



ISSN 2073-6606

TERRA ECONOMICUS

12
ТОМ
2014

1
номер

TERRA ECONOMICUS

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

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

**До 2009 г. — Экономический вестник
Ростовского государственного
университета**

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

Учредитель:

Южный федеральный университет

Главный редактор **Мамедов О.Ю.**

Редакционная коллегия:

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

Редакционный совет:

Овчинников В.Н., председатель, доктор экономических наук, профессор,
Алешин В.А., доктор экономических наук, профессор,
Архипов А.Ю., доктор экономических наук, профессор,
Белокрылова О.С., доктор экономических наук, профессор,
Белоусов В.М., доктор экономических наук, профессор,
Боровская М.А., доктор экономических наук, профессор,
Вольчик В.В., доктор экономических наук, профессор,
Германова О.Е., доктор экономических наук, профессор,
Кетова Н.П., доктор экономических наук, профессор,
Крюков С.В., доктор экономических наук, профессор,
Лукьянцев А.А., доктор юридических наук, профессор,
Макаренко В.П., доктор политических наук, профессор,
Мамедов О.Ю., доктор экономических наук, профессор,
Матвеева Л.Г., доктор экономических наук, профессор,
Михалкина Е.В., доктор экономических наук, профессор,
Наймушин В.Г., доктор экономических наук, профессор,
Нуреев Р.М., доктор экономических наук, профессор,
Сероштан М.В., доктор экономических наук, профессор,
Туманян Ю.Р., доктор экономических наук, профессор,
Ханин Г.И., доктор экономических наук, профессор,
Цыганенко С.С., доктор юридических наук, профессор,
Чернышев М.А., доктор экономических наук, профессор,
Шевченко И.К., доктор экономических наук, профессор,
Элман М.Дж., почётный профессор Амстердамского университета

Ассистент редактора **Оганесян А.А.**, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник

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

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

Адрес учредителя:

344006, г. Ростов-на-Дону,
ул. Б. Садовая, 105/42.
тел.: (863) 2653-158, 2648-466
факс: 2645-255, 265-31-58, 264-84-66
e-mail: rectorat@mis.rsu.ru

Адрес редакции:

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

TERRA ECONOMICUS

**Before 2009 – Economic Herald
of Rostov State University**

TERRA ECONOMICUS is included into
«The list of the leading scientific journals
and publications under review, where the basic scientific
research results of the theses for academic Degrees
of Doctor and Candidate should be published»
of the Higher Attestation Commission (HAC),
the Ministry of Education and Science
of the Russian Federation

Founder:

Southern Federal University,
Rostov-on-Don, Russia

Editor in Chief **Mamedov O.Yu.**

Editorial Board:

Mamedov O.Yu., Doctor of Economics, Professor,
Aleshin V.A., Doctor of Economics, Professor,
Volchik V.V. (Deputy Editor), Doctor of Economics, Professor,
Matveeva L.G., Doctor of Economics, Professor,
Ovchinnikov V.N., Doctor of Economics, Professor

Editorial Staff:

Ovchinnikov V.N., Chairperson of Editorial Staff, Doctor of Economics, Professor,
Aleshin V.A., Doctor of Economics, Professor,
Arkipov A.Yu., Doctor of Economics, Professor,
Belokrylova O.S., Doctor of Economics, Professor,
Belousov V.M., Doctor of Economics, Professor,
Borovskaya M.A., Doctor of Economics, Professor,
Chernyshov M.A., Doctor of Economics, Professor,
Ellman M.J., Emeritus Professor, Amsterdam University,
Germanova O.E., Doctor of Economics, Professor,
Ketova N.P., Doctor of Economics, Professor,
Khanin G.I., Doctor of Economics, Professor,
Kryukov S.V., Doctor of Economics, Professor,
Lukyantsev A.A., Doctor of Laws, Professor,
Makarenko V.P., Doctor of Politics, Professor,
Mamedov O.Yu., Doctor of Economics, Professor,
Matveeva L.G., Doctor of Economics, Professor,
Mikhalkina E.V., Doctor of Economics, Professor,
Naimushin V.G., Doctor of Economics, Professor,
Nureev R.M., Doctor of Economics, Professor,
Seroshtan M.V., Doctor of Economics, Professor,
Shevchenko I.K., Doctor of Economics, Professor,
Tsyganenko S.S., Doctor of Laws, Professor,
Tumanyan Yu.R., Doctor of Economics, Professor,
Volchik V.V., Doctor of Economics, Professor

Assistant editor **Oganesyan A.A.**, Candidate of Economics, Principal Researcher

The articles assigned for publication are to be prepared in accordance with the requirements which are available at <http://sfedu.ru/evjur/>. Articles which do not follow the rules are rejected by the Editorial Board.

The editors do not enter into correspondence with the authors of papers fairly rejected.

Post-graduates' articles to be published are free of charge.

Founder's mailing address:

Bolshaya Sadovaya St., 105,
Rostov-on-Don, Russia, 344006.
Phone: (863) 2653-158, 2648-466
Fax: 2645-255, 265-31-58, 264-84-66
e-mail: rectorat@mis.rsu.ru

Editorial office:

of. 211, Gorkogo St., 88,
Rostov-on-Don, Russia, 344002.
Phone: +7 (863) 240 96-27
e-mail: terraeconomicus@mail.ru
<http://sfedu.ru/evjur/>

Registered by the Federal Service for Supervision
in the Sphere of Telecom, Information Technologies
and Mass Communications (ROSKOMNADZOR).
Date of registration: 16th January, 2009.
Registration certificate PI № FS77-34982

Founded: 2003

Quarterly Journal

**Subscription index in «Rospechat»
catalogue: 81958**

«СЛОВО РЕДАКТОРА»	
Мамедов О.Ю. Северному Кавказу – современную экономику!	6
«СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»	
Балацкий Е.В., Екимов Н.А. Академическая результативность высших экономических школ России	13
Розмаинский И.В. Гедонистическая культура и глобальный кризис	28
Розанова Н.М., Костенко Е.Д. Инновационные кластеры и кластерная политика государства: провалы рынка vs провалы государства	41
Ерзнкян Б.А. Когнитивные аспекты институционального развития общественных систем	53
Кравцова М.В. Трансформация коррупционных отношений в постсоветской России	73
«ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ»	
Корытцев М.А. Методологическое реноме Петера Козловски (Предисловие к статье П. Козловски «Теория этической экономики как культурные, этические и исторические аспекты экономической науки: экономическая этика и исторический вызов»)	80
Козловски П. Теория этической экономики как культурные, этические и исторические аспекты экономической науки: экономическая этика и исторический вызов	84
«ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ»	
Кетова Н.П., Овчинников В.Н. Стратегия капитализации инновационных ресурсов периферийных регионов России с учетом их ограниченности	92
«ВОЗРОЖДАЯ ЦЕЛОСТНОСТЬ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ»	
Барсукова С.Ю. Три «образа» ВТО в российских газетах	106
Узнародов И.М. Проблема иммигрантов в странах Запада на современном этапе	115
«ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ»	
Нуреев Р.М. Генезис периферии мир-системы (на материалах Южной Азии)	123
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ПРАВА	
Лукьянцев А.А. О вопросах применения гражданского законодательства РФ в сфере экономических отношений	150
«ОН ТАКОЙ ОДИН»	
Мэйнстринг Дж. Механик и рынок	158

EDITORIAL

Mamedov O.Yu. The North Caucasus needs a modern economy!6

CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY

Balatsky E.V., Ekimova N.A. Academic effectiveness of Russian higher economic schools13

Rozmainsky I.V. Hedonistic culture and global crisis28

Rozanova N.M., Kostenko E.D. Innovative clusters and public administration: Market failures vs government failures41

Yerznkyan B.H. Cognitive aspects of institutional development of social systems53

Kravtsova M.V. Transformation of corruption forms in Post-Soviet Russia73

HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Korytsev M.A. Metodological renommée of Peter Koslowski (Scientific editor's preface to the translation of the article by P. Koslowski «The theory of ethical economy as a cultural, ethical, and historical economics: Economic ethics and the historicist challenge»)80

Koslowski P. The theory of ethical economy as a cultural, ethical, and historical economics: Economic ethics and the historicist challenge84

REGIONAL ECONOMY PROBLEMS

Ketova N.P., Ovchinnikov V.N. Strategy for innovative resources capitalization in peripheral regions of Russia, given its limited nature92

REVIVING THE WHOLENESS OF SOCIAL SCIENCE

Barsukova S.Y. Three «images» of the WTO in Russian newspapers106

Uznarodov I.M. Immigration as a challenge to the Western countries at current stage115

THE OPEN AUDIENCE

Nureev R.M. Genesis of the world-system periphery (Considering experience of South Asia)123

ACTUAL PROBLEMS OF MODERN LAW

Lukyantsev A.A. On issues of application of the civil legislation of the Russian Federation in the sphere of economic relations150

HE IS THE ONE

Meinstring J. The mechanic and the market158

СЕВЕРНОМУ КАВКАЗУ – СОВРЕМЕННУЮ ЭКОНОМИКУ!

О.Ю. МАМЕДОВ,

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой политической экономии и экономической политики,
Заслуженный деятель науки РФ,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: terraeconomicus@mail.ru

Объективный анализ проблем, волнующих Северный Кавказ, показывает, что большинство из них порождено состоянием экономики данного российского региона¹. Это значит, что северокавказская экономика еще долго будет находиться в центре внимания отечественных и зарубежных экономистов, политологов и социологов².

Ключевые слова: северокавказская экономика; модернизация российской экономики; приоритетные реформы обновления экономики Юга России.

THE NORTH CAUCASUS NEEDS A MODERN ECONOMY!

O.Yu. MAMEDOV,

Doctor of Economics (DSc), Professor,
Head of the Department of Political Economy and Economic Policy,
Honoured worker of science of the Russian Federation,
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: terraeconomicus@mail.ru

Objective study of the problems of the North Caucasus reveals that most of them are generated by current state of the economy of this Russian region. This means that the North Caucasian economy for a long time will compel attention of domestic and foreign economist, political scientist and sociologists.

Keywords: North Caucasian economy; modernization of the Russian economy; priority reforms aimed at South Russia economy renewal.

JEL classification: R10, I25, I28.

МУЖЕСТВО ЭКОНОМИСТОВ

Российские экономисты – мужественные люди: хотя отношение к модернизации российской экономики прошло обычные для всякого *затяжного* процесса «три круга» (от надежды – к разочарованию, и далее – к насмешкам), они упорно обсуждают концепцию экономической модерни-

¹ «На Юге действительно ужасное положение, там преобладают теневая занятость и колоссальная бедность, которая и плодит преступность по всей стране. Там просто необходимы властные рычаги для создания новых рабочих мест и организация сезонных работ. Проведение Олимпиады пойдет, конечно, региону на пользу, но было бы наивно полагать, что ее проведение автоматически избавит южные регионы от проблемы безработицы прежде всего из-за низкой квалификации их жителей» (*Ивантер В, 2008*).

² «Административно-территориальные преобразования у нас определяют, как правило, экономисты, которые игнорируют или в лучшем случае формально учитывают этнический фактор. В то же время, этничность присутствует на Северном Кавказе в экономических, социальных, политических и культурных институтах. Поэтому экономически рациональные проекты административно-территориального переустройства и развития часто дают негативные социальные последствия» (*Российский институт стратегических исследований, 2013*).

зации. И это правильно – с каждым упущенным днем осуществление модернизации становится все актуальнее.

НОВЫЙ КРИТЕРИЙ

В результате в России появился своеобразный критерий реализации модернизации – пока о ней будут размышлять исключительно теоретики, это будет означать, что модернизация все еще пребывает на стадии обдумывания. Впрочем, эта «обдумывательная» стадия важна тем, что покаывает – тема, объединяющая экономистов, по-прежнему злободневна.

КИТАЙСКИЙ ЦИРК

Круги российской модернизации никак не связаны с кругами ада в «Божественной комедии» Данте (хотя модернизация экономики нигде не происходит без социальных и политических мук), поскольку автор имеет в виду иную аналогию, – когда-то в России гастролировал китайский цирк с удивительным номером: сквозь три, утыканных острыми ножами и непрерывно двигавшихся в разных направлениях обруча прыгал акробат – в тот момент, когда они на мгновение сходились.

Нечто подобное характеризует драму «модернизационного прыжка» российской экономики. Однако ее прыжок будет посложнее, так как для своей успешности она должна умудриться сделать сразу три сальто-мортале.

ТРИ ТРОЙНЫХ ПРЫЖКА

Первый прыжок – сквозь три «обруча» (глобализационный, российский и региональный), каждый из которых имеет свои «ножи» (императивы), и модернизация только тогда сможет быть эффективной, когда она сумеет реализовать три группы соответствующих императивов, подчас противоречащих друг другу. Если модернизация российской экономики не учтет и не реализует эти три группы императивов, то ее просто «разрежет», и она не достигнет своей цели.

Вторые три круга – это «пространственный», «временной» и «посферный» обручи российской экономики; они тоже предъявляют противоречивые императивы, и модернизация также должна их реализовать.

Наконец, третий ряд трех кругов – «экономический», «политический» и «идеологический» обручи. Если модернизация будет реализовать в экономике одни задачи, в политике – другие, а в идеологии – третьи, то она просто не состоится.

ЧЕГО ЖДУТ ОТ ЭКОНОМИСТОВ?

Экономистам необходимо уяснить тенденции-императивы всех названных «кругов» (векторов) модернизации, и тогда станет ясно – а сможет ли российская экономика, в ее нынешнем производственном, технологическом и управленческом состоянии, реализовать модернизационные тенденции и императивы?

Такой ответ важен тем, что он позволит избежать постановки перед российской экономикой заведомо недостижимых для нее целей, что могло бы надолго подорвать ее потенциал. С этих позиций актуализируются традиционные для нашей экономики вопросы.

СЕМЬ РИТОРИЧЕСКИХ ВОПРОСОВ

1. Российским экономическим реформам свойственна вдохновляющая энергичность на этапе замысла и обескураживающая пассивность – на этапе реализации. Отсюда и разочарывающее несовпадение грандиозности проекта реформы и скромных масштабов ее результатов. Удастся ли на этот раз преодолеть эту поднадоевшую традицию?

2. Российские хозяйственники неэффективно действовали в рамках сырьевой модели развития, так и не реализовав ее огромный потенциал для экономической динамики. Что же позволяет надеяться, что они будут эффективнее при переходе к новой (несырьевой) модели?

3. Российская экономика страдает от «чересполосицы» рыночных и нерыночных сфер. Преодоление такой «чересполосицы» путем придания рыночным реформам системного характера – необходи-

мое условие модернизации российской экономики. Но удастся ли это сделать? Или одна («рыночно-нерыночная») чересполосица будет заменена другой («модернизированной-немодернизированной») чересполосицей?

4. Модернизация экономики в условиях глобализации требует перехода к «открытой экономике». Собирается ли российская экономика «открываться»?

5. Защита предпринимательской собственности, в том числе интеллектуальной, – основная проблема для любого бизнеса, особенно – для иностранного. Будет ли в стране сформирована эта стратегическая основа модернизации?

6. Уже длительное время российская экономика ориентирована на рост социально-неэффективных расходов. Сумеем ли мы создать антизатратный механизм хозяйствования?

7. России необходимо уже сегодня в качестве организационно-управленческой предпосылки экономической модернизации дерегулирование хозяйственной деятельности. Собираемся ли мы сокращать роль государства в финансировании реального сектора экономики?

СОДЕРЖАНИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ

Экономика остается «ахиллесовой пятой» России, и модернизация призвана излечить ее от этой слабости.

На *глобализационном* уровне модернизация есть – системная либерализация экономики; обеспечение притока иностранных инвестиций; создание условий для конкурентоспособного экспорта промышленных товаров российского производства.

На уровне *российской* экономики приоритетным императивом модернизации является ее диверсификация, которая в наших конкретных обстоятельствах означает только одно – преодоление ее односторонней сырьевой зависимости.

Но самым сложным остается уровень *региональной* модернизации.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ СЕВЕРНОГО КАВКАЗА

В концептуальном аспекте главным является вопрос о соотношении общероссийской и северокавказской модернизаций.

Сначала – о временных параметрах: должны ли общероссийская и северокавказская модернизации происходить синхронно? Или общероссийская должна опережать северокавказскую? А, может, северокавказской следует выйти в путь раньше общероссийской?

Не менее сложный момент – содержание общероссийской и северокавказской модернизации: должны ли они совпадать? Или могут различаться? Если различаться, то – в чем и как?

По нашему мнению, на Северном Кавказе модернизация начинается с создания необходимых для нее предпосылок, то есть с приведения ее к той институциональной структуре, которая позволит реально начинать модернизацию³.

Но тогда возникает вопрос – должно ли быть «механическое» единообразие на всей территории страны, или модернизация как раз и требует реального учета региональной специфики? Единообразия требовать легче, но оно редко согласуется с реальной жизнью.

Модернизация – это смелый, оригинальный, инноваторский подход не только к технологии, но и к *экономической* организации производства.

РЕАЛИИ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В реальной (а не «статистически-изображаемой») экономике Северного Кавказа (здесь и далее имеются в виду северокавказские республики) наибольшую часть занимает неформальный сектор, то есть экономически активная деятельность, не получившая (и не желающая) получить узаконенную легализацию.

³ При всей уникальности кавказской экономики ее модернизация может состояться только как результат общероссийской модернизации; известный исследователь данного вопроса С. Маркедонов пишет – «проблемы “модернизации недоразвитого Кавказа” не существует в природе. Этот регион, безусловно, имеет свои особенности и отличия (описание их – задача отдельной монографии, а не статьи), но у него нет “презюмции отсталости” по сравнению с другими частями России. Он по праву разделяет все плюсы и минусы несовременной системы ручного управления страной. Следовательно, модернизоваться мы должны не по частям, а совместно. Только не по однообразному лекалу, а с учетом уникальных черт каждого. Единим может быть только сам вектор модернизации и выбора в пользу эффективной государственной власти и экономической модели» (Маркедонов, 2011).

Этот неформальный сектор также структурирован, – он включает: теневое производство товаров и услуг в общественном секторе, основную часть малого предпринимательства, создание и продажу продукции личных хозяйств населения (главный источник доходов сельских жителей республик).

С позиций декларативной государственности вроде следовало бы добиваться, чтобы все эти виды неформализованной деятельности стали легализованными. Но было бы эффективнее, учитывая реалии, на неопределенный период отказаться от требования обязательной легализации неформального сектора. Надо понять – люди адаптировались к реалиям экономики в данном регионе, сами себя содержат, снимают груз ответственности с государства. Надо ли требовать от них еще и обязательной регистрации своей малоодоходопрносящей деятельности и вступления, тем самым, в сферу налоговых обязательств?

То же надо было бы сделать и по отношению к сектору рыночных услуг, в котором доминирует торговля, поскольку значительная ее часть остается в тени и не отражается в статистике.

Это была бы не абстрактная, а конкретная либерализация экономики в границах данного региона, что освободило бы силы правопорядка и службы налогообложения от неэффективного преследования значительной части местного населения и заодно избавило бы «неформально занятое население» от чувства правовой вины, от сознания криминальности своего труда. Кроме того, следует учитывать, что в целом в стране, а тем более на Юге России, легализация доходоприносящей деятельности никогда не входила в число базовых традиций местного быта. Наконец, если учесть силы и затраты на легализацию этого неформального сектора при скромной величине поступлений от него в республиканские бюджеты, соответствующее решение надо было бы принимать немедленно.

Реальность сегодняшней северокавказской экономики состоит также в гипертрофированности здесь таких негативных элементов всей российской экономики, как суперэтатизм, бюрократизм, централизм, коррупция, монополизм. И эта гипертрофия конкретизирует содержание модернизации северокавказской экономики: переход к альтернативной экономической модели, которой присущи разумное присутствие государства в экономике (условие уничтожения бюрократизма и коррупции), приоритетность позиций гражданского общества, расширение сферы свободного предпринимательства, реальная борьба с монополизмом, системная рыночность.

Но кто же сможет обеспечить переход к такой альтернативной экономике?

