принято считать, что Россия по этому показателю отстает от развитых стран в разы. Приводятся цифры, свидетельствующие о том, что удельный вес работников малых предприятий составляет 18,9, а удельный вес данного сектора в ВВП — 12% (данные на 2007 г.)⁹. Однако еще в 2002 г. авторы объемного «Российского обозрения малых и средних предприятий» писали: «До настоящего времени в литературе по проблемам малого бизнеса широко распространено утверждение о том, что основные показатели уровня развития сектора малого и среднего предпринимательства в России значительно — в несколько раз — ниже, чем в развитых странах. Это утверждение неверно и объясняется исключительно различиями в определении круга хозяйствующих субъектов, относимых к категории малых в нашей стране и к категории малых и средних — за рубежом... Вклад предприятий с численностью занятых до 250 человек по отношению к соответствующей суммарной величине для всех предприятий России составляет:

доля в общей численности предприятий	не менее 90%;
доля в общей занятости	не менее 45%;
доля рынка (доля в общей сумме продаж)	не менее 40%.

но дешевой. Сейчас такого периода, особо привлекательного для спекулятивных вложений в недвижимость, не было... В этот раз цена недвижимости просто опустилась до траектории, на которой она будет, грубо говоря, следовать за ценой нефти. Будет 100 долларов за баррель к концу года — значит, увидим московский метр по 5,5 тыс. долларов. Нет — значит, нет» (Журавлев С. Предсказание прошлого // Эксперт. 2009. № 6. С. 42—43).

⁶ По данным журнала «Эксперт», из европейского экспорта одежды в России ежегодно продается менее 20% общего объема (Эксперт. 2009. № 24. С. 31).

⁷ По данным Росстата, цены производителей в 2007 г. составляли 627 руб. за 1 тыс. кВт·ч, в 2008 г. — 677 руб., цена приобретения в 2007 г. — 1009, в 2008 — 1284 руб. за 1 тыс. кВт·ч (Российский статистический ежегодник. 2009: Стат.сб./Росстат. С. 692), то есть прирост составил более 27%. За 11 месяцев 2009 г. тарифы на электроснабжение, по данным Росстата, выросли на 24,9% (www.newtariffs.ru/blog/rosstat-o-tarifakh-zhkh).

⁸ Эксперт. 2009. № 8. С. 6.

⁹ www.gks.ru/bgd/regl/b08_47/IssWWW.exe/Stg/html/01-01.htm.

... Число предприятий с численностью занятых до 250 чел. на 1 тысячу населения:

в странах Европейского союза	45 предприятий;
в России	37 предприятий» ¹⁰ .

Другими словами, демонополизация и усиление конкуренции могут приводить, а могут и не приводить к снижению цен и росту качества товаров. Ссылка на то, что в России низкий уровень предпринимательства вызывает рост издержек и цен, как и то, что на рынке «господствуют перекупщики», в общем не соответствует действительности. Эти факторы не могут объяснить отличие наблюдаемых стоимостных пропорций от «нормальных».

Единый рынок или совокупность локальных рынков?

Тем не менее в предпосылке о том, что цены должны приближаться к издержкам производства товара и/или услуги, игнорируются различия *в спросе* на отдельные группы товаров и услуг. Действительно, в рыночной экономике сумма всех издержек на производство, транспортировку, реализацию товара должна приближаться к сумме всех цен товаров и услуг для конечного потребителя (это касается «обмена» общественных благ на налоги). Однако равенство общей суммы не противоречит тому, что в отдельных городах, регионах, отраслях цены будут сильно отличаться от издержек. Скажем, более высокая производительность в отдельных городах подразумевает и более высокую зарплату; последнее вызывает рост спроса, что может вызывать и рост цен.

В то же время локальные различия должны постепенно сглаживаться через миграцию рабочей силы, перетоки капитала и ресурсов. Если речь идет о *едином национальном рынке*, то уровень жизни, понимаемый как отношение зарплаты к ценам фиксированного набора продуктов, не должен сильно различаться по городам, хотя абсолютные цены и уровень заработной платы могут, конечно, сильно меняться. Это вполне совместимо с ортодоксией.

Рассмотрим уровень жизни в нескольких российских городах (табл. 1). Стоит оговориться, что в колонке 4 приведена *средняя* стоимость фиксированного набора продуктов именно в *регионе* (Москва — субъект Федерации; данных по муниципальным образованиям Росстат не предоставляет). В действительности дифференциация уровня жизни (к. 5) существенно выше. Но даже этих цифр достаточно, чтобы сделать вывод о неэластичности цен по заработной плате: если официальная средняя зарплата различается более чем в 3 раза (Камышин — 9806 руб., Москва — 30 552,1 руб.), то стоимость продуктового набора — только в 1,7 раза (Москва — 9846,1 руб., Кемерово — 5881,3 руб.). Более того, если не брать в расчет Москву, то стоимость набора продуктов сравнительно мало меняется, в отличие от заработной платы (яркий пример — Курск и Обнинск: при той же

¹⁰ Российское обозрение малых и средних предприятий / Ресурсный центр малого предпринимательства. Проект ТАСИС СМЕРУС 9803. М., 2002. С. 13.

Т а б л и ц а 1

Уровень жизни в отдельных городах России в 2008 г.

Город	Численность населения, тыс. человек	Средняя начисленная зарплата, руб.	Стоимость фиксированного набора продуктов в регионе, руб.	Отношение к.3 к к.4
1	2	3	4	5
Москва	10 509,0	30 552,1	9846,1	3,10
Белгород	358,3	16 171,9	5954,3	2,72
Курск	410,8	12 853,0	6386,4	2,01
Шахты	245,8	11 543,0	6687,5	1,73
Бийск (Алтайский край)	221,5	10 770,7	6021,4	1,79
Камышин (Волгоградская обл.)	117,3	9806,0	6362,6	1,54
Обнинск (Калужская обл.)	105,5	19 024,0	6386,4	2,98
Екатеринбург	1332,3	22 654,7	6905,4	3,28
Кемерово	520,6	18 528,0	5881,3	3,15

Рассчитано по: Регионы России. Социально-экономические показатели, 2009: Стат. сб. / Росстат. М., 2009. С. 17, 19; 37, 39; 45, 47; 92, 94; 191, 193; 195, 197; 263, 265; 301, 303; 317, 319; 955–956.

стоимости продуктового набора зарплата в Обнинске в 1,5 раза выше). Но это касается и общественного сектора, то есть доходов и расходов бюджета, которые представляют собой косвенную оценку стоимости общественных благ (табл. 2).

Как и в предыдущем примере, дифференциация бюджетной обеспеченности регионов и уровня их социально-экономическо-

Т а б л и ц а 2

Бюджетная обеспеченность отдельных субъектов в 2008 г.

Субъект Федерации	Численность населения, тыс. человек	Доходы бюджета (в т. ч. дотации), млн руб.	Уровень «дотационности», %	Расходы бюджета, млн руб.	Собственные (без дотаций) доходы/расходы, руб./человека
1	2	3	4	5	6
Москва	10 509	1 291 479,1 (41 924,9)	3,2	1 317 739,7	118,9/125,4
Белгородская обл.	1525	56 852,7 (12 601,6)	22,2	59 063,8	29,0/38,7
Курская обл.	1156	30 600,0 (6894,4)	22,5	29 330,3	20,5/25,4
Ростовская обл.	4242	105 678,8 (31 841,3)	30,1	100 775,1	17,4/23,8
Волгоградская обл.	2599	69 575,1 (14 141,5)	20,3	70 518,3	21,3/27,1
Калужская обл.	1003	32 085,0 (8150,6)	25,4	31 981,1	23,9/31,9
Алтайский край	2497	59 901,3 (28 720,3)	47,9	58 760,1	12,5/23,5
Свердловская обл.	4395	156 924,5 (18 940,6)	12,1	157 178,0	31,4/35,8
Кемеровская обл.	2822	118 324,2 (20 092,6)	17,0	114 237,3	34,8/40,5

Рассчитано по: Регионы России. Социально-экономические показатели, 2009. С. 60–61, 829–831, 846–847.

го развития существенно занижена¹¹. Имеем ли мы дело с единым национальным рынком или с совокупностью отдельных рынков, стоимостные пропорции на которых резко различаются? (Забегаая вперед, отметим, что мы придерживаемся именно последней точки зрения. Сохраняющиеся и даже усиливающиеся различия в развитии городов и регионов предоставляют дополнительные аргументы в пользу такой позиции.)

Если признать «аномалии» реально существующими, а традиционные объяснения и рекомендации — неудовлетворительными, то что можно предложить в качестве альтернативной гипотезы?

Неэквивалентный обмен

Неэквивалентный обмен — это *не* обмен товарами, имеющими разную потребительную стоимость (полезность) в том смысле, какой в это понятие вкладывали экономисты австрийской школы (К. Менгер, Ф. Визер). Это обмен, в ходе которого один из его участников *увеличивает количество имеющегося у него дохода*, которое можно выразить в *приросте благ одного и того же вида*. Другими словами, неэквивалентный обмен можно представить в виде системы условных соотношений:

$$a \times X = b \times X; \quad a < b, \quad (1)$$

где X — вид обмениваемого товара, a, b — количественные параметры обмена (физические показатели — штуки, литры, килограммы и т. д.).

Очевидно, что соотношения (1) математически не корректны. Именно в этом трудность понимания неэквивалентного обмена. Запишем выражение (1) в другом виде, используя полную формулу обмена по Марксу:

$$a \times X = c \times Y = d \times Z = \dots = b \times X; \quad a < b, \quad (2)$$

где прописные буквы обозначают товарные ценности, а строчные — параметры обмена.

И соотношения (2) математически некорректны, но, как ни странно, они позволяют описывать реальные процессы. Более того, в экономической теории виды такого обмена давно известны — только в несколько иной постановке рассматриваемой задачи.

Собственно, вся международная торговля построена на неэквивалентном обмене. Это очевидно и в случае абсолютных, и в случае сравнительных преимуществ.

¹¹ Вот, например, что говорили по этому поводу в 2006 г. официальные лица: «В 2000 году по объемам промышленного производства на душу населения различия между самыми благополучными и самыми неблагополучными регионами составляли 64 раза, а в 2005 году эти различия выросли уже до 281 раза. Похожие цифры и по другим показателям. Разница в доходах региональных бюджетов на душу населения выросла за 5 лет с 50 раз до 194 раз. Объем инвестиций на душу населения — с 30 до 44 раз, уровень безработицы — с 29 до 33 раз». Из доклада А. Хлопонина (тогда губернатора Красноярского края) на Госсовете 21 июля 2006 г.

Рассмотрим последний случай, ситуацию сравнительного преимущества (цифры в ячейках таблицы можно рассматривать как цены товаров, которые соответствуют издержкам их производства):

Товар	Страна	
	А	В
X	25	40
Y	50	120

Для простоты возьмем бартерный обмен, без участия национальных валют. Пропорции обмена товаров $X:Y$ в стране A $1:2$, в стране B $1:3$. В стране B товар X *сравнительно* дешевле, чем товар Y — сравнительно со страной A (X стоит здесь $\frac{1}{3}$ товара Y , а в стране A — $\frac{1}{2}$). И наоборот: в стране A *сравнительно* дешевый товар Y . Далее, если рыночный субъект имеет возможность приобретать товар X на рынке страны B , продавать его на рынке страны A , приобретать там товар Y и продавать его на рынке страны B , то он получает возможность осуществить обмен, описываемый формулой (1).

Другими словами: 30 ед. X в стране B (1200) → экспорт в страну A → продажа (750) → покупка 15 ед. Y → импорт в страну B → продажа (1800) → покупка 45 ед. X .

Перепишем это в форме равенств для бартерного обмена, получим:

$$30X = 15Y = 45X.$$

Рассмотренный пример давно известен экономической теории: это принцип сравнительного преимущества, открытый Д. Рикардо. В его классической работе «Начала политической экономии» содержатся основания трех «теорий стоимости» — знаменитой трудовой теории, маржиналистского подхода (теория ренты) и, наконец, сравнительных издержек, применяемых в случае международной торговли. Во внутренней торговле труд свободно перемещается между различными отраслями, что позволяет формировать единые пропорции обмена: цены формируются пропорционально затратам труда. Однако во внешней торговле труд не может так же легко перемещаться из страны в страну, поэтому в каждой национальной экономике формируются собственные стоимостные пропорции. Следовательно, при обмене между странами цены формируются не на основе затрат труда на производство каждого товара, а на основе пропорций обмена, которые сложились в каждой стране. Рикардо не называл такой обмен «неэквивалентным», но четко отделял механизмы ценообразования *внутри* страны от механизмов обмена *между* странами.

Неэквивалентный обмен: к истории анализа

Хотя постулат о том, что в условиях конкуренции цены должны стремиться к издержкам производства товара и услуги, по-прежнему входит во все учебники, в экономической теории к настоящему времени разработан ряд концепций, которые либо обходят этот постулат, либо напрямую опровергают его. При этом рассматриваемые ниже теории не связаны с принципом сравнительных преимуществ Рикардо и изучают круг феноменов, непосредственно не относящихся к международной торговле.

Особый интерес представляют теоретические концепции, связанные с социалистическим экспериментом, а потому уже во многом забытые. В связи с этим аналитические приемы, относящиеся к неэквивалентному обмену, с большой долей условности разделены здесь на «рыночные» и «социалистические».

*Рыночный обмен:
дискриминация и транзакционные издержки*

Особенность рыночного обмена состоит в наличии двух и более юридически равноправных собственников и свободе выбора правил ценообразования. Другими словами, каждый субъект может применять свои методы калькуляции издержек и желаемой прибыли, а фактическая цена будет определяться путем торга. Государственные антимонопольные органы, контролирующие отдельные цены и тарифы, не вмешиваются в процесс торга, хотя могут принять меры в отношении отдельных, сравнительно узких сфер рыночных транзакций.

Ценовая дискриминация. Следствием неэквивалентного обмена становится неопределенность, множественность цен. Так, в примере из предыдущего раздела товар *X* мог обмениваться в промежутке от $\frac{1}{3}$ до $\frac{1}{2}$ товара *Y*. Напротив, в условиях эквивалентного обмена пропорции определены сравнительно жестко. В связи с этим наличие нескольких цен, по которым продается один и тот же товар — или явление ценовой дискриминации — это, по сути, неэквивалентный обмен.

Монополист, осуществляющий дискриминацию, *сегментирует* рынок, при этом важным условием дискриминации выступает отсутствие возможности покупателей «дорогого» сегмента рынка покупать товары на «дешевом» или наоборот — возможности покупателей «дешевого» сегмента перепродавать товар на «дорогом». Таким образом, единый рынок распадается на несколько относительно *замкнутых* рынков. Наличие нескольких цен на один и тот же товар приводит к тому, что в разных сегментах рынка *покупательная способность денег* различается.

Дискриминация осуществляется на основе различной *эластичности спроса* в разных сегментах рынка. Ценовая эластичность — фактор, *нейтральный* по отношению к социальной структуре общества, так что покупатель, имеющий более высокий социальный статус и более высокий доход, может уплачивать за товар и/или услугу как более высокую, так и более низкую цену по сравнению с покупателем, имеющим более низкий доход и статус. В связи с этим логика ценовой дискриминации не совпадает с делением на социальные группы.

Теория транзакционных издержек. Традиционная микроэкономическая модель рынка («крест Маршалла») может вводить в заблуждение относительно обязательности достижения равновесия на рынке. Поскольку эта модель представляет собой двумерный график, на котором отображены только факторы спроса и предложения, соответствующие кривые всегда пересекаются. Однако здесь присутствует неявное предположение, что покупатели знают, где продают нужный товар, а продавцы знают цены и объем спроса. Если рынок определять как *место встречи* продавцов и покупателей, то возникает третий фактор, кроме цены и объема — информация. Другими словами, если рыночные субъекты не располагают *информацией* друг о друге, то они просто не встретятся, и сделка купли-продажи не состоится.

Как показал Г. Саймон, если считать интеллект редким ресурсом, а информацию — платной, то возникает стремление к экономии на познавательных усилиях. Поэтому для заключения сделок необходимо осуществлять затраты, не связанные

напрямую ни с производством (определяющим форму и положение *кривой предложения*), ни со сбытом (определяющим форму и положение *кривой спроса*).

Информационные издержки, связанные с фактором ограниченной рациональности, представляют собой один из видов транзакционных издержек, то есть издержек заключения и выполнения контрактов. Другие причины, вызывающие появление транзакционных издержек, — оппортунизм и высокая степень специализации активов (если активы универсальны и взаимозаменяемы, то снижается как риск, так и возможность извлечения ренты, но вместе с тем снижаются и транзакционные издержки).

О. Уильямсон определяет оппортунизм как «преследование личного интереса с использованием коварства. Подобное поведение включает такие его более явные формы, как ложь, воровство и мошенничество, но едва ли ограничивается ими. Намного чаще под оппортунизмом подразумеваются более тонкие формы обмана, которые могут быть активными и пассивными, проявляться *ex ante* и *ex post*»¹². Ограничение оппортунизма требует создания структур контроля в рамках иерархической системы управления. Таким образом, существенная часть сделок *локализуется* внутри фирмы. Так происходит и в ситуации высокой специфичности активов: использование последних перестает быть «общедоступным», они на определенный срок изымаются из товарно-денежного обращения и опять-таки *локализуются* внутри фирмы.

Каждая иерархически управляемая фирма минимизирует свои транзакционные издержки с разной степенью успеха, и в этом отношении можно говорить об индивидуальных транзакционных издержках. Но для функционирования отрасли необходимо, чтобы цены покрывали, кроме производственных и реализационных издержек, еще и транзакционные издержки большинства фирм, ведущих бизнес в этой отрасли. И в этом случае можно говорить уже о неких «средних отраслевых» транзакционных издержках.

Здесь, собственно говоря, и проходит своеобразный «водораздел» между неоклассической парадигмой и институциональным анализом. Если основными издержками, которые должна покрывать цена товара и/или услуги, являются транзакционные, а не производственные и реализационные, то весь аппарат теории равновесия, казалось бы, становится неадекватным. Проблема, однако, в том, что в соответствии с теорией транзакционных издержек их удельный вес в цене товара, услуги и/или, например, ценной бумаги может быть *любым* (в том числе приближаться к нулю). В результате в настоящее время инструментальность утверждения «цена данного товара отклоняется от затрат на его производство, включая прибыль на вложенный капитал, под влиянием транзакционных издержек» вполне сопоставима с инструментальностью положения «отклонения цен от затрат на производство, включая прибыль на вложенный капитал, происходят в результате систематических помех, создаваемых внеземным разумом». Несмотря на прямое противоречие между подходами к анализу обмена в неоклассике и инс-

¹² Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. С. 97.

титucionalизме, ортодоксия сравнительно легко включила в свой аппарат транзакционные издержки, не называя их «по имени», а обозначив как «Х-неэффективность»¹³, заодно предположив, что последняя тем выше, чем более монополизирована отрасль. Тем самым борьба с монополиями, развитие предпринимательства, внедрение инноваций приводят к снижению Х-неэффективности и транзакционных издержек, а все аномалии, приведенные в первом разделе, — «от лукавого».

По нашему мнению, транзакционные издержки — это *издержки преодоления границ между социальными системами, каждая из которых представляет собой своеобразный локальный рынок*, они необходимы для осуществления неэквивалентного обмена. Если при пересечении государственных границ такие издержки выступают в явном, легальном виде — таможенные пошлины, оплата виз, затраты на оформление документов, то при пересечении внутренних границ они часто не фиксируются как издержки или рассматриваются как «незаконные», «коррупционные». В качестве таких издержек могут выступать «представительские расходы», затраты на «связи с общественностью», благотворительные взносы и т. д. Такое понимание вполне совпадает с пониманием транзакционных издержек как издержек по заключению и исполнению контрактов и не может быть сведено к «Х-неэффективности».

*Социализм: «разноцветные деньги»
и многоуровневая экономика*

Обмен при социализме осуществляется в рамках иерархической системы, где нет юридически равноправных собственников, а правила ценообразования определяются центральным ведомством (Госкомцен), входящим в состав правительства. Теоретически, поскольку обмен происходит между государственными организациями, в процессе транзакций нет перехода права собственности, товары и услуги остаются внутри госсектора, постольку цены здесь имеют условно-расчетное значение, а предприятия, по выражению Я. Корнаи, имеют «мягкое бюджетное ограничение».

Феномен разноцветных денег. Неизвестно, кто первым употребил термин «разноцветные деньги» применительно к средству обращения, которым пользовались экономические субъекты при социализме. Во всяком случае, Корнаи использовал эту категорию уже

¹³ «Х-неэффективность имеет место, когда фактические издержки фирмы для любого объема производства больше, чем минимально возможные издержки... Любая точка над кривой средних издержек... достижима, но отражает внутреннюю неэффективность или „плохой менеджмент“ со стороны фирмы. Почему имеет место Х-неэффективность? Ответ состоит в том, что у менеджеров могут часто быть цели — например, рост фирмы, более легкая жизнь на работе, уклонение от предпринимательского риска, обеспечение работой некомпетентных друзей и родственников, — которые противоречат минимизации издержек. Или Х-неэффективность может возникнуть, потому что рабочие фирмы плохо стимулированы. Или фирма может просто стать вялой и сравнительно неактивной, полагающейся на грубо эмпирический метод в принятии решений в противоположность соответствующим расчетам издержек и доходов. ...Являются ли монополистические фирмы более чувствительными к Х-неэффективности, чем конкурирующие производители? Вероятно, в этом дело... монополисты и олигополисты защищены от конкурентных сил, а такая окружающая среда является благоприятной для Х-неэффективности» (Макконнелл К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Т. 2. М.: Республика, 1993. С. 103–104).

в 1980 г.¹⁴ Он привязывал «цвет» денег к «цвету» рынков: «белому» — легальному, товаропотоки и цены на котором регулировались государственными плановыми органами, «черному» — подпольному, нелегальному, «серому» — полужагоальному, когда товары и деньги обрашались на легальном рынке, но с нарушением институциональных ограничений, которые накладывали регуляторы. Согласно Корнаи, покупательная способность денег на этих рынках оказывается разной, так что субъекты, которые имеют возможность покупать товары на «белом рынке» и продавать их на «сером» или «черном», будут иметь прибыль.

С другой стороны, отметим, что это явление стало известно финансистам еще в первые годы существования Советской власти, что показал Ю. М. Голанд¹⁵, хотя сам термин «разноцветные деньги» тогда не применялся.

Советские экономисты категорию «разноцветные деньги» применяли не только для разграничения рынков на легальный, полужагоальный и внезаконный, но и для различий между покупательной способностью денег на разных сегментах только легального рынка. Т. И. Заславская и другие социологи использовали для этой же цели категорию «товарная наполненность рубля».

Легальный рынок разделялся:

а) по статусу территорий (село, поселок городского типа, город — районный центр, город «областного значения», город «союзного значения»);

б) по статусу министерств и ведомств (отрасли, входившие в состав военно-промышленного комплекса, имели более высокий приоритет в снабжении продуктами и услугами, нежели отрасли инфраструктуры и добывающей промышленности — энергетика, транспорт, строительство, нефте- и газодобыча, угольная, горнометаллургическая промышленность; а отрасли инфраструктуры — более высокий приоритет по сравнению с отраслями, работавшими для удовлетворения потребностей населения — легкой и пищевой промышленностью, сельским хозяйством);

в) по статусу отдельных предприятий и объединений (градообразующие предприятия имели свой жилой фонд, отделы и управления рабочего снабжения, поликлиники и больницы в противоположность предприятиям местной промышленности и местным организациям).

Различие в статусе приводило к тому, что даже в одном городе, например, союзного значения, имелось большое количество категорий потребителей. Работники оборонных предприятий, которые автоматически становились градообразующими, могли приобрести на свои 100 рублей больше товаров, чем, скажем, работники трамвайного депо или учителя общеобразовательных школ. Для градообразующих предприятий выделялись *централизованные фонды* — материальные ресурсы, которые должны были обеспечивать зарплату работников этих предприятий товарным наполнением, в то время как работники местной промышленности и соответствующих организаций покупали товары в советской или кооперативной торговле, а также на колхозных рынках.