Прогресс экономики обеспечивает только эффективный собственник. Однако постоянно происходящие в экономике изменения вызывают неизбежную смену эффективных собственников, что каждый раз в истории общества принимает форму мучительного экономического, а порой, и политического, процесса. Ведь собственник, хотя уже и переставший быть эффективным, все равно стремится сохранить свой прежний статус главного организатора экономики (тем самым заведомо обрекая ее на неизбежную неэффективность). Упорство бывшего эффективного собственника (подогреваемое его корыстными экономическими интересами) сохранить свою господствующую позицию превращается в узурпацию им этого статуса. В российской экономике, как и в советской, главный субъект национальной экономики по-прежнему государство: доля его имущества составляет более половины в богатстве общества, а с учетом косвенного контроля – свыше трех четвертей!

Но является ли государство сегодня эффективным собственником?

ОТ ПОТРЕБНОСТИ – К СПРОСУ!

Потребность в современной экономике испытывают все страны, даже самые развитые. Мировой кризис объяснил: обновлять свою экономику предстоит всем.

Важнее другое, перерастет ли в нашей стране потребность в современной экономике в спрос на нее? А вот это зависит уже от политики: от того, кто возьмет в стране верх – силы, которым выгодна устаревшая экономика, или силы, которым выгоднее окажется современная экономика?

Это значит – ключ к современной экономике находится в сфере политики!

НЕВИДАННАЯ РАНЕЕ КОНКУРЕНЦИЯ

Для нашей огромной страны курс на современную экономику может происходить только как движение регионов. И следует осознать – регионы будут двигаться асинхронно. Эта асинхронность и вынудила уже российские регионы развернуть пока еще невидимую конкуренцию за ускоренное развитие у себя основных элементов современной экономики.

Но больше других современная экономика необходима Северному Кавказу!

СЛОЖНОСТЬ ПРОСТОТЫ?

Современная экономика вроде бы проста – ее модель одинакова для всех стран: эффективность на базе инновационности + приоритет малого и среднего бизнеса + первенство институтов гражданского общества.

Сложность начинается при ее конкретизации: например, современная экономика для Москвы и для Северного Кавказа – совершенно разные экономические конструкции!

ЛИКИ СФЕРЫ СОЗИДАНИЯ

Сфера созидания представлена триединством «производства», «хозяйства» и «экономики». В разных странах важнее: то модернизация производства (внедрение новой технологии), то модернизация хозяйства (переход к новым методам управления), то модернизация экономики (ее новая организация).

Но для Северного Кавказа важным является **все**: и модернизация технологии, и модернизация хозяйствования, и модернизация экономики!

ГЛАВНОЕ – ОБНОВИТЬ ЭКОНОМИКУ!

И все-таки приоритет – за экономикой: будет она современной – станут современными и производство, и хозяйство. На практике обновление экономики сводится к системному и последовательному проведению необходимых, хотя всякий раз и непопулярных, экономических реформ (будь они популярны – сторонников реформ было бы больше).

Образцом модернизации российской экономики можно считать НЭП 20-х годов, когда в результате «новой экономической политики» возникли и новая технология, и новые методы хозяйствования.

СЕВЕРОКАВКАЗСКИЙ ПУТЬ К СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Для формирования современной экономики на Северном Кавказе необходим своего рода «Северо-Кавказский НЭП». При этом важно, чтобы экономические реформы предшествовали технологическим и хозяйственным, а еще важнее – чтобы они принесли немедленный, ощутимый эффект⁴.

Пять «адресных» реформ являются при таком подходе приоритетными для строительства современной экономики на Северном Кавказе.

Реформа 1: ПЕРЕХОД К НОВОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ!

Российская (а с ней и северокавказская) экономика, преодолевая сопротивление исторической инерции, объективно движется к неизвестной нам «либеральной экономической модели», в которой не экономика будет обслуживать государство, а государство – экономику! И только тогда, освобожденная от забот о государстве, экономика сможет повернуться, наконец, к заботам общества.

Для Северного Кавказа же ускоренный переход к этой новой экономике жизненно важен – неизбежное в период экономического кризиса сокращение патерналистских (в виде федеральной бюджетной поддержки) возможностей государства может вообще обернуться здесь катастрофой, если оставаться в границах существующей сегодня модели.

Реформа 2: ВСЕМИ СПОСОБАМИ ПОДДЕРЖАТЬ НАСЕЛЕНИЕ!

В то время как весь мир демонстрирует необратимость процесса урбанизации, в республиках Северного Кавказа сельское население в последние годы стало превышать городское.

Неужели здесь история пошла вспять? Нет, – таковы последствия известных политических событий, да и экономический кризис легче пережить на селе. Но жизнь на селе малоходна, преобладает натуральное хозяйство, которое всегда ориентировано на выживание. Вот почему северокавказская модель современной экономики должна включать «дорожную карту» прямой реальной поддержки большинства категорий местного населения!

⁴ По мнению известного иранского исследователя Махмуда Ваези, на Северном Кавказе «типы угроз безопасности могут исходить от людей, от споров о границах, от крайнего национализма, сепаратизма, экономического неравенства, высокой инфляции; и все это накладывается на этнические разногласия» (Ваези, 2010).

Реформа 3: КУРС – НА БЮДЖЕТНУЮ САМОДОСТАТОЧНОСТЬ!

В регионе сложилась антиэффективная финансовая система использования государственных ресурсов. Вот ее результаты:

- отставание по ключевым экономическим показателям от других регионов (валовой региональный продукт на душу населения и производительность труда);
- развитие не реального сектора экономики, а сектора государственного управления и сферы социальных услуг (на Северном Кавказе – 55%, в РФ – 16%), поэтому и уровень безработицы здесь в 2–3 раза выше среднероссийского;
- дотационность консолидированного бюджета (в Республике Дагестан в 2012 году – 70,2%, в Чеченской Республике и Республике Ингушетия – 90%).

Вот почему современная экономика на Северном Кавказе невозможна без построения здесь современной эффективной финансовой системы! Это значит, что «главным фактором развития экономики региона могут быть лишь внутренние ресурсы, так как внешние (иностраные) инвестиции сдерживаются нестабильностью в регионе. Для мобилизации этих ресурсов Центру необходимо способствовать развитию в регионе малого бизнеса, дающего быструю отдачу от вложений, внутрирегиональной интеграции, привлечения внебюджетных источников финансирования» (Тишков).

Реформа 4: ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ НАДО ПОМОГАТЬ!

Хотя Северный Кавказ считается трудоизбыточным регионом, эта трудоизбыточность – ответственна, так как развитая экономика региона поглотила бы всех, кто сегодня вынужден мигрировать в поисках работы.

Но если на длительный период массовая миграционная тенденция сохранится, то современная экономика Северного Кавказа должна включить в качестве своей особой сферы подготовку будущих мигрантов к эффективной социально-трудоустройственной адаптации за пределами Северного Кавказа.

Реформа 5: УЧАСТИЕ В ГЛОБАЛИЗАЦИИ!

Сегодня современной экономикой считается такая, которая реализует императивы главного процесса современности – экономической, социальной и политической глобализации. Однако на мировой экономической карте республики Северного Кавказа сегодня пока почти не видны.

Отсюда особое требование к современной северокавказской экономике – активное участие в мировых глобализационных процессах!

Все мечтают о личном счастье, и только экономисты – о счастливой экономике, той, которая создает достойные условия труда и жизни, позволяет человеку реализовать социальные возможности и свои таланты. И именно поэтому следует особо заявить о самой главной реформе – важности получения суперсовременного профессионального образования всей российской молодежью, и особенно – северокавказской. Упустить молодежь – значит, упустить все!

ЛИТЕРАТУРА

Ваези М. (2010). Факторы нестабильности на Кавказе и подходы к обеспечению его безопасности // Доступно на: http://hamandishi.net/2010/index.php?option=com_content&task=view&id=1087.

Ивантер В. (2008). Региональной безработице не мешает экономический рост // *Коммерсантъ*, № 38.

Маркедонов С. (2011). Северный Кавказ: модернизационные перспективы беспокойного региона // *Неприкосновенный запас*, № 1 (75). Доступно на: <http://magazines.russ.ru/nz/2011/1/ma8.html/>.

Тишков В. Проблемы экономики и социальной жизни // Доступно на: http://valerytishkov.ru/cntnt/publikacii3/lekcii2/lekcii/problemy_e.html#.

Российский институт стратегических исследований (2013). Модели экономического развития Северного Кавказа обострили межэтнические проблемы (перспективы административно-территориального переустройства Юга России). 13 мая // Доступно на: <http://www.riss.ru/index.php/analitika/1791-perspektivy-administrativno-territorialnogo-pereustrojstva-yuga-rossii>.

REFERENCES

Vaezi M. (2010). Factors of instability in the Caucasus and approaches to its safety provision. Available at: http://hamandishi.net/2010/index.php?option=com_content&task=view&id=1087.

Ivanter V. (2008). Regional unemployment is not impeded by economic growth. *Kommersant*, no. 38.

Markedonov S. (2011). North Caucasus: modernization prospects of the disturbing region. *Neprikosnovennyi zapas*, no. 1 (75). Available at: <http://magazines.russ.ru/nz/2011/1/ma8.html/>.

Tishkov V. Problems of economy and social life. Available at: http://valerytishkov.ru/cntnt/publikacii3/lekcii2/lekcii/problemy_e.html#.

The Russian Institute for Strategic Studies. (2013). Models of economic development of the North Caucasus have exacerbated the interethnic problems (prospects of administrative-territorial reorganization of the South of Russia). May, 13. Available at: <http://www.riss.ru/index.php/analitika/1791-perspektivy-administrativno-territorialnogo-pereustrojstva-yuga-rossii>.

АКАДЕМИЧЕСКАЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ВЫСШИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ШКОЛ РОССИИ¹

Е.В. БАЛАЦКИЙ,

доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Центрального
экономико-математического института РАН (ЦЭМИ РАН),
заведующий кафедрой управления миграционными процессами и региональным развитием,
Государственный университет управления, г. Москва,
e-mail: ebalatsky@inbox.ru;

Н.А. ЕКИМОВА,

кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального
управления, Государственный университет управления, г. Москва,
e-mail: n.ekimova@bk.ru

В последние годы конкуренция среди российских университетов, ведущих подготовку по экономике, усиливается. Для установления результатов такой конкуренции в статье предлагается специальный академический рейтинг, направленный на определение результативности исследовательской деятельности российских вузов, основанный на учете их публикаций в ведущих экономических изданиях страны. Проведены прикладные расчеты и составлен рейтинг за 2010–2012 гг. Осуществлена проверка рейтинга на устойчивость. Раскрывается модель успеха университетов, вошедших в первую десятку рейтинга.

Ключевые слова: высшее экономическое образование; академический рейтинг; конкуренция.

ACADEMIC EFFECTIVENESS OF RUSSIAN HIGHER ECONOMIC SCHOOLS

E.V. BALATSKY,

Doctor of Economics (DSc), Professor,
Leading Staff Scientist at the Central Economics and Mathematics Institute of the Russian
Academy of Sciences (CEMI RAS),
Head of Department of migration management and regional development at the State
University of Management, Moscow,
e-mail: ebalatsky@inbox.ru;

N.A. EKIMOVA,

Candidate of Economics (PhD), Associate Professor at the Department
of State and Municipal Administration,
The State University of Management, Moscow,
e-mail: n.ekimova@bk.ru

In recent years, competition among Russian higher economic schools increased. To establish the results of this competition, the article suggests a special academic ranking designed to determine the effectiveness of research activities of Russian universities, based on the account of their publications

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 12-02-00169а).

in leading economic journals of the country. The ranking is made for the period from 2010 to 2012. Verification of the stability of the ranking is made. A model of the universities' success is revealed.

Keywords: *higher economic education; academic ranking; competition.*

JEL classification: *I23.*

Введение

В последние годы в России наметился деструктивный тренд в регулировании высших учебных заведений страны. Применяемые регулятором инструменты на поверку оказываются политизированными и имеют весьма условное отношение к реальной результативности образовательных учреждений; в статье анализируется одна из последних попыток Министерства образования и науки (МОН) РФ, направленная на выявление неэффективных вузов и основанная на пороговых значениях специальных показателей. На этом фоне актуализируется задача создания альтернативных методик и инструментов оценки качества образовательных услуг. Как правило, такая задача решается путем составления разнообразных образовательных рейтингов. Авторами предлагается академический рейтинг (АР), основанный на учете публикационной активности вузов, осуществляющих экономические исследования и подготовку экономистов.

Разработанный рейтинг проверялся авторами на устойчивость к изменению весовых коэффициентов и размера журнальной выборки; проводилась и содержательная верификация полученных результатов. Ранее аналогичный рейтинг уже был апробирован, но для более узкого круга журнальной выборки (Балацкий, 2013); там же была дана подробная характеристика исходной информационной базы. В более ранних публикациях был сделан обзор похожих исследований, а также обоснована целесообразность составления АР для экономических вузов России (Балацкий, 2012а; Балацкий, 2012б); общий обзор зарубежной практики рейтингования вузов сделан в (Кинчарова, 2013). Убедительная критика системы рейтингования приведена в (Соколов, 2013; Что изменил рейтинг Минобрнауки, 2013); методы альтернативного рейтингования на основе исходных данных МОН РФ предлагаются в (Гаффорова, Елисеева, Юрченко, Репина, 2012).

Кроме того в статье рассматриваются организационные факторы конкуренции российских университетов, включая процессы слияния-поглощения и борьбу статусов. Отдельно обсуждается вопрос о практическом использовании предложенного рейтинга для систематического мониторинга вузов.

1. Рынок университетов: необходимость информационных маркеров

В настоящее время российский рынок вузов, занимающихся подготовкой экономистов и ведущих экономические исследования, довольно обширен и неструктурирован. Непонимание места каждого вуза на рынке образования присуще как абитуриентам, так широкой общественности, регуляторам и самим вузам. Рынок нуждается в большей прозрачности и транспарентности, в наличии неких понятных информационных маркеров.

Пытаясь решить эту задачу в рамках реализации Указа Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки», МОН РФ в ноябре 2012 г. провело мониторинг вузов с точки зрения эффективности их деятельности; было обследовано 502 государственных вуза и 930 филиалов.

Эффективность вузов оценивалась по пяти критериям: 1. Образовательная деятельность (средний балл ЕГЭ студентов, принятых на очную форму обучения по программам бакалавриата и специалитета (средневзвешенное значение)); 2. Научно-исследовательская деятельность (объем НИОКР в расчёте на одного научно-педагогического работника (НПР)); 3. Международная деятельность (удельный вес численности иностранных студентов, завершивших обучение, в общем выпуске студентов (приведённый контингент)); 4. Финансово-экономическая деятельность (доходы вуза из всех источников в расчете на одного НПР); 5. Инфраструктура (общая площадь учебно-лабораторных зданий вуза в расчете на одного студента (приведенного контингента)) (Мониторинг, 2012). Критерием неэффективности для вузов было наличие пяти или любых четырех показателей, величина которых не превышает порогового значения (табл. 1).

Таблица 1

Пороговые значения показателей эффективности вузов России

Регион	Показатели эффективности				
	Образовательная деятельность, баллы	Научно-исследовательская деятельность, тыс. руб.	Международная деятельность, %	Финансово-экономическая деятельность, млн руб.	Инфраструктура, м ²
РФ	60	50	0,7	1,1	11
г. Москва	63	95	3,0	1,5	13
г. Санкт-Петербург	63	75	3,0	1,5	13

Несложно видеть, что практически все централизованные нормативы являются *ресурсными* и не имеют никакого отношения к *качеству* образовательных услуг. Более того, многие показатели диагностируют ситуацию с точностью до наоборот. Например, большой инфраструктурный показатель как раз и означает неэффективное использование площадей: грамотно выстроенная логистика учебного процесса позволяет использовать аудиторный фонд вуза практически непрерывно (в вечерние часы и в выходные дни) и тем самым снижать потребность в помещении. Кроме того, низкое значение данного показателя говорит о высоком спросе на образовательные услуги данного института и необходимости расширения его учебных площадей, но никак не о его неэффективности. Сегодня уже зафиксированы курьезные ситуации, когда строительство бассейна в вузе добавляет ему квадратные метры и повышает инфраструктурный коэффициент, хотя на аудиторной работе этот никак не сказывается.

Средний балл ЕГЭ также ничего не говорит о качестве образования, свидетельствуя лишь о некоем подобии репутации вуза и его популярности. Более того, расчет среднего балла ЕГЭ предполагает своеобразную регулятивную казуистику. Так, в общий агрегат абитуриентов попадают все группы, включая идущих по конкурсу, вне конкурса, по договору и «целевиков». Однако к последним трем группам бессмысленно предъявлять повышенные ЕГЭ-требования. Абитуриенты, поступающие вне конкурса, а также «целевики» принимаются в рамках социальной миссии университетов. Первым, в числе которых инвалиды и прочие лица с затрудненной социализацией, обеспечивается социальная адаптация как разновидность гуманитарной помощи; вторые принимаются в рамках социальной поддержки государственных ведомств и регионов на льготных условиях. Разумеется, такая социальная помощь идет вразрез с ориентацией на высокий балл ЕГЭ. Если же говорить о «договорниках», то их балл заведомо ниже тех, кто идет по конкурсу, чем, собственно, и обусловлен платный характер оказываемых им услуг. В этом смысле критерий высокого балла ЕГЭ «договорников» приходит в явное противоречие с другим критерием – доходом вуза на одного ННР. Следует учесть и тот факт, что в обществе до сих не затихает волна критики самого института ЕГЭ, каждый год приносит новые приемы фальсификации этого способа оценки знаний выпускников. В научной литературе предлагаются эффективные варианты ограничения роли ЕГЭ путем его «смешивания» с традиционными вступительными экзаменами в вузы (*Полтерович, 2005*).

Использование процента иностранных студентов вообще является некорректным: если учитывать в этом агрегате учащихся из бывших республик СССР, то это явная профанация показателя, ибо подобный контингент не требует специальных международных (англоязычных) программ; если же этот контингент не учитывать, то это в чистом виде юридическая коллизия. Сегодня практика использования этого показателя дошла до того, что в разряд иностранных студентов попадают выходцы даже из таких непризнанных государств, как Абхазия, Южная Осетия и Приднестровье.

В отношении критерия дохода вуза на одного ННР имеется не менее противоречивая ситуация. Так, с одной стороны МОН РФ поощряет университеты к максимальному зарабатыванию денег по коммерческим направлениям, а, с другой, – оно само же и ограничивает рыночные доходы вузов, утверждая им сверху планы по численности «договорников» (превышение этих лимитов запрещено).

Еще более нелепым представляется попытка министерства заставить вузы заниматься прикладной научной деятельностью, выставляя при этом минимальные границы исследовательской активности. Особенно странным это требование оказывается в отношении социальных и гуманитарных специальностей, которые, как показывает мировой опыт, с трудом поддаются коммерциализации (*Кларк, 2011*). Однако главным изъяном системы МОН РФ является отсутствие учета *противоречия*

между преподавательской и исследовательской деятельностью. Например, в подведомственных МОН РФ вузах в 2010 г. доля средств, полученных от выполнения НИОКР в общих доходах, составляла около 15%, а число научных ставок в их общем количестве не превышало 6%. При этом 72% научных ставок замещалось на условиях совместительства (Гусев, 2012). Это означает, что исследовательская деятельность в вузах превратилась в своеобразное хобби для преподавателей и ведется в несистематическом режиме. Фактически речь идет о стимулировании неэффективных любительских форм занятий наукой в вузах. Не удивительно, что такая практика порождает экзотические формы наращивания соответствующего показателя. Например, два университета заказывают друг другу исследования таким образом, чтобы произвести взаимозачет по ним: по факту денег никому не добавилось, а отчетность улучшилась.

В настоящее время МОН РФ работает над внедрением шестого показателя эффективности, в виде доли выпускников вуза, обратившихся за истекший год в службу занятости в поисках трудоустройства. Считается, что чем меньше этот процент, тем выше котируются выпускники вуза на рынке труда. Однако и этот показатель лишь отдаленно относится к качеству образования, свидетельствуя скорее о масштабе *социального капитала родителей* выпускников, чем об уровне профессиональной подготовки молодого специалиста. Успех в деле трудоустройства зависит не столько от квалификации молодого специалиста, сколько от его личных связей, включая связи родителей. Кроме того, огромную роль здесь играет географический фактор: по уровню насыщенности региональные рынки труда России отличаются очень сильно.