Эта иерархическая организация снабжения существенно дополнялась местными ресурсами и прямыми связями между различными регионами (республиками). Так, регулирующие органы запрещали вывозить за пределы региона «некондиционную» продукцию, маркировавшуюся 3—4-м сортом. Однако для «прямых связей» (то есть договоренностей между региональными исполнительными комитетами народных депутатов) могли быть сделаны исключения. Точно так же решался вопрос и с

¹⁴ Kornai J. A hiány. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó (рус. пер.: Корнаи Я. Дефицит. М.: Наука, 1990).

¹⁵ Голанд Ю. М. Дискуссии об экономической политике в годы денежной реформы 1921—1924. М.: Экономика, 2006.

рабочей силой: формально любая бригада строителей, геологов, рыбаков должна была проходить через квоты «организованного набора», однако в условиях дефицита рабочей силы разрешалась работа «шабашников» и «бичей»¹⁶.

Феномен разноцветных денег в какой-то мере *симметричен феномену ценовой дискриминации* — и здесь в основе лежит возможность разграничения рынка на отдельные сегменты. Но если, как уже отмечалось выше, в основе ценовой дискриминации в рыночном обмене лежит признак разной эластичности спроса, то разноцветные деньги основаны на различии социального статуса субъектов социалистического обмена. Фактически при «развитом социализме» под названием одной валюты — рубль — подразумевалось наличие множества валют с разной покупательной способностью, имевших хождение в ограниченных сегментах народного хозяйства. В этих сегментах мог наблюдаться общий дефицит товаров по отношению к платежеспособному спросу, но могла быть и ситуация определенного «товарного изобилия»¹⁷.

В условиях сегментации рынка, на основе ли разной эластичности или разного социального статуса, деньги теряют часть ликвидности, она становится гораздо ниже, чем, например, у золотых монет. В то же время, по нашему мнению, все равно их нельзя отождествлять с *фондами*, то есть активами, предназначенными для реализации каких-то узкоспециальных целей. Деньги при социализме все равно остаются самым универсальным и наиболее ликвидным активом, утрачивая свойства средства обращения только *частично*.

Взгляд на советские деньги как на *фонды, неотделимые от социального статуса их распорядителей*, развивает в своих работах С. Кордонский¹⁸. Строго говоря, здесь уже не остается места для обмена, эквивалентного или неэквивалентного. Кордонский пишет об отношениях *распределения*, полагая, что именно они определяют экономическую жизнь. Менее отчетливо подобную концепцию отстаивает и О. Бессонова¹⁹. Несмотря на то что, по нашему мнению, «экономика раздатка» представляет собой отрицание обмена как такового, а следовательно, банки, биржи, ценные бумаги и множество других рыночных институтов оказываются в России лишь симулякрами, эти концепции заслуживают внимания хотя бы потому, что в них предпринята попытка объяснить не только вчерашнюю социалистическую, но и сегодняшнюю российскую капиталистическую действительность²⁰.

¹⁶ Это обстоятельство зависело от статуса отрасли, что определяло и процедуру приема на работу. Человек без определенного места жительства мог работать строителем или золото-добытчиком, но прием его на работу в «почтовый ящик» был исключен: требовалась прописка.

¹⁷ Надо специально оговориться, что посылка Корнаи о мягком бюджетном ограничении, которая лежит в основе представления об общем дефиците товаров по отношению к платежеспособному спросу, не имеет к разноцветным деньгам прямого отношения.

¹⁸ См., например: Кордонский С. Г. Ресурсное государство. М.: REGNUM, 2007.

¹⁹ Бессонова О. Э. Раздаточная экономика России: эволюция через трансформации. М.: РОССПЭН, 2006.

²⁰ Статусы продолжают играть свою роль. Так, многие российские регионы предоставляют налоговые льготы *иностранным* инвесторам, но эти льготы не предоставляются инвесторам *отечественным*. Естественно, в таких условиях, начиная с определенного размера инвестиций, становится выгодным перевести российские деньги в офшор и через несколько транзакций инвестировать их уже как *иностранные*. Это пример использования разной покупательной способности разноцветных денег уже в капиталистической экономике.

Концепция многоуровневой экономики Ю. В. Яременко. Яременко не упоминает в своей работе²¹ ни неэквивалентный обмен, ни сравнительные издержки. В центре его исследования находится процесс экономического роста, который регулируется с помощью приоритетов централизованного планового органа, а не через децентрализованные решения частных инвесторов.

Очевидно, что товары и ресурсы имеют разное качество, в соответствии с которым можно провести их ранжирование. Опять-таки следует оговориться, что в концепции Яременко речь идет не о ранжировании благ, удовлетворяющих *разные* потребности, а о сравнении *однородных* товаров и ресурсов между собой.

Яременко прямо указывает, что такое ранжирование необходимо, так как цены при социализме не отражают качество ресурсов²². Наиболее качественные ресурсы выделяются и достаются тем ведомствам и предприятиям, которые имеют наиболее высокий приоритет, а не тем, которые готовы заплатить за них наиболее высокую цену.

В соответствии с приоритетными направлениями развития в социалистической экономике формируются сравнительно замкнутые *хозяйственные уровни*. Последние характеризуются примерно одинаковой квалификацией рабочей силы, сложностью технологии, организацией труда, качеством производимой продукции и потребляемых ресурсов. Однако дело не только в этом. Хозяйственные уровни становятся своеобразными замкнутыми социальными системами; разноцветные деньги, о которых речь шла выше, — лишь проявление такого иерархического экономического устройства и способа экономического роста, основанного на централизованных приоритетах.

В свою очередь, каждый хозяйственный уровень производит ресурсы определенного качества. Эти ресурсы могут быть направлены:

- а) на расширение самого этого хозяйственного уровня, потреблены внутри той же самой социальной системы;
- б) на замещение худших по качеству ресурсов на уровнях с меньшим рангом (статус) — эффект замещения;
- в) на компенсацию дефицита ресурсов на уровнях с более высоким рангом (статус) — эффект компенсации.

Экономический рост в многоуровневой экономике достигается путем структурной перестройки. Главное здесь — повышение удельного веса хозяйственных уровней, имеющих более высокий ранг, а не

²¹ Яременко Ю. В. Теория и методология исследования многоуровневой экономики. М.: Наука, 1997 (основная часть концепции, включая идеи о разнородности ресурсов, хозяйственных уровней, приоритетах, эффектах замещения и компенсации, была опубликована в: Яременко Ю. В. Структурные изменения в социалистической экономике. М.: Мысль, 1981). Кроме того, развернутая концепция взглядов Яременко представлена в: Яременко Ю. В. Экономические беседы / Запись С. А. Белановского. М.: Центр исследований и статистики науки, 1999.

²² «У нас во многом было нивелировано в целом по оценке качества труда. В этом смысле плохое, хорошее, технически совершенное или менее совершенное своей оценки не имело, не получало адекватной дифференциации. Мы жили и живем в своеобразном, искаженном ценовом мире» (Яременко Ю. В. Теория и методология исследования многоуровневой экономики. С. 7). Цены не отражают и затрат на производство ресурсов, хотя Яременко об этом не пишет. Тем не менее существование *планово-убыточных предприятий* и даже *отраслей* при социализме было распространенной практикой. В случае отраслей ВПК продукция предприятий часто не имела цены, применялось *бюджетное финансирование* производства продукции, а не *госзакупки*, как сейчас.

сбережения, инвестиции, процентные ставки и т.п. Деньги здесь выступают лишь одним из ресурсов, причем далеко не главным.

Совокупный эффект процессов компенсации и замещения может приводить как к сглаживанию структурных диспропорций (в этом случае эффект замещения превышает эффект компенсации, и удельный вес более качественных ресурсов в общей структуре растет), так и к их увеличению (в этом случае компенсация доминирует над замещением). В последнем случае в экономическом росте начинают доминировать экстенсивные факторы: зона действия старых технологий и неквалифицированной рабочей силы не сокращается, а увеличивается. В результате такого роста возникает общий *структурный дефицит*, который нельзя ликвидировать средствами денежно-кредитной политики.

Как показывает опыт многочисленных дискуссий о природе российской инфляции 1990-х годов, такое понимание причин дефицита в российской экономике было исключением; правилом же было указание на монетарные факторы инфляции, как раз в стиле «мягкого бюджетного ограничения» Корнаи. Сокращение дефицита бюджета, увеличение процентных ставок, снижение темпов кредитной и денежной эмиссии — основные темы дискуссий тех лет. Поскольку указанные мероприятия в конце концов позволили добиться финансовой стабилизации, был сделан вывод о правоте ортодоксии.

Концепция Яременко, на наш взгляд, хорошо объясняет механизм экономического роста и *капиталистической, рыночной экономики*. Тем не менее она оказалась не востребована, а сейчас и вообще мало применяется в связи с неортодоксальностью его подхода. Равновесие между спросом и предложением заменяется у Яременко понятием *структурной сбалансированности*, а это разные вещи. Структурная сбалансированность предполагает такое соотношение между хозяйственными уровнями, которое обеспечивает долговременный экономический рост на основе технологических инноваций, так что неравновесие на отдельных отраслевых рынках, дефицит или избыток товаров — это *условия роста*. К тому же экономическая структурная сбалансированность в качестве своего необходимого условия предполагает постоянное обновление и изменение *социальной структуры*. Однако такое изменение связано с постоянными переменами в составе элиты и господствующего класса. Появляется необходимость включить в экономический анализ факторы, которые считались (и считаются) экзогенными и относятся к сфере социологии.

Свойства социально-экономического пространства

Другое направление развития теории Рикардо (правда, непосредственно не связанное с его именем) — представление об иерархическом устройстве мировой экономики, рассмотрение капитализма именно как мировой, а не национальной системы, — предложили Ф. Бродель и И. Валлерстайн²³. При этом подходе выделяются:

²³ Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV—XVIII вв.: В 3-х т. М.: Весь Мир, 2006—2007; Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. СПб.: Университетская книга, 2001. Надо подчеркнуть различие между

а) страны «мирового ядра», имеющие технологическое превосходство и обеспечивающие своим гражданам наиболее высокий уровень жизни;

б) страны «полупериферии», пытающиеся «догнать» страны «ядра», заимствуя технологии, системы образования, здравоохранения, государственного управления. Попытку войти в состав «ядра» эти страны осуществляют и путем заключения разного рода экономических и военно-политических союзов с отдельными блоками и державами «ядра»;

в) страны «периферии», служащие источником ресурсов разного рода — от минеральных и нефтегазовых до курортно-рекреационных.

В этом случае страны ядра получают больший выигрыш от международного обмена, чем страны полупериферии, а последние имеют сравнительно большие доходы, чем страны периферии. В этом отношении неэквивалентный обмен мало отличается от колониальной *эксплуатации*, однако последняя становится необходимой частью мирового экономического развития, причем развитие отдельных национальных экономик выступает неотделимой частью общего процесса.

Такой подход к механизму экономического роста практически полностью совпадает с описанным в работах Яременко применительно к России.

«Более правильно было бы сравнивать экономику бывшего СССР не с экономикой США, а со всей мировой экономикой, поскольку развитые страны обеспечивают технологическую однородность своих экономик именно за счет того, что перемещают низкие технологии и связанные с ними компенсационные эффекты в страны с более низким уровнем развития. Если проранжировать национальные экономики всех стран по уровню их технического развития, то в итоге мы получим многоуровневую экономику, сходную с той, которую мы имеем в нашей стране, с характерными для нее процессами межуровневого взаимодействия (компенсации и замещения)...

Мировое сообщество, представляя собой многоуровневую хозяйственную систему, является стратифицированным, по сути дела — сословным. Роль сословий здесь выполняют граждане стран разного уровня развития»²⁴.

Особенности экономических и социальных субъектов

Экономическая теория рассматривает субъектов обмена как равноправных и однородных. Они *равноправны*, поскольку могут отказаться от участия в хозяйственных сделках на невыгодных для себя условиях, и *однородны*, поскольку имеют одинаковую мотивацию, стремясь минимизировать издержки, наращивать выручку и долю рынка, максимизировать прибыль. Именно это обстоятельство лежит в основе предпосылок об эквивалентном обмене. И одновременно именно эти представления о свойствах человека, его «естественных правах» и равенстве лежали в основе идеала *гражданского общества* конца XVIII — первой половины XIX в. В то время представления экономистов и социологов

взглядами К. Маркса и этих авторов: у Маркса прибавочная стоимость возникает в результате эксплуатации рабочих *внутри* национальной экономики. У Броделя и Валлерстайна прибыль — и, если угодно, прибавочная стоимость — возникает как результат *международного* обмена. Таким образом, в соответствии с их взглядами, капитализм изначально мировое, а не национальное экономическое устройство, отчего он так легко сочетается с *самым разным политическим устройством* в отдельных странах.

²⁴ Яременко Ю. В. Теория и методология исследования многоуровневой экономики. С. 12 и сл.

о свойствах предмета изучения во многом совпадали. Другими словами, экономические субъекты действовали в условиях *локального* рынка.

Для современных социологов субъекты социальных коммуникаций, включая и рыночный обмен как один из видов такой коммуникации, изначально неравны и неоднородны. Они *неравны*, поскольку субъекты с более высоким социальным статусом могут отказаться от участия в обмене, а субъекты, занимающие сравнительно низкое положение, не могут. Они *неоднородны*, так как различные виды социального капитала (политический, экономический, символический) не могут быть полностью конвертируемы друг в друга, а мотивация поведения социальных субъектов разная и не выражается с помощью единого измерителя. Поэтому обмен здесь выступает как изначально неэквивалентный: субъекты, имеющие сравнительно более высокий статус, кроме компенсации своих издержек, получают еще и *ренту*. Субъекты, имеющие более низкий статус, в результате таких «вертикальных трансакций» получают меньшую «плату» за свой «товар». Однако, кроме платы, они получают от высокостатусных субъектов еще гарантии и возможности, которые не могут быть измерены в деньгах, не имеют *стоимости*. Таковы, например, гарантии личной безопасности и возможности продолжать прежнюю деятельность или, например, возможности постепенного перехода в более высокую страту для себя и своих детей.

Такого рода «вертикальные трансакции» делают цену контрактов неопределенной. Скажем, некая государственная структура нуждается в осуществлении строительного-монтажных работ и закупке товаров. В этом случае работники данной структуры имеют целый спектр возможных социальных действий.

1. Использовать рабский труд людей, не являющихся гражданами данной страны²⁵.

2. Заключить контракт со строительной фирмой и закупить товары у поставщиков по ценам *ниже* рыночных (или в кредит), пообещав поставщикам преференции при решении вопросов, находящихся в компетенции работников данной госструктуры.

3. Заключить контракт со строительной фирмой и закупить товары у поставщиков по ценам выше рыночных (часть излишка поставщики впоследствии вернут работникам государственной структуры).

4. Заключить контракт со строительной фирмой и закупить товары по рыночным ценам. Последнее становится реальным, если социальный статус поставщиков и работников госструктуры примерно одинаковый (скажем, в качестве «госструктуры» выступают работники региональных или муниципальных органов, а подрядчиками и поставщиками — филиалы общенациональных или транснациональных корпораций).

Для социологического анализа неэквивалентный обмен и вертикальная структура статусов являются самоочевидными условиями сохранения и развития социума. Напротив, с точки зрения экономистов, работающих в рамках неоклассической парадигмы, вертикальная структура взаимодействий субъектов возникает при анализе институциональных рамок рыночного, эквивалентного обмена. При этом в «нормальных институциональных рамках» имеет место обмен между государством и субъектами: последние платят налоги, а государство в ответ должно производить общественные блага. Если же

²⁵ Применительно к России — см., например: Новиков К. Зубр на охоте — как используют гастарбайтеров в одном из подразделений ОМОНа // Новое время. 2010. № 6. newtimes.ru/articles/detail/15933.

производство последних сопровождается высокими транзакционными издержками (то есть большая часть собираемых средств идет не на производство общественных благ, а на содержание бюрократического аппарата), то экономисты начинают говорить о «неэффективном государстве, загрязняющем рынок» и о необходимости приватизации, коммерческих конкурсов и внедрении квазирыночных механизмов. Последнее должно вернуть государство как субъект в рамки рыночного, то есть эквивалентного обмена. Таким образом, в рамках теперь уже институциональной ортодоксии самый большой рыночный субъект — государство — приравнивается к самому малому субъекту — отдельной личности, а статусы представляют собой лишь косвенное социальное выражение предельной производительности.

Но если экономическое пространство представляет собой не локальный рынок, а некоторую упорядоченную совокупность локальных рынков, то каковы свойства этого социально-экономического пространства?

Рынки и статусы в социальном пространстве

В социологии понятие пространства, в отличие от экономики, разработано достаточно подробно. Здесь есть свой «макросрез», где в качестве социальных субъектов, действующих в мировом пространстве, выступают государства. Все мировое пространство организуется в соответствии с иерархическим порядком, соблюдение которого гарантирует «концерт мировых держав», готовых применить военную силу²⁶. Применительно к нашей теме это не только «контроль за территорией», но и контроль над потоками мировой торговли: государства ведут последнюю не «спонтанно», как на локальном рынке, а в рамках *политических соглашений*. В свою очередь, на уровне «микросреза» можно дойти до отдельной личности, которая в этом случае будет представлять собой, по меткому выражению Г. Щедровицкого, «функциональное место в социальной структуре»²⁷. Элементами социальной структуры выступают «классы» и «группы».

Используя подход, предложенный, в частности, П. Бурдые²⁸, можно выделить следующие критерии или своеобразные «измерения» социального пространства (Бурдые их определяет как разные виды *капитала*):

— «высоту», или *политическую* власть: часть субъектов *сильны* — они находятся в странах, имеющих различный *административный, легальный* статус. Город доминирует над деревней, столица провинции — над провинцией, административный центр государства — над всей территорией. Соответственно строятся и органы управления государством, что предопределяет *административно-территориальное деление* (это не отменяет политической борьбы субъектов *в рамках* такой структуры). Бурдые определяет этот вид капитала, которым располагают субъекты, как социальный капитал, оформляемый в квалификациях и рангах;

— «ширину», или *экономическую* власть: часть субъектов *богаты* — они располагают имуществом и получают доход, что непосредственно не связано с их

²⁶ См.: Шмитт К. Номос Земли в праве народов *jus publicum europaeum*. СПб.: Владимир Даль, 2008.

²⁷ www.polit.ru/lectures/2004/11/22/gp.html.

²⁸ Бурдые П. Социальное пространство и символическая власть // Бурдые П. Начала. М.: Socio-Logos, 1994. С. 181–207.

административным, легальным статусом. Хотя люди с самым высоким доходом принадлежат к той же *страте*, что и те, кто располагает самой большой политической властью, они одновременно могут принадлежать к *разным социальным группам* (скажем, глава крупнейшего банка или нефтяной монополии вряд ли сможет стать начальником генштаба или министром образования, хотя обратное вполне возможно);

— функциональное измерение, или *символическую* власть — часть социальных субъектов располагают компетенциями и производят образцы поведения, которым хотя бы подражать другие субъекты. Бурдьё определяет этот вид капитала как «культурный», основанный на владении образованием и «влиянием». Несколько под иным углом эту власть рассматривает М. Фуко, показывая, как знания и компетенции позволяют контролировать поведение граждан, которые такими компетенциями не обладают²⁹. Субъекты с большой символической властью формируют представления общества о «справедливости», «науке», «культуре». И если политическая власть, которой располагают социальные субъекты, не получает символической, моральной санкции, то есть не легитимизируется, то могут возникнуть острые социальные противоречия. Это можно сказать и о располагаемых доходах и имуществе: если владельцы символического капитала утверждают, что доходы распределяются несправедливо, а имущество «своровано у народа», то идеи прогрессивного налогообложения и национализации предприятий могут получить значительную общественную поддержку.

Бурдьё указывает, что субъекты, обладающие тем или иным видом капитала, пытаются осуществить его «реконверсию»: имея высокий доход и имущество, они хотят приобрести высокий политический статус и символическое влияние. (Отсюда желание предпринимателей или, скажем, известных врачей и спортсменов стать депутатами местных и региональных законодательных собраний. Кроме того, «реконверсия» объясняет внешне загадочный феномен защиты кандидатских и докторских диссертаций российскими губернаторами, депутатами, высокопоставленными чиновниками и предпринимателями.) Однако «реконверсия» возможна лишь частично.

Таким образом, действия социальных субъектов имеют «экономическое измерение», как и действия экономических субъектов — социальное. Любой социальный субъект расположен в таком пространстве, а его границы становятся одновременно границами других субъектов. Вместе они создают социально-экономическую структуру. Но как фактор пространства влияет на экономику?

Главный результат такого влияния в том, что национальный рынок теперь не единый, а представляет собой *совокупность локальных рынков*, у которых есть *границы*. Однако такое представление ставит вопрос о понимании самой категории «*рынок*». В нашей работе последняя используется в двух смыслах:

а) рынок как «место встречи» покупателей и продавцов. Логично предположить, что у «мест» есть свои «границы», более того, эти места соединяются определенными коммуникациями. И в этом смысле рынок рассматривается в привязке к некоей территории, географическому пространству, а трансакционные издержки можно рассматривать как «трансграничные»;

б) рынок как система отношений, или механизм взаимодействия социальных субъектов. Обычно рынок противопоставляют «плану», то есть системе бюрократического, административного распределения

²⁹ Фуко М. Надзирать и наказывать. М.: Ad Marginem, 2002.

ресурсов, и границы рынка были одновременно границами «плана». В данной работе, однако, предполагается, что «план» и «рынок» — части *одной* системы отношений, которая обозначается как «локальный рынок» (например, локальный рынок в рамках одной отрасли, ведомства или хозяйственного уровня). Государственное регулирование³⁰ определяет институциональные границы, «рамки» локального рынка, и потому регулирование — неотъемлемая часть рынка. В этом случае транзакционные издержки уже не привязаны к «территориальным границам», а возникают как результат необходимости приспособления экономических субъектов к «чужому» для них локальному рынку, который территориально может быть расположен в том же городе.

Таким образом, при переходе субъекта с одного локального рынка на другой он должен осуществить неявные затраты, размер которых будет возрастать по мере снижения социально-экономического статуса субъекта.

Неэквивалентный обмен как он есть: тромбы и шунты

Наличие границ у локальных рынков может быть использовано так же, как свойства дифференцированных товаров используются для сегментации одного рынка: субъект, который имеет возможность переходить с одного локального рынка на другой, будет извлекать ренту. Рассмотрим небольшой и относительно простой пример неэквивалентного обмена.

Сельскохозяйственный район: цены на зерно. Как указывалось выше, к аномалиям, противоречащим ортодоксии, относится многократное удорожание товара в процессе его движения от производителя к потребителю. Однако интерес представляют не *высокие* цены на овощи, фрукты, молоко или мясо *в Москве* (в обычных, «непрестижных» магазинах Москвы и Петербурга эти цены ненамного отличаются от цен в Обнинске, Калуге и других городах ЦФО), а *низкие* цены в местах производства; другими словами, низкие *закупочные* цены.

Рассмотрим достаточно рядовой случай зернопроизводящего района. В центре этого района находится город — райцентр (численность населения — 20 тыс. человек) с относительно небольшим рынком, так что большая часть зерна идет «на экспорт», причем другие города находятся относительно далеко (расстояние до «областной столицы» — 200 км, до крупного города с численностью более 100 тыс. человек — 80 км³¹). В райцентре расположены хлебокомбинат и эле-

³⁰ Государственное регулирование понимается здесь в широком смысле и включает, в частности, процедуры правовой защиты исполнения контрактов, платежную систему, арбитражные суды и т. д.

³¹ Как показывают исследования российских географов, сельское хозяйство в современной России достаточно успешно развивается при расстоянии до ближайшего городского рынка 65 км. Поэтому, с точки зрения сохранения сел и развития аграрного производства, расстояние между двумя соседними большими городами (100 тыс. населения) должно быть не больше 130 км. И главное здесь, конечно, не транспортные (или, точнее, не только транспортные) издержки, а наличие интенсивных миграционных, информационных, товарных, финансово-кредитных обменов. См.: *Нефедова Т.* Сельская Россия на перепутье: Географические очерки. М.: Новое издательство, 2003. С. 299.