Помимо указанных недостатков, в литературе отмечались дополнительные изъяны методики МОН РФ. Так, она обеспечивала заведомое преимущество некоторых типов вузов перед другими. Например, у сельскохозяйственных вузов площадь лабораторий выше среднего за счет оранжерей и теплиц (Соколов, 2013). Очередным курьезом можно считать отмеченную аналитиками закономерность: если вузы начнут развиваться в направлении, заданном рейтингом МОН РФ, то они будут все дальше от попадания в международные турнирные таблицы. Сюда же следует добавить, что многие показатели эффективности МОН РФ являются производными от характеристик города или региона: например, возможность взимать плату со студентов или привлекать средства на НИОКР зависят от богатства региона. И, наконец, вызывает нарекания сама схема отбора вузов. Расчеты показывают, что отдельные университеты, которые имели средние по шкалам, превышающие средние 2/3 российских вузов, тем не менее попали в 26% неэффективных, а некоторые «эффективные» были хуже 95% всей популяции (Что измерил рейтинг Минобрнауки, 2013).

Введенные МОН РФ показатели научной общественностью воспринимаются как политический трюк, позволяющий ликвидировать (путем слияний, поглощений или закрытий) неугодные вузы; в печати обнародуются «черные списки» «неэффективных» вузов («Черный список» вузов обновили, 2012). Причем в группу «провинившихся» вузы могут попадать в зависимости от поведения их ректоров, которые в последнее время все больше оказываются вовлеченными в политические процессы. Типичный пример тому – присоединение Российского государственного торгово-экономического университета (РГТЭУ) к Российскому экономическому университету (РЭУ) им. Г.В. Плеханова: личностные, политические пристрастия и «вина» ректора РГТЭУ С.Н. Бабурина активно обсуждались в СМИ. Безусловно, рынок высшего образования нуждается в альтернативных, более объективных, оценочных инструментах. Таковым вполне может выступить *предлагаемый АР*, который установит конструктивные информационные маркеры на основе публикационной активности вузов.

Следует отметить, что предлагаемый рейтинг с методической точки зрения пока не имеет серьезных «конкурентов». Все сложные синтетические рейтинги вузов являются непрозрачными и лишь еще больше запутывают потребителей. Единственным более простым рейтинговым фильтром сегодня является рейтинг вузов по уровню среднего балла ЕГЭ, рассчитываемый Высшей школой экономики (ВШЭ) с 2010 г. Однако и этот рейтинг не имеет прямого отношения к результативности вузов и качеству образования. Как отмечалось выше, он фиксирует некий общественный престиж университетов и спрос на них со стороны абитуриентов. В этом смысле он может быть отнесен к разряду имиджевых (репутационных) рейтингов. Несмотря на это, рейтинг ЕГЭ, существующий всего три года, уже стал популярным инструментом для многих пользователей. Более того, его наличие, по всей видимости, и обусловило включение соответствующего показателя в число показателей эффективности МОН РФ (см. табл. 1).

Можно отметить также еще и рейтинг научной и публикационной активности российских вузов, разработанный ВШЭ. Он основывается на оценке интегрального показателя, который представляет собой сумму следующих параметров: среднегодовое число грантов РГНФ и РФФИ в расчете на

100 штатных преподавателей вуза; число статей в базе Российского индекса научного цитирования (РИНЦ) в расчете на 1 штатного преподавателя; индекс цитирования статей научно-педагогических работников вуза в базе РИНЦ; число наименований журналов ВАК, издаваемых вузом (*Рейтинг, 2010*). Данный рейтинг позволяет проранжировать вузы по направлениям специализации, включая социально-экономические университеты. Однако этот рейтинг был лишь однократно составлен – в октябре 2010 г.

Можно отметить и попытку построения рейтинга вузов Благотворительным фондом В. Потанина (Рейтинг вузов фонда Потанина), который используется для ротации вузов, участвующих в образовательных программах Фонда и получил название рейтинга азарта (*Демина, 2013*). Однако этот рейтинг специально не выделяет вузы, ведущие экономистов.

Сказанное позволяет утверждать, что предлагаемый АР может стать важным дополнением к существующим методам оценки высших экономических школ России. Не претендуя на главенство в этом процессе, он должен занять в нем заметное место в силу своей нацеленности на результат.

2. Академический рейтинг вузов: идеология и вычислительный алгоритм

Идея АР заключается в составлении рейтинга вузов, занимающихся экономическими исследованиями, в зависимости от числа их публикаций в ведущих российских научных изданиях экономического профиля. Логика данного подхода такова: в ведущих научных журналах страны формируются основные *научные тренды*; кто *доминирует* на страницах этих изданий, тот и определяет научные тренды; в свою очередь, кто *определяет* научные тренды, тот и обеспечивает более качественное образование в соответствующей области. Более подробное аргументирование и обоснование такого подхода приведено в (*Балацкий, 2012а; Балацкий, 2013*).

Рассмотрим более подробно алгоритм АР.

В основе АР лежит показатель z_{ij} , который представляет собой сумму баллов, набранных i -ым университетом в j -ом журнале. Тогда скоринговый (рейтинговый) балл (x_{ij}) каждого университета в каждом журнале вычисляется по формуле:

$$x_{ij} = (z_j / \max \{z_j\}) 100\%. \quad (1)$$

Итоговый рейтинговый балл публикационной активности университета определяется путем взвешивания его баллов по каждому журналу:

$$x_i = \sum_{j=1}^m \alpha_j x_{ij}, \quad (2)$$

где m – число журналов, попавших в выборку; α_j – весовые коэффициенты, показывающие удельный вес баллов, набранных всеми университетами в j -ом журнале:

$$\alpha_j = z_j / \sum_{j=1}^m z_j, \quad (3)$$

где z_j – сумма баллов, набранных всеми университетами в j -ом журнале:

$$z_j = \sum_{i=1}^{n_j} z_{ij}, \quad (4)$$

где n_j – число университетов, фигурирующих в j -ом журнале.

Процедура взвешивания (2) обусловлена тем обстоятельством, что российские журналы представляют вузам страны информационную площадку, зачастую не сопоставимую по размеру.

Важным показателем исследовательской деятельности вузов является стабильность присутствия их сотрудников на страницах журналов. Дело в том, что некоторые вузы осуществляют точечную экспансию и активно публикуются в одном-двух журналах, тогда как другие университеты идут широким фронтом и присутствуют во всех основных изданиях, хотя и не слишком масштабно. В связи с этим целесообразно ввести в рассмотрение еще один важный индикатор – *коэффициент стабильности* присутствия вуза в отобранных журналах (k_i):

$$k_i = \left(\frac{1}{m} \sum_{j=1}^m u_j \right) 100\%. \quad (5)$$

где u_{ij} – логическая (булева) переменная:

$$u_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{если } z_{ij} > 0 \\ 0, & \text{если } z_{ij} = 0. \end{cases} \quad (6)$$

Коэффициент стабильности k_i уже сам по себе способен обеспечить объективное ранжирование университетов, показывая системность позиционирования ими своих исследований в сред-

ствах печати, в связи с чем имеет смысл интегрировать этот фактор в искомый рейтинг. Для этого можно воспользоваться процедурой взвешивания

$$r_i = \beta x_i + (1 - \beta) k_i \quad (7)$$

где $\beta = 0,7$.

Окончательное значение рейтинга получается нормировкой:

$$R_i = (r_i / \max_i \{r_i\}) 100\% . \quad (8)$$

Смысл свертывания (7) состоит в том, чтобы нивелировать масштаб точечного распространения исследовательских результатов вузов. Эвристически выбранный весовой коэффициент $\beta = 0,7$ позволяет уравновесить глубину (масштаб) и ширину (стабильность) публикаций вузов и тем самым избежать перекосов в оценке их истинного положения на рынке научной информации. Главенство фактора масштаба не вызывает сомнения, тогда как количественная мера $\beta = 0,7$ в общем случае может быть оспорена. В дальнейшем этот спорный момент будет решен при экспериментировании с АР.

В отношении первичного показателя z_{ij} имеется несколько правил, которые используются для устранения возможных статистических коллизий.

Первое правило состоит в том, что при наличии в статье нескольких (n) соавторов, работающих в разных организациях, вузу, в котором работает один из соавторов, присваивается балл, равный $z_{ij} = 1/n$. Если, например, в статье имеется три соавтора, один из которых работает в академическом институте, а двое других – в одном и том же вузе, то этот вуз получает балл, равный $2/3$.

Второе правило состоит в том, что число организаций, которые представляет тот или иной автор, не имеет значения. Например, если статья написана одним автором, который работает в трех организациях, одна из которых является неким вузом, то этот вуз получает балл, равный единице; если этот автор работает одновременно в трех вузах, то каждый вуз получает балл, равный единице. В основе данного принципа лежит представление о том, что если университет хоть как-то связан с автором статьи, то он участвовал в создании этой статьи в той доле, которая принадлежит рассматриваемому автору статьи (в случае наличия соавторов). Второе правило приводит к тому, что совокупный балл, набранный всеми университетами, оказывается немного больше числа опубликованных статей. Однако это смещение на практике, как правило, невелико и не ведет к искажению итоговых рейтинговых оценок.

Согласно *третьему правилу*, основные статьи журнала получают один балл, а дополнительные материалы – полбалла. Подобный алгоритм определяется тем обстоятельством, что многие российские журналы имеют такие рубрики как «Горячая тема», «Письма в редакцию», «Обсуждение книг», «Вокруг книг», «Круглый стол», «Коротко о разном», «Научная жизнь» и т. п. Статьи в таких рубриках не могут игнорироваться, но их котировка должна быть ниже полноценных исследовательских статей.

Одна из особенностей предлагаемого алгоритма состоит в том, что выборка изучаемых университетов задается не экзогенно, а эндогенно. Иными словами, набор рейтингуемых вузов заранее не известен, а формируется в процессе сбора исходной информации (z_{ij}). В выборку попадают лишь те университеты, чьи сотрудники публикуются в изучаемых журналах. Некоторые из вузов сформированной выборки могут присутствовать лишь в нескольких журналах и отсутствовать в других. Это означает, что подобные вузы будут иметь нулевой рейтинг в журналах, в которых они не представлены, и это будет учитываться при реализации процедуры взвешивания (2). Университеты страны, не размещавшие свои статьи в изучаемых журналах и не попавшие в окончательную академическую выборку вузов, выпадают из количественного анализа. Фактически все они объединяются в однородную группу университетов-аутсайдеров с нулевым рейтингом.

Принципы отбора отечественных экономических журналов подробно раскрыты в (Балацкий, 2013). На их основе нами были отобраны 12 журналов для составления рейтинга вузов, ведущих подготовку по экономическим специальностям: «Вопросы экономики» (ВЭ), «Общество и экономика» (ОЭ), «Проблемы прогнозирования» (ПП), «Пространственная экономика» (ПЭ), «Экономика и математические методы» (ЭММ), «Экономическая наука современной России» (ЭНСР), «Журнал Новой экономической ассоциации» (ЖНЭА), ЭКО, Мировая экономика и международные отношения (МЭМО), Экономист (Э), Маркетинг (М), Деньги и кредит (ДК).

Что касается временного среза анализа, то нами выбран интервал в 3 года – 2010–2012 включительно. Такой подход означает, что формируемый АР имеет трехгодовую «память». Например,

рейтинг 2012 г. охватывает результаты вузов за 2012 и предыдущие 2 года; в противном случае AP становится чрезмерно чувствительным.

3. Выборка экономических журналов и ее характеристики

Отобранные нами журналы имеют сильно различающиеся параметры, которые сами по себе несут определенную информационную нагрузку. Для упорядочения имеющихся данных введем три индикатора для каждого журнала.

1. *Информационный потенциал* журнала в абсолютном (z_j) и относительном (α_j) выражении. Данный показатель необходим для того, чтобы понять, насколько обширной является та информационная площадка, которую журнал предоставляет университетам страны.

2. *Информационное разнообразие* журнала n_j . Данный показатель позволяет оценить степень вузовской диверсификации информационной площадки журнала.

3. *Размер ядра* исследовательских университетов в абсолютном (y_j) и относительном (y_{j0}) выражении, где $y_j = n_j - n_{jслуч}$, $y_{j0} = (1 - n_{jслуч}/n_j)100\%$; $n_{jслуч}$ – число вузов, случайно попавших в рейтинг (в нашем случае такими считаются вузы, у которых набранный балл меньше двух, т. е. $z_{ij} < 2$). Данный индикатор показывает, сколько вузов стабильно размещают свои статьи на страницах соответствующего журнала и тем самым реально конкурируют за передовые места в академическом рейтинге. Выбранная граница отсечения $z_{ij} < 2$ представляется вполне оправданной, так как вуз, разместивший в журнале менее двух статей за три года, не может конкурировать за лидирующие места в национальной системе высшего образования.

Оценка данных показателей позволила получить сравнительные данные по журналам выборки (табл. 2). Как оказывается, издания очень сильно различаются практически по всем показателям. Особенно это характерно для университетского ядра, которое для М в 12,5 раза выше, чем для ПЭ. В работе (Балацкий, 2013) указаны причины таких перепадов, в связи с чем мы не будем останавливаться на этом вопросе. Само же наличие указанной дифференциации в индикаторах журналов полностью оправдывает процедуру взвешивания журнальных рейтингов университетов с помощью весовых коэффициентов, учитывающих богатство научного контента изданий.

Таблица 2

Характеристики журнальной выборки (2010–2012 гг.)

Журналы	Информационный потенциал		Ядро университетов		Информационное разнообразие (n_j)
	Абсолютное значение (z_j)	Относительное значение (α_j), %	Абсолютное значение (y_j)	Относительное значение (y_{j0}), %	
ВЭ	169,7	0,17	16	44,4	36
ОЭ	73,0	0,07	8	22,8	34
ЖНЭА	63,8	0,06	5	29,4	17
ПП	24,8	0,03	4	19,1	21
ПЭ	15,3	0,02	2	15,4	13
ЭНСР	43,3	0,04	8	26,7	30
ЭММ	30,3	0,03	6	24,0	25
ЭКО	150,5	0,15	20	31,3	64
МЭМО	96,5	0,10	10	41,7	24
Э	72,7	0,07	12	31,6	38
М	153,3	0,15	25	42,4	59
ДК	96,1	0,10	7	18,9	37

4. Эмпирические результаты

Как уже отмечалось, выборка университетов является скользкой в том смысле, что зависит от их присутствия на страницах отобранных журналов. В связи с этим нами по умолчанию предполагается, что вузы, не вошедшие в AP, автоматически получают нулевой рейтинговый балл и с этой точки зрения не отличаются друг от друга. Что касается масштаба выборки, то он составляет 177 вузов страны. Это означает, что выбранный пул из 12 журналов более чем достаточен для идентификации 100 лучших университетов России. Мировая практика построения рейтингов такого рода показывает, что списка Top-100 ведущих вузов страны вполне достаточно (Балацкий, 2012а);

вузы, оказавшиеся за пределами этого списка, не попадают в сферу пристального интереса ни потребителей, ни властей, ни бизнеса.

Результаты выполненного рейтингования приведены в табл. 3, в которой для краткости представлены лишь первые 30 высших экономических школ России.

Таблица 3

Российский академический рейтинг вузов, % (2010–2012 гг.)

Номер	Университет	Коэффициенты		Обобщенный рейтинг, (R), %
		Активности (x _i)	Стабильности (k _i)	
1	Высшая школа экономики (ВШЭ)	22,1	83,3	100,0
2	Московский государственный университет (МГУ) им. М.В. Ломоносова	8,7	91,7	83,0
3	Московский государственный институт международных отношений (МГИМО)	4,9	91,7	76,5
4	Российская академия народного хозяйства и государственной службы (РАНХиГС) при Президенте РФ	7,1	83,3	74,1
5	Финансовый университет (ФУ) при Правительстве РФ	5,6	83,3	71,5
6	Государственный университет управления (ГУУ)	7,8	66,7	63,0
7	Санкт-Петербургский государственный экономический университет (СПбЭУ)	1,9	75,0	58,9
8	Российский экономический университет (РЭУ) им. Г.В. Плеханова	2,0	66,7	52,9
9	Санкт-Петербургский государственный университет (СПбГУ)	3,5	58,3	49,3
10	Новосибирский государственный университет (НГУ)	2,4	58,3	47,3
11	Южный федеральный университет	0,8	50,0	38,5
12	Уральский федеральный университет им. Б.Н. Ельцина	0,6	50,0	38,2
13	Российский государственный социальный университет	0,4	50,0	37,8
14	Новосибирский государственный технический университет (НГТУ)	3,7	41,7	37,3
15	Казанский (Приволжский) федеральный университет	1,5	41,7	33,6
16	Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)	0,8	41,7	32,3
17	Волгоградский государственный университет	0,8	41,7	32,3
18	Кемеровский государственный университет	0,6	41,7	31,9
19	Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского	1,3	33,3	27,1
20	Российский университет дружбы народов	0,8	33,3	26,2
21	Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского	0,7	33,3	25,9
22	Московский государственный университет экономики, статистики и информатики	0,7	33,3	25,9
23	Российский государственный университет нефти и газа им. И.М. Губкина	0,7	33,3	25,9
24	Тюменский государственный университет	0,6	33,3	25,7
25	Российский государственный аграрный университет – МСХА им. К.А. Тимирязева	0,5	33,3	25,6
26	Петрозаводский государственный университет	0,4	33,3	25,4
27	Самарский государственный экономический университет	0,4	33,3	25,4
28	Дагестанский государственный университет	0,6	25,0	19,7
29	Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина	0,6	25,0	19,6
30	Санкт-Петербургский государственный политехнический университет	0,6	25,0	19,6

Полученные оценки позволяют сделать следующие выводы.

Во-первых, в стране имеется хорошо очерченная десятка вузов-лидеров. Безоговорочным лидером является ВШЭ, за которой следует МГУ; эти два вуза лидируют настолько уверенно, что догнать их вряд ли кому-либо удастся. Фактически эти два вуза являются «несдвигаемыми» столпами российской экономической науки. Следующая тройка вузов – МГИМО, РАНХиГС и ФУ – образуют конкурентную группу, в которой вполне возможны перестановки. Можно предположить, что в дальнейшем эти вузы будут вести отчаянную борьбу за третье место. Между остальными пятью университетами из первой десятки идет жесткая конкуренция, но передвижки между ними возможны на 1–2 места, не более. И, на наш взгляд, почти нереально, чтобы какой-то вуз из второй десятки смог перейти в первую десятку.

Во-вторых, университеты из Топ-10 культивируют две диаметрально противоположные стратегии. Первая, которой наиболее системно придерживались МГУ и МГИМО, состоит в том, чтобы идти максимально широким фронтом своими публикациями по специальным научным изданиям. Так, публикации МГУ и МГИМО фигурируют почти во всех обследованных журналах. Вторая стратегия заключается в максимальной точечной «оккупации» определенных изданий. Такой линии поведения придерживался СПбГУ и отчасти ВШЭ. Наличие двух разнонаправленных стратегий научной экспансии (вширь и вглубь) уже само по себе представляет интересную особенность разворачивающихся конкурентных процессов.

В-третьих, некоторые вузы-лидеры из Топ-10 придерживаются, в основном, согласованной политики в отношении своих национальных и международных рейтинговых позиций. Например, ВШЭ, занявшая 1-е место в российском АР, стоит на 2-м месте в международном рейтинге REPEC; для МГУ характерны соответственно 2-е и 5-е места, для СПбГУ – 9-е и 8-е, для Новосибирского университета – 10-е и 9-е, для РАНХиГС – 4-е и 12-е (Топ25%, 2012). Этим университетам так или иначе удалось скоррелировать внутреннюю и внешнюю публикационную активность. На этом фоне несколько односторонне выглядят вузы, занявшие передовые места в российском АР, но не фигурирующие в международных рейтингах: ГУУ, ФУ, РЭУ и др. Эти заведения явно отдали предпочтение национальному рынку научных публикаций. Но, пожалуй, еще более странно выглядят вузы, которые стали лидерами в рейтинге REPEC, получив незавидные места в российском АР. Так, например, РЭШ заняла 1-е место в REPEC и лишь 42-е в АР, Дальневосточный федеральный университет (ДФУ) – 16-е и 39-е, Европейский университет в Санкт-Петербурге (ЕУСПб) – 10-е и 57-е. Эти организации отдали приоритет англоязычным научным изданиям, в значительной степени проигнорировав русскоязычные журналы.

В-четвертых, в полученных данных хорошо просматривается дисциплинарная специализация вузов-лидеров, т. е. каждый вуз «оккупирует» журналы своего профиля. Например, ВШЭ удерживает первую позицию в ВЭ, ОЭ, ЖНЭА, ЭНСР, ЭММ и МЭМО, ГУУ – в М; ФУ – в ПП и ДК; МГУ – в Э и ЭНСР (делит 1-е место с ВШЭ); СПбГУ – в ЭММ (делит 1-е место с ВШЭ); НГТУ – в ЭКО; МГИМО занимает 2-е место в МЭМО. Из приведенных фактов становится особенно очевидным отрыв ВШЭ от остальных вузов – она доминирует в половине обследованных журналов.

5. Качественная верификация академического рейтинга

Построенный АР позволяет лучше уяснить исследовательский потенциал российских вузов, в которых ведется подготовка экономистов. Однако открытым остается вопрос о том, насколько адекватен этот рейтинг и можно ли ему доверять.

Надо сказать, что на сегодняшний день не существует (и не может существовать!) надежных методов оценки качества и надежности рейтингов. В большинстве случаев рейтинги оцениваются на самом общем, интуитивном уровне – не противоречат ли они каким-то очевидным фактам. Для верификации нашего рейтинга вполне можно воспользоваться этим принципом.

АР является достаточно прозрачным и полностью отвечает принципу фальсифицируемости – он может быть легко проверен и пересчитан любым заинтересованным субъектом. Вся используемая при его построении информация имеется в открытом доступе и, зная правила начисления баллов, легко повторить всю учетную и вычислительную процедуру. Узким местом рейтинга является выборка журналов, которая, базируясь на мнении экспертов, может быть оспорена.

Итак, есть ли в АР явные несоответствия действительности и логические нестыковки?

Выявленный лидер в лице ВШЭ представляется абсолютно логичным, и этот результат вполне предсказуем – было бы странным обратное. Если же учесть, что в ВШЭ уже давно внедрена многоуровневая система материального поощрения сотрудников за активную пропаганду вуза

в СМИ (т. е. за научные публикации с указанием бренда ВШЭ), то выявленный факт становится почти самоочевидным. Так что здесь расчетный результат вполне соответствует визуальным наблюдениям.

Стоит отметить два факта, которые проливают дополнительный свет на безусловное лидерство ВШЭ. Во-первых, исследователи ВШЭ активно сотрудничают с коллегами из других организаций и пишут статьи в соавторстве; представители других вузов России продуцируют преимущественно сольные тексты. Во-вторых, многие сотрудники ВШЭ работают параллельно в других (двух и более) организациях. Можно утверждать, что, если бы эти два принципа в исследовательской деятельности ВШЭ отсутствовали, то ее первое место в АР было бы под большим вопросом. Иными словами, умение сотрудничать с внешним миром, которое является важным элементом стратегии ВШЭ, лежит в основе ее академического успеха; остальные университеты пока не переняли эту политику, что и не позволяет им эффективно конкурировать с лидером.

Что касается набора вузов из Top-10, то он представляется также абсолютно прогнозируемым, ибо все вузы списка являются признанными лидерами в области экономического образования. Более того, даже порядок ранжирования этих университетов соответствует интуитивному представлению экспертов и общественности об их значимости и «силе». Большая часть вузов из первой десятки обладает тем или иным специальным статусом с соответствующими университетскими бюджетами (об этом подробнее будет ниже). В этом смысле не удивительно, что наиболее богатые вузы страны, имеющие финансовые ресурсы для стимулирования своих исследователей, занимают ведущие позиции в академическом рейтинге.

Состав второй и третьей десятки вузов также представляется вполне естественным, так как это всё довольно солидные учебные заведения, многие из которых давно предпринимают усилия по укреплению своих университетских брендов и получению достойного места на рынке высшего образования. Выявленная же аномалия, связанная с низкими местами РЭШ, ДФУ и ЕУСПб довольно легко объясняется. РЭШ и ЕУСПб – малые вузы, ориентированные на англоязычное научное пространство; по численности сотрудников они напоминают, скорее, кафедру или факультет, нежели университет. Если бы их штат был в 10–20 раз больше, то даже при их нынешней политике они, скорее всего, вошли бы в первую десятку вузов. Что касается ДФУ, то его международные амбиции старательно разогрелись Правительством РФ все последние годы, что, в совокупности с его приграничной спецификой, выразилось в явном крене в сторону международных научных изданий.

Таким образом, АР не генерирует явных ошибок, что позволяет квалифицировать его как работоспособный диагностический инструмент.

6. Оценка устойчивости академического рейтинга

Эффективный рейтинг должен давать не только качественно правильные результаты, но и количественно устойчивые оценки. Для проверки АР на наличие этого признака можно воспользоваться ранговым коэффициентом перестановок:

$$S = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n |N_i^{(0)} - N_i^{(1)}|, \quad (9)$$

где $N_i^{(0)}$ – ранг (номер) i -го университета в базовом рейтинге (0); $N_i^{(1)}$ – ранг (номер) i -го университета в новом рейтинге (1).

Соотношение (9) предназначено для анализа чувствительности АР к изменению коэффициента распределения β . Можно предположить, что изменение β способно привести к радикальной перестановке вузов в турнирной таблице. Коэффициент (9) показывает, на сколько мест в среднем передвигается вуз при изучаемом сдвиге в величине β .

Чтобы лучше понять происходящие трансформации с АР при изменении β , целесообразно изучать поведение коэффициента (9) для каждой десятки рейтинга. Это позволит понять, в какой части АР происходят наиболее заметные изменения. Эксперимент предполагает движение от базового значения $\beta=0,7$ в обе стороны.

Формула (9) может быть использована и для оценки трансформации АР при переходе от одной выборки журналов к другой. В нашем случае имеется базовая выборка из 7 журналов и расширенная выборка из 12 журналов. Здесь также целесообразно оценить интенсивность сдвигов в каждой десятке.

Результаты экспериментальных расчетов приведены в табл. 4, на основе которой можно сделать определенные выводы.

Таблица 4

Оценки устойчивости академического рейтинга вузов России

Номер десятки	Величина β					Изменение выборки журналов (7–12)
	0,1	0,4	0,5	0,8	0,9	
1	0,6	0,2	0,2	0,2	0,8	0,4
2	0	0	0	0,6	0,8	21,1
3	0	0	0	0	0	27,9
4	0	0	0	0	0	15,9
5	0	0	0	0	0,2	63,9
6	0	0	0	0	0	62,9
7	0	0	0	0	0	44,8
8	0	0	0	0	0	49,2
9	0	0	0	0	0	49,7
10	0	0	0	0	0	63,1
100	0,06	0,02	0,02	0,08	0,18	40,0

Во-первых, AP обладает поразительной устойчивостью к изменению весового коэффициента β . Даже самые радикальные корректировки пропорций между «глубиной» и «шириной» почти не меняют структуры базового рейтинга. Причем для происходящих изменений характерна следующая закономерность: все перестановки происходят в рамках первой десятки. Таким образом, изменение коэффициента β , не затрагивая «тело» рейтинга, проявляется в незначительных рокировках университетов-лидеров из первой десятки. Следовательно, сам AP сконструирован вполне удовлетворительно и не провоцирует неоправданных перестановок университетов при небольших параметрических корректировках.

Во-вторых, расширение выборки журналов приводит к умеренным передвижкам вузов в рейтинге. Чтобы более объективно оценить данный эффект, следует воспользоваться показателем эластичности передвижек:

$$E = S / \Delta m. \quad (10)$$

Несложно видеть, что эластичность учитывает прирост выборки. Это означает, что данные последнего столбца табл.4 нужно уменьшить в 5 раз, чтобы оценить эффект от роста выборки на один журнал. Тогда общий итог по Top-100 оказывается равен 8, что можно с некоторой долей условности трактовать как умеренный в том смысле, что в среднем вуз при переходе к новому рейтингу не выходит из своей десятки (мы абстрагируемся от пограничных состояний вуза).

В-третьих, расширение выборки журналов в большей степени затрагивает не лидеров, а аутсайдеров рейтинга. Это означает, что расширение профессионального поля «плодит» новых аутсайдеров, сбивающих старых аутсайдеров со своих мест. Тем самым мы получаем обоснование исходного принципа, что рейтингование должно вестись по очень ограниченной журнальной выборке. Любое расширение ядра журналов порождает «броуновское» движение в теле рейтинга, а лежащие в их основе конкурентные процессы все больше зависят от случайных факторов.

В-четвертых, первая десятка рейтинга обладает почти фантастической устойчивостью к расширению журнальной выборки. Даже почти 2-кратное увеличение поля ведет к изменению позиции в среднем меньше чем на полместа. Если же говорить в терминах эластичности (10), то величина перестановок становится пренебрежимо малой ($E=0,08$). Данный факт недвусмысленно говорит о том, что первые 10 университетов-лидеров идентифицированы верно и никакие манипуляции с журнальной выборкой не могут поколебать их позиции.

Таким образом, можно констатировать, что построенный AP обладает свойством инвариантности как с точки зрения журнальной выборки, так и относительно системы весовых коэффициентов. Наиболее ярко это свойство проявляется в отношении вузов-лидеров, которые даже при сильных вариациях в исходных условиях рейтингования не уступают свои позиции ни друг другу, ни иным вузам-конкурентам.

7. Административная конкуренция университетов: слияния-поглощения и борьба статусов

Выше было показано, что наибольший интерес в построенном AP представляет первая десятка вузов. Попытаемся теперь выяснить некоторые закономерности попадания вузов в эту десятку лидеров.

Первым фактором преуспевания вузов служит их официальный *академический статус*, который предполагает три разновидности в порядке возрастания: институт, академия, университет. Сегодня главным трендом стало стремление всех вузов стать университетом. Анализ выборки вузов, попавших в АР, позволяет построить табл. 5.

Таблица 5

Структура российских вузов в академическом рейтинге, %

Группа вузов в рейтинге	Вид учебного заведения		
	Университеты	Академии	Институты (школы)
1–50	92	6	2
51–100	80	12	8
101–177	69	17	14
Всего	79	12	9

Несложно видеть, что, чем ниже место группы вузов в АР, тем меньше в ней доля университетов и, наоборот, выше удельный вес академий и институтов. Тем самым академические успехи вуза довольно явно коррелируют с его академическим статусом: у университетов больше шансов стать лидерами, чем у институтов и академий. В этом смысле можно говорить, что преодоление двух статусных ступеней и выход на третью для вуза является *первым шагом* к лидерству. В первой десятке вузов АР только один не имеет статуса университета – РАНХиГС.

Вторым шагом к успеху является обретение вузом высокого *административного статуса*. Здесь следует рассмотреть несколько разновидностей статуса: ведущий классический университет, федеральный университет, национальный исследовательский университет, особый статус (например, ведомственная принадлежность вуза). Из табл. 6 видно, что оба ведущих классических университета страны (МГУ и СПбГУ) оказались в первой десятке АР. Тем самым данный статус является своеобразной гарантией академического успеха вуза. Другим мощным фактором успеха является особый статус вуза – из первой десятки им обладают РАНХиГС (статус – при Президенте РФ), ВШЭ и ФУ (статус – при Правительстве РФ), МГИМО (статус – при Министерстве иностранных дел РФ). Определенное значение имеет и статус исследовательского университета (НИУ), которым из первой десятки обладают ВШЭ и НГУ. Надо признать, что эта разновидность статуса является не определяющей, а скорее вспомогательной, так как из 29 НИУ страны только 4 вошли в Топ-30 АР². И, наконец, статус федерального университета обладает еще меньшим потенциалом, так как ни один его представитель не попал в первую десятку АР, хотя во второй десятке они заняли достойное место.

Таблица 6

Взаимосвязь позиций вузов с их статусами, 2013 г.

Статус	Место в рейтинге		
	Первая десятка	Вторая десятка	Третья десятка
Ведущий классический университет	2	0	0
Национальный исследовательский университет	2	1	1
Объединившиеся вузы	5	3	0
Федеральные университеты	0	3	0
Вузы с особым статусом	4	0	0

Третьим шагом к успеху университета является его агрессивная политика, направленная на присоединение (поглощение) других вузов. Среди первой десятки такие действия за период 2010–2012 гг. были характерны для РАНХиГС, ФУ, ВШЭ, СПбГЭУ и РЭУ. Как правило, подобные слияния приводят к образованию университетов-гигантов, конкуренция с которыми со стороны обычных вузов становится почти невозможной. Захват дополнительных кадров пополняет «копилку» публикаций поглощаемого вуза, что поднимает его в турнирной таблице АР. Более того, нынешние схемы слияния позво-

² Одно из объяснений низкой доли вузов-лидеров среди НИУ состоит в том, что данный статус свойственен в большей степени техническим вузам, для которых экономические исследования не являются профильными.

ляют не просто получить «чужих» исследователей, но и произвести их жесткую селекцию, оставив самых активных и продуктивных.

Рассмотренные три фактора успеха вузов неравномерно распределяются по первой десятке университетов АР, но при этом полностью покрывают ее. И лишь один вуз – ГУУ – остался неза- тронутым вторым и третьим факторами; РАНХиГС, не имеющий статуса университета, компенсировал этот недостаток прямым подчинением Президенту РФ и активным поглощением других вузов. Тем самым можно говорить о наличии своеобразной и довольно устойчивой *трехшаговой модели успеха*.

Поясним механизм действия фактора административного статуса. Во-первых, он напрямую сопрягается с программой развития вуза, которая подкрепляется деньгами из федерального бюджета. Например, в 2014 г. объем бюджетного финансирования программ развития 15 НИУ составит 4,3 млрд руб., что означает 286 млн руб. на каждый НИУ (*0 федеральной целевой программе, 2013*). Как правило, разные статусы не дублируются из-за недопустимости дублирования расходования бюджетных средств. При этом федеральные университеты изначально в большей степени ориентированы на подготовку кадров, а не на исследовательскую деятельность, чем и обусловлены их не самые высокие позиции в АР. Во-вторых, административный статус является «прикрытием» вуза при реализации административной конкуренции. Сегодня ни один вуз не гарантирован от рестрикций со стороны властей и агрессии со стороны университетов-конкурентов. Прямой выход ректора вуза на федерального министра, Правительство или Президента страны позволяет обеспечить надежную защиту от недружественных атак со стороны властей более низкого уровня и связанных с ними агрессивных университетов.

Серьезность опасности поглощения вуза хорошо иллюстрирует случай с ГУУ, в отношении которого со стороны РАНХиГС в 2012 г. была инициирована попытка присоединения. Как уже указывалось, это единственный вуз из первой десятки АР, который не имел административного «прикрытия»; несмотря на свой размер, репутацию и историю, он оказался в зоне внимания одного из университетов-поглотителей. Проведенные расчеты показывают, что если бы намечавшееся поглощение состоялось, то РАНХиГС получил бы в АР скоринг в 93,8% и переместился с 4-го места на 2-е, опередив МГУ и вплотную приблизившись к ВШЭ. Тем самым масштаб эффекта от слияния может быть очень значительным.

В заключение подытожим рассмотренную трехшаговую модель успеха университета. На первом шаге – «выход» на рынок – вуз должен вырасти до определенного размера, чтобы выполнить требования МОН РФ и получить статус университета. Данная мера делает вуз полноправным и полноценным участником рынка высшего образования и дает ему шанс на последующий успех. На втором шаге – «защита» от рынка – университет должен укрепить свои позиции путем получения особого статуса и укрепления связей с властью, что позволит ему обезопасить себя от неожиданных сюрпризов со стороны конкурентов. И, наконец, третий шаг – «завоевание» рынка – предполагает активизацию полученного административного ресурса и вхождение в альянс с властью ради поглощения более слабых вузов и усиления за счет этого своих рыночных позиций. По нашему мнению, высокая академическая результативность вуза становится одним из следствий такого рода административной конкуренции.

Заключение

Предложенный АР позволяет структурировать рынок высшего образования в части подготовки экономистов. Такая информация может быть полезна трем группам заинтересованных лиц: *абитуриентам*, которые во многом дезориентированы при выборе вуза экономического профиля; представителям *регулятора* в лице сотрудников МОН РФ для выработки более сбалансированных решений; представителям *университетов*, которые также зачастую не понимают своих истинных позиций на рынке. Не исключено, что систематическая подготовка АР приведет к тому, что вузы начнут ориентироваться на него и включаться в конкуренцию за передовые места в нем.

В западных странах ежегодную подготовку таких рейтингов берут на себя отдельные университеты, которые являются лидерами в соответствующем разделе науки. На наш взгляд, в России такую миссию мог бы взять на себя один из университетов первой десятки АР.

ЛИТЕРАТУРА

Балацкий Е.В. (2012а). Мировой опыт составления и использования рейтингов университетских факультетов // *Общество и экономика*, № 9.

Балацкий Е.В. (2012b). Российская практика оценки эффективности университетских программ // *Общество и экономика*, № 11.

Балацкий Е.В. (2013). Академические успехи российских университетов экономического профиля // *Европейский журнал экономических исследований*, № 2.

Гаффорова Е.Б., Елисеева Т.И., Юрченко Е.Г., Репина Е.Я. (2012). К вопросу об оценке эффективности (результативности) научно-инновационной деятельности однопрофильных вузов России // *Европейский журнал экономических исследований*, № 1.

Гусев А.Б. (2012). Современный профиль вузовской науки в России и перспективы его изменения // *Капитал страны*, 15 октября.

Демина Н. (2013). Рейтинг азарта // *Полит.ру*, 06 июля. Доступно на: http://polit.ru/article/2013/06/06/rating_fondpotanin/.

Качество приема в вузы (2012) // Сайт Высшей школы экономики. Доступно на: http://www.hse.ru/ege/second_section2012/rating/2012/44361765/gos/.

Кинчарова А. (2013). Мировые рейтинги университетов: методология, эффекты и критика // *Препринт*. Томск. Доступно на: http://past-centre.ru/wp-content/uploads/2013/04/Metodologiya_mirovyyh_reitingov_universitetov.pdf.

Кларк Б.Р. (2011). Поддержание изменений в университетах. Преемственность кейс-стади и концепций. М.: Изд. дом Высшей школы экономики.

Мониторинг деятельности федеральных образовательных учреждений высшего профессионального образования (2012). М.: Министерство образования и науки РФ. Доступно на: <http://down.ctege.info/abitura/2013/monitoring-vuzov-minobr-2013.zip>.

О федеральной целевой программе «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2014–2020 годы и внесении изменений в федеральную целевую программу «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы. Постановление Правительства РФ № 424 от 21.05.2013. Доступно на: <http://government.ru/media/files/41d467e75ea42b9d1b10.pdf>.

Полтерович В.М. (2005). К руководству для реформаторов: некоторые выводы из теории экономических реформ // *Экономическая наука современной России*, № 1(28).

Рейтинг вузов // Сайт Благотворительного фонда В. Потанина. Доступно на: <http://www.fondpotanin.ru/rejting-vuzov-s63>.

Рейтинг научной и публикационной активности российских вузов (2010) // Доступно на: <http://www.hse.ru/org/hse/sc/u7>.

Соколов М. (2013). Физиология рейтинга // *Полит.ру*, 25 мая. Доступно на: <http://polit.ru/article/2013/05/25/ranking/>.

«Черный список» вузов обновили (2012) // *Интерфакс*, 21 ноября. Доступно на: <http://www.interfax.ru/russia/txt.asp?id=276881>.

Что измерил рейтинг Минобрнауки? Статистический анализ (2013). *Полит.ру*, 24 мая. Доступно на: http://polit.ru/article/2013/05/24/rossiyskie_reitingu/.