ватор, принадлежащие одному собственнику³², который, в силу масштаба своего бизнеса, автоматически входит в состав местной элиты.

Фермеры и сельскохозяйственные производственные кооперативы везут зерно на ближайший элеватор, чтобы минимизировать транспортные издержки, и платят за хранение. Они могут продать зерно хлебокомбинату сразу, после осеннего урожая, или подождать до весны. Кроме того, сельхозпроизводители могут вывозить зерно за пределы района, но это связано с рисками: во-первых, они не знают, по какой цене купят зерно на других хлебокомбинатах и, таким образом, окупятся ли дополнительные транспортные расходы (фактор информационных издержек), а во-вторых, в этом не заинтересована администрация района, у которой есть, хотя и неполные, данные о ценах и объемах поставок зерна на элеваторы в других районах.

В свою очередь, логика и позиция администрации заключается в «развитии местной промышленности». Чем больше в районе реализовано (используя старую советскую терминологию, «сдано») зерна, тем лучше; чем больше зерна переработано в муку и хлебопродукты и получено товарной продукции, тем лучше. По этим показателям (товарной продукции, объемам, средней заработной плате) региональная администрация судит об успехе или провале в руководстве районом. Это влияет и на статус районных руководителей, и на возможности их дальнейшей карьеры, и на позиции в отношении получения бюджетных дотаций. Применительно к сельскому хозяйству существенным является дотирование процентной ставки по кредитам, предоставляемым фермерам и сельскохозяйственным производственным кооперативам (СПК). Распределение этих «дотаций по кредитам» зависит от администрации района, и спрос на эти финансовые средства всегда значительно выше их предложения.

В результате и владелец хлебокомбината, и местная администрация заинтересованы как друг в друге, так и в том, чтобы фермеры и СПК реализовывали зерно именно на хлебокомбинат. Дополнительным стимулом к этому служит распределение кредитных ресурсов. Но цена на зерно при этом устанавливается ниже рыночной, поэтому владелец комбината может как перерабатывать его, так и перепродавать зерно в крупные города без предварительной обработки. Другими словами, в товаропроводящем канале создается «тромб»³³, поэтому цена здесь становится ценой *обмена внутри изолированной социальной системы* (см. рис.). При перепродаже товара за пределы этой системы в границах *другой* системы субъект обмена будет получать прибыль.

Разорение фермеров приводит к сокращению предложения зерна и к росту цен. Но это не влияет на работу «тромба» — хозяин хле-

³² Отчасти такое объединение связано со спецификой налоговой системы. Элеватор, оказывающий услуги по хранению зерна, является сельхозпредприятием и платит налоги по упрощенной схеме единого сельхозналога. Хлебокомбинат — пищевая промышленность — находится на «общем налоговом режиме» для юридических лиц, ведущих коммерческую деятельность. В случае их объединения и при некоторых дополнительных юридических издержках такое юридическое лицо будет выглядеть как сельхозпроизводитель.

³³ Под «тромбом» мы понимаем такую институциональную структуру, в которой основной прирост дохода присваивают посредники между потребителем и производителем, что в результате приводит (аналогично «налоговому клину») к инфляции и замедлению экономического роста. См. также: Ореховский П. Эффект тромба. www.polit.ru/author/2006/08/24/orchovskiy_print.html.

Товаропроводящий канал и «тромб»

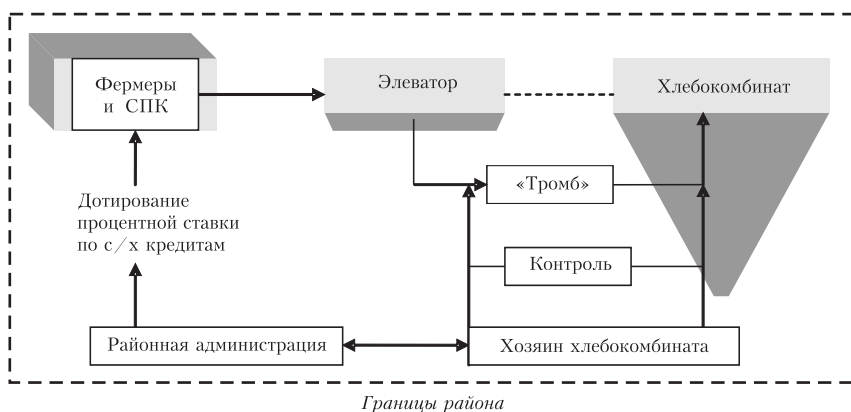


Рис.

бокомбината по-прежнему покупает зерно по ценам, которые будут ниже цен регионального и национального рынка. Если объем предложения зерна в районе не будет удовлетворять его потребности, он может покупать зерно для переработки в других районах, поэтому состояние сельхозпроизводителей его затрагивает относительно мало. Наконец, как показывает аналогичный пример с мясокомбинатами³⁴, владельца такого предприятия особо не волнует даже полное истощение местной ресурсной базы, он может закупать необходимое зерно для переработки на мировом рынке.

Тромб позволяет его организаторам «снимать» ренту на локальном рынке. В прессе приводились примеры, когда производители платили бонусы сетевым торговым операторам за предоставление «полок» в магазинах. Однако такая практика осуществляется и самими производителями по отношению к поставщикам сырья.

Дополнением к тромбам выступают «шунты». Если в товаропроводящем канале образовался тромб (этот эффект может быть организован социальными субъектами сознательно, но может возникнуть и стихийно, без сознательного расчета и оценки ренты), то субъект, имеющий возможности оперировать альтернативными каналами, может обойти тромб. В этом случае возникает «обходная коммуникация», или, в нашей терминологии, шунт.

Социальные субъекты, использующие эффект тромба, всегда локализованы, они — «свои»: либо «местные», либо принадлежат к той же ведомственной корпорации, что и покупатели-продавцы локального рынка. В отличие от них, «модераторы» — в нашей терминологии, создатели и обладатели шунтов, — экстерриториальны, они входят в ряд различных коммуникаций, что делает затруднительным определение их статуса. Это отчасти роднит их с «предпринимателями», так как модераторы выстраивают новые цепочки контактов между производителями сырья, товаров и торговцами, получают доход от вновь созданного канала.

³⁴ Мясокомбинаты Калуги, Тулы и даже небольших районных центров (например, в г. Суворов Тульской области) уже давно перерабатывают импортное мясо.

Используя ранее приведенный пример, допустим, что одно из фермерских хозяйств принадлежит бывшему главному агроному колхоза, при этом последний не только успешный фермер, но и выращивает семенное зерно. Реализует он его не только в районе, но и на рынке в столице области, где знает профессоров аграрного института, чиновников департамента сельского хозяйства, специалистов областного хлебокомбината и менеджеров здешнего филиала Россельхозбанка. Хотя свои семена он может сдавать ниже рыночной цены (в отношении него действует тот же эффект тромба, но уже на уровне региона), фермер-агроном может выстроить новый канал из района в столицу области для своих соседей-фермеров и даже получить льготный кредит под новый урожай зерна. В таких условиях он может предложить соседям цену более высокую, чем предложил хлебокомбинат, но ниже той, по которой зерно реализуется в областном центре. Такие связи позволяют ему получать ренту; причем при попытке местных фермеров обойти своего благодетеля-агронома и выйти на рынок областной столицы самостоятельно они столкнутся с тем, что с ними либо не будут разговаривать, либо предложат ту же цену, что и их районный хлебокомбинат.

А когда не возникают «тромбы» и «шунты»?

1. Если сельхозпроизводители находятся относительно близко к большому городу и входят в его «зону влияния» — здесь начинают преобладать законы локального рынка, понимаемого как «территория».

2. Когда в райцентр «заходит» экстерриториальная (российская или транснациональная) крупная компания, заинтересованная в *сохранении и расширении сырьевой базы*. Товаропроизводители часто сохраняют свою самостоятельность — так компания снижает часть своих рисков, но в целом это определенная форма вертикальной интеграции «назад». Важно отметить фактор долгосрочности интересов: в противном случае такой «заход» чреват элементарным рейдерством и последующим «отбиранием активов».

3. Когда сельхозпроизводители объединяются и «на паях» создают фирму, которая осуществляет производство хлеба, круп, макарон, продает зерно крупными партиями (кооперация «по Чаянову») — происходит интеграция «вперед».

Эти три решения проблемы не равнозначны с точки зрения районной администрации. В первом случае действуют объективные факторы, и местные власти мало вмешиваются в движение товарных потоков. Второй случай часто негативно воспринимается «хозяевами района» — здесь появляется посторонняя сила, которая влияет и на электоральные исходы, и на показатели района (если зерно преимущественно вывозится за пределы района, а не перерабатывается на месте, объем товарной продукции уменьшается). Наконец, в третьем случае местные власти будут приветствовать создание фирмы по переработке. К сожалению, такое случается, если район достаточно «богат», а стало быть, у него уже есть *несколько* шунтирующих каналов, которые гарантируют сбыт продукции на стороне.

Таким образом, фактор монополии, возникающей как результат интеграции, ведет к повышению закупочных цен и способствует *сглаживанию*, а не усилению ценовых диспропорций. Этот вывод прямо противоречит неоклассической ортодоксии.

Т. НАТХОВ,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры институциональной экономики ГУ—ВШЭ

ОБРАЗОВАНИЕ, СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ *(обзор основных исследований)**

Дискуссия о фундаментальных причинах долгосрочного экономического роста остается одной из самых актуальных в экономической науке. В последние 10—15 лет резко активизировались эмпирические исследования, посвященные этой теме. «Экономические чудеса» второй половины XX в., опыт стран с переходной экономикой и очевидная межстрановая дифференциация по уровню развития предоставили ученым множество данных для ответов на главные вопросы: какие факторы лежат в основе экономического развития; что в наибольшей степени способствует росту; как можно добиться лучших показателей развития?

Суммируя основные выводы опубликованных работ, можно сказать, что для устойчивого экономического роста необходимы свободные рынки и сильные институты¹. (Под последними понимают долговременные правила взаимодействия людей, дополненные механизмами принуждения².) Решающая роль институтов обоснована во многих эмпирических исследованиях, выполненных в последние годы³, однако у этой гипотезы есть серьезные конкуренты.

Институты или образование?

Пожалуй, самая известная работа, критикующая институциональную гипотезу, — исследование Эд. Глейзера и др., в котором ав-

* Автор выражает признательность профессору Л. И. Полищуку за поддержку при написании работы, а также коллегам из лаборатории Институционального анализа экономических реформ ГУ—ВШЭ и всем участникам семинара «Институты и развитие», активно обсуждавшим доклад, на основе которого подготовлена настоящая статья.

¹ *Easterly W.* The Elusive Quest for Growth: Economist's Adventures and Misadventures in the Tropics. MIT Press, 2001.

² *North D.* Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

³ *Acemoglu D., Johnson S., Robinson J.* Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth // Handbook of Economic Growth. Vol. 1A / P. Aghion, S.N. Durlauf (eds.). N.Y.: Elsevier, 2005.

торы доказывают, что человеческий капитал выступает более важной причиной экономического роста, чем институты, а совершенствование политических институтов происходит после того, как страна преодолевает бедность благодаря правильной экономической политике⁴. Они анализируют методологию оценки институтов и утверждают, что ни одна группа показателей их качества, которыми пользуются исследователи, не отражает долговременные характеристики институциональной среды: эти показатели весьма изменчивы и увеличиваются с ростом доходов на душу населения.

Например, показатель риска экспроприации собственности был минимален для СССР и Сингапура в 1984 г., хотя здесь трудно говорить о наличии ограничений для власти. В Иране данный показатель увеличился с 1 до 9 (минимальный риск экспроприации) всего за 15 лет. Очевидно, этот индекс не отражает постоянных правил, определяющих систему сдержек и противовесов верховной власти, хотя он может быть полезен для оценки условий ведения бизнеса в соответствующих странах. Аналогичной критике можно подвергнуть и различные показатели эффективности государства: с учетом их субъективного оценочного характера они отражают скорее результаты *ex post*, тесно коррелирующие с уровнем экономического развития, а не наличие политических ограничений как таковых.

Как свидетельствуют результаты анализа, количественные оценки человеческого капитала (например, продолжительность обучения в школе) характеризуются меньшим стандартным отклонением, чем любой показатель качества институтов. Регрессии методом наименьших квадратов показали, что уровень образования гораздо более стабилен, чем показатели ограничений исполнительной власти. Авторы заключают, что человеческий капитал — более устойчивый и «глубинный» фактор, чем традиционные индексы качества институтов, которые по определению не отражают ни ограничения власти, ни долговременные характеристики политической среды. Попытки использовать их для выявления зависимости между институтами и развитием не помогают установить причинно-следственную связь и доказывают лишь тот факт, что институты лучше функционируют в богатых обществах.

Из стандартного регрессионного анализа факторов экономического роста вытекает, что исходный уровень образования более значим для объяснения темпов роста, чем исходные показатели качества политических институтов⁵. Анализ долгосрочного роста (с 1870 г.) по небольшой выборке стран (количество наблюдений до 31) также не выявил влияния исходных ограничений исполнительной власти на экономический рост. Более важным фактором оказывается исходная доля учащихся начальных классов.

Страны были классифицированы по признакам накопленного человеческого капитала и политических институтов. Авторы разде-

⁴ Glaeser Ed., La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. Do Institutions Cause Growth? // NBER Working Paper. 2004. No 10568.

⁵ В данных регрессиях авторы оценивали зависимость десятилетних темпов экономического роста с 1960 г. от таких переменных, как исходная продолжительность образования, исходный уровень доходов на душу населения и исходные ограничения исполнительной власти. Также представлены расчеты за весь период 1960—2000 гг. Результаты не подтверждают справедливость утверждения, что «институты служат причиной экономического роста» (количество наблюдений — до 102 стран, R^2 — до 0,55).

лили выборку стран на 12 групп: три уровня человеческого капитала (низкий, средний, высокий) и четыре вида политических режимов (автократии, стабильные демократии и две промежуточные группы — несовершенные автократии и демократии). Пересечение этих групп показало, что почти во всех странах со стабильным демократическим режимом население высокообразованное. Напротив, практически во всех авторитарных государствах уровень человеческого капитала низкий. Более того, темпы экономического роста за период 1960—2000 гг. в странах с высоким исходным уровнем человеческого капитала (на 1960 г.) были в среднем в два раза выше, чем в странах с небольшой продолжительностью школьного обучения. Разброс темпов роста выше в странах с плохо образованным населением.

Пытаясь интерпретировать эти результаты, авторы ссылаются на классическую работу американского политолога С. Липсета «Политический человек»⁶. Он утверждает, что основной эффект от образования носит не столько технологический, сколько политический характер. Положительные экстерналии образования снижают уровень насилия в обществе, при разрешении конфликтов на смену оружию приходят суды и законодательные органы. В свою очередь, эти изменения укрепляют политическую стабильность, способствуют более надежной защите прав собственности и экономическому росту. Косвенным эмпирическим свидетельством в пользу такой точки зрения может служить работа А. Алезини и др., в которой показано, что политическая стабильность благотворно влияет на экономический рост⁷.

Таким образом, заключают авторы, основной переменной, определяющей производственные возможности общества, выступает уровень человеческого и социального капитала. Институты оказывают воздействие второго порядка и улучшаются с большей вероятностью по мере роста доходов. Послевоенное экономическое развитие стран Юго-Восточной Азии во многом подтверждает эти выводы. Например, успех Китая в последние 25 лет стал результатом проводимой политики содействия росту, а не наличия институтов, ограничивающих действия властей. Поэтому с позиций дальнейших исследований лучше сосредоточиться на факторах, способствующих накоплению человеческого и социального капитала, а не на поиске «первопричин» экономического развития.

Образование и социальный капитал

Экономисты достаточно хорошо изучили связь социального капитала и развития. Так, С. Нэк и П. Кифер показали, что из-за повышения уровня доверия в стране на 1 пункт экономический рост увеличивается более чем на 0,5 п.⁸ Р. Ла Порте и др. выяснили, что

⁶ Lipset S. M. *Political Man: The Social Basis of Modern Politics*. N. Y.: Doubleday, 1960.

⁷ Alesina A., Ozler S., Roubini N., Swagel P. *Political Instability and Economic Growth* // *Journal of Economic Growth*. 1996. Vol. 1, No 2. P. 189—212.

⁸ Knack S., Keefer P. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation // *Quarterly Journal of Economics*. 1997. Vol. 112, No 4. P. 1251—1288.

при повышении доверия на 1 пункт эффективность судебных решений увеличивается на 0,7, а коррупция снижается на 0,3 п.⁹ Теоретическую иллюстрацию этой взаимосвязи предложили С. Дьянков и др.: каждое общество сталкивается с выбором между различными вариантами организации, определяемыми кривой институциональных возможностей¹⁰. В такой интерпретации институты представляют собой точки на кривой, положение которой зависит от накопленного социального капитала. Чем он больше, тем привлекательнее альтернативные институциональные возможности общества. В связи с этим важно понять связь социального и человеческого капитала. Какую роль в определении институциональных альтернатив играет образование?

Результаты многих эмпирических исследований говорят о том, что уровень образования выступает важным, а иногда и важнейшим, фактором социальной активности населения. Так, в работе Н. Ная и др. показано, в частности, как растущий уровень образования влияет на вовлеченность граждан в политический процесс¹¹.

В теоретическом плане концепцию авторов можно представить следующим образом. Образование обладает значительными положительными экстерналиями. Поведение человека зависит от уровня образования не только его самого, но и окружающих. Следовательно, решения человека относительно участия или неучастия в политической и общественной жизни во многом определяются уровнем образования людей его социального круга. Для эмпирической оценки влияния образования на социальную активность авторы разделили образовательные переменные на «абсолютный» и «относительный» уровни. Первый показатель отражает собственный уровень образования индивида, второй — средний уровень образования в его социальном окружении. Соответственно различаются эффекты от образования. Абсолютный эффект (*absolute effect*) наблюдается, когда вероятность гражданского поведения зависит от собственного уровня образования индивида и не зависит от среднего уровня образования в его окружении. Относительный эффект (*relative effect*) отмечается, когда вероятность гражданского поведения зависит только от среднего уровня образования в социальном окружении индивида. Кумулятивный эффект (*cumulative effect*) имеет место в том случае, когда влияние социальной среды и образовательные характеристики самого индивида дополняют друг друга.

Авторы выявили значимость всех указанных эффектов для различных зависимых переменных. Например, политическая активность (голосование на выборах) подвержена влиянию относительного эффекта от образования, то есть рост общего уровня образования населения снижает вероятность участия в выборах для конкретного индивида. Именно поэтому процент людей, участвующих в парламентских и президентских выборах, достигнув определенного уровня, не увеличивается

⁹ *La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R.* Trust in Large Organizations // *American Economic Review Papers and Proceedings*. 1997. Vol. 87, No 2. P. 333–338.

¹⁰ *Djankov S., Glaeser E., La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A.* The New Comparative Economics // *NBER Working Paper*. 2003. No 9608.

¹¹ *Nie N. H., Junn J., Stehlik-Barry K.* Education and Democratic Citizenship in America. Chicago: University of Chicago Press, 1996.

с ростом доли образованных граждан. Познавательные способности зависят в большей степени от собственного уровня образования (абсолютный эффект), поскольку годы обучения положительно влияют на знания индивида, не снижая их у всех остальных. Толерантность подвержена кумулятивному эффекту: личный и средний по выборке уровни образования положительно влияют на данную переменную. Авторы заключают, что высокий уровень образования индивидов способствует созданию самоподдерживающегося климата доверия, отдача от которого увеличивается с ростом среднего уровня образования в стране.

Дж. Хеллиуэлл и Р. Патнэм показали, что кумулятивный эффект от образования присутствует во многих видах социального взаимодействия, включая членство в различных клубах и организациях¹². Высокий уровень доверия, формируемый общим уровнем образования, снижает затраты на контроль и принуждение к исполнению обязательств, вселяет уверенность, что цели организации будут достигнуты. На основе данных социологических опросов (US General Social Survey и Needham Life Style Survey) авторы продемонстрировали, что рост среднего уровня образования не только способствует перераспределению социального капитала в соответствующие группы, но и служит фактором его повышения.

Хеллиуэлл и Патнэм проводят регрессионный анализ двух зависимых переменных — «Доверие» и «Честность». Переменная «Доверие» формируется из ответов респондентов на вопрос «В целом, можете ли Вы сказать, что большинству людей можно доверять?». Переменная «Честность» измеряется по шестибальной шкале, предложенной для оценки утверждения «Большинство людей честные». Объясняющие переменные, связанные с уровнем образования в годах (собственное образование и средний уровень образования по выборке), оказываются весьма значимыми. В простой регрессионной модели, не учитывающей региональные и прочие социально-демографические различия, образование очень важно для доверия и честности. В более сложной модели при контроле прочих переменных значимость образовательных переменных снижается (поскольку региональные и временные переменные содержат часть эффекта от среднего уровня образования), но остается существенной.

Так, каждый дополнительный год образования для индивида повышает его склонность к доверию на 4,4%, то есть почти на 18% за годы обучения в бакалавриате. Рост среднего уровня образования на один год в определенном регионе повышает доверие на 2,4%. Увеличение среднего уровня образования на 1,5 года за период с середины 1970-х по конец 1990-х годов положительно влияло на индекс доверия в размере, равном $\frac{1}{4}$ от его уровня в середине 1970-х годов. Переменная «Честность» также подвержена сильному положительному влиянию образования посредством обоих каналов (относительного и абсолютного), а для переменной «Толерантность» авторы подтвердили наличие кумулятивного эффекта, описанного в предыдущих работах на эту тему.

Авторы показали, что отрицательное влияние среднего уровня образования на социальную активность становится незначимым, если применять теоретически более корректное определение «относительного образования». Поскольку исследование Ная и др. проводилось на основе данных общенациональных опросов, в качестве «относительного образования» использован показатель среднего уровня образования

¹² Helliwell J., Putnam R. Education and Social Capital // Eastern Economic Journal. 2007. Vol. 33, No 1.

в целом по стране (в годах). Однако в таком широком определении заложена неявная предпосылка, что средний уровень образования, например, в штате Северная Каролина (на восточном побережье США) влияет на политическую активность жителей города Сиэтл (на западном побережье США) в той же степени, что и средний уровень образования самих жителей Сиэтла. Такая предпосылка как минимум вызывает обоснованные сомнения, а как максимум сама нуждается в эмпирической проверке. Поэтому авторы используют более узкое определение «относительного образования», рассчитывая его средний уровень по региону проживания респондента¹³, что вносит серьезные коррективы в результаты исследования.

Регрессионный анализ переменных социальной активности (членство в организациях, количество встреч в год в рамках клуба, работа в общественных проектах и участие в званых обедах) показывает, что образование индивида имеет решающее значение по сравнению с другими социально-демографическими показателями¹⁴. Увеличение среднего уровня образования в регионе на один год приводит к росту участия в общественных проектах и званых обедах (соответственно на 5 и 20%), не оказывает влияния на количество встреч в клубах и снижает участие в организациях на 1%. Чтобы понять характер отрицательного влияния в последнем случае, авторы разделили переменную «Членство в организациях» на 16 различных типов (профсоюзы, политические, спортивные, организации ветеранов и т. д.) и провели аналогичный регрессионный анализ. Его результаты показали, что средний уровень образования оказывает значимое негативное влияние только на участие в профсоюзах и церковных организациях. В первом случае это объясняется тем, что членство в профсоюзах больше распространено среди людей рабочих специальностей с относительно низкими уровнями дохода и образования. Неудивительно, что для профессиональных ассоциаций наиболее значимой оказалась переменная индивидуального образования. Интересно, что самый сильный кумулятивный эффект выявлен для переменной «Литературные группы»: значимы как индивидуальный, так и средний по региону уровни образования. Объяснение состоит в том, что такие группы формируются по вполне определенным, заранее известным интересам, и вклад каждого участника многократно усиливается коллективным взаимодействием.

Таким образом, выводы авторов о влиянии среднего уровня образования на социальную активность более оптимистичны, чем в ранних исследованиях. Решающую роль в пересмотре результатов сыграло новое локальное определение «относительного образования». Что касается «абсолютного образования», то авторы полностью подтверждают выводы предыдущих исследований о его значимом положительном влиянии.

На основе данных работ можно заключить, что уровень образования выступает основной переменной, определяющей накопление социального капитала и, следовательно, набор институциональных альтернатив, доступных каждому обществу.

¹³ Разумеется, данный метод не лишен недостатков и уровень локализации может быть еще ниже (район или муниципалитет). Авторы стремились показать, что сужение понятия «относительное образование» при переходе с национального уровня на региональный оказывает значительное влияние на результаты. В идеальной ситуации степень локализации должна соответствовать широте распространения внешних эффектов от образования.

¹⁴ Коэффициенты при соответствующих переменных максимальные и принимают значения от 0,23 до 0,71. Увеличение срока образования на один год ведет к росту социальной активности от 9% (званые обеды) до 14% (количество общественных проектов).

Механизмы влияния

Если образование положительно влияет на развитие посредством социального капитала, то каков механизм этого влияния? Иными словами, как дополнительные годы обучения отдельного индивида способствуют росту доверия и толерантности во всем обществе? Для ответа на этот вопрос необходимо разработать теоретическую модель формирования социального капитала¹⁵.

Как правило, социальный капитал определяется как некий агрегированный показатель — например, нормы и связи в определенном сообществе. Однако решения об инвестициях в социальный капитал (вступление в клуб, непрофессиональную организацию и т. п.) принимают индивиды, поэтому для понимания процесса формирования социального капитала необходимо определить данное понятие на индивидуальном уровне. С этой целью Глейзер проводит различия между общественным и индивидуальным социальным капиталом.

Общественный социальный капитал — это ресурсы сообщества, которые позволяют ему увеличивать свое благосостояние. Социальный капитал обладает ценностью, поскольку позволяет решать экономические проблемы, с которыми сталкиваются все члены сообщества. Например, благодаря высокому уровню доверия можно решать проблему неполноты контрактов, а сильные социальные связи снижают потери от наличия проблемы безбилетника.

Индивидуальный социальный капитал — набор социальных навыков, которые увеличивают отдачу индивида от контактов с другими людьми (например, личная харизма, коммуникабельность, умение налаживать контакты, лингвистические способности). Подобные навыки могут быть как врожденными (экстравертный тип личности, харизматичность), так и приобретенными, то есть это результат инвестиций в социальный капитал (количество знакомств и телефонных номеров в записной книжке). Такое «экономическое» определение близко к понятиям человеческого и физического капитала, поэтому можно провести аналогию с процессом инвестирования и накопления.

В теоретической модели, предложенной Глейзером, индивидуальный социальный капитал:

- увеличивается с ростом ставки дисконтирования;
- снижается с ростом мобильности индивида;
- снижается с ростом альтернативных издержек времени (opportunity cost of time);
- увеличивается с ростом отдачи от профессий, требующих социальных навыков;
- увеличивается со снижением нормы амортизации;
- снижается в течение жизни индивида.

Подобные эффекты свойственны любому виду капитальных запасов, и данное определение индивидуального социального капитала — важная предпосылка к пониманию его формирования на общественном уровне.

¹⁵ См.: Glaeser Ed. The Formation of Social Capital // Canadian Journal of Policy Research. 2001. Vol. 2, No 1.

Эмпирические исследования подтверждают выводы теории. В работе Глейзера и др. показана тесная связь между вероятностью переезда и членством в организациях (это наиболее распространенный показатель для измерения инвестиций в социальный капитал)¹⁶. Увеличение вероятности переезда на 20% на 0,15 п. снижает количество организаций, в которых состоит индивид. Индивиды, предполагающие переезд и разрыв связей с данным сообществом, менее склонны к инвестициям в социальный капитал. Зависимость между возрастом индивида и социальным капиталом имеет вид перевернутой U-образной кривой — люди в возрасте около 40 лет более склонны к членству в различных организациях, чем в 20 или 60 лет. Инвестиции в социальный капитал также сильно зависят от профессии. Самые активные в этом смысле медики, священники и полицейские — эти профессии требуют хороших навыков коммуникации. Владение собственным домом значительно повышает стимулы к инвестициям в человеческий капитал: собственники домов в среднем на 0,25 п. больше, чем арендаторы жилья, участвуют в непрофессиональных организациях и на 15% чаще голосуют на местных выборах.

Однако самый важный фактор накопления социального капитала — образование. Указанная переменная значима во всех возможных измерениях социального капитала. Организация местных сообществ, посещение церкви, уровень доверия, восприятие честности — все эти зависимые переменные объясняются уровнем образования индивида в большей степени, чем любым другим фактором.

Есть несколько интерпретаций приведенных результатов. Возможно, получение образования свидетельствует о том, что человек в большей степени ориентирован на будущее и, следовательно, у него сильные стимулы к инвестициям в социальный капитал. Следуя аргументации Липсета, образование может снижать уровень насилия в обществе и повышать доверие к незнакомым людям. Глейзер утверждает, что значительная часть образовательного процесса заключается в приобретении социальных навыков. Образование — не просто усвоение определенного количества информации, но и обучение взаимодействию с одноклассниками и учителями (*learning cooperation*). Более того, процесс социализации не заканчивается в школе, он продолжается в колледже и университете. Это во многом объясняет существование университетских сообществ и клубов выпускников. Люди поддерживают многолетние связи именно потому, что университет был не только местом усвоения новых знаний, но и способом накопления социального капитала.

Можно заключить, что накопление социального капитала происходит в результате многократного взаимодействия в относительно небольших группах людей. В этом смысле годы совместного обучения в школе и вузе выступают наилучшим способом социализации и формирования у индивидов общих ментальных моделей (*shared mental models*). Подобные выводы пока можно делать только на основе теоретических построений. Эмпирическая проверка данных гипотез — задача будущих исследований.

¹⁶ Glaeser Ed., Laibson D., Sacerdote B. The Economic Approach to Social Capital // NBER Working Paper. 2000. No 7728.

Теоретические проблемы исследования социального капитала

Как сказано выше, участие в социальных сетях порождает значительные экстерналии (network externalities). В итоге общий социальный капитал оказывается больше, чем простая сумма индивидуальных инвестиций в него, то есть наблюдается эффект «социального мультипликатора»¹⁷. Образование представляет собой самый яркий пример положительных экстерналий для максимально широкого круга людей. Однако вполне возможно существование сообществ, в которых положительные экстерналии для участников группы сочетаются с негативными экстерналиями для общества в целом (наиболее очевидный пример — мафия). При каких же условиях индивидуальные социальные навыки формируют более продуктивное сообщество? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо понять, как межличностные взаимодействия на микроуровне транслируются на макроуровень (microbehavior to macroperformance).

Теоретическая модель формирования социального капитала с учетом положительных и отрицательных экстерналий могла бы стать большим шагом вперед в понимании характера общественного взаимодействия. Однако исследователи пока не могут решить эту проблему, не в последнюю очередь из-за сложности и неоднозначности самого понятия «социальный капитал».

Действительно, если физический капитал создается в процессе материального производства, человеческий — в результате накопления знаний и навыков отдельным индивидом, то социальный капитал воплощен в отношениях *между* людьми. Это наименее осязаемый из всех видов капитала, а для профессиональных исследователей — наиболее проблемный с точки зрения измерений и интерпретаций. Кроме того, в отличие от физического и человеческого капитала, отдачу от которых получает агент, непосредственно осуществлявший инвестиции, социальный капитал обладает свойствами общественного блага (public good). Индивиды, участвующие в его создании, могут не получить всех причитающихся им выгод, что снижает их стимулы к инвестициям.

Как отмечают Глейзер и др., «путь от индивидуального социального капитала к агрегированному сложен для понимания по причине огромной важности внешних эффектов (social capital externalities)»¹⁸. Представьте себе продавца поддержанных автомобилей, который умело сбывает «лимоны» наивным покупателям. Его индивидуальный социальный капитал, воплощенный в коммуникативных способностях, весьма высок, но его вклад в накопление общественного социального капитала очень низкий, а возможно, отрицательный по причине негативных экстерналий. Это справедливо и применительно к организаторам финансовых «пирамид».

Попытку построить теоретическую модель, учитывающую особенности социального капитала как общественного блага, предпринял П. Дасгупта¹⁹. В какой-то степени ее можно рассматривать как про-

¹⁷ Glaeser Ed., Laibson D., Sacerdote B. Op. cit.

¹⁸ Ibid.

¹⁹ Dasgupta P. Social Capital and Economic Performance: Analytics // Mimeo. Faculty of Economics, University of Cambridge, 2002.

должение идей Глейзера. Согласно этой модели, социальный капитал может влиять как на доходы отдельного индивида, так и на совокупную факторную производительность экономики.

Предположим, что экономика состоит из j агентов ($j=1,2,\dots$) и производит один продукт Y . Количество физического капитала обозначим как K , количество труда — как L . Агрегированный показатель человеческого капитала обозначим как $H=h_jL_j$, где h_j — человеческий капитал одного агента (количество лет обучения). Таким образом, совокупная факторная производительность будет задаваться функцией:

$$Y = AF(K, H), \quad A > 0,$$

где A — индекс институциональных возможностей, включающий превалирующую систему прав собственности, доверие и общее знание. При прочих равных условиях экономика будет производить больше, если агенты разделяют общие ценности, знания и доверяют друг другу. Обратное также верно: при неизменных институциональных возможностях вложения в физический и человеческий капитал увеличивают выпуск.

Предположим теперь, что в экономике растет уровень кооперации и доверия между агентами. Как это увеличение будет влиять на выпуск? Приведет оно к росту A или H или к росту этих переменных одновременно? Если да, то в какой пропорции? Автор утверждает, что распределение влияния будет зависеть от степени, в которой социальный капитал служит общественным благом. Если экстерналии ограничены небольшой группой людей, улучшения будут влиять в основном на h_j , то есть в терминах Глейзера — на индивидуальный социальный капитал членов данной группы. Если же экстерналии распространяются за пределы группы и в большей степени выступают общественным благом, то они будут опосредованно влиять на A , что увеличит производственные возможности экономики в целом.

Две эмпирические работы позволяют проиллюстрировать эту простую модель. Д. Нараян и Л. Причет анализировали статистику расходов домохозяйств на примере 50 деревень в Танзании и обнаружили, что там, где люди чаще участвуют в общественных организациях на уровне своего поселения, доходы домохозяйств больше (на душу населения)²⁰. Кроме того, частые контакты с односельчанами по поводу решения общих проблем в большей степени влияют на доходы, чем на другие показатели. В данном случае социальная активность оказывает положительное влияние на всех жителей деревни и в терминах модели увеличивает совокупную факторную производительность через переменную A .

В одной из ранних эмпирических работ, посвященных оценке влияния доверия на функционирование крупных организаций, авторы провели регрессионный анализ по выборке из 40 стран²¹. Результаты подтвердили гипотезу о значительном влиянии доверия на многие переменные, в частности эффективность судопроизводства, коррупцию, качество бюрократии. Интерпретация этих результатов опиралась на классическую работу Патнэма и др., в которой авторы утверждали, что горизонтальные сетевые связи, исторически сформировавшиеся в независимых городах Северной Италии, способствовали более динамичному развитию этих регионов по сравнению с южными провинциями страны, и эта разница существенна до сих пор²².

²⁰ Narayan D., Pritchett L. Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania // *Economic Development and Cultural Change*. 1999. Vol. 47, No 4. P. 871—897.

²¹ La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. Op. cit.

²² Putnam R., Leonardi L., Nanetti R. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press, 1993.

Ла Порта и др. предположили, что различия в уровне доверия и формирование горизонтальных связей выступают следствием более фундаментальных факторов, например религии²³. Доминирование иерархичных религий, к которым авторы относят католицизм, православие и ислам, соответствует слабым горизонтальным связям и низкому уровню доверия среди граждан (коэффициент корреляции — 0,61). Кроме того, в странах с высокой долей приверженцев этих религий ниже эффективность судов, выше коррупция, ниже качество бюрократии. Авторы не спешат делать однозначные выводы. Возможно, иерархичность религии и недоверие отражают некий более общий фактор, определяющий функционирование больших организаций. Однако можно утверждать, что низкий уровень доверия не позволяет рассчитывать на повышение совокупной факторной производительности через переменную A . Вероятнее всего накопление социального капитала будет происходить в ограниченных локальных группах и больше влиять на индивидуальные характеристики агентов через переменную h_j .

* * *

Анализ основных работ, исследующих связь образования, социального капитала и развития, показал, что экономический подход к этим проблемам может дать важные результаты. Базовая предпосылка о том, что рациональные агенты осуществляют инвестиции в индивидуальный социальный капитал в ожидании высокой отдачи, подтверждается в эмпирических исследованиях. В то же время при переходе на уровень агрегированных показателей возникают серьезные трудности, связанные с особенностями социального капитала как общественного блага. При всех достоинствах вышеуказанных работ объяснение процесса формирования социального капитала нельзя признать удовлетворительным: не ясны механизм трансформации локальных эффектов в агрегированные в целом и связь индивидуального и общественного социального капитала в частности.

В то же время отметим, что названные работы представляют собой образец исследования социальных взаимодействий с применением стандартного микроэкономического инструментария. Важный шаг на этом пути — определение агрегированного социального капитала через индивидуальный социальный капитал, скорректированный на производимые им внешние эффекты. Серьезным вкладом в изучение данной темы могла бы стать теоретическая модель, объясняющая взаимосвязь личных характеристик индивида (образования и коммуникативных навыков), социального капитала и экономического развития. Поэтому эмпирическая составляющая исследований социального капитала должна в первую очередь концентрироваться на анализе *социальных компонентов индивидуального поведения*, а не на поисках универсальных зависимостей на основе агрегированных данных на уровне целых стран и регионов.

²³ La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. Op. cit.

Д. ПЕТРОСЯН,
доктор экономических наук,
руководитель Научного центра стратегических
исследований и институциональных технологий
Института региональных экономических исследований,

Н. ФАТКИНА,
кандидат социологических наук,
доцент Российской экономической
академии имени Г. В. Плеханова

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭГОИЗМ И ГУМАНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

В научной литературе много внимания уделяется анализу причин и последствий финансово-экономического кризиса 2008—2009 гг.¹ Очевидно, это многоаспектная проблема, но мы считаем необходимым остановиться на духовно-нравственных факторах его возникновения. Данная статья — логическое продолжение наших исследований нравственно-этических проблем в экономических отношениях и их отражения в экономической политике России².

Экономический эгоизм как фактор кризисного развития

В экономической теории на протяжении уже почти трех столетий выдвинуто множество теорий и концепций, объясняющих причины возникновения экономических кризисов. В их числе можно выделить: теорию прибавочной стоимости³, теорию недопотребления⁴, теорию диспропорциональности и теорию чрезмерного инвестирования⁵, теорию «политического делового цикла»⁶, теорию

¹ См.: *Аттали Ж.* Мировой экономический кризис. Что дальше? *La crise, et apres?* СПб: Питер, 2009; *Деягин М. Г.* Драйв человечества. Глобализация и мировой кризис. М.: Вече, 2008; *Ключников Б. Ф.* Мировой кризис как заговор. М.: Алгоритм, Эксмо, 2009; *Кругман П.* Возвращение великой депрессии? Мировой кризис глазами нобелевского лауреата. М.: Эксмо, 2009. См. также соответствующие публикации в журнале «Вопросы экономики» в 2008—2010 гг.

² См.: *Петросян Д.* Социальная справедливость в экономических отношениях: институциональные аспекты // *Вопросы экономики.* 2007. № 2; *Петросян Д., Фаткина Н.* Этические принципы в социально-экономической политике России // Там же. 2008. № 2.

³ *Маркс К.* Капитал. Т. IV: Теории прибавочной стоимости // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 26; *Рикардо Д.* Сочинения. Т. 1—5. М., 1961.

⁴ *Сисмонди С. де.* Новые начала политической экономии. М.: Директмедиа Паблишинг, 2007; *Гобсон Дж.* Проблемы бедности и безработицы. Издание О. Н. Поповой, 1900; *Foster W. T., Catchings W.* Profits. Publications of the Pollak Foundation for Economic Research No 8. Boston: Houghton Mifflin, 1925.

⁵ *Prices and Production and other works: F. A. Hayek on Money, the Business Cycle, and the Gold Standard* / Alabama Ludwig von Mises Institute. 2008; *Mises L. von.* Theory of Money and Credit. L., 1934.

⁶ *Nordhaus W. D.* The Political Business Cycle // *Review of Economic Studies.* 1975. Vol. 42, No 2. P. 169—190; *Nordhaus W. D.* A Political Model of the Business Cycle // *Journal of Political Economy.* 1977. Vol. 85, No 2. P. 239—263.

регуляции⁷, теории нововведений и цикличности⁸, психологическую теорию кризисов⁹, различные денежно-кредитные теории¹⁰.

Однако авторы всех этих теорий оставляют в стороне духовно-нравственные факторы. Ученых-экономистов больше интересуют финансовые причины кризисов и лишь в малой степени — связанные с человеческим фактором. Хотя известно, что нарушение равновесия в социально-экономической системе и эмерджентные флуктуации в ней возникают не только из-за присущего человеку иррационального экономического поведения, но и вследствие низкого уровня морального сознания¹¹ экономических субъектов.

На международном общественном форуме «Диалог цивилизаций» (октябрь 2008 г., Родос, Греция) указывалось, что экономический кризис — лишь верхушка проблем, с которыми столкнулась мировая экономика в условиях глобализации. Отмечалось, что идеология общества потребления изжила себя, помимо материальной задачи накормить население планеты перед координаторами нового мирового устройства стоит духовная задача: поиск нового идеала общественного устройства¹².

Об этом говорил Патриарх Московский и всея Руси Кирилл, касаясь темы глобального финансового экономического кризиса: «По мере его развития становится все более очевидным, что корни этого бедствия кроются не столько в экономической, сколько в нравственной сфере». Он также отметил, что «путь к преодолению кризиса экономики лежит через преодоление кризиса человеческих душ, через отказ от культа богатства, от безудержного потребления, от погони за наживой любой ценой, от эгоистического использования собственности, от пренебрежения нуждами бедных»¹³.

К важнейшим свойствам экономических субъектов относится моральная категория «экономический эгоизм». Под ним мы понимаем такие ценностные ориентации экономического субъекта, которые приводят к преобладанию в его экономическом поведении своекорыстных

⁷ Aglietta M. A Theory of Capitalist Regulation: The US Experience. L.: New Left Books, 1979 (1976); Бьяне Р. Теория регуляции: Критический анализ. М.: Наука для общества, РГГУ, 1997; Lipietz A. Mirages and Miracles: The Crisis of Global Fordism. L.: Verso, 1987 [1985].

⁸ Schumpeter J. Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process. N.Y.; L., 1939; Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход // Классики кейнсианства. М.: Экономика, 1997; Кондратьев Н. Д. Избранные сочинения. М.: Экономика, 1993.

⁹ Pigou A. C. Industrial Fluctuations. 2nd ed. L., 1929; Bagehot W. Lombard Street: A Description of the Money Market. L., 1873.

¹⁰ Cassel K. G. The Theory of Social Economy. L., 1932; Spiethoff A. Vorbemerkungen zu einer Theorie der Überproduktion // Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft, 1902; Hawtrey R. G. Currency and Credit. L., 1919; Фридман М. Основы монетаризма. М.: ТЕИС, 2002.

¹¹ Моральное сознание — одна из форм общественного сознания, включает ценности, идеалы, нормы и принципы поведения, целевые установки, эмоции, чувства, переживания, убеждения, волевые акты и другие идеальные факторы. Оно отражает жизненно-практический и исторический опыт людей в форме индивидуальных и коллективных представлений, выполняет функции механизма социальной преемственности, регулирования и организации жизнедеятельности, обеспечивает оценку результатов поведения личности.

¹² Зятыков Н. Друг познается // Аргументы и факты. 2008. 15 окт.

¹³ Патриарх Кирилл: «Экономические бедствия — следствие кризиса человеческих душ». www.aif.ru/z2/index.php/society/article/25214.

собственнических интересов, противоречащих интересам и потребностям других экономических субъектов — людей, социальных групп и общностей. Экономический эгоизм, антиподом которого выступает *экономический альтруизм*, проявляется на всех уровнях экономических отношений: на мегауровне — в отношениях между странами, на макроуровне — в масштабах национальной экономики, на мезоуровне — в рамках административно-территориальных образований, хозяйственных комплексов и корпоративных структур; на микроуровне предприятий; на мини-уровне структурных подразделений предприятий и организаций; наконец, на наноуровне взаимодействия физических лиц — экономических субъектов.

Президент РФ Д. А. Медведев отметил: «Сегодня в мире все сильнее проявляются последствия столкновения многолетней тенденции к глобализации и стремления отдельных стран защитить свой экономический суверенитет, а также получить максимальные выгоды для своих граждан, что называется, не делясь этими выгодами с соседями. По сути, речь идет о растущем экономическом эгоизме»¹⁴.

Вместе с тем некоторые политические и общественные деятели выступают с прямо противоположными призывами усилить экономический эгоизм. Так, по мнению председателя союза общественных объединений «Свободная Россия» М. Колерова, «главным движущим фактором в установлении Россией особых экономических отношений с Казахстаном, Белоруссией и Украиной может быть только и исключительно экономический эгоизм. Все, что усиливает позиции России, все должно быть принято и реализовано»¹⁵.

На наш взгляд, экономический эгоизм имеет и негативные, и позитивные последствия. Еще А. Смит, выдвинув идею «невидимой руки рынка», тем самым утверждал позитивную роль того, что мы называем экономическим эгоизмом. В этом он был солидарен с французским энциклопедистом Гельвецием, который заявлял, что эгоизм изначально присущ человеку, выступает его естественным свойством и главным фактором общественного развития. Но веком ранее Б. Паскаль писал: «Люди ненавидят друг друга, — такова их природа. И пусть они пытаются поставить своекорыстие на службу общественному благу, — эти попытки только лицемерие, подделка под милосердие, потому что в основе основ все равно лежит ненависть»¹⁶.

Разумеется, сущность рынка — конкуренция при удовлетворении личных и групповых, эгоистичных по своей природе потребностей, поэтому экономический эгоизм имманентен рынку, и его на практике полностью искоренить невозможно, но надо свести к допустимому минимуму. Следовательно, нужно говорить о *рациональном экономическом эгоизме*, основанном на принципах взаимопомощи, сотруд-

¹⁴ Экономический эгоизм. О чем говорил на Петербургском форуме российский президент // Большой бизнес. 2008. № 7—8.

¹⁵ Колеров М. Главным движущим фактором России должен быть только экономический эгоизм. 2005. 25 февр. www.kreml.org/opinions/79827255.

¹⁶ Паскаль Б. Мысли / Библиотека всемирной литературы, серия первая. М.: Художественная литература, 1974. С. 182.

ничества и доверия между экономическими субъектами, которые при этом не игнорируют чувства, интересы и права других субъектов ради достижения собственных целей (Парето-улучшение).

Распространение экономического эгоизма во многом связано с безудержной пропагандой вещизма и потребительства в медийной среде, прежде всего на телевидении. В частности, этому способствуют рекламные кампании, в которых звезды шоу-бизнеса демонстрируют гламурный образ жизни.

Концепция гуманистической экономики и институциональный механизм ограничения экономического эгоизма

Философы, футурологи и социологи, озабоченные надвигающимися переменами в общественном устройстве, стараются обосновать свои представления о сущности будущей общественной формации. При этом, предлагая различные модели экономического развития, они не задумываются о необходимости ограничить экономический эгоизм рациональными рамками.

Проведенный нами анализ наиболее известных концепций экономики индустриального¹⁷ и постиндустриального общества¹⁸, информационной экономики¹⁹, инновационной экономики²⁰, экономики знаний²¹, «постэкономического общества»²², экономики нового индустриального общества²³, экономики супериндустриального общества²⁴, «открытого общества»²⁵, «психотронной цивилизации»²⁶ показал, что авторы всех этих концепций не учитывают в своих моделях духовно-нравственные аспекты экономической деятельности. Вместе с тем многие кризисные явления в социально-экономическом развитии общества обусловлены прежде всего факторами, которые приводят к распространению экономического эгоизма на всех уровнях мировой и национальной экономики.