Top 25% Institutions and Economists in Russia, as of August (2012) // Доступно на: <http://ideas.repec.org/top/top.russia.html#authors>.

REFERENCES

About the federal target program «Scientific and scientific-pedagogical personnel of innovative Russia» 2014–2020 and alterations the federal target program «Scientific and scientific-pedagogical personnel of innovative Russia» 2009–2013. Russian Government regulation № 424, 21.05.2013. Available at: <http://government.ru/media/files/41d467e75ea42b9d1b10.pdf>. (In Russian.)

Balatsky E.V. (2012a). The world experience of the composition and the using rankings of faculties. *Journal of the society and the economy*, no. 9. (In Russian.)

Balatsky E.V. (2012b). Russian practice of evaluating the effectiveness of university programs. *Journal of the society and the economy*, no. 11. (In Russian.)

Balatsky E.V. (2013). The academic achievements of Russian economic universities. *European Journal of Economic Studies*, no. 2. (In Russian.)

Clark B. (2011). Maintenance of changes in the universities. Continuity case studies and conceptions. Moscow: Higher School of Economics. (In Russian.)

Demina N. (2013). The ranking of excitement. *Polit.ru*, July 06. Available at: http://polit.ru/article/2013/06/06/rating_fondpotanin/. (In Russian.)

Gafforova E., Eliseeva T., Urchenko E. and Repina E. (2012). Towards the question about the estimation of efficiency of scientific-innovative activity-type universities of Russia. *European Journal of Economic Studies*, vol. 1, no. 1. (In Russian.)

Gusev A. (2012). The modern profile of University science in Russia and perspectives of its changes. *Federal on-line magazine «The capital of the country»*. (In Russian.)

Kincharova A. (2013). The world university rankings: methodology, effects and criticism. Tomsk: *Preprint*. Available at: http://past-centre.ru/wp-content/uploads/2013/04/Metodologiya_mirovyh_reitingov_universitetov.pdf. (In Russian.)

Monitoring the activities of the federal educational institutions of higher education (2012). Moscow: The Ministry of education and science of the Russian Federation. Available at: <http://down.ctege.info/abitura/2013/monitoring-vuzov-minobr-2013.zip>. (In Russian.)

Polterovich V.M. (2005). Towards a Manual for Reformers: Some Conclusions from the Theory of Economic Reform. *Journal of economic science of modern Russia*, vol. 28, no.1. (In Russian.)

Sokolov M. (2013). Physiology of ranking. *Polit.ru*, May 25. Available at: <http://polit.ru/article/2013/05/25/ranking/>. (In Russian.)

The new black-list of higher schools (2012). Interfax, November 21. Available at: <http://www.interfax.ru/russia/txt.asp?id=276881>. (In Russian.)

The quality of the enrolment to the universities (2012). Higher School of Economics. Available at: http://www.hse.ru/ege/second_section2012/rating/2012/44361765/gos/. (In Russian.)

The ranking of higher schools. The Vladimir Potanin Foundation. Available at: <http://www.fondpotanin.ru/rejting-vuzov-c63>. (In Russian.)

The ranking of research and publication activity of Russian higher schools (2010). Available at: <http://www.hse.ru/org/hse/sc/u7>. (In Russian.)

Top 25% Institutions and Economists in Russia, as of August 2012. Available at: <http://ideas.repec.org/top/top.russia.html#authors>. (In Russian.)

What did the ranking of The Ministry of education and science of the Russian Federation measure? Statistical analysis (2013). *Polit.ru*, May 24. Available at: http://polit.ru/article/2013/05/24/rossiyskie_reitingy/. (In Russian.)

ГЕДОНИСТИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И ГЛОБАЛЬНЫЙ КРИЗИС

И.В. РОЗМАЙНСКИЙ,

кандидат экономических наук, доцент,
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: rozvit@mail.ru

Цель данной работы – проанализировать роль экономической культуры как фактора глобального кризиса. Автор полагает, что культуру современного капитализма следует определить как гедонистическую культуру, и что такая культура может способствовать кризисным тенденциям. Причины этого связаны с тем, что гедонистическая культура способствует финансовой хрупкости, искажает оценку будущего времени, порождая, в частности, инвестиционную близорукость, а также генерирует растущий оппортунизм.

Ключевые слова: экономическая культура; гедонистическая культура; глобальный кризис; финансовая хрупкость; инвестиционная близорукость; оппортунизм.

HEDONISTIC CULTURE AND GLOBAL CRISIS

I.V. ROZMAINSKY,

Candidate of Economics (PhD), Associate Professor,
National Research University Higher School of Economics, Saint-Petersburg,
e-mail: rozvit@mail.ru

The goal of the paper is to analyze the role of economic culture as a factor of global crisis. Author shows that contemporary capitalism's culture should be defined as a hedonistic culture, and such one may lead to the crisis tendencies. The point is that hedonistic culture promotes financial fragility, distorts valuation of future time – in particular, stimulates investor myopia – and generates rising opportunism.

Keywords: economic culture; hedonistic culture; global crisis; financial fragility; investor myopia; opportunism.

JEL classifications: A19, B59, E02, P10, P50.

Вместо введения

Анализ влияния экономической культуры на кризисные процессы – новый аспект экономического анализа, просто потому, что само понятие экономической культуры до сих пор так и не утвердилось в экономической науке. Это связано с тем, что современный экономический мейнстрим, опирающийся на предпосылки методологического индивидуализма и эргодичности хозяйственной среды¹, почти полностью игнорирует роль экономической культуры как фактора, который может способствовать кризисам или, напротив, помогать преодолевать их.

¹ Последнее означает, что прошлое, настоящее и будущее можно адекватно описать одной и той же функцией вероятностных распределений.

Первая из этих предпосылок означает, что при анализе факторов, влияющих на индивидуальный выбор, культурой можно пренебречь. Вторая из этих предпосылок означает отвержение «эффекта колеи» [path dependence], и соответственно, отказ от анализа инерционного воздействия культуры на экономические процессы. Стоит добавить, что, как правило, мейнстрим рассматривает в качестве экзогенных нормы поведения и предпочтения и игнорирует их эволюцию, которая, в частности, может быть тесно связана с экономической культурой и изменениями в ней.

Предлагаемый в статье подход, опирающийся на традиции неортодоксальной экономической мысли, – прежде всего, посткейнсианство и традиционный институционализм, – исходит из того, что нормы и предпочтения могут меняться, и их эволюция находится в тесном взаимодействии с макроэкономической результативностью, в частности, с подверженностью народного хозяйства кризисам и характеристиками траекторий экономического развития. Один из важнейших факторов, влияющих на эти нормы и предпочтения – экономическая культура. К сожалению, в экономической науке нет ни общепринятого определения экономической культуры, ни общепринятой классификации ее типов, и мы попытаемся восполнить этот пробел. Еще в середине XIX в. Б. Гильдебранд говорил о том, что экономическая наука должна быть «Kulturwissenschaft», но его призыв остался неуслышанным.

Структура работы является следующей. В ближайших двух разделах мы дадим свое собственное определение экономической культуры и предложим классификацию ее типов. В частности, мы полагаем, что экономическая культура современного капитализма есть гедонистическая культура, и это накладывает специфический отпечаток как на многие неформальные институты, так и на предпочтения агентов. Затем, в последующих трех разделах, мы проанализируем различные каналы влияния гедонистической культуры на макроэкономическую результативность и, в особенности, на текущий глобальный кризис. Сначала мы рассмотрим, какую роль играет то обстоятельство, что гедонистическая культура санкционирует широкое использование кредита, в том числе потребительского. Иными словами, речь пойдет о связи между гедонистической культурой и финансовой хрупкостью. Далее мы будем говорить о воздействии гедонистической культуры на искаженную оценку будущего времени – этот канал влияния исследуемого типа культуры на глобальный кризис состоит в том, что она побуждает агентов сосредотачивать свое внимание почти исключительно на краткосрочных последствиях своих решений в ущерб долгосрочным последствиям. Именно эти связи играют ключевую роль в объяснении устойчивости текущего глобального кризиса. После этого мы рассмотрим еще один, менее очевидный, но тоже важный, канал влияния гедонистической культуры на глобальный кризис – через растущий оппортунизм. В рамках заключительных замечаний мы обобщим наши рассуждения и укажем на некоторые трудности, которые могут возникнуть в ходе дальнейших исследований в рассматриваемой области.

Что такое экономическая культура и в чем ее роль в хозяйственной жизни

Хотя термин *экономическая культура* нередко встречается в экономико-теоретических публикациях – правда, почти исключительно неортодоксального, «немагистрального» [non-mainstream] толка, – его однозначного определения так и не было предложено, а его макроэкономическая роль так и не была глубоко осмыслена.

Что такое экономическая культура, как можно классифицировать ее типы и в чем заключается ее влияние на макроэкономическое функционирование народного хозяйства, в том числе такое влияние, которое может способствовать кризису и сделать его продолжительным?

Мы предлагаем следующую дефиницию. Экономическая культура определяется нами как *совокупность ценностей, норм, стереотипов и элементов хозяйственного быта, формирующих предпочтения людей и воздействующих на неформальные правила игры*.

Экономическая культура страны формируется под влиянием ее географического положения (климата, почвы, пространства), господствующей религии или какой-либо идеологии, которая ее заменяет, а также экономической и социальной истории. Именно эти факторы, *наряду с экономической системы и экономического развития*, лежат в основе ценностей, норм и прочих аспектов, формирующих содержание экономической культуры². Но почему экономическая культура важна?

² Воздействие географии, религии и социальной истории на экономическую культуру – тема, находящаяся за рамками данной работы. А вот то, как экономическая культура может меняться в ходе экономического развития, будет показано ниже.

Мы утверждаем, что экономическая культура является важнейшим фактором, определяющим *хозяйственный стиль общества*³. *Под хозяйственным стилем мы имеем в виду укоренившиеся в обществе образцы экономического мышления, общения и поведения.* Как агенты воспринимают экономическую информацию, насколько они расчетливы при принятии экономических решений, как они взаимодействуют друг с другом, к каким типам аллокации [allocation] времени, дохода, богатства и прочих ресурсов и активов они склонны, – все это определяется ценностями, нормами и стереотипами, которыми они руководствуются.

Мы полагаем, что *хозяйственный стиль – важнейший фактор, определяющий как систему предпочтений агентов и тот выбор, который они делают в реальной жизни, так и некоторые неформальные правила, вырабатываемые в ходе взаимодействий агентов.* Этот фактор влияет на множество типов экономических решений, принимаемых хозяйствующими субъектами. Мы попытаемся обобщить эти решения следующим образом.

Первый «блок» таких решений охватывает тот выбор, который делают агенты, осуществляя аллокацию своих ресурсов и активов – времени, дохода и богатства. Это не только рассматриваемые в современной макроэкономике решения об аллокации времени между трудом и отдыхом (и между неквалифицированной работой и получением образования) и решения об аллокации дохода между потреблением и сбережениями. Это также решения о выборе между краткосрочными и долгосрочными инвестициями, т. е. между инвестициями с быстрой окупаемостью и прочими инвестициями.

Второй «блок» решений таких решений охватывает предпочитаемую агентами степень честности в экономических отношениях с контрагентами. В какой степени агенты склонны преследовать свой личный интерес, т. е. в какой степени они склонны к оппортунистическому поведению? Или, напротив, в какой степени они склонны отождествлять свои личные интересы с интересами прочих агентов? Мы полагаем, что степень оппортунизма членов общества – важнейший ингредиент хозяйственного стиля этого общества.

Третий «блок» решений таких решений охватывает предпочитаемую агентами степень расчетливости реализуемых вариантов выбора. В какой степени агенты, принимая решения, просчитывают издержки и выгоды по каждому из них, или же они, делая свой выбор, опираются в основном на привычки, эмоции в виде «спонтанного оптимизма» (animal spirits) или среднее мнение. Степень расчетливости или просчитанности [calculatedness] – т. е. по сути, то же самое, что степень рациональности решений (Розмаинский, 2003) – также является важнейшей характеристикой хозяйственного стиля.

Таким образом, выбор «больше работать/меньше отдыхать», или выбор «больше сберегать/меньше потреблять», или выбор нечестного поведения по отношению к контрагентам – все это примеры решений, зависящих от хозяйственного стиля, принятого в обществе.

Мы утверждаем, что *именно формируемый экономической культурой хозяйственный стиль, а не индивидуальная оптимизация, лежит в основе принимаемых агентами экономических решений.* Более того, как только что было отмечено, сама степень рациональности или расчетливости таких решений определяется экономической культурой и является свойством хозяйственного стиля, которым руководствуются агенты. То же самое касается, как уже было сказано, и степени, в которой люди следуют своему личному интересу. Склонность людей вести (или не вести) себя оппортунистически связана с их экономической культурой.

Иными словами, с нашей точки зрения, *рациональность и оппортунизм – не врожденные свойства человеческой природы, а поведенческие нормы, формируемые экономической культурой и, в конечном счете, являющиеся ее частью.*

Экономическая культура представляет собой фактор, непосредственно формирующий неформальные институты, которые, в свою очередь, являются одним из базовых элементов той или иной экономической системы. Соответственно, экономическая культура в значительной степени формирует предрасположенность общества к той или иной экономической системе. Однако существует и обратная связь: каждая экономическая система как бы «создает под себя» соответствующую экономическую культуру.

Именно об этом идет речь в знаменитых работах Макса Вебера (Вебер, 1990). Распространение этических принципов крайних протестантских сект способствовало формированию экономической

³ Этим термином активно пользуется Д. Расков (Расков, 2012) в своем исследовании экономических институтов старообрядчества, но он никак его не определяет и не объясняет, откуда он его заимствует. Впервые этот термин, возможно, появился в работах А. Шпитгофа.

культуры, адекватной капитализму. К элементам этой культуры следует отнести, в первую очередь, рациональную организацию производства, отделение предприятий от домохозяйств, введение и распространение системы бухгалтерской отчетности и т. д. Кроме того, важнейший ее аспект – поощрение бережливости, о чем подробно будем говорить дальше. В результате западное общество приняло, «впитало» капиталистическую экономическую систему. В то же время, сама эта система оказывала влияние на дальнейшую эволюцию западной экономической культуры, в частности, способствуя ее большей рационализации. В частности, длительный экономический рост способствовал формированию такой экономической культуры, которая санкционировала поведение людей, ориентированное на пользование результатами этого роста, т. е. стала поощрять ориентацию на максимальное текущее потребление. Как мы склонны называть такой тип экономической культуры, конгруэнтной капитализму второй половины XX – начала XXI вв., и как вообще стоит классифицировать разные типы экономических культур? Об этом пойдет речь в следующем разделе.

Почему экономическую культуру современного капитализма следует считать гедонистической

После того как мы сделали вывод о том, что экономическая культура играет важную роль в хозяйственной жизни, логично задаться вопросом о том, какие типы экономической культуры мы можем выделить для того, чтобы эту роль более глубоко осмыслить.

Мы полагаем, что *экономические культуры – настолько сложный объект анализа, что дать исчерпывающую классификацию их типов чрезвычайно трудно, по крайней мере, в рамках статьи*. Однако существует один критерий, который можно использовать для достижения только что сформулированной цели.

Согласно нашей точке зрения, базирующейся на изучении накопленного опыта экономической истории нескольких последних веков – веков неотъемлемости для хозяйственной жизни деловых циклов, в том числе и кризисов, – *важнейшим критерием классификации экономических культур может служить влияние той или иной культуры – влияние, осуществляемое через соответствующий хозяйственный стиль, – на текущее потребление*. Дело в том, что страны, прошедшие (и проходящие) через периоды циклических подъемов и кризисов, отличались (и отличаются) двумя характерными хозяйственными стилями потребления. Один из этих стилей состоял в ограничении текущего потребления, другой – в его повсеместном стимулировании.

Соответственно, мы подразделяем экономические культуры на следующие типы:

- аскетические экономические культуры;
- гедонистические экономические культуры;
- прочие экономические культуры (которые нами далее не рассматриваются).

Чем же характеризуются эти типы?

Аскетическая экономическая культура – культура, сформированная в обществе, в котором по тем или иным причинам человеческое поведение подчинено моральным принципам, требующим аскезы (жертвенности) и, по тем или иным причинам, отказа от значительной части текущего потребления. Иными словами, это культура, требующая, по выражению Вебера, *мирского аскетизма*.

Примеры – экономическая культура крайних протестантских сект (см. выше пример с концепцией Вебера), старообрядческих толков или сталинского СССР, (отчасти) послевоенной Японии, Южной Кореи и некоторых других стран.

Хозяйственный стиль аскетической экономической культуры, включающий в качестве основного компонента мирской аскетизм, характеризуется следующими особенностями:

- большое соотношение между затратами времени на труд и отдых (*Расков 2012*);
- малое соотношение между потреблением и сбережением;
- малая доля средств, которые берутся в кредит;
- большая доля средств, вкладываемых в производственные инвестиции, которые в основном финансируются за счет собственных средств;
- большая доля трансакций, осуществляемых при отсутствии оппортунизма, т. е. при честном поведении контрагентов;
- высокая степень просчитанности экономических решений.

О макроэкономических последствиях аскетической культуры было хорошо сказано М. Вебером, который, собственно, впервые ее и исследовал, на примере хозяйственной этики крайних протестантских сект. Он писал: «Если же ограничение потребления соединяется с высвобождением стремления к наживе, то объективным результатом этого будет накопление капитала посредством

принуждения к аскетической бережливости» (Вебер, 1990. С. 198–199). Аскетическая экономическая культура способствует экономическому развитию через влияние на динамику используемых факторов производства и, прежде всего, через воздействие на накопление капитала. Таким образом, положительное влияние аскетической экономической культуры – через формирование вышеописанной «идеологии мирского аскетизма» (Расков, 2012) – на экономическое развитие очевидно.

Есть, по-видимому, и другие каналы влияния аскетической культуры на макроэкономическую результативность. Такая культура способствует большей расчетливости при принятии экономических решений и снижает степень оппортунизма, по крайней мере, среди тех адептов этой культуры, которые воспринимают друг друга в качестве «своих» (Розмаинский, 2012).

В то же время, аскетическая экономическая культура препятствует распространению внешнего финансирования и значительному увеличению потребления. Жизнь в кредит и расточительство не совместимо с аскетизмом. Иными словами, *хозяйственный стиль, адекватный «идеологии мирского аскетизма», не создает предпосылок ни для резко растущих внешнефинансируемых инвестиций, ни для резко растущего потребления.* Тем самым, такой тип культуры может и ограничивать экономическое развитие.

Экономическая история показывает, что успешное экономическое развитие подрывает основы аскетической экономической культуры. Увеличение материального производства рано или поздно создает стимулы для расширения объемов текущего потребления. Иными словами, *создание возможностей для перманентного увеличения текущего потребления – а это является неизбежным следствием длительного экономического роста – постепенно входит в противоречие с «мирским аскетизмом».* Поэтому, наверное, не случайны и упадок этики крайних протестантских сект⁴, и некоторое «смягчение» строгих принципов старообрядческой этики в конце XIX в. (Расков, 2012), и деградация советской идеологии, и обуржуазивание японского общества в конце XX в. (Розмаинский, 2012).

Итак, одна из наших догадок состоит в том, что, *с одной стороны, начальные этапы индустриализации связаны с доминированием норм аскетической экономической культуры, но, с другой стороны, дальнейшее развитие индустриального общества – как капитализма, так и социализма – приводит к ее деградации.*

Экономическую культуру современного капитализма мы предлагаем называть гедонистической. Это культура, адекватная современному обществу массового потребления, как на Западе, так и в менее развитых странах, в том числе и в России. *Гедонистическая экономическая культура «рассматривает» в качестве наиболее адекватного такое поведение человека, которое характеризуется его стремлением к максимуму текущего потребления.*

Хозяйственный стиль гедонистической экономической культуры характеризуется следующими особенностями:

- малое соотношение между затратами времени на труд и отдых;
- большое соотношение между потреблением и сбережением;
- большая доля средств, которые берутся в кредит;
- большая доля инвестиций, которые обеспечиваются через внешнее финансирование;
- поощрение потребительского кредитования (Brown, 1997);
- большая доля транзакций, осуществляемых при наличии оппортунизма, т. е. при нечестном поведении контрагентов;
- большая доля товаров, покупаемая либо ради достижения оптимального соотношения качества и цены, либо ради обновления ассортимента согласно требованиям моды (Цирель, 2004).