Определяя контуры грядущих социально-экономических формаций и основываясь на положениях социоэкономического направ-

¹⁷ Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV—XVIII вв. 2-е изд. М.: Весь мир, 2006.

¹⁸ Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: Опыт социального прогнозирования. М.: Academia, 1999.

¹⁹ Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М.: ГУ ВШЭ, 2000.

²⁰ Фукуяма Ф. Наше постчеловеческое будущее: Последствия биотехнологической революции. М.: АСТ, ЛЮКС, 2004; Нейсбит Дж., Нейсбит Н., Филипс Д. Высокая технология, глубокая гуманность: Технологии и наши поиски смысла. М.: АСТ, ЛЮКС, 2005.

²¹ Махлун Ф. Производство и распространение знаний в США. М.: Прогресс, 1966; Макаров В. Л., Клейнер Г. Б. Микроэкономика знаний. М.: Экономика, 2007.

²² Иноземцев В. Л. К теории постэкономической общественной формации. М.: Таурус, Век, 1995.

²³ Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. М.: Эксмо, 2008.

²⁴ Тоффлер Э. Третья волна. М.: АСТ, 1999.

²⁵ Поппер К. Р. Открытое общество и его враги: В 2-х т. М.: Международный фонд «Культурная инициатива», 1992.

²⁶ Дельгадо Х. Мозг и сознание. М.: Мир, 1971. С. 244.

ления в экономической науке²⁷, мы полагаем, что пора отказаться от использования исключительно экономических, организационных и технологических моделей и дополнительно ввести в рассмотрение *гуманистические критерии в экономических отношениях*²⁸. Именно это поможет решить актуальные задачи предупреждения кризисных явлений и последовательного ограничения экономического эгоизма рациональными рамками. Результаты авторитетных исследований доказывают решающую роль гуманистических ориентиров в развитии национальной экономики, в ослаблении эксплуатации труда, в повышении экономической эффективности производства и социальной справедливости при распределении материальных и духовных благ²⁹.

По нашему мнению, модернизация экономических отношений в России должна охватывать разные направления: не только технологическое и организационно-правовое, но и социокультурное и гуманистическое. Невозможно создать социальное государство, как это определено Конституцией РФ (ст. 7, п. 1), не избрав гуманизацию в качестве главного пути развития экономических отношений в России.

Для решения данной задачи надо использовать *институциональный механизм достижения рационального уровня экономического эгоизма*. Он представляет собой систему регуляторов, оказывающих институциональное воздействие со стороны государства и общества на всю совокупность экономических отношений и социальных зависимостей, складывающихся в ходе воспроизводственного цикла. Необходимо сформировать особые поведенческие установки экономических субъектов, обеспечивающие их следование этическим нормам. Мы предлагаем такое определение *критерия рациональности экономического эгоизма*: экономический субъект может стремиться к достижению допустимыми способами конкурентных преимуществ, но при этом он не должен ущемлять интересы всех остальных контрагентов. Разумеется, если один участник рынка обеспечит себе конкурентные преимущества, то остальные участники потеряют часть своего дохода, но масштабы потерь должны быть разумными, чему и призван способствовать соответствующий институциональный механизм.

Например, согласно ст. 5 Федерального закона от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции», доминирующим признается положение хозяйствующего субъекта (за исключением финансовой организации):

— доля которого на рынке определенного товара превышает 50%, если только при рассмотрении дела о нарушении антимонопольного законодательства или при

²⁷ Основы социэкономического (гуманистического) направления в экономической науке заложили П. Козловски, А. Этциони, А. Сен, А. Флекснер, С. Бриттан, А. Рих, Дж. К. Гэлбрейт, К. Поппер и др. В отечественной экономической литературе социально-этические проблемы экономики рассматривали Л. И. Абалкин, Д. С. Львов, В. С. Автономов, Т. И. Заславская, Н. Я. Петраков, Н. М. Римащевская, Р. С. Гринберг и А. Я. Рубинштейн и др.

²⁸ См.: *Петросян Д. С.* Гуманистическая экономика и управление: новая парадигма хозяйствования и экономическая политика в России. М.: Прометей, 2001; *Петросян Д. С.* Предпосылки гуманистической ориентации экономики России // *Экономическая наука современной России*. 2007. № 1; *Петросян Д. С.* Гуманистическая экономика и социальная справедливость // *Общественные науки и современность*. 2007. № 5.

²⁹ См.: Гуманистические ориентиры России. Вызовы нового века и стратегический ответ России / Л. И. Абалкин и др. М.: ИЭ РАН, 2002; *Федоренко Н. П.* Гуманистическая экономика. М.: Экономика, 2006.

осуществлении государственного контроля за экономической концентрацией не будет установлено, что, несмотря на превышение указанной величины, положение хозяйствующего субъекта на товарном рынке не является доминирующим;

— доля которого на рынке определенного товара составляет менее чем 50%, если доминирующее положение такого хозяйствующего субъекта установлено антимонопольным органом исходя из неизменной или подверженной малозначительным изменениям доли хозяйствующего субъекта на товарном рынке, относительного размера долей на этом товарном рынке, принадлежащих конкурентам, возможности доступа на этот товарный рынок новых конкурентов либо исходя из иных критериев, характеризующих товарный рынок.

Институциональный механизм воздействует на выбор экономическими субъектами стратегии рыночного поведения. Условием выбора наилучшей стратегии, отвечающей критерию рациональности экономического эгоизма, выступает максимальная согласованность внутренних мотивов экономического поведения с внешними институциональными этическими нормами. К последним относятся функциональные ограничения на выбор форм экономического поведения, система стимулов и штрафов, имеющих превентивный характер. С их помощью формируются социальные установки, понимаемые как готовность экономического субъекта действовать в соответствии с морально-нравственными требованиями в конкретных экономических ситуациях.

Мотивация такого поведения субъектов экономической деятельности на стадиях производства, распределения, обмена и потребления в значительной степени определяется их *нравственной позицией*. Эти моральные нормы и этические правила совместной жизнедеятельности задаются социально-экономическими институтами. Однако, согласно концепции морального сознания³⁰, жесткая нормативная регуляция поведения личности соответствует низшему, не самому эффективному уровню морального поведения.

Экономический субъект, следующий общепринятым формальным нормам экономического поведения на рынке, придерживается псевдоморальных принципов, стереотипных социальных установок и обычаев. Но высший нравственно-этический уровень регуляции индивидуального поведения в условиях рыночных отношений может быть достигнут, когда экономический субъект самостоятельно выработает и усвоит собственную систему ценностных ориентаций, руководствуясь гражданским долгом и социальной ответственностью.

Следовательно, нравственная составляющая в экономических отношениях станет руководством к действию, если социальные установки будут не просто приняты как догмы, а глубоко осмыслены и превращены в моральные убеждения экономических субъектов. Наличие таких убеждений и устойчивых привычек свидетельствует о нравственной зрелости человека, что важно для повышения общественной эффективности рыночных отношений. Как показывает практика хозяйствования, с учетом краткосрочности многих предпринимательских начинаний возможность быстро получить материальные блага без оглядки на нравственные запреты приводит к распространению экономического эгоизма.

³⁰ См.: Gibbs J. C., Basinger K. S., Fuller D. Moral Maturity: Measuring the Development of Sociomoral Reflection. Hillsdale, NY: Lawrence Erlbaum Association, 1992.

Пути ограничения экономического эгоизма в экономике России

Исторический опыт свидетельствует о том, что повышение экономической эффективности производства материальных благ и соблюдение духовно-нравственных критериев их распределения находятся в сложных диалектически-противоречивых отношениях. Страны с тоталитарным режимом часто демонстрируют высокую эффективность производства, но за счет подавления прав и свобод человека. Но даже в демократическом обществе, когда оно оказывается в кризисных условиях и экстремальных обстоятельствах, нередко приходится прибегать к жестким, директивным методам антикризисного управления.

Однако в долгосрочной перспективе автократические методы управления национальной экономикой приводят к накоплению несправедливости в экономических отношениях, в результате консолидируются социальные группы, страдающие от диспропорций при распределении материальных и духовных благ. Затем вероятны социальные потрясения и кризисные явления, чреватые как значительными экономическими убытками, так и моральными потерями (вспомним недавние события в Киргизии).

Повышение экономической эффективности производства — необходимое, но не достаточное условие улучшения качества жизни населения и не всегда связано с соблюдением духовно-нравственных критериев. Следовательно, для снижения уровня экономического эгоизма важен поиск *компромисса* между рассматриваемыми социально-экономическими категориями; более того, социально-экономическая политика государства, его долгосрочная стратегия и тактика должны быть направлены на достижение такого компромисса. Рассмотрим комплекс мер, позволяющих это обеспечить.

Институциональная политика. Чтобы достичь компромисса между экономической эффективностью и духовно-нравственными факторами экономической деятельности и уменьшить негативные проявления экономического эгоизма, система государственного регулирования экономики нуждается в мощной институциональной поддержке, ориентированной на повышение социальной справедливости. Важно отразить ее принципы в нормативно-правовых актах и неформальных конвенциональных нормах, регулирующих экономические отношения.

В современной России, стремящейся создать высокоэффективную экономику и демократическое общество, главную роль регуляторов социально-экономических отношений должны играть *институты гражданского общества*, которые обеспечивают защиту человека от различных форм эксплуатации со стороны государства и других политических структур и экономических субъектов. Эти институты способствуют созданию и развитию механизмов общественного самоуправления, участвуют в формировании общественного мнения при помощи независимых средств массовой информации, выступают эффективным противовесом административному ресурсу в управлении

социально-экономическими процессами, содействуют совершенствованию нормативно-правовой базы экономики.

Информационная политика и задачи воспитания. На смену популяризации безудержного потребления, роскошного образа жизни и ложных представлений о жизненном успехе должна прийти взвешенная пропаганда *идеологии социальной справедливости, квалифицированного труда, качественного образования и здорового образа жизни.*

К числу первоочередных задач информационной политики государства относится *нравственное воспитание*. Известно, что поведение человека в социуме в значительной степени формируется под влиянием подражания, психического заражения, внушения и убеждения. Чтобы ограничить экономический эгоизм на наноуровне, можно воспользоваться различными сочетаниями следующих методов, приемов и средств воспитания:

- *убеждение* путем психолого-педагогического воздействия на разум, чувства, волю человека с целью сформировать у него моральное сознание, необходимые ценностные ориентации и нравственные качества, противостоящие экономическому эгоизму;

- *подражание* при задании в качестве эталона нравственного экономического поведения известного человека, обладающего высоким моральным авторитетом для экономических субъектов;

- *формирование морально-нравственных установок, навыков и привычек поведения в экономических отношениях*, несовместимых с экономическим эгоизмом;

- *стимулирование*, главная задача которого — усиление синергетического взаимодействия первых трех методов. Здесь следует выделить *поощрение*, направленное на эмоциональное подкрепление успешных действий и нравственных поступков, и *наказание*, ориентированное на пресечение негативных, противоречащих нравственным принципам действий человека в экономических отношениях.

Помимо целенаправленных методов воспитания, личность человека складывается под спонтанным влиянием институтов социализации³¹. Мы предлагаем на всех уровнях управления в социальной политике предусмотреть *мероприятия по исключению вредного влияния институтов социализации*, которые формируют негативные виды экономического поведения (прямо или косвенно задают идеалы индивидуализма, нацеливают на борьбу за высокий социальный статус, власть и обладание все большими благами). К таким институтам относятся не только неформальные социальные группы, составляющие микросоциальную среду обитания, но и многие виды поп-арта, реклама, мода, кинофильмы, телевизионные передачи, поп-музыка, театральные постановки и литературные произведения некоторых современных писателей.

³¹ Психика и поведение человека формируются под воздействием двух диалектически взаимосвязанных процессов: *воспитания и социализации*. Процесс воспитания понимается как относительно осмысленное, регулярное и целенаправленное формирование личности человека, способствующее его адаптации в обществе и создающее условия для его самоидентификации в соответствии с заданными общественно значимыми целями и критериями. В то же время становление целостной личности происходит под спонтанным, неконтролируемым влиянием всех институтов социализации и носит название *процесса социализации*.

Система образования. Процесс образования человека как экономического субъекта не ограничивается передачей знаний и усвоением стандартизованных профессиональных умений и навыков экономической деятельности. Необходимо формировать у учащихся такие нравственные чувства, как гражданственность, общественный долг и личная ответственность за судьбу страны. Решить эту задачу поможет широкое применение *инновационных личностно-ориентированных технологий обучения*. Развитию нравственных чувств могут способствовать современные активные методы обучения, в частности деловые игры. Однако задачи морального выбора в их сценариях если и ставятся, то, к сожалению, занимают отнюдь не первое место. Надо дополнительно включить ситуации, где требуется решить такие задачи, и привести наиболее яркие примеры проявления экономического эгоизма. Тогда учащиеся будут вынуждены выбирать решения хозяйственных задач на основе не только экономических, но и морально-нравственных критериев.

Одно из самых злостных проявлений экономического эгоизма — масштабная *коррупция*, охватившая практически все сферы общественной жизни нашей страны. В настоящее время методы борьбы с ней сводятся в основном к использованию силовых структур, общественных организаций, созданию антикоррупционных нормативно-правовых актов и различного рода профессиональных и корпоративных этических кодексов.

Наряду с этим необходимо решить фундаментальную задачу *формирования антикоррупционного сознания будущих управленческих работников*, которые займут руководящие должности как в сфере государственного и муниципального управления, так и на предприятиях всех форм собственности. В качестве примера можно указать на опыт Московского института государственного и корпоративного управления, где в настоящее время идет целевая подготовка будущих чиновников. Там введена новая дисциплина: «Борьба с коррупцией как система общественных отношений». Курс лекций по этой дисциплине был разработан по инициативе межрегиональной общественной организации «Комитет по борьбе с коррупцией»³².

По нашему мнению, следует разработать и внедрить в учебные планы российских вузов, осуществляющих целевую подготовку управленческих кадров, специализированный учебно-методический комплекс. Помимо учебных программ, дидактических и учебных пособий, спецкурсов лекций, в него нужно включить особый психолого-педагогический модуль, куда войдут активные методы обучения, методики психодиагностики, индивидуального психологического консультирования и психокоррекции личности, направленные на формирование и развитие антикоррупционного сознания и тем самым на снижение уровня экономического эгоизма у будущих работников всех уровней управления российской экономикой.

³² Рукина И. М. Борьба с коррупцией как система общественных отношений. М.: ЦНТБ пищевой промышленности, 2009.

*Т. СКЛЯР,
кандидат экономических наук,
доцент Высшей школы менеджмента
Санкт-Петербургского государственного университета*

РОЛЬ МЕДИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СТАНДАРТОВ В ФИНАНСИРОВАНИИ МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Одна из основных проблем российского здравоохранения — отсутствие у медицинских учреждений системы обязательного медицинского страхования (ОМС) стимулов к повышению качества обслуживания. В существующей институциональной среде поведение потребителей практически не влияет на их деятельность. Граждане во многом не удовлетворены качеством медицинских услуг, но учреждения здравоохранения не стремятся совершенствовать свою работу.

Медицинские учреждения в ОМС представляют собой, по сути, «ленивую монополию», которая не несет финансового убытка из-за отказа недовольных низким качеством обслуживания потребителей от бесплатных услуг (они затем оплачивают их как в тех же медицинских учреждениях, так и в платных медицинских центрах)¹. Один из способов преодолеть «лень» — изменить финансовый механизм перечисления средств в медицинские учреждения, чтобы создать стимулы к повышению качества лечения и обслуживания.

Почему во многих странах для финансирования поставщиков медицинских услуг применяются платежи за законченный случай лечения? Как обосновывает использование этого метода экономическая теория? Каковы возможности и ограничения такого способа финансирования стационаров в российской системе здравоохранения?

Чтобы ответить на эти вопросы, мы проанализировали возможности применения медико-экономических стандартов (МЭС), построенных на основе клинико-статистических групп (КСГ), в качестве метода финансирования стационаров. В литературе нет однозначного определения этих понятий. Более того, за рубежом используется только термин «клинико-статистическая группа», то есть понятие «медико-экономический стандарт» отсутствует. Поэтому при анализе зарубежного

¹ См. подробнее: *Скляр Т. М.* Деятельность медицинских учреждений в российской системе здравоохранения // Вестник СПб. ун-та. 2007. № 4. С. 139–156 (Сер. Менеджмент).

опыта мы применяли термин КСГ, под которым понимаем укрупненную нозологическую форму заболевания, характеризующуюся нормативной технологией лечения и нормативными затратами медицинских ресурсов в стоимостном выражении.

Российские авторы часто используют термины КСГ и МЭС как синонимы, что не вполне корректно. В отечественной системе организации и финансирования здравоохранения эти два понятия разграничены:

— КСГ — группа заболеваний, выделенная в каждом классе Международного классификатора болезней и объединенная схожим уровнем затрат на медицинскую помощь;

— МЭС представляет собой детализацию КСГ, то есть стандарт, определяющий объем диагностических и лечебных процедур, медикаментозного лечения, а также соответствующего финансового обеспечения для каждой КСГ.

Информационной базой данного исследования послужили глубинные интервью со специалистами Комитета по здравоохранению Администрации Санкт-Петербурга, проведенные в марте 2009 г., а также с руководителями страховых медицинских организаций (СМО) и стационаров Санкт-Петербурга в рамках трех проектов осенью 2003, 2005 и 2007 гг.²

Выбор метода финансирования стационаров: постановка вопроса

Основная цель реформ в системе здравоохранения — повысить качество медицинских услуг для всех групп населения. Одним из соответствующих механизмов может выступать конкуренция между поставщиками медицинских услуг. Однако, по мнению известного исследователя экономики здравоохранения М. Поули, при анализе взаимосвязи качества и конкуренции в медицинском обслуживании фундаментальными проблемами становятся отсутствие у финансирующей стороны полной информации о качестве лечения различных поставщиков и влияние конкуренции на качество медицинских услуг в зависимости от применяемого метода финансирования и уровня платежей³.

Таким образом, при заключении контракта между поставщиком медицинских услуг (в данном исследовании — руководством стационара) и финансирующей стороной (органом управления здравоохранением или СМО) следует учитывать наличие информационной асимметрии и агентской проблемы. Поведение поставщиков медицинских услуг

² Проект «Роль страховых медицинских организаций в улучшении качества медицинского обслуживания и увеличения равенства доступа к услугам здравоохранения (на примере Санкт-Петербурга)», грант Фонда Форда по программе «Социальная политика: реалии XXI века» Независимого института социальной политики (И. Н. Баранов, Т. М. Скляр), осень 2003 г.; проект «Анализ возможностей развития конкуренции в системе медицинского страхования», грант Московского общественного научного фонда (И. Н. Баранов, Т. М. Скляр), осень 2005 г.; проект «Эффективные формы управления в социальной сфере: взаимодействие бизнеса и государства в здравоохранении», грант ВШМ СПбГУ (И. Н. Баранов, Н. В. Резниченко, Т. М. Скляр), осень 2007 г.

³ *Pauly M. Competition in Medical Services and the Quality of Care: Concepts and History // International Journal of Health Care Finance and Economics. 2004. Vol. 4, No 2. P. 113–130.*

направлено на максимизацию полезности руководства и персонала стационара, которая определяется размером превышения полученного дохода над фактическими издержками на лечение. В свою очередь, последние зависят от качества медицинских услуг, трудозатрат персонала и индивидуальных возможностей выздоровления пациентов. Эта информация внутренняя для поставщика, что и ведет к асимметрии⁴.

Информацией о фактических затратах и результатах лечения, напрямую связанных с тяжестью заболевания каждого пациента, владеет только поставщик медицинских услуг, который получает своего рода информационную ренту и, выступая агентом для финансирующей стороны, может ее использовать, чтобы максимизировать свою функцию полезности⁵. При этом возникает необходимость разделить риски в контракте. Различают две модели финансирования поставщиков медицинских услуг:

— *ретроспективная*, основанная на возмещении поставщику фактических затрат на медицинские услуги;

— *предварительная*, базирующаяся на оплате платежей за случай лечения, то есть заранее установленной фиксированной суммы за каждого вылеченного пациента.

Для анализа различных вариантов разделения рисков между плательщиком и поставщиком медицинских услуг можно использовать общую формулу:

$$P_h = \lambda P_r + (1 - \lambda) C_h,$$

где: P_h — общий платеж за случай лечения; P_r — платеж, установленный плательщиком за данный случай лечения; C_h — реальный уровень затрат стационара на лечение по данному случаю; λ — коэффициент разделения риска между плательщиком и стационаром, принимающий значения от 0 до 1⁶.

Если $\lambda = 1$, то разделения рисков нет, то есть весь риск перекладывается на поставщика медицинских услуг. Если $\lambda = 0$, то оплата полностью ретроспективна, то есть весь риск несет плательщик. Таким образом, если $0 < \lambda < 1$, то плательщик оплачивает только часть фактических затрат, остальное составляет заранее установленный для данного случая лечения тариф.

Используем эту формулу для классификации трех вариантов медико-экономических стандартов: в системе предварительной оплаты медицинской помощи за рубежом; в рамках пилотного проекта по одноканальному финансированию здравоохранения в России; для возмещения издержек стационаров в Санкт-Петербурге. На основе анализа моделей применения МЭС можно утверждать, что в первом случае значение λ близко к 1 (почти весь риск перекладывается на стационар); во втором случае оно меньше (хотя тариф

⁴ Levaggi R. Hospital Health Care: Pricing and Quality Control in a Spatial Model with Asymmetry of Information // International Journal of Health Care Finance and Economics. 2005. Vol. 5, No 4. P. 327–349.

⁵ Levaggi R. Optimal Procurement Contracts under a Binding Budget Constraint // Public Choice. 1999. Vol. 101, No 1/2. P. 23–37.

⁶ Pouvoirville G. Hospital Funding and Competition // European Journal of Health Economics. 2004. Vol. 5, No 1. P. 3–5.

учитывает все статьи затрат медицинских учреждений, не предполагается введение предварительной оплаты); в последнем случае коэффициент λ еще ближе к нулю (так как в стандарт входят затраты только по пяти статьям сметы).

В системе предварительной оплаты тарифы устанавливаются до начала процесса лечения в соответствии с диагнозом и стандартизированными затратами на лечение. Наиболее известен метод клинко-статистических групп⁷, введенный в 1983 г. в рамках американской программы социального страхования Medicare. В США система предварительной оплаты в здравоохранении предусматривала перенос акцентов в контроле над затратами — от сдерживания спроса (путем применения франшиз или уровня сострахования) к разделению издержек между покупателем и поставщиком медицинских услуг на стороне предложения⁸. Цель ее введения состояла в создании для монопольных поставщиков медицинских услуг стимулов к снижению издержек (и/или увеличению активности)⁹.

Систему предварительной оплаты можно рассматривать как метод решения проблемы асимметрии информации между плательщиком и поставщиком медицинских услуг¹⁰. Под влиянием политики стимулирования стационара к получению прибыли (в случае превышения платежа над фактической стоимостью медицинских услуг) он осуществляет меры по снижению затрат на лечение.

А. Шлейфер считает систему предварительной оплаты стационаров методом КСГ примером «эталонной» (yardstick) конкуренции¹¹. По его мнению, эта система хорошо иллюстрирует как сильные, так и слабые стороны такой конкуренции. Хотя метод КСГ доказал свою экономическую эффективность, способствуя снижению необоснованных издержек на лечение, все еще существенна проблема недостаточного учета различий в тяжести заболеваний (это выражается в разной длительности лечения). Невозможность создать совершенную систему оплаты, учитывающую все различия между пациентами, означает, что здесь присутствует проблема морального риска. «Эталонная» конкуренция в здравоохранении может в большей степени ухудшать положение пациентов, а не неэффективных поставщиков медицинских услуг¹².