Первые признаки влияния гедонистической культуры на экономические решения, по всей видимости, наблюдались в некоторых западных странах, в первую очередь, в США, в период после Первой мировой войны и до начала Великой депрессии (Brown, 1997). Именно в 1920-е гг. «экономика массового производства достигла зрелости», и развитие кредитных отношений вкупе со значительным снижением социального ostracизма в отношении финансирования расходов в долг сильно разорвали связь между текущими потребительскими расходами и текущими доходами (Brown, 1997. P. 617–620). Однако Великая депрессия и Вторая мировая война «отложили» фазу доминирования ценностей гедонистической культуры на время, которое началось, по-видимому, с конца 1950-х – начала 1960-х гг. Мы полагаем, что в тот период гедонистическая экономическая

⁴ «Пуританская этика не была отброшена. Ее просто поглотила огромная власть современного мерчендайзинга» (Galbraith, 1958. P. 200).

культура становится доминирующей в странах Запада, а с конца 1970-х – начала 1980-х гг. – и в СССР (Цирель, 2004). Именно в это время – в 1968 г. – были впервые опубликованы следующие строки: «долгое время в силу своего рода застенчивости кредит воспринимался как нравственная опасность, тогда как расплата на месте относилась к числу буржуазных добродетелей... кредит – не просто экономический институт, но фундаментальное измерение всего нашего общества, его новая этика... Ныне родилась новая мораль: мораль опережающего потребления по отношению к накоплению, мораль убегания вперед, форсированного инвестирования, ускоренного потребления и хронической инфляции (копить деньги становится бессмысленно); отсюда берет начало вся современная система, где вещь сначала покупают, а затем уже выкупают своим трудом» (Бодрийяр, 1999. С. 170–173). Через два года этот же французский социолог и философ написал: «темы Расхода, Наслаждения, Отсутствия Расчета («Покупайте теперь, заплатите позже») пришли на смену пуританским темам Бережливости, Труда, Достояния» (Бодрийяр, 2006. С. 112). Примерно тогда же были опубликованы основные работы Дж.К. Гэлбрейта (Galbraith, 1958; 1967; 1973), исследовавшие некоторые новые на тот момент тенденции в социальных и культурных нормах (первая из этих работ цитировалась в несколько ранее приведенной сноске), тенденции, знаменовавшие возвышение гедонистической культуры и упадок аскетической культуры.

Гедонистическая экономическая культура в определенной степени является положительным явлением, поскольку стимулирует высокие темпы увеличения совокупного спроса, прежде всего, через только что упоминавшееся развитие потребительского кредита и внешнее финансирование инвестиций. Если же аскетическая экономическая культура формирует весьма осторожное отношение к кредиту, то гедонистическая культура превращает его в важнейший инструмент экономической жизни. Соответствующий гедонизму хозяйственный стиль позволяет широким слоям населения перманентно повышать свои стандарты потребления, при этом довольно значительное количество фирм получает возможности крупномасштабного внешнего финансирования своих инвестиций. Отсюда возникают стимулы к длительному экономическому развитию.

Однако эти явления имеют свою обратную, «негативную» сторону. И через исследование этой «изнанки» можно получить верные представления о том, как гедонистическая культура способствует глобальному кризису.

Во-первых, в обществе, в котором долгосрочные инвестиционные проекты и/или потребление активов длительного пользования финансируются через кредит, причем, зачастую, краткосрочный, накапливается финансовая хрупкость (Minsky, 1986; Kapeller and Schutz, 2012), которая способна оказать разрушающее воздействие на экономику.

Во-вторых, гедонистическая культура создает предпосылки для формирования искаженной оценки будущего времени. Этот феномен проявляется либо в виде *шот-термизма*, когда агенты дисконтируют каждый последующий будущий период по возрастающей ставке дисконта, либо в виде *инвестиционной близорукости*, когда агенты просто отсекают из рассмотрения будущее, начиная с некоего порогового момента времени. Данное обстоятельство может вызвать отказ от некоторых значимых для развития экономики вложений в долгосрочные активы (Розмаинский, 2012).

В-третьих, гедонистическая культура, формируя все сильнее потребительское отношение к жизни, увеличивает степень преследования личного интереса, т. е. способствует все большему оппортунизму (данный аспект тоже упомянут чуть выше). Это приводит к сокращению количества заключаемых сделок, носящих стратегически важный характер для экономики, и поэтому также вносит ощутимый вклад в развитие глобального кризиса.

Далее мы подробно разберем все эти важные следствия гедонистической экономической культуры и покажем, как они повлияли на глобальный кризис.

Как финансовая хрупкость способствует глобальному кризису

Еще в 1970–1980-е гг. Х.Ф. Мински (Minsky, 1977; 1986) сформулировал *гипотезу финансовой хрупкости* (она же *гипотеза финансовой нестабильности*), согласно которой экономическая динамика в очень значительной мере определяется тем, как фирмы финансируют свои инвестиции в основной капитал. В начале повышательной стадии делового цикла (в фазе оживления) преобладает *обеспеченное финансирование* (hedge finance), при котором текущие денежные поступления фирм достаточны для погашения долга, включая проценты по нему. Такой режим финансирования в значительной степени представляет собой следствие большей опоры фирм на внутренние финансовые источники, чем на внешние средства. Это объясняется тем, что в фазе оживления в памяти

экономических субъектов еще свежи воспоминания о недавней депрессии. Поэтому риски заимодавца и заемщика являются пока высокими.

Однако постепенно эти воспоминания забываются, в частности, потому, что национальный доход, создающийся инвестициями в условиях режима обеспеченного финансирования, увеличивается. Происходит уменьшение значений рисков заимодавца и заемщика. Как писал Дж. М. Кейнс: «В период бума общераспространенная оценка степени риска со стороны как должника, так и кредитора имеет тенденцию становиться необычайно и неблагоприятно низкой» (Кейнс, 2002. С. 139). В результате фирмы активно переходят на внешнее финансирование капиталовложений. Через некоторое время наступает ситуация, при которой денежные поступления многих фирм достаточны лишь для уплаты процентов по долгам, но их не хватает на амортизацию этих долгов (т. е. для погашения части основной суммы задолженности). Чтобы не стать банкротами, такие фирмы вынуждены брать новые кредиты в целях погашения старых. Этот режим финансирования был назван Х.Ф. Мински *спекулятивным финансированием* (speculative finance). В случае роста процентных ставок или падения денежных поступлений фирм спекулятивное финансирование неизбежно трансформируется в *Понци финансирование* (Ponzi⁵ finance), при котором этих поступлений не хватает даже на регулярную выплату процентов. В такой ситуации единственный выход *увеличение объема задолженности* для погашения старых кредитов. Если спекулятивное финансирование характерно для фазы бума, то Понци финансирование приводит к переходу экономики из этой фазы в фазу спада. Это связано с тем, что рано или поздно фирмы, применяющие последний описанный режим финансирования, окажутся не в состоянии получить новые кредиты либо из-за слишком высокого риска заимодавца (отражающего пессимизм финансовых учреждений), либо из-за общей нехватки финансовых ресурсов (денег и их заменителей) в экономике. Если же для получения указанных ресурсов фирмы станут продавать свои производственные активы, то это приведет к снижению цены спроса на них, уровня инвестиций и, естественно, к экономическому кризису. Такой кризис может быть углублен за счет слишком большого значения риска заемщика (в результате чего инвестиции фирм окажутся меньше суммы, которую можно было бы потенциально финансировать на основе использования их внутренних источников), и особенно в том случае, если цена спроса на производственные активы упадет ниже цены их предложения. Ведь в этом последнем случае произойдет не что иное, как полное прекращение инвестиционного процесса.

Данную теорию можно обобщить следующим образом. «Первая теорема гипотезы финансовой нестабильности состоит в том, что экономика имеет режимы финансирования, при которых она стабильна, и режимы финансирования, при которых она нестабильна. Вторая теорема гипотезы финансовой нестабильности состоит в том, что в течение периодов длительного процветания экономика переходит от финансовых отношений, способствующих стабильной системе, к финансовым отношениям, способствующим нестабильной системе» (Minsky, 1992).

Как связано всё это с гедонистической культурой? Дело в том, что, как уже было отмечено, гедонистическая культура *санкционирует широкое использование кредита*. Без такого санкционирования взаимосвязи, описываемые в гипотезе финансовой хрупкости, просто не могут существовать! Можно отметить, что в рамках капитализма XIX в. циклы не сопровождались широкомасштабным краткосрочным кредитованием долгосрочных инвестиционных проектов и связанным с таким феноменом накоплением финансовой хрупкости.

Но более важен тот аспект, который лишь совсем недавно стал осознаваться сторонниками гипотезы финансовой хрупкости. Выше мы уже намекали на то, что, по сути, *гедонистическая культура постепенно санкционирует широкое и растущее использование потребительского кредита*. В последние несколько десятилетий развитие кредитных отношений осуществлялось в первую очередь именно за счет долгового финансирования потребления. Статистические данные показывают, что, к примеру, в США доля доходов наемного труда в национальном доходе существенно сократилась, но при этом доля потребительского кредита в располагаемом доходе домохозяйств значительно возросла, и это в условиях высоких или растущих процентных ставок (Kapeller, Schutz, 2012). Эти изменения трудно объяснить, пользуясь общепринятой для мейнстрима гипотезой перманентного дохода или гипотезой жизненного цикла, но можно легко понять, если учитывать, насколько зависит потребительский выбор от господствующих социальных норм (Веблен, 1984; Duesenberry, 1949; Trezzini, 2011). То обстоятельство, что гедонистическая культура считает высшей

⁵ Этот режим финансирования назван «в честь» бостонского банкира Чарльза Понци, который сразу после Первой мировой войны практиковал в Бостоне финансовые спекуляции, подобные тем, что много десятилетий спустя стали осуществлять в постсоветской России финансовые компании, такие как «МММ».

ценностью максимум личного текущего потребления, создает очень благоприятные институциональные предпосылки для развития потребительского кредитования. *Стремление к максимуму текущего потребления является поведением, санкционируемым социальными нормами в условиях господства ценностей гедонистической культуры, и потребительское кредитование здесь очень хорошо «вписывается» в такие ценности.* А когда на рынок потребительского кредита выходят домохозяйства, не обладающие должными знаниями в финансовой сфере, то результатом может стать накопление финансовой хрупкости (Балацкий, 2009). Впрочем, в условиях растущей ставки процента и/или ослабления социально допустимых лимитов кредитования финансовая хрупкость оказывается неизбежным следствием распространения потребительского кредита (Kapeller, Schutz, 2012; см. также Brown, 1997).

В то же время, связь между повышением степени финансовой хрупкости и глобальным кризисом также очевидна. Наблюдавшийся на рубеже веков длительный подъем, вызванный, в частности, специфическим сочетанием развития «новой экономики» (связанной с телекоммуникациями, Интернетом и т. д.), широкого распространения потребительского кредитования, особенно в сфере ипотеки, бурных финансовых инноваций – типа распространения производных финансовых инструментов и кредитно-дефолтных свопов (Wray, 2009) – привел к небывалому росту степени финансовой хрупкости во всей мировой экономике. Такой подъем усыпил бдительность хозяйствующих субъектов во всем мире, субъектов, набравших много «сомнительных» долгов и ставших неликвидными и неплатежеспособными. Этому обстоятельству способствовали – произошедшие благодаря развитию кредитных отношений и накоплению финансовой хрупкости – перерождения потребителей в инвесторов, а инвесторов – в спекулянты (Балацкий, 2009), о чем еще будет речь в следующем разделе. Глобальный кризис оказался закономерной расплатой. В основе всех этих описанных финансовых процессов лежало укоренение в поведении и мышлении агентов хозяйственного стиля, соответствующего гедонистической экономической культуре⁶.

Как искаженная оценка будущего времени способствует глобальному кризису

Как уже было отмечено, другое важное следствие гедонистической культуры – искаженная оценка будущего времени в виде шот-термизма и инвестиционной близорукости. К сожалению, эти явления очень мало исследованы, так как совершенно не вписываются в доминирующую неоклассическую теорию. В этой теории обычно предполагается, что каждый агент ценит настоящее время больше, чем будущее, что выражается в положительной норме временных предпочтений. Однако при этом экономические события (потоки денег, товаров, ресурсов, активов) будущего времени все-таки имеют для него ценность. Обе эти предпосылки воплощаются в принципе, согласно которому агент дисконтирует будущие переменные по положительной и постоянной ставке (норме) дисконта. Таким образом, при принятии решений он полностью учитывает будущие события. Однако, вопреки неоклассическому подходу, возможны ситуации, при которых определенная часть таких событий не будет приниматься во внимание. И тогда оценка будущего времени может оказаться заниженной, причем, в частности, в самом крайнем варианте – полном исключении из рассмотрения будущих событий (или их дисконтировании по бесконечной ставке дисконта), начиная с некоего порогового момента времени.

Шот-термизм и инвестиционная близорукость могут быть следствием ряда причин, связанных с поведением в условиях фундаментальной неопределенности будущего, когда оно – не только не известно, но и не познаваемо, и, соответственно, не может описано при помощи методов теории вероятности.

Экономическое поведение в условиях неопределенности можно было бы описать терминами арациональность, органическая рациональность и процедурная рациональность. В случае арациональности речь идет о такой ситуации, «когда невозможно дать никакой точной количественной оценки, [и] все-таки, приходится принимать решения» (Minsky, 1975. P. 65), что делает неизбеж-

⁶ Здесь следует напомнить о таком феномене, как *финансьеризация*, которая представляет собой возрастание роли финансового сектора, финансовых рынков, финансовых учреждений и доходов от финансовой деятельности (Palley, 2007). Эмпирические свидетельства финансьеризации на примере США таковы: отношение нераспределенной прибыли и процентов к валовой заработной плате выросло с 22% в 1973 до 26% в 2005. Вклад финансов, страхования и сектора недвижимости в создание ВВП США возрос с 15,2% в 1979 до 20,4% в 2005, доля занятых в финансовом секторе также выросла с 6,6% в 1973 до 7,3% в 2005. За тот же период доля долга финансового сектора в общем долге росла значительно быстрее, чем доля нефинансового, с 9,7% до 31,5% (Грищенко, 2011). Финансьеризацию можно рассматривать как одно из следствий накопления финансовой хрупкости и одновременно как один из индикаторов этого накопления.

ным принятием решений под воздействием факторов, прямо не относящихся к делу. К таким факторам могут относиться «нервы, склонность к истерии, даже пищеварение и реакции на перемену погоды у тех, от чьей стихийной активности в значительной степени и зависят ... инвестиции» (Кейнс, 2002. С. 154). Органический и процедурный типы рациональности предполагают общую ориентацию на рациональное принятие решений при отсутствии «твердой почвы под ногами». Органическая рациональность предполагает действия, оказавшиеся эффективными без чьего-либо предварительного расчета, так что эффективность в значительной степени является результатом случайного попадания. Процедурная же рациональность опирается на схемы, подтвердившие свою жизнеспособность в прошлом, причем эти схемы, когда они «не созревают в чьем-либо сознании» (Уильямсон, 1996. С. 96), являются проявлением органической рациональности, что предполагает тесную связь этих двух видов рациональности⁷.

Об экономическом поведении в условиях фундаментальной неопределенности будущего можно рассуждать также с точки зрения концепции переменной рациональности. Чем выше степень неопределенности будущего, тем ниже степень рациональности (расчетливости) поведения людей. В любом случае, в условиях фундаментальной неопределенности будущего, эта степень настолько низка, что не допускает оптимизации (Розмаинский, 2003. С. 89–90).

Инвестиционная близорукость в равной мере может рассматриваться как проявление всех этих видов экономического поведения. Общая неуверенность в будущем способна породить склонность к сужению горизонта планирования. При этом такую общую неуверенность, являющуюся также и определенным психологическим состоянием, можно трактовать как проявление аиррациональности. Инвестиционная близорукость может рассматриваться и как проявление органической рациональности, если допустить, что как эффективная стратегия она была открыта экономическим агентам самой хозяйственной жизнью, а не созрела в их сознании. Ее последующее закрепление на уровне эффективных процедур может рассматриваться как трансформация органически рациональных схем в неформальные правила рациональности. Кроме того, инвестиционную близорукость можно трактовать и как проявление низкой степени рациональности поведения. Таким образом, общее настроение неуверенности вместе с объективными экономическими условиями, сделавшими наиболее эффективным именно поведение с краткосрочной ориентацией, могут породить инвестиционную близорукость как преобладающий тип экономического поведения.

Но еще одна причина укоренения инвестиционной близорукости в привычках агентов – гедонистическая культура, которая санкционирует в целом пренебрежительное отношение к будущему. Как уже было отмечено, гедонистическая культура санкционирует стремление к высокому уровню текущего потребления. Отсюда следует, что закрепление норм гедонистической культуры не только приводит к постепенному росту ставки дисконта. Крайним следствием распространения гедонистической культуры оказывается тот факт, что агенты все больше и больше склоняются к дисконтированию будущего по возрастающей или даже бесконечной ставке.

На практике инвестиционная близорукость проявляется в предпочтении краткосрочных активов долгосрочным, или, точнее говоря, в большом и/или растущем спросе на активы с коротким периодом окупаемости, сопровождающемся падением интереса (и/или его низким уровнем) к активам с длительным периодом окупаемости. В частности, при инвестиционной близорукости агенты предъявляют спрос на «суррогатные средства накопления», т. е. такие активы, которые хорошо выполняют функцию средства сохранения ценности, но не являются средством обращения и обладают нулевой (или крайне незначительной) эластичностью производства (Grahl, 1988). К таким «средствам накопления» относятся старый фонд недвижимости, антиквариат, предметы коллекционирования, драгоценные металлы, зарубежные финансовые активы. Естественно, не все закупки «суррогатных средств накопления» являются следствием инвестиционной близорукости, но, как мы полагаем, многие из них. К сожалению, некватифицируемый характер инвестиционной близорукости затрудняет строгое эмпирическое подтверждение данного тезиса. Если рассматривать экономическую динамику постсоветской России, то можно высказать гипотезу о том, что инвестиционная близорукость проявлялась, по-видимому, прежде всего в широкомасштабном бегстве капитала из страны. По самым скромным оценкам, за 1990-е гг. из России было вывезено – легально и нелегально – не менее 130–140 млрд долл., а менее скромные выкладки (оценка Г.И. Ханина за период 1991–1996 гг.) дают цифры до 200, 300 и даже до 900 млрд долл.

⁷ Следует отметить, что в предлагаемой О. Уильямсоном классификации эти термины рассматриваются как равнозначные (Уильямсон, 1996. С. 96). В настоящей же статье предлагается их различать на основании более узкой трактовки, что придает им более четкий смысл.

(Булатов, 1997). Другая гипотеза состоит в том, что инвестиционная близорукость – важнейшая причина чрезвычайно большого возраста оборудования, используемого в российской экономике. «В 1970 средний возраст оборудования в СССР был 8,4, а в США – 6,4 года. В 1990 в СССР – 10,8, а в США – 7,1. В 2004 в России – 21, а США – 6 лет. Произошло отставание на *три поколения* оборудования... «Путинский» рост не изменил ситуации. Оборудование продолжает стареть, и кризис продолжает усугубляться» (Федотов, 2005).

Какое отношение все эти аспекты, связанные с шот-термизмом и инвестиционной близорукостью, имеют отношение к глобальному кризису? В то время как накопление финансовой хрупкости генерирует кризис, заниженная оценка будущего времени мешает его преодолеть. Чтобы выйти из кризиса, необходимы широкомасштабные вложения в производственные активы длительного пользования. Но пренебрежение долгосрочным будущим (его недооценка) препятствует этому. И без повышения оценки будущего времени эту ситуацию не переломить.