Можно выделить четыре типа негативных последствий применения такой системы:

— «снятие сливок» (creaming) — предпочтение отдается пациентам, ожидаемые затраты на лечение которых ниже цены по КСГ;

⁷ Общепринятый в статьях российских авторов термин, хотя иногда используется другой — «диагностически связанные группы», буквальный перевод термина «diagnosis-related groups» (DRG).

⁸ Ellis R., Vidal-Fernandez M. Activity-based Payments and Reforms of the English Hospital Payment System // Health Economics, Policy and Law. 2007. Vol. 2, No 4. P. 435–444.

⁹ Cookson R., Dawson D. Hospital Competition and Patient Choice in Publicly Funded Health Care / The Elgar Companion to Health Economics. Edward Elgar Publishing, 2006. P. 221–232.

¹⁰ Levaggi R. Hospital Health Care: Pricing and Quality Control in a Spatial Model with Asymmetry of Information.

¹¹ Shleifer A. A Theory of Yardstick Competition // Rand Journal of Economics. 1985. Vol. 16, No 3. P. 319–327.

¹² Levaggi R. Op. cit.

— «экономия» (skimping) — снижение качества медицинских услуг для пациентов, ожидаемые затраты на лечение которых выше цены по КСГ;

— «отбрасывание» (dumping) — отказ в приеме пациентов, ожидаемые затраты на лечение которых выше цены по КСГ¹³;

— «использование лазеек» (DRG-creep) — манипулирование диагнозами пациентов в пользу КСГ, имеющих больший вес, а значит, и стоимость.

С экономической точки зрения методологически важен вопрос, насколько «широко или узко» должны быть определены КСГ. Укрупненные КСГ позволяют повысить эффективность и минимизировать возможности манипулирования диагнозами. В то же время существует опасность применения стационарами стратегии «снятия сливок» и «экономии». Если КСГ детализированы, то эти негативные стимулы исчезают, однако возникает стимул для «перелечивания» пациентов, если это приводит к возможности использовать более «дорогую» КСГ (стратегия «использования лазеек»). Кроме того, для ликвидации стимулов к «отбрасыванию» и «экономии» в случае высоких фактических затрат на лечение должен применяться механизм разделения рисков между плательщиком и поставщиком медицинских услуг в виде возмещения стационару части затрат, когда фактическая стоимость лечения превышает нормативную¹⁴.

Зарубежный опыт использования КСГ в рамках системы предварительного финансирования стационаров

В последние десятилетия в зарубежных странах трансформация механизмов финансирования стационарной помощи осуществлялась преимущественно в виде перехода к оплате законченных случаев лечения. В настоящее время в 14 странах ЕС системы финансирования стационаров основаны на методе КСГ. Первоначально этот метод применяли для снижения стимулов к оказанию «избыточного» количества медицинских услуг. Однако затем во многих странах (например, в Дании и Великобритании) главной задачей стало создание системы финансирования, в которой «деньги следуют за пациентом», что должно было способствовать увеличению свободы выбора пациентами поставщика медицинских услуг¹⁵.

Несмотря на заметные различия в системах организации, финансирования и медицинского страхования стран, применяющих метод КСГ, их объединяет два общих принципа: использование модели предварительной оплаты и проведение сравнительного анализа деятельности и издержек при финансировании стационаров¹⁶. Сущность

¹³ Ellis R. Creaming, Skimping and Dumping: Provider Competition on the Intensive and Extensive Margins // Journal of Health Economics. 1998. Vol. 17, No 5. P. 537–555.

¹⁴ Busse R., Schreyögg J., Smith P. Editorial: Hospital Payments Systems in Europe // Health Care Management Science. 2006. Vol. 9, No 3. P. 211–213.

¹⁵ Oliver A. Inconsistent Objectives: Reflections on Some Selective Health Care Policy Developments in Europe // Health Economics, Policy and Law. 2007. Vol. 2, No 1. P. 93–106.

¹⁶ Pouvourville G. Op. cit.

данного механизма финансирования состоит в том, что он устанавливает стоимость лечения на основе предполагаемого нормативного показателя, а не исходя из фактического объема услуг.

В 1983 г. в США для финансирования программы Medicare была введена система из 495 КСГ и определена стоимость случая лечения внутри отдельной группы. Каждая КСГ имеет ряд стандартных параметров: сроки лечения (средний и предельный) и относительную стоимость. Средняя стоимость лечения одного госпитализированного больного равна 1. К стандартным параметрам относятся также доля атипичных по срокам лечения и стоимости случаев госпитализации (в среднем 6%) и индексы заработной платы врача и медицинской сестры.

Сумма, выплачиваемая больнице за каждого пациента, есть произведение двух величин: стандартизированной суммы в пересчете на один случай госпитализации и относительного веса, присваиваемого данной КСГ. Относительный вес КСГ одинаков для всех больниц страны. Чем он выше, тем больше размер платежа.

Размер платежа за больного по системе КСГ можно рассчитать по следующей формуле:

$$P_{DRG} = [(W \times S) + O] \times (1 + A),$$

где: P_{DRG} — платеж по КСГ; W — вес КСГ; S — стандартизированный размер платежа; O — размер оплаты атипичного случая лечения; A — корректировочный коэффициент, учитывающий размер и географическое положение стационара и другие отличительные характеристики.

В США разработали механизм учета местных различий в заработной плате медицинских работников, использования в больнице крупных исследовательских и обучающих программ, длительных или, наоборот, коротких сроков пребывания в стационаре и др. После десятилетий постепенных модификаций системы КСГ программа Medicare в 2007 г. увеличила их количество с 538 до 745 Medicare Severity DRG, включив версии КСГ, применяемые в коммерческом секторе здравоохранения¹⁷. Основной целью изменений в системе КСГ стал более полный учет различий в затратах на лечение внутри групп.

По сути, КСГ — это административно назначаемые цены, которые отражают «справедливый» уровень оплаты лечения. Согласно системе предварительной оплаты, фиксированные платежи, в зависимости от КСГ, перечисляются больнице непосредственно при поступлении больного. Сэкономленные средства она тратит по своему усмотрению. Поскольку сверхнормативные расходы на пациента больнице не компенсируют, а сэкономленные средства остаются в ее распоряжении, авансовое возмещение имеет противозатратный стимул, ориентирует на экономию за счет снижения удельного расхода ресурсов и более строгой специализации обслуживания в стационарах. Больницы становятся фактически «ценополучателями» (price takers) и характеризуются совершенно эластичным спросом на пациентов программы Medicare. Такая система стимулирует стационары увеличивать оборот коек, то есть сокращать длительность лечения, и позволяет контролировать затраты.

¹⁷ Ellis R., Vidal-Fernandez M. Op. cit.

Однако влияние метода КСГ на структурную эффективность медицинской помощи неоднозначно. «С одной стороны, он обеспечивает сокращение длительности госпитализации — это произошло во всех странах с такой системой оплаты. Менее очевидно улучшение других показателей структурной эффективности. В период интенсивного внедрения КСГ и других методов оплаты законченных случаев в странах Восточной Европы (1995—2000 гг.) эти страны разделились примерно поровну по изменению уровня госпитализации: в 10 странах произошло его сокращение, в 11 странах наметился рост, в том числе в тех странах, где исходный уровень госпитализации был высоким по меркам западноевропейских стран — в России, Венгрии, Литве, Латвии, Чехии (20—25 госпитализаций в год на одного жителя при среднем показателе по ЕС — 18,5). Ожидаемого сдвига ресурсов в сторону амбулаторной помощи не произошло»¹⁸.

Отметим, что в Европе данный метод часто используют как инструмент планирования размера глобального бюджета больниц. В этом случае поставщик и плательщик согласовывают объем заказываемой стационарной помощи, устанавливают общий размер его финансирования и условия изменения при невыполнении или перевыполнении указанного показателя.

Функции медико-экономических стандартов в российской системе здравоохранения

Начало разработки системы КСГ в России было связано с проведением эксперимента по отработке новых форм управления, планирования и финансирования здравоохранения, осуществлявшегося с 1 января 1988 г. в Ленинграде, Кемеровской и Куйбышевской областях¹⁹. Однако и тогда, и в период становления системы медицинского страхования стандарты создавались несогласованно, в основном отдельными медицинскими учреждениями для более полного учета затрат в цене медицинской услуги либо по отдельным группам заболеваний.

Мы проанализировали использование МЭС в качестве механизма финансирования стационаров. Функции МЭС в системе здравоохранения многообразны: они могут служить стандартами качества медицинских услуг при оценке СМО работы медицинских учреждений; кроме того, они применяются в качестве внутренних стандартов обслуживания в ряде медицинских учреждений.

МЭС могут быть инструментом конкретизации государственных гарантий. В этом случае гражданам гарантируется бесплатное предоставление определенного пакета лечебно-диагностических услуг и лекарственных средств в пределах медицинских стандартов по каждому заболеванию. Такой гарантируемый пакет должен быть одинаковым

¹⁸ Экономика здравоохранения / Авт. колл.: Л. С. Засимова, М. Г. Колосницyna, И. М. Шейман, С. В. Шишкин и др. М.: ГУ ВШЭ, 2009. С. 399.

¹⁹ Данная схема имеет значительное сходство с моделью «квазирынка» Великобритании. См. подробнее: Скляр Т. М. Внедрение конкурентного механизма в здравоохранении // Конкурентоспособность российской экономики: Материалы научной конференции. СПб., 1998.

для всех. Дополнительная медицинская помощь предоставляется за счет оплаты работодателями и населением. Еще в конце 2004 г. на федеральном уровне был подготовлен законопроект «О государственных гарантиях медицинской помощи», который определил механизм использования МЭС в качестве метода конкретизации гарантий государства в финансировании здравоохранения. Однако для объективного определения стоимости стандартов необходимо существенно увеличить объем финансирования здравоохранения и обеспечить для всех регионов равные условия получения средств.

Реализации предложенной стратегии мешает то, что она не может дать быстрых результатов. По мнению С. Шишкина, «стратегия конкретизации государственных гарантий задает правильное направление необходимых институциональных преобразований, но в долгосрочном аспекте. Анализ препятствий, стоящих на пути масштабной конкретизации государственных гарантий в среднесрочной перспективе, подводит к выводу о необходимости модификации этой стратегии»²⁰. Как считают С. Шишкин и И. Шейман, в условиях финансового кризиса необходимо определить приоритеты в обеспечении государственных гарантий бесплатной медицинской помощи: сформировать перечень заболеваний, наносящих наибольший урон общественному здоровью, и обеспечить в первую очередь финансирование их лечения на основе МЭС²¹.

Среди шести применяемых в России методов оплаты стационарной помощи (по смете расходов, по количеству фактически проведенных пациентом койко-дней, по средней стоимости лечения одного больного в профильном отделении, за законченный случай госпитализации, за согласованные объемы медицинской помощи, оплата фактических расходов за госпитализацию каждого пациента) в настоящее время чаще всего используют оплату за законченный случай госпитализации (в 48 регионах). Однако только в 19 регионах МЭС включают все параметры.

Так, дозы лекарственных средств указаны в стандартах в 27 регионах, алгоритмы выполнения услуг — в 26, а стоимость лечения — только в 19. Кроме того, системы КСГ детально разработаны лишь в 5 субъектах РФ (более 270 КСГ) и в 9 субъектах созданы развитые системы стандартов (более 500). В большинстве регионов (в 61 субъекте РФ и в г. Байконур) при расчете тарифов стандарты не используются²².

Отметим, что в большинстве регионов МЭС применяют в рамках двухканальной системы финансирования медицинских учреждений, то есть это не полные тарифы. Финансовых средств, аккумулируемых в системе ОМС, недостаточно для полного возмещения всех видов расходов медицинских учреждений. Из системы ОМС возмещаются расходы только по пяти статьям сметы (оплата труда, начисления на

²⁰ Шишкин С. В. Стратегии трансформации государственных гарантий оказания бесплатной медицинской помощи // SPERO. 2007. № 7. С. 27–50.

²¹ Шейман И. М., Шишкин С. В. Российское здравоохранение: новые вызовы и новые задачи. М.: ГУ ВШЭ, 2009.

²² Здравоохранение в регионах Российской Федерации: механизмы финансирования и управления / Отв. ред. С. В. Шишкин. М.: Поматур, 2006.

оплату труда, медикаменты и перевязочные средства, продукты питания, мягкий инвентарь и обмундирование)²³.

С 1 июля 2007 г. в рамках приоритетного национального проекта «Здоровье» начали осуществлять пилотный проект, направленный на повышение качества услуг в сфере здравоохранения. Он предусматривает поэтапный переход медицинских учреждений на одноканальное финансирование через систему ОМС в соответствии с принципом «деньги следуют за пациентом». Одно из его направлений — введение механизма оплаты стационарной медицинской помощи на основе нормативов финансовых затрат, рассчитанных по стандартам медицинской помощи. Оно реализовывалось в 14 (из 19 участвующих в пилотном проекте) субъектах РФ.

Был проанализирован опыт применения МЭС в различных регионах, участвующих в пилотном проекте²⁴. Отмечалось, что регионы сталкивались с трудностями при адаптации федеральных МЭС, ориентированных в основном на федеральные и региональные специализированные клиники. Кроме того, федеральные стандарты не имеют поуровневой дифференциации. Выявлено отсутствие: единых норм и требований, используемых при формировании стандартов оказания медицинской помощи; электронной модели формирования стандартов медицинской помощи; единой, официально утвержденной методики расчета стоимости стандарта медицинской помощи и соответствующей автоматизированной программы.

Роль медико-экономических стандартов в финансировании стационарных учреждений Санкт-Петербурга

В Санкт-Петербурге уже несколько лет активно ведется разработка МЭС. В распоряжении Комитета по здравоохранению от 25 января 2006 г. № 24-р «Об утверждении клинико-экономических стандартов стационарной медицинской помощи» были определены структура и условия применения МЭС. Правительство Петербурга 3 июля 2007 г. приняло постановление «О создании единой системы управления качеством медицинской помощи в Санкт-Петербурге». Переход на новую систему тарификации стационарной помощи в городе, в основу которой положен расчет тарифов по МЭС, был завершен в 2007 г.

Почему возникла необходимость изменить метод финансирования больниц в Санкт-Петербурге? Рассмотрим прежнюю систему финан-

²³ Указания по обеспечению целевого и рационального использования средств системы обязательного медицинского страхования. Утв. приказом Федерального фонда ОМС от 07.08.1997 г. № 71 // Обязательное медицинское страхование в Российской Федерации. Сборник законодательных актов и нормативных документов, регламентирующих обязательное медицинское страхование в Российской Федерации. Т. 6. М.: Федеральный фонд ОМС, 1998. С. 111.

²⁴ См., например: Михайлова Ю. В., Сон И. М., Данилова Н. В. Реализация пилотного проекта, направленного на улучшение качества медицинских услуг в здравоохранении // Менеджер здравоохранения. 2009. № 2. С. 6–10; Обухова О. В., Базарова И. Н., Гавриленко О. Ю. Проблемы внедрения медико-экономических стандартов в учреждения, оказывающие стационарную медицинскую помощь // Социальные аспекты здоровья населения. 2008. № 3. www.vestnik.mednet.ru/content/view/73/30.

сирования на основе анализа глубинных интервью с руководителями стационаров и СМО, проведенных осенью 2003 и 2005 гг.

С 1 января 2003 г. в Санкт-Петербурге действовала система оплаты стационарного лечения, построенная на параболической зависимости тарифа на медицинскую услугу от длительности госпитализации и стоимости одного койко-дня:

$$T = (-ax^2 + bx + c) \times Id,$$

где: T — тариф на медицинские услуги в стационаре (руб.); a — региональный коэффициент (для Санкт-Петербурга — 1,0); x — длительность госпитализации (число дней, проведенных пациентом в стационаре, но не более расчетного срока средней длительности одной госпитализации); b — стоимость одного койко-дня госпитализации (руб.); c — значение то же, что и коэффициента b (руб.); Id — индекс-дефлятор.

В соответствии с данным методом самый дорогой — первый день госпитализации, когда затраты учреждения максимальны, затем стоимость одного койко-дня постепенно уменьшается. Когда все диагностические и самые сложные медицинские процедуры завершены, на первое место в структуре затрат выходят так называемые «гостиничные услуги». В связи с этим стоимость одного дня продолжает снижаться, что должно стимулировать медицинское учреждение выписать пациента, страховую компанию — внимательно оценить объем и качество медицинской помощи, а органы управления здравоохранением — развивать стационарозаменяющие технологии, благодаря которым можно выписывать пациентов при минимальных сроках госпитального лечения²⁵. Предполагалось, что новая система оплаты стационарных услуг позволит минимизировать затраты на госпитализацию, будет экономически стимулировать сокращение сроков лечения и увеличение числа госпитализируемых больных, способствовать реструктуризации и высвобождению коек.

Что же произошло в действительности? Результаты глубинных интервью показали, что экспертов в зависимости от их отношения к данной системе финансирования стационаров можно условно разделить на две группы: противники и сторонники.

Противники считали, что хотя официальная оценка введения данной системы финансирования больниц (точка зрения Комитета по здравоохранению) была позитивной, последняя негативно влияет на качество оказания медицинской помощи. В эту группу входило большинство опрошенных руководителей СМО и медицинских учреждений. По их мнению, новая система направлена не на стимулирование повышения качества медицинской помощи, а на расширение возможностей стационаров заработать деньги, зачастую используя нелегитимные формы получения прибыли.

Сторонники — меньшая по численности группа, состоящая из представителей стационаров, которые положительно воспринимали введение новой системы финансирования.

²⁵ Михайлов Ф. В., Филатов В. Н. Методика расчета тарифа на медицинские услуги в стационарах // Экономика здравоохранения. 2000. № 2–3. medi.ru/doc/8200203.htm.

Участники исследования были едины в том, что к положительным результатам перехода на новую систему финансирования можно отнести улучшение финансового состояния стационаров, рост заработной платы и возможность решать кадровые проблемы. Повышение заработной платы обеспечивается за счет большей интенсивности работы. С точки зрения как сторонников, так и противников этой системы финансирования больниц, основной проблемой стала необоснованность установленных тарифов и сроков пребывания пациентов, которые недостаточно дифференцированы по нозологическим формам.

На основе анализа глубинных интервью с представителями Комитета по здравоохранению Санкт-Петербурга, руководителями стационаров и СМО можно сделать вывод, что данная система тарификации стационарной медицинской помощи стимулировала чрезмерный рост числа госпитализаций, приводила к сокращению сроков госпитализации больных с тяжелыми заболеваниями и не способствовала развитию стационарозамещающих технологий. В связи с этим возникает вопрос о механизме установления тарифов на основе медико-экономических стандартов при новой (2007 г.) системе тарификации стационарных медицинских услуг²⁶.

На первом этапе выделяются КСГ. Для этого в каждом классе Международного классификатора болезней осуществляется группировка нозологических форм заболеваний исходя из уровня затрат на медицинскую помощь. Для каждой КСГ установлены средняя длительность пребывания пациента в стационаре и соответствующие тарифы. Для их дифференциации вводятся весовые коэффициенты (баллы), определяющие различия в затратах труда и ресурсов между тарифицированными КСГ. Каждой тарифицированной КСГ соответствует МЭС (в системе здравоохранения Санкт-Петербурга часто используется термин «клинико-экономический стандарт»). МЭС содержит: перечень нозологических форм болезней, включенных в данную КСГ; набор простых и сложных медицинских услуг в соответствии с их номенклатурой; кратность их применения и среднюю длительность лечения. Расчетным показателем для определения тарифа на медицинскую помощь служит полный денежный эквивалент одного балла, величина которого определяется Комитетом по здравоохранению, согласно Генеральному тарифному соглашению (ГТС) на основе решения тарифной комиссии по ОМС.

Приведем выдержку из ГТС: «Стоимость случая стационарного лечения рассчитывается следующим образом:

- случаи с фактической длительностью лечения, составляющей менее 80% от длительности по КСГ, оплачиваются за фактически проведенное время в стационаре, исходя из средней стоимости одного койко-дня;
- случаи с фактической длительностью лечения, входящей в интервал от 80 до 120% от длительности по КСГ, принимаются к оплате по стоимости тарифицированной КСГ (стоимость законченного случая лечения);

²⁶ Детальное описание самой методики расчета стоимости МЭС в системе здравоохранения Санкт-Петербурга приведено в: *Виталюева М. А., Кузнецова С. П., Рутковская О. И.* Расчет стоимости медико-экономического стандарта оказания медицинской помощи (опыт Санкт-Петербурга) // Менеджер здравоохранения. 2008. № 11. С. 33–38.

— случаи с фактической длительностью лечения свыше 120% от длительности по КСГ: дни лечения оплачиваются в размере стоимости тарифицированной КСГ, увеличенной на $\frac{1}{2}$ величины среднего койко-дня за фактически проведенное, свыше 120% от длительности по КСГ, время в стационаре. Тариф 1 койко-дня рассчитывается, исходя из стоимости тарифицированной КСГ и длительности лечения по КСГ»²⁷.

По мнению представителей Комитета по здравоохранению Санкт-Петербурга, к числу достоинств данной системы тарификации стационарной медицинской помощи относятся следующие: она основана на современной нормативно-методической базе, рекомендованной Министерством здравоохранения и социального развития РФ для тарификации медицинских услуг; использует весовые коэффициенты, учитывающие различия в использовании ресурсов ЛПУ при оказании медицинской помощи различной степени сложности; содержит экономический механизм оптимизации сроков лечения пациентов; стимулирует применение стационарозамещающих технологий. Предполагается, что результатами введения МЭС в систему тарификации станут: сокращение дисбаланса между расходами и доходами ЛПУ; обеспечение объективного экспертного контроля на ведомственном и вневедомственном уровнях; создание условий для разграничения платных медицинских услуг и гарантированной государством бесплатной медицинской помощи.

* * *

Как показывает зарубежный опыт, метод КСГ в качестве способа финансирования стационаров позволяет снизить асимметрию информации между плательщиком и поставщиком медицинских услуг и повысить эффективность использования ресурсов. Российский опыт свидетельствует о том, что МЭС можно применять как: метод финансирования стационаров; стандарты качества медицинских услуг при оценке СМО работы медицинских учреждений; внутренние стандарты обслуживания в ряде медицинских учреждений. Кроме того, МЭС могут служить инструментом конкретизации государственных гарантий.

Несмотря на широкое распространение МЭС, лишь в небольшом числе регионов они включают все необходимые компоненты. Полный тариф на медицинские услуги, основанный на МЭС, используется только в рамках экспериментальной одноканальной модели финансирования. Анализ опыта применения МЭС в системе здравоохранения Санкт-Петербурга показал, что новая схема тарификации лишена недостатков предыдущей системы. Но неполный тариф в качестве МЭС служит исключительно инструментом определения «справедливой» цены медицинских услуг.

²⁷ Порядок расчета и применения единых тарифов на медицинскую помощь (медицинские услуги) в медицинских организациях и учреждениях здравоохранения стационарного типа. Приложение № 15 к Генеральному тарифному соглашению на 2009 год. www.spboms.ru/kiop/main?page_id=338.

*А. ФРОЛОВ,
доктор педагогических наук,
профессор Нижегородского государственного
педагогического университета*

«ЧЕЛОВЕК В СИСТЕМЕ ПРОИЗВОДСТВА» У Ф. ФУКУЯМЫ И А. МАКАРЕНКО

Происходящие в экономике процессы в большой степени зависят от всей совокупности явлений общественной жизни. Американский социолог Ф. Фукуяма поставил вопрос о культурном измерении экономической жизни. На основе исследования различных эпох социально-экономического развития и современного положения разных стран он приходит к выводу, что важнейшим фактором формирования экономической политики является культура: «Культура есть унаследованный этический навык или привычка»; культура «меняется очень медленно — гораздо медленнее, чем идеология»¹.

Сущность культуры — этические предписания, нравы и обычаи, на основе которых общество регулирует поведение своих членов: неписанные моральные правила, традиции, усвоенные с детства, навыки бытового поведения, передаваемые из поколения в поколение. Здесь действует не рациональный выбор, а привычка общественной жизни, исторически сложившаяся в ходе преодоления человеческой разобщенности и эгоизма.

В основу экономики положена концептуальная модель рационального и корыстного поведения человека, она довольно полно раскрывает закономерности функционирования денег и рынков, четко ориентируется на принцип личной пользы, материального блага, потребительского благосостояния². Но они приобретают максимальную эффективность, жизнеспособность и гуманистическую направленность, когда опираются на сложившуюся культуру и развивают ее. Тогда вступает в действие социальный капитал, который «вырастает из приоритета общественных добродетелей над индивидуальными»³.

Социальный капитал выступает в форме спонтанной социализированности, то есть в виде добровольных и инициативных сообществ с едиными моральными нормами, ценностями и дисциплиной. Такие объединения не только становятся действенным фактором производственно-хозяйственной жизни, но и приобретают «принципиальное значение буквально для каждого аспекта социальной жизни в целом»⁴. Выделяются общества с высоким уровнем социализированности, в которых актуальной стала задача его под-

¹ Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Пер. с англ. М., 2004. С. 66, 76.

² Там же. С. 31.

³ Там же. С. 54.

⁴ Там же. С. 26.

держания (США, Япония, Германия), и общества с ее низким уровнем, где имеет место «парадокс семейных ценностей» (Китай, Корея, Италия, отчасти Франция, а также СССР/Россия).

В США промышленное и экономическое процветание во многом обусловлено способностью общества «стихийно создавать прочные объединения „среднего звена“ — где-то между семьей и государством»⁵. Среди них выделяются сплоченные религиозно-этические сообщества, сначала пуританские секты колонистов (квакеры и др.), затем евангелическое движение (методисты, баптисты) и его современный вариант — мормоны и др. Сильный частный сектор опирается на разветвленную сеть других добровольных объединений: профессиональные и благотворительные ассоциации, больницы, школы и университеты, средства информации и др. Это позволяет считать, что асоциальный индивидуализм в США на протяжении всей истории государства сдерживался мощным противовесом общественного инстинкта и коммунитаристской ориентацией экономики⁶. Снижение во второй половине XX в. этой высокой степени социализированности, последовательная утрата общественного капитала подрывают экономическое лидерство США в мире⁷.

Успешное промышленно-экономическое развитие демонстрирует Япония на базе повышения спонтанной социализированности. Ее «облегченное производство», сети кейрецу основаны на возрастающей роли взаимных моральных обязательств, коллективности и доверия в обществе. На низовом уровне это выражается в пожизненной занятости на одном предприятии, в действии производственных команд и кружков качества⁸. Суть этих нововведений — передача рабочему значительной части ответственности в управлении производственным процессом и существенное расширение спектра квалификации работника.

В Германии высокий уровень развития социального капитала поддерживается в основном на базе системы образования. Осуществляется массовое производственное обучение при ведущей роли длительной стажировки на предприятии, создаются условия для постоянного повышения квалификации и образованности рабочего⁹.

Успехи этих и других стран показывают, что дальнейшее развитие производства вступает во все более тесное взаимодействие с развитием человека как существа морального и разумного. Четко обозначаются социальная природа человеческой личности, самоценность труда и его смысл в радости от работы, а не просто в материальной выгоде и зарплате.

Социологическое исследование Ф. Фукуямы позволяет открыть новые перспективы в изучении наследия А. С. Макаренко — социального педагога-реформатора, признанного в мире классика педагогики. Такой подход согласуется с содержанием и результатами отечественных и зарубежных исследований его наследия, начавшихся в 1970-х годах, составляющих их качественно новый этап. В результате обнаруживаются принципиально новые аспекты в трактовке достаточно широко известных идей и терминов Макаренко.

В полноценный научный оборот вводятся забытые, игнорируемые или неизвестные ранее его положения и понятия. С необходимой полнотой и четкостью выясняются структура этого наследия, его понятийно-терми-

⁵ Фукуяма Ф. Указ. соч. С. 99.

⁶ Там же. С. 29, 94.

⁷ Там же. С. 27, 29, 500.

⁸ Там же. С. 283, 420.

⁹ Там же. С. 386—393.

нологический аппарат¹⁰. Как справедливо отмечает академик Л. Абалкин, педагогика А. С. Макаренко не чисто школьная, а социальная, она особенно нужна сейчас, когда экономический анализ без оценки социально-культурных процессов будет несовершенным и неполноценным¹¹.

Становится ясно, что фундаментальной проблемой социально-педагогического творчества Макаренко является положение человека в системе производства как основа основ положения человека в обществе. «Не может быть воспитания, если не сделана центральная установка о ценности человека»¹².

Предстоит устранить искажения в наследии Макаренко, которые приписывают или исключают роль производства и социального фактора вообще в его концепции педагогики. Ключевое значение приобретает до сих пор по достоинству не оцененное или отвергаемое его положение о возможной «нейтральности трудового процесса»¹³. Имеется в виду моральная нейтральность, то есть очень слабая мотивация труда, обусловленная его бедным социальным содержанием и установкой в основном на технологические умения и навыки (то, что дается в процессе обучения). Макаренко здесь на первый план выдвигает воспитание, основу которого составляют социально-нравственный опыт, мотивация деятельности и поведения.

Выделяя «труд—работу» и «труд—заботу»¹⁴, отстаивая приоритет воспитания, Макаренко вступает в противоречие с общепринятым тогда направлением трудовой школы, а затем трудового воспитания, в котором педагогические задачи, в сущности, ограничивались общетрудовым или узкопрофессиональным обучением, подготовкой «батрака».

Необходимо отходить от школы-учебы, надо создавать школу-хозяйство, формировать у молодого поколения хозяйственную заботу, развивать хозяйственно-производственную мотивацию; требуется социально-экономическое воспитание¹⁵. База собственно воспитания заключается в реальной жизненной практике, устойчивом моральном поведении в трудовой общине, в едином коллективе детей и педагогов, взрослых в воспитательно-образовательном учреждении.

Этот приоритет этического навыка, обычая, привычного поведения в деле воспитания — главный пункт выдвигаемых обвинений в муштре и при жизни Макаренко, и по сей день. Так прикрывается стремление лишить детей и молодежь естественной потребности в полноценном воспитании, ограничиться выучкой подневольного, безответственного и безынициативного человека, придатка машины и винтика общественного механизма.

Макаренко использовал два пути в социально-нравственном воспитании и во всей системе воспитания на основе труда: с одной стороны, неуклонное развитие хозяйства, его оснащенности, культуры; с другой — внедрение коллектива в управление этим хозяйством¹⁶, включение работников в процесс хозяйствования. Этому должны служить соответствующая организационная структура трудового коллектива и система управления им, совмещающая

¹⁰ Подробнее см.: Фролов А. А. А. С. Макаренко в СССР, России и мире. Историография освоения и разработки его наследия (1939—2005 гг., критический анализ). Нижний Новгород, 2006; Макаренко А. С. Школа жизни, труда, воспитания. Учебная книга по истории, теории и практике воспитания. Статьи 1921—1928. Нижний Новгород, 2007.

¹¹ Абалкин Л. Обоснована ли тревога? Ответы экономиста на трудные вопросы // Звезда. 1989. № 2. С. 172.

¹² Макаренко А. С. Педагогические сочинения: в 8-ми т. Т. 1. М.: Педагогика, 1983. С. 249.

¹³ Там же. Т. 3. С. 454.

¹⁴ Там же. Т. 1. С. 11.

¹⁵ Там же. С. 11, 46—47.

¹⁶ Там же. Т. 3. С. 454—455.

административное руководство и самоуправление, функции постановления и исполнения. Низовой уровень такой организации — первичный коллектив (7—12 человек) с его прямым представительством в органах управления.

Созданная Макаренко трудовая колония имени М. Горького, затем трудовая коммуна имени Ф. Э. Дзержинского — это открытые учреждения, свободное объединение людей, здесь никого не заставляли жить насильно, хотя часть подростков (несовершеннолетних правонарушителей) и направляли туда по постановлению административных органов¹⁷. На добровольности, предполагающей нравственные обязательства и дисциплину, строились многообразные динамичные и инициативные трудовые группы (отряды), постоянные и временные.

Стремление Макаренко преодолеть противоречие между эффективным производством и педагогическим процессом привело его к знаменитой идее их параллельного действия. Оно позволяет при сохранении специфики производства ставить на первый план его человеческое измерение, задачи воспитания. «Только труд, приносящий ценности, только производство неубыточное могут рассматриваться как положительное воспитательное средство»¹⁸.

Воплощение педагогического содержания в жизненно-практическом плане, прежде всего в труде как базовом компоненте человеческого существования, освобождает воспитание от искусственности и формализма. Это то, что «определяет свободу в самочувствии воспитанника, позволяет ему более просто и радостно переживать свое детство»¹⁹. Наиболее полная реализация потенциалов детства и юности, общественно значимая система перспективных линий коллектива и личности порождают жизнерадостное мироощущение, мажорный стиль воспитания.

Фундаментальный этико-педагогический принцип А. Макаренко «как можно больше уважения к человеку, как можно больше требовательности к нему» может быть правильно востребован только в контексте обращения к сфере производства. В ней утверждаются вера в человека, безграничное доверие к его способностям, творческим силам и духовному росту. Это признание прав и свобод личности в неразрывной связи с обязанностями.

¹⁷ Макаренко А. С. Указ. соч. Т. 1. С. 218; Т. 7. С. 96.

¹⁸ Там же. Т. 1. С. 41—42, 101.

¹⁹ Там же. С. 48.

*Т. СКУФЬИНА,
доктор экономических наук,
главный научный сотрудник
Института экономических проблем
имени Г. П. Лузина Кольского НЦ РАН*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕВЕРА РОССИИ*

Россия без Севера не состоится как великое государство. Если у Севера не будет будущего, то не будет будущего и у всей России.

Н. А. Бердяев

Российский Север играет большую роль в экономике страны в целом и в экспорте природных ресурсов в частности: при населении, составляющем 7,4% общей численности, Север производит более 25% ВВП и обеспечивает 50—60% валютных поступлений страны. И это сильно отличает российский Север от северных территорий других стран. Во многом освоение северных территорий носит чисто экономический характер и обусловлено промышленной инфраструктурой, сложившейся в СССР. Между тем речь должна идти о комплексном — не только экономическом, но и социальном — развитии Севера. В противном случае продолжится чрезмерная эксплуатация природных ресурсов, сократится сфера деятельности непрофильных отраслей и производств, не будет уделяться должного внимания социальной инфраструктуре, сохранению и развитию человеческого капитала.

В настоящее время обострились проблемы обеспечения медицинской помощью коренных народов Севера, здоровья населения, высокой смертности и низкой рождаемости. В результате реформирования системы образования закрыт ряд школ в местах компактного проживания коренных малочисленных народов, пришла в упадок образовательная инфраструктура. Из-за оттока населения с Севера наблюдается значительная нехватка учителей, высококвалифицированных работников других сфер и т. д.

В этническом аспекте развития, по мнению специалистов, сложившаяся языковая ситуация определяется распространением русского языка, в том числе в средствах массовой информации, притоком русскоязычного населения и разрушением традиционных языковых коллективов при укрупнении поселков, сокращением преподавания родных языков (до 1—6 часов учебного времени).

Часть северных территорий не пригодна для постоянного проживания людей из-за низкого содержания кислорода в воздухе, низких температур, отсутствия социальной инфраструктуры¹. Со времен СССР для освоения Севера используется вахтовый метод. Он предполагает не столько территориальное развитие, сколько интенсивную добычу природных ресурсов, в основном энергетических. Но он подходит именно для точечного использования

* Исследование выполнено при поддержке гранта Президента РФ № МД-1681.2009.6 «Сценарии социально-экономического развития регионов Севера РФ».

¹ По результатам многочисленных медико-биологических исследований, проведенных на Севере, на здоровье работающих вахтовым методом оказывают неблагоприятное воздействие не только климато-географические, но и социально-психологические условия: психоэмоциональное напряжение, изменение параметров личности. (Подробнее см.: Орлова И. А. Проблемы исследования и разработки критериев психологического отбора персонала для работы вахтовым методом в условиях Крайнего Севера // Материалы 13-го Международного конгресса по приполярной медицине. Новосибирск, 12—16 июня 2007 г.)

природных ресурсов, например при эксплуатации относительно небольших месторождений или на начальной стадии освоения, а не для заселения огромных территорий.

Интенсивное применение вахтового метода предполагает консервацию «неэффективных» средних и малых городов и поселений. При этом неизбежны социально-экономическая деградация крупных городов Севера и обострение транспортных проблем, снижение добычи природных ресурсов и сокращение работ по восстановлению минерально-сырьевой базы. Продолжится отток населения северных регионов, а «законсервированные» промышленные объекты будут фактически утрачены для последующей эксплуатации из-за высокой стоимости восстановления.

Использование вахтового метода противоречит и международному опыту управления северными территориями, основанному на диверсификации экономики. При этом основной задачей регулирования должно стать не только привлечение населения на эти территории с помощью различного рода льгот и государственных гарантий, но и долгосрочное создание благоприятной социально-экономической среды, «оживление» Севера.

С учетом сложившихся тенденций этнического и социального развития можно выделить различные варианты развития народов Севера.

Сохранение традиционной культуры при полной изоляции от техногенной цивилизации. Этот вариант крайне нежелателен, поскольку неизбежно приведет к сокращению социальной поддержки коренных народов Севера и снижению их численности и качественного состава.

Автономность в союзе с региональными элитами. Высокая межрегиональная дифференциация усиливает возможность отделения северных территорий. Однако данный вариант маловероятен в среднесрочной перспективе из-за превентивной политики государства (укрупнение субъектов в автономные единицы с особым национальным составом населения и хозяйственным укладом), направленной на обеспечение национальной безопасности.

Интеграция народов финно-угорского происхождения в финно-угорскую культурную среду с доминированием Финляндии. Для реализации такого варианта существует ряд предпосылок: общие черты быта, культуры и исторического опыта, развитие и поощрение социальных межгосударственных контактов, социально-экономическая отсталость российской составляющей этноса по сравнению с другими территориями². Но это вряд ли произойдет из-за исторически сложившегося сотрудничества Финляндии и России, а также отсутствия конфликта культур и языков на приграничных российских территориях. Более вероятна информационная интеграция, поддерживаемая соответствующими проектами культурного сотрудничества.

Постепенная ассимиляция. В отличие от практики интеграции коренных жителей северных территорий в Скандинавских странах русификация малочисленных народов Крайнего Севера осуществлялась в рамках построения новой общности — советского народа. В советский период самоуправление коренных народов было заменено системой государственного централизованного управления.

Достаточно часто отмечается позитивный опыт «ассимиляционно-органического» взаимодействия коренных народов в Скандинавских странах, где отсутствует конфликт интересов этнического самоопределения, поскольку различные этносы оказываются в равном положении жителей единого региона. Это было достигнуто с помощью постро-

² Виноградов М. Табуированная тема // Русская Цивилизация. 2007. www.rustrana.ru/article.php?nid=18445.

ения общинных отношений между относительно гомогенными этносами. Принципиально иная история отношений с коренными народами характерна для США и Канады.

Россия изначально пошла по первому пути. К концу XVIII в. государство создало предпосылки для самоуправления народов Севера. В качестве примера успешного развития коренных общин в XIX — начале XX в. можно привести общины на территории Республики Коми и Ненецкого автономного округа. Экономика коренных жителей — коми-ижемцев, ненцев, русских старожилов — была основана на хорошо организованном оленеводстве, рыболовстве, животноводстве. Комплексное развитие оленеводства (выпас животных, производство замши, мяса, консервов и т. д.) позволяло концентрировать значительную часть прибыли непосредственно в регионе и таким образом создавать мотивацию к труду. Успехи в экономической сфере обеспечили относительно высокий уровень жизни и, как следствие, высокие показатели роста численности населения региона. Согласно переписи 1926 г., коэффициент естественного прироста для коми и ненцев составил 28%, что соответствует росту населения в 2,3 раза за 30 лет. Таким образом, даже при ограниченных ресурсах реализация территориального самоуправления коренных народов привела к социально-экономическому росту в XX в.³

Северные территории уже не могут вернуться в исходное состояние. На северных территориях должны быть созданы современные условия для нормальной жизнедеятельности населения, а не только для эксплуатации и освоения природных ресурсов. Необходимо расширить воспроизводство всех видов капитала (в том числе человеческого) с учетом роста издержек.

Баланс между сырьевым и постиндустриальными направлениями развития экономики России можно достичь при применении высоких технологий, в первую очередь в топливно-энергетических, минерально-сырьевых и биоресурсных отраслях.

По этому пути идет Норвегия, занимающая, по данным ООН, первое место в мире по показателям качества жизни. В многочисленных исследованиях ее нередко называют инновационной экономикой. Однако это типичный пример экономики добывающего типа, где уникальная система перераспределения создает условия для роста человеческого капитала, развития инновационных производств, в первую очередь в отраслях, связанных с добычей природных ресурсов. Успешно практикуется искусственное выращивание трески, палтуса, лососевых рыб, в частности семги, которая составляет существенную часть экспорта. Одновременно с наукоемкими производствами развиваются индустриальные отрасли — металлургия (Норвегия — один из основных производителей алюминия), судоходство (норвежский торговый флот — четвертый в мире). Предполагается, что в среднесрочной перспективе доходы от продажи морепродуктов превысят доходы от нефтяной и газовой отраслей. Однако при этом Норвегия открыто признает свою зависимость от добычи энергетических ресурсов.

Несмотря на развитие непрофильных производств, неизбежное усложнение топливно-энергетических, минерально-сырьевых и биоресурсных отраслей на Севере, на этих территориях главную роль продолжает играть добывающий капитал. Для капитала этого типа требуются заниженный курс рубля и низкая заработная плата как местных работников, так и населения страны в целом. Вмешательство государства в рыночные отношения между добывающими, перерабатывающими природные ресурсы предприятиями Севера и социальным комплексом региона имеет цель защитить внутренних потребителей от негативных последствий монополизации рынка, перераспределить в их пользу

³ Максимов А. А. Коренные народы Севера: политика, право, экономика // Север как объект комплексных региональных исследований / Отв. ред. В. Н. Лаженцев. Сыктывкар: Коми НЦ УрО РАН, 2005. С. 126—150.

выгоды от экономии на масштабе и диверсификации, а также обеспечить эффективное функционирование предприятий. Государство задает основные параметры институциональной среды, и чем выше уровень неопределенности, тем меньше производитель заинтересован в бережной эксплуатации месторождений, долгосрочных инвестициях и т. д. Доступность продукции Севера для внутренних потребителей предполагает установление цен на уровне, позволяющем им извлекать выгоды из экономии на издержках производства. Это означает, что снижение издержек должно приводить не только к увеличению прибыли компании, но и к снижению цены для потребителя.

В процессе эксплуатации ресурсов Севера возникают положительные и отрицательные эффекты. Положительные состоят в повышении уровня доходов населения Севера, отрицательные — загрязнении чувствительных экосистем Севера, чрезмерной эксплуатации ресурсов, участков традиционного землепользования коренных народов.

Большую часть продукции на Севере производят градообразующие добывающие и перерабатывающие предприятия, которые входят в число крупнейших налогоплательщиков. От их развития зависит функционирование населенных пунктов Севера, предприятий других отраслей, и, учитывая зависимость внутреннего рынка от продукции Севера, темпы экономического роста в целом.

Для эффективного управления регионами Севера необходимо повысить роль государства в экономической и социальной сферах. Важно создать экономически оправданную и социально ориентированную систему перераспределения доходов от продукции добывающих отраслей.

В последнее время получила распространение концепция перехода от государственного регулирования экономики к экономической координации⁴. Ее целесообразность подтверждается результатами анализа положительного зарубежного опыта (в основном США и Канады) и отрицательными результатами управления северными территориями России. Установление договорных отношений между субъектами Севера — действительно важная задача. Однако в этих исследованиях подчеркивается, что экономическая координация предъявляет высокие требования к четкости обособления собственников, правомочий и ответственности. Это предполагает создание определенных условий, то есть четко установленных и специфицированных прав собственности, легитимных в сознании населения, совершенствование федеративных межбюджетных отношений и т. д.

Риск не только для Севера, но и всего российского общества состоит в том, что элита не озабочена необходимостью решать актуальные для России проблемы согласования интересов различных групп и слоев общества. Пока не сформировано гражданское общество с соответствующей системой ценностей и норм поведения, технологией решения конфликтов, отсутствует не коррумпированный государственный аппарат, ориентированный на национальные интересы, процесс модернизации в России не будет завершен. Для устойчивого развития Севера и страны в целом нужно на государственном уровне осознать зависимость экономики России от добычи природных ресурсов Севера в кратко- и долгосрочном периодах, стимулировать инновационные процессы и диверсифицировать экономику.

⁴ Подробнее обоснование данной идеи см. в: *Пилысов А. Н.* Новая роль государства в развитии хозяйства регионов Севера // Север как объект комплексных региональных исследований. С. 419—477.

Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. 4-е изд. М.: ТЕИС, 2010. — 828 с.

Между выходом в свет первого и четвертого изданий монографии А. Е. Шаститко «Новая институциональная экономическая теория» прошло почти 12 лет. За это время работа стала одним из наиболее популярных учебных пособий в данной области и претерпела существенные изменения. Ее объем вырос в два раза (с 424 до 828 с.), изменилось название (изначально книга называлась «Неоинституциональная экономическая теория»¹). Эта эволюция отражает не только становление автора как исследователя и методолога, но и, во-первых, развитие самой новой институциональной экономической теории (НИЭТ); во-вторых, процесс формирования экономического образования и исследований в России; в-третьих, изменения в экономической практике.

В предисловии автор отмечает, что четвертое издание книги оказалось своеобразным гибридом научной монографии и учебника (с. 15). Тем самым он пытается стимулировать рост прикладных исследований, базирующихся на методологии и теоретических положениях НИЭТ². В четвертом издании по сравнению с предыдущими усилен исследовательский компонент как в общих, так и в прикладных аспектах, например в вопросах соотношения различных вариантов определения

транзакции в рамках институциональной исследовательской традиции (с. 220—246).

В тексте монографии неоднократно отмечается, что история развития НИЭТ не продолжительна не только в России (ее изучение началось около 20 лет назад с выходом в свет работы Р. И. Капелюшников «Экономическая теория прав собственности»³), но и за рубежом. По признанию О. Уильямсона, развитие этой исследовательской программы резко активизировалось только с 1970-х годов.

Новое издание книги вышло в свет после глобального кризиса 2008—2009 гг. По словам Уильямсона, сегодня наблюдается кризис не только институтов современной экономической системы, но и их понимания⁴. НИЭТ предоставляет соответствующий инструментарий.

Любую проблему взаимодействия экономических агентов можно рассматривать как контрактную, при этом задача заключается в минимизации транзакционных издержек. Главными характеристиками контрактного процесса выступают: а) поведенческие предпосылки (ограниченная рациональность как информационная предпосылка в экономической модели поведения человека и оппортунистическое поведение как мотивационная предпосылка) (с. 63—103, 296—305); б) специфичность ресурсов (в условиях вышеперечисленных поведенческих предпосылок здесь

¹ Шаститко А. Е. Неоинституциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 1998.

² Наиболее существенные прикладные результаты, основанные на положениях новой институциональной экономической теории, были получены в области антимонопольной политики, конкурентной политики и механизмов управления транзакциями на межфирменном уровне и уровне отдельной фирмы (см.: Уильямсон О. Природа фирмы: Введение / Под ред. О. Уильямсона, С. Уинтера. М.: Дело, 2001. С. 11—31).

³ Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). М.: ИМЭМО АН СССР, 1990.

⁴ Telephone interview with Oliver E. Williamson immediately following the announcement of the 2009 Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel. 12 Oct. 2009 / Editor-in-Chief of Nobelprize.org A. Smith (interviewer). nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/20.

может возникнуть проблема недоинвестирования в специфические активы из-за высокого риска экспроприации квазиренды при отсутствии надежных ограничений) (с. 453—480); в) выбор механизмов управления транзакциями с целью снизить связанные с ними издержки (главы 3, 8, 14—16, 18).

Автор последовательно идет от общих базовых вопросов НИЭТ как особой исследовательской программы к частным аспектам применения методологии анализа. В главах 1—9 изложены общие вопросы институционального анализа, в главах 10—16 детально проанализированы отдельные направления в рамках НИЭТ, в главах 17—20 описана специфика применения их инструментария к одному и тому же объекту исследования.