Кроме того, инвестиционная близорукость может быть и одной из важнейших причин кризиса, поскольку способствует перерождению инвесторов в спекулянтов, или, используя терминологию Дж.М. Кейнса, перерождению предпринимательства – «действий, имеющих целью прогноз ожидаемого дохода от имущества за весь срок его службы» – в спекуляцию – действия, «имеющие целью прогноз психологии рынка» (Кейнс, 2002. С. 151). Еще в 1980-е гг. доминирование спекулятивных соображений при осуществлении трансакций на финансовых рынках привело к тому, что динамика курсов акций оторвалась от динамики реальных показателей (Binswanger, 2000).

Что лежит в основе растущего оппортунизма и как это способствует глобальному кризису

Оппортунизм был определен одним из ведущих новых институционалистов О. Уильямсоном как «преследование личного интереса с использованием коварства» (Уильямсон, 1996. С. 97), т. е. как чрезмерно высокая степень следования личному интересу. Такая трактовка противопоставляет оппортунизм «простому следованию личному интересу». Именно эта характеристика человеческого поведения молчаливо предполагалась почти во всей экономической теории (не только неоклассической).

На наш взгляд, здесь важен тот факт, что *степень следования личному интересу, равно как и степень рациональности, может быть меняющейся величиной*. Сама степень оппортунизма может изменяться, хотя О. Уильямсон и его последователи об этом ничего не пишут, и данное обстоятельство очень сильно обедняет мейнстримную экономическую мысль.

Мы полагаем, что степень оппортунизма определяется институциональными факторами, как формальными, так и неформальными институтами. Преобладающий тип экономической культуры – один из ключевых факторов, влияющих на степень оппортунизма. Наша гипотеза состоит в том, что *длительное существование гедонистической культуры, а точнее говоря, длительное укоренение в поведении людей ее ценностей, порождает большой и/или растущий оппортунизм*. Дело в том, что, чем дольше людям навязывается в качестве основной жизненной ценности максимальное личное потребление, тем сильнее в глазах каждого из них будут девальвироваться интересы и благосостояние любого другого человека. Соответственно, тем более оппортунистическим будет поведение каждого данного индивида.

Наиболее заметно это на примере постсоветской России. Дело в том, что на рубеже 1980–1990-х гг., в период развала СССР и становления России как государства с рыночной экономикой, в стране произошла радикальная смена общественной идеологии. Коммунистические ценности были резко «демонтированы».

Возник огромный идеологический вакуум. Он стал быстро заполняться агрессивной пропагандой в государственных средствах массовой информации «буржуазных ценностей», а точнее, пропагандой быстрого, немедленного обогащения *любой ценой*, потребления дорогих, престижных товаров, и в целом «красивой жизни». Активно внедрявшаяся через все СМИ новая общественная идеология – идеология «красивой жизни» – оказала мощное влияние на цели и предпочтения большинства хозяйствующих субъектов российской экономики. Ценности гедонистической культуры распространялись гораздо стремительнее, чем это происходило в странах Запада после Второй мировой войны. Самым общим следствием насаждения такой общественной идеологии стало всеобщее пренебрежение к честному созидательному труду. «Трудяги» были поставлены в положение изгоев. Создалась уникальная ситуация, при которой общественное признание стали получать те субъекты, которые в рамках своей хозяйственной деятельности открыто нарушали формальные

правила игры, т. е. представители теневой экономики, особенно ее криминальной составляющей. «Героями дня» сделались проститутки, финансовые спекулянты, а то и просто отъявленные бандиты. Те же, кто прямо не становился «криминальным элементом», получили большие стимулы к оппортунистическому поведению⁸.

Такое положение дел в значительной степени сохранилось и в 2000-е гг. А в западных странах, в гораздо более мягкой форме, в настоящее время наблюдается, по-видимому, похожая ситуация – скрытый оппортунизм, направленный на достижение максимального личного потребления, не является общественно предосудительным. Таким образом, гедонистическая культура может привести к всеобщей распространенности аморального поведения.

Почему это может быть важным фактором глобального кризиса? Когда агенты ожидают друг от друга оппортунистического поведения, это приводит к тому, что множество важных для экономики сделок просто не заключается. Повсеместный отказ от совершения стратегически важных транзакций – в виде нежелания инвестировать в строительство нового завода, или в виде прекращения финансирования уже существующего инвестиционного проекта, или невыплаты долгов и т. д. – может быть одной из причин как развертывания глобального кризиса, так и невыхода экономики из него.

Заключительные замечания

Итак, одной из институциональных причин текущего глобального кризиса является укоренение в мышлении и поведении хозяйствующих субъектов хозяйственного стиля гедонистической культуры. Он состоит, в частности, в широком использовании кредита, в том числе потребительского, в большем предпочтении краткосрочных активов в сравнении с долгосрочными вследствие заниженной оценки будущего времени, а также в высокой и растущей степени оппортунизма. *Глобальный кризис – следствие взаимодействий агентов, обремененных растущими, особенно краткосрочными, долгами и являющихся финансово хрупкими, ориентирующихся почти исключительно на краткосрочные выигрыши и склонных обманывать друг друга.* Накопление финансовой хрупкости в условиях взаимных ожиданий оппортунистического поведения явилось предпосылкой для возникновения глобального кризиса, а его затяжной характер обусловлен в значительной степени заниженной оценкой будущего времени, выражающейся, при крайнем проявлении, в виде инвестиционной близорукости.

Преодолеть глобальный кризис будет очень трудно, если не повысить оценку будущего времени и не побудить агентов обратить большее внимание на долгосрочные результаты своей деятельности. Необходимо прекращение ситуации, при которой «предпринимательство превращается в пузырь в водовороте спекуляции» (Кейнс, 2002. С. 151; см. также Балацкий, 2009; Binswanger, 2000). Впрочем, хозяйственный стиль гедонистической культуры укоренился в мышлении и поведении людей настолько глубоко, что решить проблему одними лишь изменениями в формальных институтах будет весьма тяжело.

Еще тяжелее подтвердить воздействие гедонистической культуры на текущий глобальный кризис эконометрически. Ведь укоренение хозяйственного стиля в мышлении и поведении людей – процесс очень длительный, весьма трудно определить момент, в который произошло такое укоренение, тем более что его влияние на макроэкономическую результативность носило, очевидно, нелинейный характер. Тем не менее это не означает, что эмпирический анализ влияния гедонистической культуры на глобальный кризис невозможен; такой анализ, по-видимому, должен осуществляться за счет активного использования социологических методов. Но такое исследование уже выходит за рамки нашей работы.

ЛИТЕРАТУРА

Балацкий Е.В. (2009). Алхимия финансового кризиса – 2008. Доступно на: <http://www.ipppou.ru/article.php?idarticle=006256>.

Бодрийяр Ж. (1999). Система вещей. М.: Рудомино.

Бодрийяр Ж. (2006). Общество потребления. Его мифы и структуры. М.: Республика.

Булатов А.С. (1997). Вывоз капитала из России и концепция его регулирования. М.: МОНФ.

⁸ При этом сильное распространение получило то, что было названо Т. Вебленом (Веблен, 1984) «демонстративным потреблением». «Новые богатые» резко увеличили спрос на престижные дома, автомобили, разнообразные предметы роскоши, причем в основном иностранного производства что привело к крайне неблагоприятным макроэкономическим последствиям.

- Вебер М. (1990). Избранные произведения. М.: Прогресс.
- Веблен Т. (1984). Теория праздного класса. М.: Прогресс.
- Грищенко В.О. (2011). Кризис в контексте посткейнсианской теории // *Мировое и национальное хозяйство*, № 4.
- Кейнс Дж.М. (2002). Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ.
- Расков Д.Е. (2012). Экономические институты старообрядчества. СПб.: Изд. дом СПбГУ.
- Розмаинский И.В. (2003). На пути к общей теории нерациональности поведения хозяйствующих субъектов // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, т. 1, № 1, с. 86–99.
- Розмаинский И.В. (2012). Экономическая культура как фактор и барьер экономического роста // *Журнал институциональных исследований*, т. 4, № 4, с. 22–32.
- Федотов К.А. (2005). Инвестиционный прорыв. Доступно на: <http://www.contrtv.ru/print/1809/>
- Цирель С.В. (2004). Рыночная экономика и типы потребления // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, т. 2, № 1, с. 45–58.
- Уильямсон О. (1996). Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат.
- Binswanger M. (2000). Stock Market Booms and Real Economic Activity: Is This Time Different? // *International Review of Economics and Finance*, vol. 9, pp. 387–415.
- Brown C. (1997). Consumer Credit and the Propensity To Consume: Evidence from the 1930s // *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 19, № 4, pp. 617–636.
- Duesenberry J. (1949). *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Galbraith J.K. (1958). *The Affluent Society*. Boston: Houghton Mifflin.
- Galbraith J.K. (1967). *The New Industrial State*. London: Hamilton.
- Galbraith J.K. (1973). *Economics and the Public Purpose*. Boston: Houghton Mifflin.
- Grahl J. (1988). Productivity Slowdown and Financial Tensions / In Arestis P. (ed.) (1988). *Post-Keynesian Monetary Economics: New Approaches to Financial Modelling*. Aldershot: Edward Algar. P. 183–218.
- Kapeller J., Schutz B. (2012). Conspicuous Consumption, Inequality and Debt: The Nature of Consumption-Driven Profit-Led Regimes. Johannes Kepler University of Linz. Department of Economics. Working Paper No. 1213, December // Available at: http://www.econbiz.de/en/search/detailed-view/doc/all/conspicuous-consumption-inequality-and-debt-the-nature-of-consumption-driven-profit-led-regimes-kapeller-jakob/10009739000/?no_cache=1.
- Minsky H.P. (1975). *John Maynard Keynes*. New York: Columbia University Press.
- Minsky H.P. (1977). The Financial Instability Hypothesis: An Interpretation of Keynes and an Alternative to «Standard» Theory // *Nebraska Journal of Economics and Business*, vol. 16, № 1, pp. 5–16.
- Minsky H.P. (1986). *Stabilizing an Unstable Economy*. London: Yale University Press.
- Minsky H.P. (1992). The Financial Instability Hypothesis // *The Levy Economics Institute*, Working Paper # 74, May.
- Palley T. (2007). Financialization: What It Is and Why It Matters // *The Levy Economics Institute of Bard College*, Working Paper № 525, December.
- Trezzini A. (2011). The Irreversibility of Consumption as a Source of Endogenous Demand-driven Economic Growth // *Review of Political Economy*, vol. 23, № 4, pp. 537–556.
- Wray L.R. (2009). The Rise and Fall of Money Manager Capitalism: A Minskian Approach // *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33, № 4, pp. 807–828.

REFERENCES

- Balatsky E.V. (2009). Alchemy of the financial crisis – 2008 [Alkhimiya finansovogo krizisa – 2008]. Available at: <http://www.ipnou.ru/article.php?idarticle=006256>. (In Russian.)
- Baudrillard J. (1999). *The System of Objects*. Moscow: Rudomino Publ. (In Russian.)
- Baudrillard J. (2006). *Consumer Society. Its myths and structures*. Moscow: Respublika Publ. (In Russian.)
- Bulatov A.S. (1997). Capital Export from Russia and the Concept of Its Regulation [Vyvoz kapitala iz Rossii i kontseptsiya ego regulirovaniya]. Moscow: MONF Publ. (In Russian.)

- Fedotov K.A. (2005). The investment breakout [Investitsionniy proryv]. Available at: <http://www.contrtv.ru/print/1809/> (In Russian.)
- Grischenko V.O. (2011). Crisis in the context of post-Keynesian theory [Krizis v kontekste post-keynsianskoy teorii] // *Mirovye i natsionalnoe khozyaystvo*, no. 4. (In Russian.)
- Keynes J.M. (2002). The General Theory of Employment, Interest and Money [Obshchaya teoria zanyatosti, protsenta i deneg]. Moscow: Gelios ARV. (In Russian.)
- Raskov D.E. (2012). The Economic Institutions of the Old Believers [Ekonomicheskie instituty starobryadchestva]. Saint Petersburg: Saint Petersburg State University Publishing House. (In Russian.)
- Rozmainsky I.V. (2003). On the General Theory of «Non-»Rationality of Economic Behavior [Na puti k obshchey teorii neratsional'nosti povedeniya khozyaystvuyushchih subjektov] // *Economic Herald of Rostov State University [Ekonomicheskiy vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo universiteta]*, vol. 1, no. 1, pp. 86–99. (In Russian.)
- Rozmainsky I.V. (2012). Economic culture as a factor and barrier to economic growth [Ekonomicheskaya kultura kak faktor i baryer ekonomicheskogo rosta] // *Journal of Institutional Studies*, vol. 4, no. 4, pp. 22–32. (In Russian.)
- Tsirel S.V. (2004). Market economy and types of consumption [Rynoch'naya ekonomika i tipy potrebleniya] // *Economic Herald of Rostov State University [Ekonomicheskiy vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo universiteta]*, vol. 2, no. 1, pp. 45–58. (In Russian.)
- Veber M. (1990). Selected works [Izbrannye proizvedeniya]. Moscow: Progress Publ. (In Russian.)
- Veblen T. (1984). The theory of the leisure class. Moscow: Progress Publ. (In Russian.)
- Williamson O. (1996). Firms, Markets, Relational Contracting. Saint Petersburg: Lenizdat. (In Russian.)
- Binswanger M. (2000). Stock Market Booms and Real Economic Activity: Is This Time Different? *International Review of Economics and Finance*, vol. 9, pp. 387–415.
- Brown C. (1997). Consumer Credit and the Propensity to Consume: Evidence from the 1930s. *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 19, № 4, pp. 617–636.
- Duesenberry J. (1949). Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Galbraith J.K. (1958). The Affluent Society. Boston: Houghton Mifflin.
- Galbraith J.K. (1967). The New Industrial State. London: Hamilton.
- Galbraith J.K. (1973). Economics and the Public Purpose. Boston: Houghton Mifflin.
- Grahl J. (1988). Productivity Slowdown and Financial Tensions / In *Arestis P. (ed.) (1988). Post-Keynesian Monetary Economics: New Approaches to Financial Modelling*. Aldershot: Edward Algar. P. 183–218.
- Kapeller J., Schutz B. (2012). Conspicuous Consumption, Inequality and Debt: The Nature of Consumption-Driven Profit-Led Regimes. Johannes Kepler University of Linz. Department of Economics. Working Paper No. 1213, December. Available at: http://www.econbiz.de/en/search/detailed-view/doc/all/conspicuous-consumption-inequality-and-debt-the-nature-of-consumption-driven-profit-led-regimes-kapeller-jakob/10009739000/?no_cache=1.
- Minsky H.P. (1975). John Maynard Keynes. New York: Columbia University Press.
- Minsky H.P. (1977). The Financial Instability Hypothesis: An Interpretation of Keynes and an Alternative to «Standard» Theory. *Nebraska Journal of Economics and Business*, vol. 16, № 1, pp. 5–16.
- Minsky H.P. (1986). Stabilizing an Unstable Economy. London: Yale University Press.
- Minsky H.P. (1992). The Financial Instability Hypothesis. *The Levy Economics Institute*, Working Paper # 74, May.
- Palley T. (2007). Financialization: What It Is and Why It Matters. *The Levy Economics Institute of Bard College*, Working Paper № 525, December.
- Trezzini A. (2011). The Irreversibility of Consumption as a Source of Endogenous Demand-driven Economic Growth. *Review of Political Economy*, vol. 23, № 4, pp. 537–556.
- Wray L.R. (2009). The Rise and Fall of Money Manager Capitalism: A Minskian Approach. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33, № 4, pp. 807–828.

ИННОВАЦИОННЫЕ КЛАСТЕРЫ И КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА: ПРОВАЛЫ РЫНКА VS ПРОВАЛЫ ГОСУДАРСТВА

Н.М. РОЗАНОВА,

доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории,
Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики», г. Москва,
e-mail: nrozanova@hse.ru;

Е.Д. КОСТЕНКО,

студентка магистратуры, экономический факультет,
Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики», г. Москва,
e-mail: elizavetakostenko@gmail.com

Кластеры и кластерная политика становятся сегодня все более популярным в мире подходом к развитию экономики, повышению ее конкурентоспособности, к стимулированию инновационного развития страны. Кластерные стратегии рассматриваются в качестве важнейшего инструмента инновационного развития во многих странах. Кластерный подход очень перспективен: формирование и развитие кластеров способно увеличить конкурентоспособность и эффективность различных регионов внутри страны. Однако кластеризация экономики может сопровождаться усилением концентрации на отраслевых рынках и возникновением монопольных эффектов, снижающих общественное благосостояние. В статье обобщаются ключевые характеристики кластера как объекта экономического анализа, исследуются современные направления государственного управления инновационным развитием экономики на основе кластерного подхода и показываются сильные и слабые стороны кластерной политики государства.

Ключевые слова: государственное регулирование; инновации; инновационный кластер; промышленная политика; кластерная политика; поддержка НИОКР; конкурентоспособность кластеров.

INNOVATIVE CLUSTERS AND PUBLIC ADMINISTRATION: MARKET FAILURES VS GOVERNMENT FAILURES

N.M. ROZANOVA,

Doctor of Economics (DSc), Professor, Department of Economic Theory,
National Research University Higher School of Economics, Moscow,
e-mail: nrozanova@hse.ru;

E.D. KOSTENKO,

Master Student, Economic Faculty,
National Research University Higher School of Economics, Moscow,
e-mail: elizavetakostenko@gmail.com

Clusters and cluster policy are becoming more and more popular economic instruments, all around the world, to increase economic competitiveness of a country and promote its innovative

growth. Cluster strategies are considered as an important tool of innovative development in many countries. Cluster approach is highly prospective: cluster formation and cluster development can increase competitiveness and efficiency of various regions within a country. However, clusterization of the economy could be accompanied with high concentration at industrial and regional levels and monopoly effects that could decrease economic welfare. The article analyzes key characteristics of a cluster as an economic phenomenon, provides modern venues of government innovation policy on the basis of cluster approach and investigates strengths and weaknesses of government cluster policy.

Keywords: government regulation; innovations; innovative cluster; industrial policy; cluster policy; R&D support; clusters' competitiveness.

JEL classification: O1, O25, O3, O38, R0, R1, R10, R11, R12, R3.

Кластеры и кластерная политика становятся все более популярным в мире подходом к развитию экономики, повышению ее конкурентоспособности, а также стимулированию инновационного развития. Кластерные стратегии рассматриваются в качестве важнейшего инструмента инновационного развития и в странах ЕС. Например, общеевропейское исследование показало, что из 31 страны, вошедшей в исследование, 26 имеют национальные кластерные программы. При этом в двух третях стран Европейского Союза кластерная политика является частью инновационной политики (Куценко, 2012а).

Впервые кластерный подход как одна из наиболее эффективных систем организации экономики упоминается в трудах А. Маршалла и Й. Шумпетера. Можно сказать, что кластерный подход находит свою основу в маршалловском «индустриальном районе» и экономике агломераций. Кроме того, его исторической основой являются инновации Й. Шумпетера, способствующие росту внутрирегиональных агломераций. В кластере, с одной стороны, снижаются транзакционные издержки за счет близкого расположения связанных предприятий, а с другой стороны, происходит распространение инноваций от одной организации к другой, что обеспечивает постоянный рост производительности в кластере в целом.

Система управления экономическим развитием России также предполагает постепенное формирование кластерной политики. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р, предусматривает создание сети территориально-производственных кластеров, реализующих конкурентоспособный потенциал территорий и обеспечивающих приток инвестиций в экономику региона.

Являются ли кластер и кластерная политика государства универсальным инструментом экономического роста в современных условиях? Каковы положительные и отрицательные стороны функционирования кластера? Всегда ли государственная поддержка кластера эффективна? Таков круг вопросов, которые рассматриваются в данной статье.

История кластерного подхода

Развитие кластерной теории проходило в несколько этапов: от концепции «маршаллианской триады» и неравномерности распределения инновационной активности Й. Шумпетера до современной концепции промышленных кластеров М. Портера.