Автор уделяет особое внимание методологии НИЭТ. В главах 1—2 представлены базовые положения теории: модель человека, проблема выбора из альтернатив и координация в условиях неопределенности в узком (параметрическая) и широком (структурная) смыслах. Это позволяет объяснить существование институтов с точки зрения эффективности использования ресурсов и экономического развития, расширяя объект экономической теории за пределы традиционного неоклассического определения (с. 19). В главе 3 рассмотрены положения НИЭТ в рамках исследовательской программы, где институт выступает единицей анализа. К методологии автор обращается во всех главах, посвященных основным вопросам теории (с. 145—155, 190—194, 220—253). В четвертом издании к этим рассуждениям он добавил описание различий между функциональным и инструментальным определением рациональности (с. 21).

Принципиально новые материалы в четвертом издании монографии относятся к прикладной области НИЭТ. Они представлены в главе 15, параграфе 3 главы 17, главе 18 и параграфе 1 (п. 2) главы 19. Отметим также главу 7 (особенно параграфы 3 и 4 (с. 256—265), которые автор существенно переработал по сравнению с предыдущим изданием). Часто, говоря об уровне транзакционных издержек, недооценивают значимость вопроса о распределении их бремени между действующими субъектами.

В главе 15 рассмотрена проблема согласованности экономического и правового подходов (особенно в области залогов) при проектировании институтов.

Актуальность достоверных обязательств (*credible commitments*) объясняется тем, что они определяют мотивационный компонент транзакций, то есть защищают от оппортунизма при обеспечении устойчивости контрактов в условиях ограниченной рациональности. В главе обсуждается компенсационный подход к возникновению достоверных обязательств. Областью их практического применения для поддержания устойчивости контрактных соглашений выступает реформирование системы государственного управления (разработка стандартов государственных услуг, квалификационных требований к госслужащим, административных регламентов и др.), системы судебного разрешения конфликтов и споров в деловом обороте, контрактных отношений между предприятиями, а также между предприятиями и государством.

В новом материале об использовании принудительного труда (с. 604—608) автор исходит из различия экономической и правовой интерпретации терминов и явлений. Он обосновывает несовместимость принудительного труда и инновационного развития экономики с помощью категории «право свободы» (возможность человека заключать и расторгать по своей инициативе защищаемый контракт на использование неотчуждаемых от него знаний, навыков, умений). Принудительный труд автор противопоставляет условиям добровольного контракта с обменом правами между участниками сделки. Эти положения важны для современных исследований в области трудовых отношений в теневом секторе экономики России, а также с учетом курса государства на стимулирование инновационного развития страны.

Актуальность вопросов корпоративных финансов и финансовой архитектуры фирмы (глава 18) определяется в первую очередь глобальными вызовами на финансовых рынках и кризисом модели современной корпорации⁵. Автор трактует возможные последствия ослабления

⁵ См.: Yakovlev A. A. Krise des globalen Corporate-Governance-Modells und ihre Folgen für Unternehmen in Russland und Deutschland / Presentation 12th Dialog-Symposium: Deutsche und russische Wege aus der Krise — Schaffen staatliche Infrastrukturinvestitionen die Wende? Tübingen, 10 Mai, 2009.

предпосылок базовой для корпоративных финансов теоремы Модильяни—Миллера⁶. Структура капитала как объект исследования теории корпоративных финансов рассматривается во многих работах⁷. Теория агентов, теория прав собственности и экономическая теория транзакционных издержек представляют иной ракурс взаимосвязи структуры капитала и стоимости фирмы. Они затрагивают важную проблему, которую вряд ли можно окончательно решить на уровне отдельных компаний и государств, — дизайн современной корпорации с учетом интересов не только ее «ядра», но и широкого круга стейкхолдеров.

Дополнения (с. 665—672) к главе 19 подчеркивают проблему эффективности использования государства как механизма насилия, что имеет особое значение для стран с переходной экономикой. Модели «кочующего» и «стационарного бандита» позволяют лучше понять механизм контрактных отношений между государством и обществом. Инструментарий теории можно распространить и на случаи монополии на товарных рынках и политики поддержания конкуренции. Кроме того, изучается роль государства в современной глобальной экономике, что важно в свете активных переговоров глав G20, а также лидеров стран СНГ. В последней главе монографии рассмотрен вопрос о проектируемых институциональных изменениях в контексте использования оценки регулирующего воздействия.

Кризис 2008—2009 гг. заставил пересмотреть базовые модели фирмы, государства, координации усилий отдельных экономических агентов в условиях неопределенности и риска. Необходимо изменить «правила игры». Но как создать новые стимулы для экономических агентов? На каких основаниях строить новые договорные отношения? Не пойдет ли общество по пути ужесточения требований регуляторов, следовательно, по пути создания избыточных стимулов?

Здесь важно проанализировать проблему негативных контрактных экстерналий, обесценивающих эффект от введения стимулов, поставленную в работах П. Милгрона и Б. Хольмстрема⁸. Они обращают внимание на нежелательные последствия создания таких стимулов для агентов, когда им становится выгодно концентрировать свои усилия на легко измеримых и достижимых показателях в противоположность слабо поощряемым и реализуемым в долгосрочном периоде. В условиях российской экономики, где слабые институты и сильное государство, необходимо понять, с какими стимулами сопряжены те или иные регулятивные меры: избыточными, деструктивными или эффективными.

Бурные события конца 2000-х годов показали, что исследование институциональных преобразований актуально не только для стран с формирующимся рынком (для которых характерны изменение базовых институтов, их проектирование и экспериментирование, создание эффективных институтов управления транзакциями), но и для развитых стран, где важны объяснение и дизайн институциональных отношений в глобальном контексте. Не случайно сейчас основные усилия их политиков нацелены на формирование новых правил взаимодействия, новых рамок договорных отношений, стимулов и условий поддержания эффективного распределения ресурсов, включая создание наднациональных институтов развития. В связи с этим еще раз отметим своевременность монографии А. Е. Шаститко, в которой НИЭТ представлена как исследовательская программа, открывающая новые возможности и направления анализа.

*Л. Ружанская,
к. э. н., доцент эконом. факультета
Уральского гос. ун-та*

⁶ Modigliani F., Miller M. The Cost of Capital, Corporation Finance, and the Theory of Investment // American Economics Review. 1958. Vol. 48, No 3. P. 261—297.

⁷ Подробнее см.: Рудык Н. Б. Структура капитала корпорации: теория и практика. М.: Дело, 2004; Теплова Т. В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями. Гл. 5. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2000.

⁸ Holmstrom B., Milgrom P. Multi-Task Principal—Agent Problems: Incentive Contracts, Asset Ownership and Job Design // Journal of Law, Economics and Organization. 1991. Vol. 7, Special Issue. P. 24—52; Holmstrom B., Milgrom P. The Firm as an Incentive System // American Economic Review. 1994. Vol. 84, No 4. P. 972—991.

Российская школа социально-экономической мысли:
истоки, принципы, перспективы /
Под общ. ред. Ю. В. Якутина
*М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2010. — 309 с.**

К настоящему времени акцент в исследовании российской школы социально-экономической мысли закономерно смещается на вопросы ее современного состояния и эволюции. В предлагаемом читателю издании объединены исторические очерки и выступления ученых на первом Российском экономическом конгрессе по этой проблематике. Рассмотрим содержание сборника по четырем направлениям: противоречия религиозно-духовной трактовки истории российской мысли; российская школа и экономисты-марксисты; реализм и мегатренды; экономическая наука и государство.

Центральное место в сборнике занимает аналитический обзор Ю. Якутина «Цивилизационные характеристики российской школы социально-экономической мысли». В нем читатель может ознакомиться с представителями этой школы — от Сильвестра, Ю. Крижанича и И. Посошкова до Н. Цаголова, Ю. Андропова и А. Косыгина (с. 11—136). В основе преемственности их идей, по мнению автора, лежат духовность (понимаемая прежде всего как отношения между российской школой экономической науки и православной религиозностью), забота о благе народа и о силе государства.

Бесспорна важнейшая роль религии и церкви в истории России и ее народного хозяйства. Эти два субъекта были не только цементирующей силой, но и организующим началом в освоении хозяйственных пространств на Севере и Юге державы. В основе религии лежит генетически обусловленная потребность человека в вере, и она неистребима. Но столь же неистребима и врожденная потребность человека в знании, лежащая в основе науки. Конфликтами между религией и наукой полна новая и новейшая история, они могут влиять на формы религиозного сознания, но не способны подорвать веру. Вера и знание — это взаимодополняющие начала в природной психике

многих людей. Ярчайшее свидетельство тому — религиозность ученых (например, Ч. Дарвина и И. Павлова) и стремление деятелей церкви, понимающих природу науки, пресечь противоестественные попытки «онаучить религию» либо придать сакральность, «освятить» науку.

Вместе с тем водораздел между верой и наукой о человеческом поведении не означает, что между ними нет точек соприкосновения. Религия складывается из двух разнородных составляющих — из представления о сверхъестественных силах, создавших мир и им управляющих, и из обобщения тысячелетнего опыта жизни людей и человеческих отношений. Поэтому общие принципы, к которым приходит обществоведение, частично совпадают с принципами и ценностями религии.

Природная психика людей неодинакова, и у многих потребность в вере слаба или подавлена жизненными условиями, что и создает базу для атеизма. Поэтому скрытый атеизм всегда был столь же естественным явлением, как и религиозность. Якутин пишет об «отъявленных атеистах», имея в виду, видимо, воинствующий атеизм. Но такой атеизм — одно из проявлений экстремальной психики, как и религиозный фанатизм. Человек с нормальной психикой толерантен независимо от того, атеист он или верующий, православный, католик или мусульманин. Недаром в современных конституциях большинства стран закреплен тезис о свободе совести.

Вопрос об отношении науки и религии сам по себе требует подробного изучения, поскольку возникла тенденция монополизировать исследования в области российской школы экономической мысли в рамках религиозно-православного миропонимания. Такая монополизация способна нанести серьезный ущерб этим исследованиям. Религиозно-православная позиция самого Якутина, вероятно, помогла ему глубоко понять и как бы «изнутри» осветить систему экономических взглядов таких мыслителей, как протопоп Сильвестр, Крижанич, Посошков, Шторх, для которых вера была важным двигателем их научной деятельности.

Марксизм образует школу экономической мысли, хотя он и не одно-

* Сб. науч. материалов сессии «Методологические традиции российской социально-экономической мысли», проведенной в рамках тематической конференции «Методология и история экономической науки» первого Российского экономического конгресса, дек. 2009.

роден, приняв в современных условиях разнообразные адаптационные формы. Разграничение между марксизмом и российской школой определяется тем, какое содержание вкладывают в эти понятия. Если понимать марксизм как теорию построения коммунистического общества, а российскую школу — как традицию, утверждающую приоритет духовности, народного благосостояния и государственности, то между ними можно найти немало общего. Если же трактовать марксизм как теорию борьбы классов, централизованного хозяйства и единого атеистического мировоззрения, а российскую школу — как школу классового сотрудничества, многоукладного рыночного хозяйства и духовного плюрализма, то общего не окажется почти ничего.

Якутин считает свой подход к российской школе цивилизационным. Он использует также термин «национальная школа». Этим термином чаще всего обозначают принадлежность к определенной стране. Однако в точном значении он выражает принадлежность к *нации* как исторически сложившейся общности людей по языку, культуре и психическому складу. В этом смысле к национальной школе социально-экономической мысли могут быть отнесены только те ученые, которые в качестве главного, определяющего принципа исследований исходят из интересов выживания и развития своей нации.

Экономисты российской национальной школы стояли именно на таких позициях, и именно этим они отличались от марксистов, во главу угла ставивших борьбу классов. В. И. Ленин в серии своих последних статей о нэпе перешел с позиций классового антагонизма на позиции многоукладного общенационального сотрудничества. Сталинский контрпереворот и репрессии 1930-х годов возродили полуказарменную версию марксизма как единственно разрешенную.

В 1990-е годы, когда осуществлялось «точечное» встраивание российского хозяйства в «пирамиду» глобальной экономики в роли ее топливно-сырьевого придатка, государство ввело в качестве образовательного стандарта англо-американскую неоклассическую теорию в ее монетаристском варианте (его П. Самуэльсон охарактеризовал как «экстремизм», а основанную на нем политику дерегулирования — как «глупость»).

Якутин вполне правомерно относит перечисляемых им ученых Российской академии наук к тем, кто в своих исследованиях заботится о благе страны в целом, а не о благе олигархов и их услуги. Но до такого понимания многим экономистам еще предстоит проделать немалый путь, а некоторые не хотят по нему идти.

То, что в методологии марксизма глубоко скрыто за «объективными законами», в статье В. Бондаренко «Теоретические основы выбора стратегии социально-экономического развития России и механизма ее реализации» (с. 206—218) представлено открыто как новая методология познания закономерностей в развитии человеческого сообщества. «Эта методология познания позволила не полагаться на эмпирические данные. Она позволила понять объективную картину развития человеческой системы в зависимости от положительной или отрицательной направленности на реализацию единой цели» (с. 212). Какова же эта цель? По мнению автора, человек должен и может жить только для того, чтобы максимально развить и реализовать свой духовный и интеллектуальный потенциал с одновременным повышением уровня сознания и физического совершенства.

Российская национальная школа — это школа реализма. Известные ее концепции, в которых заключен и прогнозный потенциал, — это теория больших циклов конъюнктуры Н. Кондратьева и концепция цивилизационных циклов П. Сорокина. И та, и другая построены на учете взаимодействия противоречивой природы человеческой психики, с одной стороны, и вещественного базиса хозяйства — с другой. В них нет перспективы «счастливого будущего» человечества, но есть весьма важные и жесткие предостережения.

В статье «Современность идей отечественной школы социально-экономической мысли» (с. 304—309) Л. Абалкин излагает свою теорию исторического синтеза (обобщающую исследования ряда российских мыслителей) в виде трех глобальных мегатрендов, действующих со времен промышленной революции и начала становления гражданского общества. *Первый* состоит в расширении личных прав и свобод, в утверждении самоценности человеческой личности. Его действие проявляется повсюду в утверждении разных форм собственности — от мелкой до крупной, в расширении прав

наемного труда, превращении среднего класса в основу развитых стран. *Второй* мегатренд определяет процесс преодоления отчужденности и разобщенности людей, нарастания самых разнообразных форм коллективистских начал, то есть социализации общественной жизни. Формируются гражданские структуры, локальные и региональные сообщества. *Третий* заключается в учете особенностей цивилизационного устройства общества. Взаимодействие этих трендов ведет к многообразию моделей и форм организации общества в целом и хозяйства в частности (с. 305).

С тем, что «синтезированный» исторический мегатренд проявляется в растущем многообразии форм хозяйства, спорить не приходится. «Признание единства и взаимодополняемости указанных глобальных мировых мегатрендов, — отмечает Абалкин, — не исчерпывает особенностей общественного прогресса. Современный мир многообразен и многоцветен» (с. 309).

Самым сложным и болезненным для экономической мысли является вопрос об отношениях между хозяйством и государством, что ярко проявилось в наши дни в дискуссиях о причинах глобального кризиса 2008—2009 гг. Существует широчайший разброс мнений о степени и формах допустимого и недопустимого участия государства в экономике.

В демократических странах нация (национальная общность) составляет основу гражданского общества и как таковая противостоит действующему государству на референдумах и выборах, через свободную печать и в иных формах. Во внутренних делах общество (и нация) никогда не отождествляет себя с государством, всегда занимает по отношению к нему в целом автономную конструктивно-критическую позицию. В этом смысле общество (и нация) стоит над государством, направляет его деятельность. К сожалению, подобной традиции не было в России, которая за всю свою историю только в 1990-е годы постепенно с большими потерями начала превращаться в подлинно демократическую нацию. Одной из таких потерь была утрата уважения к государству вообще.

В интервью «У экономистов, кажется, вырисовывается зона согласия» (с. 299—303) Р. Гринберг отмечает, что «впервые за последние 20 лет мы собрали

на одной площадке экономистов разных школ — от ультралибералов до бескомпромиссных государственников» (с. 299). В чем же вырисовывается зона согласия между этими школами? «Например, уже почти никто не оспаривает необходимость структурной политики в стране. А ведь еще пару лет назад такое утверждение было табу для многих экономистов, особенно из либерального лагеря» (с. 300).

Напомним, что структурная (промышленная) политика была одной из основ российской национальной школы — от Крижанича и Посошкова до Мордвинова, Менделеева, Витте. А отказ от таковой — один из принципов рыночного либерализма. И мы позволим себе усомниться в том, что российские «ультралибералы» действительно способны изменить свои позиции, потому что они выражают интересы и психологию господствующего ныне в России экономико-политического конгломерата — союза топливно-сырьевых олигархов, контролируемых западными финансовыми центрами, и «коррупционного класса», контролирующего государство. Такому конгломерату не нужна промышленно развитая Россия, ибо это отвлечет ресурсы страны от высокоприбыльного производства топлива и сырья на экспорт и потребует инновационных усилий, на которые сырьевые олигархии и коррумпированные бюрократы попросту не способны.

Конечно, с началом глобального кризиса 2008—2009 гг. российские монетаристы (вслед за своими западными наставниками и патронами-олигархами) стали посыпать головы пеплом и каяться в своих ультралиберальных заблуждениях. Улучшится мировая конъюнктура — и ультралиберальный ванька-встанька снова тут как тут. Так стоит ли с экстремистами объединяться? Как российский, так и зарубежный опыт говорит, что в конечном счете место экстремистов либо в исторических кунсткамерах, либо на свалке.

В целом сборник содержит интересные, порой дискуссионные материалы исследователей, которые умеют самостоятельно (а не в рамках пресловутого стандарта) мыслить и переживать за страну. Это вселяет уверенность, что российская экономическая школа развивается на собственных исторических основах.

д. э. н., профессор Ю. Ольсевич

POWER AND OWNERSHIP

V. VOLKOV

The Problem of Credible Commitment in the Sphere of Ownership and the Russian Way of Vertical Political Integration

The article is devoted to the relationship of state and business in today's Russia. The author briefly summarizes the history of those relations and shows that due to mutual distrust and lack of incentives with regard to formalization of their interactions as well as to the state's inability to provide credible commitments in the sphere of ownership both the state and Russian oligarchs preferred creating a vertically integrated state capitalism in Russia. Such a form of economic organization in this case involves concentration of power in the hands of top officials and bureaucrats and "manual management" of the national economy based on personal ties.

**THE STRATEGY OF MODERNIZATION OF RUSSIA:
CHALLENGES AND LIMITATIONS**

D. SOROKIN

On the Strategy of Russia's Development

The article considers the mechanism and moving forces of realization of the strategy aimed at the transition to a new (innovation) type of economic growth. According to the author, the main condition of such transition is overcoming socialization of economic life that has been historically formed in Russia. The developed institutions of the civil society that reflects the strategic economic interest of national entrepreneurship are the moving force of this overcoming.

O. GOLICHENKO

Modernization and Transformation of Innovation Strategy of Russia: Problems and Solutions

Problems and tasks of Russian innovation strategy are considered from the point of view of the country's passing certain stages of technological development. It is noted that during the period of rapid economic growth Russia did not manage to proceed from the resource stage to the investment one. Basing on Japan experience the paper demonstrates that the pure imitation way of technological development conceals the danger of falling into an "imitation trap". To avoid this it is necessary to create beforehand institutions and institutional tools of realization of the next stage based on national innovations. The effective innovation state policy should be aimed not only at solving the tasks of the investment stage but at building up certain preconditions for transition to the next stage of technological development.

ECONOMICS AND SOCIOLOGY

G. YUDIN

The «Economic» and the «Social»: Autonomy of Spheres and Disciplinary Boundaries

Research agenda of the New Economic Sociology since its emergence in the 1970–1980s can be described as a «negative program», focused mainly on critique

of economics. Nowadays many economic sociologists as well as sympathizing economists observe theoretical crisis of the negative program. Drawing on the works by M. Weber and K. Polanyi it is shown that fundamental drawbacks of the particular economic-sociological model of explanation arise from the widespread belief of economic sociologists that economic action is a form of social action. The author argues that the problematic relation between «economic» and «social» shouldn't serve for drawing aprioristic disciplinary boundaries between economics and economic sociology. Instead the suggestion is put forward to make this relation the subject of economic-sociological study and indicate some fresh and important theoretical tools for such an agenda.

M.-F. GARCIA

The Social Construction of a Perfect Market: The Strawberry Auction at Fontaines-en-Sologne

The article examines social conditions and mechanisms of the emergence in 1982 of a «Dutch» strawberry auction in Fontaines-en-Sologne, France. Empirical study of this case shows that perfect market does not arise per se due to an «invisible hand». It is a social construction, which could only be put into effect by a hard struggle between stakeholders and large investments of different forms of capital. Ordinary practices of the market don't differ from the predictions of economic theory, which is explained by the fact that economic theory served as a frame of reference for the designers of the auction. Technological and spatial organization as well as principal rules of trade was elaborated in line with economic views of perfect market resulting in the correspondence between theory and reality.

P. OREKHOVSKY

Unequal Exchange and Properties of Space in Economic Theory

The author analyzes the notion of unequal exchange in modern economic theory and in the Russian economy. Drawing on the theory of uneven economic development (Yu. Yaremenko), he demonstrates how the Russian economy is segmented and becomes a set of scarcely interconnected local markets. The article analyzes forms of the problems caused by such a segmentation and proposes ways to cope with them.

SOCIETY AND ECONOMY

T. NATKHOV

Education, Social Capital, and Economic Development
(Review of Basic Studies)

Studies show that education has a positive impact on economic growth not only directly (through the development of new knowledge and improved technology), but also indirectly, by creating a favorable social environment. The educational level of the individual is significant for almost all types of social interactions. There are two hypotheses that explain this dependence. First, education reduces the level of violence in society: weapons in resolving conflicts are replaced with courts and legislative bodies, which contributes

to better protection of property rights and hence economic growth. Second, education has significant positive externalities: joint training is an important part of socialization and formation of shared mental models. While not mutually exclusive, these hypotheses point to the crucial role of education in the accumulation of social capital.

D. PETROSYAN, N. FATKINA

Economic Egoism and Humanization of Economy

The role of spiritually-moral factors of development of economy is shown in the article and the essence of economic egoism is considered. Humanistic criteria of economic relations are offered, the concept of rational level of economic egoism is entered, and the ways of its achievement in the Russian economy are outlined by perfecting institutional and information policy of the state, developing the education system and upbringing.

T. SKLYAR

The Role of Diagnosis-related Groups in Health Care Organizations Financing

The article describes theoretical approaches to the choice of a hospital financing method. The paper discusses three ways of incorporating diagnosis-related groups in health care, i.e. in a prospective payment system which is widely spread abroad; within a pilot project on the single-channel financing of health care organizations in Russia; introducing diagnosis-related groups in St. Petersburg as a basis of health care organization costs recovery.

Технический редактор, компьютерная верстка — **Т. Скрыпник**

Корректор — **Л. Пуцаева**

Издатель: НП «Редакция журнала „Вопросы экономики“». Журнал зарегистрирован в Госкомитете РФ по печати, рег. № 018423 от 15.01.1999. **Адрес редакции:** 117218, Москва, Нахимовский пр-т, 32. **Тел./факс:** (499) 124-52-28. **E-mail:** mail@vopresco.ru

Индекс журнала: в каталоге агентства «Роспечать» — 70157; в каталоге «Почта России» — 10788; в Объединенном каталоге — 40747. Цена свободная.

Подписано в печать 30.07.2010. Формат 70 × 108¹/₁₆. Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 14,00. Уч.-изд. л. 12,4. Тираж 4 000 экз.

Отпечатано в типографии ОАО «Издательский дом „Красная Звезда“». Адрес: 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, д. 38. www.redstarph.ru. Заказ № 2657.

Перепечатка материалов из журнала «Вопросы экономики» только по согласованию с редакцией. Редакция не имеет возможности вступать с читателями в переписку, рецензировать и возвращать не заказанные ею материалы. © НП «Редакция журнала „Вопросы экономики“», 2010.