Неоклассическая экономическая традиция внесла значительный вклад в формирование концепции сетевых межфирменных взаимодействий. Первое определение промышленных кластеров принадлежит Альфреду Маршаллу (1920-е гг.). Наблюдая за экономическим развитием промышленных районов в Англии, он сделал вывод о том, что группы компаний определенной отрасли, расположенные рядом, будут более производительны, нежели расположенные по отдельности. По мнению Маршалла, это происходит в результате следующих факторов («маршаллианской триады») (Маршалл, 1993):

1. Формирование пулов на рынке труда: концентрация схожих фирм формирует пул на рынке труда из работников со схожей квалификацией и получает в связи с этим преимущество.
2. Специализация поставщиков: концентрация схожих фирм создает рынок для поставщиков и обеспечивает масштаб для усиления их специализации. А это, в свою очередь, способствует росту производительности их потребителей.

3. Перелив знаний: быстрое распространение знаний и идей между фирмами в промышленных районах.

Исследование промышленных районов Маршаллом послужило началом анализа проблем региональной экономики с точки зрения оптимального размещения производств. В связи с этим были выявлены два вида внешних эффектов: во-первых, выгоды от близости схожих фирм, особенно фирм одной отрасли; и, во-вторых, экономия от урбанизации – выгоды от близости различных фирм из разных отраслей (*Рекорд, 2010. С. 11*).

Инновационный процесс – единственный в своем роде процесс, объединяющий науку, технику, экономику, предпринимательство и менеджмент. Он состоит в получении новации и простирается от зарождения идеи до ее коммерческой реализации. Основные положения концепции неравномерности инновационной активности были высказаны еще в 1930-х гг. экономистом Й. Шумпетером. Он считал, что инновации появляются в экономической системе не равномерно, а в виде кластеров (более или менее одновременно осваиваемых сопряженных новаций), при этом кластер определялся им как совокупность базисных инноваций (целостная система новых продуктов и технологий), сконцентрированных на определенном отрезке времени и в определенном экономическом пространстве (*Шлафман, 2009. С. 86–88*).

Признание термина «промышленно-инновационный кластер» в европейском бизнес-сообществе, как одного из наиболее эффективных вариантов развития компаний и отраслей, а также в качестве инструмента сравнения конкурентоспособности экономик стран мира началось с концепции профессора Гарвардской школы бизнеса Майкла Портера (*Porter, 1998; 2000*). Эта концепция основывается на следующих положениях: конкурентное преимущество регионов сильнее в том случае, когда фирмы, работающие в одной определенной отрасли, географически сконцентрированы. Портер предложил не искусственное создание кластеров «сверху», а поддержку кластерных инициатив, формирующихся «снизу», и их поддержку со стороны государства и научных институтов. Кроме того, Портер акцентирует внимание на том, что необходимо поддерживать развитие всех без исключения кластеров, поскольку никогда нельзя предугадать, какой из них будет развиваться быстрее, а какой медленнее.

Определение кластера

Реализация кластерной политики связана с рядом сложностей, одной из которых является нечеткое определение понятия «кластер», и сложности с выявлением его границ в пространстве.

Один из основоположников кластерной теории М. Портер дал сразу несколько определений кластера.

Кластеры, писал М. Портер, – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных отраслях, конкурирующих, но вместе с этим ведущих совместную работу (*Портер, 2000. С. 205–206*).

Другое определение, данное М. Портером, описывает кластер как форму сети, которая возникает на определенной территории, где близость компаний и учреждений обеспечивает определенные формы общности и увеличивает регулярность и влияние взаимодействий. Затем следует уточненное и расширенное определение: кластеры – это группы географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга. Кластеры содержат в себе множество связанных отраслей и других структур, важных для обеспечения конкуренции <...> включая государственные и другие учреждения – такие, как университеты, агентства по стандартизации, «мозговые центры» и торговые организации.

Определение промышленно-инновационного кластера, данное Портером около 20 лет назад, не могло не эволюционировать. Однако до сих пор существует ряд проблем в содержательном наполнении понятия «кластер». И до тех пор, пока признаки кластера не точны, существует опасность расширительного толкования термина кластер.

Е. Куценко считает, что все признаки полноценного кластера следует разделить на *общие* – характерные не только для кластера, но и других родственных ему объектов (например, сети фирм или агломерации), и *особенные* – присущие именно кластеру (кооперация, инновационная активность, наличие критической массы участников) (*Куценко, 2012b*).

Общим признаком кластера является географическая концентрация в определенной сфере деятельности.

Географическая концентрация. В кластер включаются организации, расположенные в непосредственной близости друг от друга.

В профильной литературе (*Рекорд, 2010*) считается, что в современных условиях идея близости не обязательно должна быть основана сугубо на территориальной близости или физическом расстоянии. Технологические сдвиги позволяют успешно сотрудничать на расстоянии благодаря информационно-коммуникационным технологиям, происходит то, что было названо в 1990-х гг. «смертью расстояний».

Тем не менее нельзя не согласиться с Е. Куценко, что, несмотря на активно развивающиеся связи, основанные на использовании различных форм коммуникации, организации (фирмы) могут образовывать кластеры лишь с предприятиями по месту своего расположения. Очевидно, что географическая концентрация ведет к появлению ряда положительных эффектов, сила которых убывает с увеличением расстояний между организациями.

Географическая концентрация как признак кластера позволяет исключить ряд явлений, имеющих сходство с кластерами, но таковыми не являющимися. Прежде всего, речь идет о сетях фирм. Концепция сети не делает акцент на необходимости географической концентрации хозяйствующих субъектов (хотя в большинстве случаев эта предпосылка является имплицитной). Соответственно, в тех случаях, когда сеть не имеет географической определенности, она не является кластером, когда же такая определенность просматривается, то можно предполагать наличие кластера (*Куценко, 2012b*).

Общая сфера деятельности. Принадлежность к одному кластеру предполагает близость входящих в него предприятий по виду экономической деятельности. В противном случае, понятие кластера было бы аналогичным понятию высокоурбанизированной территории, агломерации. Однако же кластер всегда определен тематически: кластер информационных технологий, биотехнологический кластер, автомобильный кластер и др. Это означает, что составляющие элементы кластера объединены единой сферой деятельности (как правило, речь идет об организациях, включенных в единую цепочку создания ценности, имеющих общую технологию, общих покупателей или поставщиков) (*Manning, 2013*).

Наличие лишь общих признаков кластера не позволяет утверждать, что рассматриваемое образование является кластером, так как последний характеризуется еще и наличием *особенных* признаков (*Куценко, 2012b*).

Особенными признаками кластера являются: наличие «критической массы» участников, высокий уровень связанности участников кластера, инновационная активность участников кластера.

Наличие «критической массы» участников кластера. Кластер может состоять из компаний, производящих конечную продукцию и услуги (как правило, экспортируемые из региона), системы поставщиков комплектующих, оборудования, специализированных услуг, а также профессиональных образовательных учреждений и других поддерживающих организаций. В качестве индикаторов могут рассматриваться показатели, характеризующие высокий уровень занятости на предприятиях и в секторах, входящих в кластер, количество компаний и организаций, относящихся к секторам, входящим в кластер.

Для формирования полноценного кластера необходимо достижение определенной критической массы его участников (количество фирм, количество занятых), обуславливающей переход от количества к качеству (достижение синергетического эффекта). Накопленный в европейских странах опыт показывает, что для достижения критической массы, необходимой для создания кластера, требуется, чтобы в его состав вошло не менее 30-50 организаций (*Руководство..., 2009. С. 11*).

Высокий уровень связанности участников кластера (кооперация). Одним из ключевых факторов успеха для развития кластера является наличие высокой плотности связей между организациями, объединенными одной сферой деятельности, а также с другими субъектами региональной экономики (покупателями, поставщиками, научными и образовательными учреждениями). В этом случае развиваются совместные (кластерные) проекты, участники которых идентифицируют себя как субъектов одного кластера.

Инновационная активность участников кластера. Кластер – это всегда концентрация инновационно активных предприятий. Инновационная активность предполагает деятельную ориен-

тацию фирм на инновационное развитие (постоянное совершенствование конкурентных преимуществ за счет разного вида нововведений: технологических, организационных и маркетинговых).

Итак, полноценный кластер обладает двумя общими и тремя особенными признаками, которые являются независимыми друг от друга.

Учитывая все вышеперечисленные общие и особенные признаки кластера, можно предложить следующее его определение.

Кластер – постоянно совершенствующие свои конкурентные преимущества взаимосвязанные инновационно активные организации, географически сконцентрированные и объединенные общей сферой деятельности.

Наличие всех признаков в кластере подразумевает достаточно широкий состав его участников. Помимо производителей основного конечного продукта, следует выделить поставщиков, посредников, финансовые организации, организации по сотрудничеству, научные и образовательные учреждения.

Необходимость государственного вмешательства в процесс формирования кластеров

В экономической науке государственное вмешательство принято обосновывать наличием «провалов» рынка. Если они объективно существуют, то действия государства, направленные на их преодоление, принято считать обоснованными.

По мнению ряда экспертов (*Duranton, 2011; Griliches, 1992; Spence, 1984; Teece, 1986; McCann and Folta, 2008; Kukalis, 2010*) к провалам рынка в отношении процессов формирования, развития и упадка кластеров относятся ситуации двух типов:

- несоответствие территориального размещения производительных сил существующим агломерационным эффектам;
- недостаточный положительный внешний эффект, в частности, связанный с инновациями, оказываемый экономическими агентами вследствие разрыва между частными и общественными последствиями инновационной деятельности (невозможность полного присвоения результатов НИОКР для частных фирм).

В результате изменения ситуации на рынке – снижения транспортных издержек, изменения внешнеполитической ситуации, научно-технического прогресса – относительная привлекательность кластера может снизиться. Фирмы, стремясь максимизировать прибыль, будут вынуждены переместиться в более успешный кластер с высоким агломерационным эффектом (*Canina et al., 2005*). Но в реальности не стоит торопиться: изменения в размещении производительных сил связаны с крупными издержками и осуществляются с заметным временным лагом (*Gebreyesus, Mohnen, 2013*).

Имеет место и обратная картина – новые возможности (экономия на производственных издержках, институциональные и инновационные преимущества) не используются, так как не подкрепляются перемещением производительных сил (*Schmitz, 1999*).

Второй тип провалов рынка, связанных с образованием и развитием кластеров, отражает ситуацию, когда экономические агенты производят недостаточный положительный эффект, что ведет к снижению результативности кластера (*Rodan, Galunic, 2004*).

Провалы второго типа делятся на три группы в зависимости от механизма получения внешней экономии: совместное участие в выгодах (*sharing*), подбор (*matching*), обучение (*learning*) (*Куценко, 2012с*).

Первая группа проблем возникает из-за необходимости разделения выгод от внешних эффектов деятельности кластера между участниками. Так, если новые игроки содействуют росту разнообразия, то маловероятно, что они смогут в полной мере воспользоваться собственными преимуществами (*Boschma, Wal, 2007*).

Вторая группа проблем связана с функционированием механизма подбора контрагентов, который проявляется на рынке труда. В кластере концентрируются спрос и предложение, фирмы и потенциальные работники получают шанс заключить наиболее подходящий контракт. При этом компании упускают положительный эффект, оказываемый ими на возможности соискателей вакансии (*Iammarino, McCann, 2006*).

Третий комплекс проблем заключается в том, что фирмы не имеют возможности в полной мере использовать выгоды от системы обучения, действующей в кластере. Например, компании могут быть не заинтересованы инвестировать в процесс диффузии инновации, так как выигрыш здесь зависит, в том числе, от действий других участников и не может быть полностью получен инвесто-

ром. Они неохотно вкладывают деньги в развитие персонала, учитывая, что кадры могут в будущем легко перейти к конкуренту, даже не переезжая в другой город и не меняя специализацию (*Duranton, 2011; Chatterji et al., 2013*).

Следовательно, «естественное» (без участия государства) развитие кластеров не всегда происходит оптимально.

Роль государства в формировании кластеров и степень его участия в уже сформировавшихся системах является одной из часто обсуждаемых проблем. Согласно подходу К. Кетельса (последователя М.Портера) (*Ketels, 2007*):

- государство не должно отбирать участников потенциальных кластеров, определять их приоритеты развития;
- государство может финансировать кластеры и инициировать их;
- государство должно участвовать, быть готовым выполнять рекомендации, поддерживать доступ к данным.

Тем не менее степень своего вмешательства в развитие кластеров государство должно определить для себя само.

Результаты кластерной политики

Итак, кластеры создаются потому, что существуют значительные провалы рынка, которые мешают фирмам полностью использовать свои инновационные преимущества, а кластеризация позволяет повышать эффективность деятельности участников по всем направлениям.

Раз кластеры способствуют усилению конкурентоспособности компаний и отраслей, может ли государство с помощью кластерной политики ускорить формирование кластеров и поддержать их активность?

Во многих странах мира подобная кластерная политика проводится уже достаточно давно. С конца 1980-х гг. национальные и местные администрации в Германии, Бразилии, Японии, Южной Корее, Испании, Франции, а также ряда развивающихся стран предпринимают попытки ускорить развитие кластеров. Каковы же результаты?

Исследование Мартина и коллег (*Martin et al., 2011*) показывает, что в рамках кластеров наблюдаются процессы пространственной концентрации производства. Проведя количественную оценку кластерной политики с использованием данных на уровне фирм, экономисты делают вывод об отсутствии значимого эффекта подобной политики для производства, занятости и экспорта фирм-участников инновационных кластеров.

Удвоение размера кластера (измеряемого ростом занятости) приводит лишь к небольшому выигрышу в производительности. По оценкам Розенталя и Стрейнджа (*Rosenthal, Strange, 2004*), дополнительная отдача фирм увеличивается на 3–8% (в зависимости от отрасли). Мартин и коллеги (*Martin et al., 2011*) приводят цифру в 5%, Комбес и коллеги (*Combes et al., 2008*) дают результат в 3%. Таким образом, выгоды от кластера существуют, но не полностью интернализируются самими фирмами.

Может ли тут помочь кластерная политика государства? Исследователи считают, что лишь отчасти. *Во-первых*, государство может стимулировать увеличение размера кластера, если этот размер меньше оптимального (меньше минимально эффективного объема производства отрасли). *Во-вторых*, государство может улучшить «усваиваемость» внешних эффектов инновационной деятельности, что будет способствовать повышению производительности фирм – участников кластера.

Бисон и Вайнштейн (*Beason, Weinstein, 1996*), проанализировав кластерную политику Японии на протяжении 1955–1990 гг., нашли негативную корреляцию между ростом отрасли и интенсивностью гос. помощи. Промышленная политика Японии не помогла расти фирмам-победителям, хотя и ставила такую цель. Почему так?

Ответ на этот вопрос нашли исследователи Болдвин и коллеги (*Baldwin et al., 2007*), а также Бранстеттер и Сакакибара (*Branstetter, Sakakibara, 2002*). Небольшой положительный эффект, переходящий нередко в отрицательный, при оказании господомощи для стимулирования инновационной и патентной деятельности фирм в кластерах связан с тем, что государство, несмотря на декларирование цели поддержки отраслевых лидеров, в действительности «подбирает» слабых игроков (лузеров). Государственные субсидии по большей части идут отстающим фирмам, поскольку у отстающих фирм больше стимулов лоббировать получение таких субсидий.

Экономисты Бондонио и Гринбаум (*Bondonio, Greenbaum, 2007*) на примере предпринимательских центров Великобритании (аналог промышленных кластеров) демонстрируют практически

полное отсутствие положительного эффекта кластерной политики и для занятости, и для активности фирм. Их объяснение таково: более высокие темпы роста новых фирм, вызванные активной госполитикой, компенсируются более высокой нормой неудач предпринимательских проектов.

Данные по 43 европейским промышленным кластерам показывают, что по большей части государственная политика не оказывает значимого воздействия на рост кластера и развитие сотрудничества фирм внутри него (*McDonald et al., 2006*).

Модель роста конкурентного кластера, представленная Тиагу и Мета (*Thyagu, Mehta, 2011*), свидетельствует о высокой чувствительности кластера к даже небольшим изменениям в первоначальной конфигурации. Предпринимая совсем небольшие усилия, государство может вернуть умирающий кластер к жизни, превратить слабого игрока в более сильного конкурента, помочь лидерам выиграть даже при неблагоприятных обстоятельствах.

Ряд исследователей (*Richardson et al., 2012; Brown, McNaughton, 2003; Gassman, Han, 2004; Nishimura, Okamoto, 2011*) убедительно доказывают, что государство может помочь в формировании, развитии и поддержании конкурентоспособности кластера только временно и только в ограниченных масштабах. Наряду со значительными финансовыми вливаниями, нацеленными на поддержание эффективности как отдельных фирм, так и целых отраслей, государство может мешать социальным и деловым взаимодействиям компаний внутри кластера, поскольку не способствует развитию частных, спонтанных и неформальных контактов, которые преобладают в «органических» кластерах – кластерах, развивающихся естественным путем без вмешательства государства.

Не создавать новые кластеры искусственным образом, а повышать конкурентоспособность тех кластеров, которые уже существуют, – таковы рекомендации экспертов (*McCann and Folta, 2008*).

Возможные «провалы» государства

Экономический эффект от реализации федеральных и региональных инициатив, направленных на активизацию процессов формирования и развития кластеров, может быть значительно снижен в результате ряда фундаментальных причин («провалов» государства) (*Boekholt, Thuriaux, 1999*).

Исследователи выделяют следующие ключевые риски, возникающие при реализации кластерной политики.

Во-первых, речь идет о несоответствии мероприятий кластерной политики существующим проблемам в кластере («провалам» рынка) (*David et al., 2000*); Госслужащие являются не более компетентными в отборе перспективных проектов для кластера, чем частные менеджеры, поэтому может произойти ошибочный выбор приоритетных направлений и/или групп предприятий для поддержки в рамках кластерной политики.

Во-вторых, можно наблюдать конфликт мероприятий, направленных на развитие кластеров, с прочими мероприятиями региональной политики, в частности, чрезмерный акцент на проблемах территориального размещения в ущерб более актуальным в современной экономике проблемам формирования взаимосвязей и развития инновационной деятельности в существующих кластерах (или потенциальных кластерах) (*Delgado et al., 2012*).

В-третьих, вследствие увеличения кластера сверх оптимального размера возможно превышение затрат на изменения структуры территориального размещения производства над выгодами от такого изменения (*Chatterji et al., 2013*).

Кроме того, всегда существует опасность «захвата» кластерной политики государства существующими группами специальных интересов, особенно там, где высоки реальные или потенциальные выгоды, как, например, в кластере по добыче изумрудов в Бразилии (*Oliveira, Ali, 2011*).

Во многих кластерах, особенно предпринимательского типа, с включением предприятий малого бизнеса, возникает ловушка специализации, когда под действием стимулирующих мер государства уменьшается продуктивное, трудовое и инновационное разнообразие в кластере, что может привести к технологической блокировке неэффективных проектов (*Glaeser et al., 2009*).

Значимая угроза – ослабление или даже разрушение национальных кластеров в результате политически мотивированных решений (изменение границ государства, изменение в балансе сил между региональными и федеральными властями, включение страны в ВТО, экономические союзы и пр.) либо отсутствие согласованных действий со стороны различных органов государственной власти, реализующих кластерную политику (*Куценко, 2010*).

Таким образом, без государства эффективность кластеров может ограничиваться наличием и силой «провалов» рынка, а когда государство играет активную роль – наличием и силой «провалов» государства.

Возможен ли гармоничный исход?

Информацию к размышлению дает модель тройной спирали (*Triple Helix Model*), разработанная Ицковицем и коллегами (*Etzkowitz et al., 2007*) на основе обобщения уникального институционального опыта Кремниевой долины США. Это динамическая модель межорганизационных взаимодействий, возникающая в результате эволюции экономики и общества. Согласно данной концепции, в индустриальную эпоху взаимодействие между тремя институциональными секторами – бизнесом, властью и наукой – было линейным, а в современной экономике оно напоминает сцепление спиральных структур ДНК, позволяющее этим игрокам перенимать и удерживать «генетические черты» друг друга.

Управление тройной спиралью осуществляется посредством механизма регионального партнерства с целью экономического развития, основанного на инновациях. Процесс управления сложен, так как у представителей бизнеса, науки и власти, участвующих в кластере, существуют собственные интересы и системы стимулов. Успешными становятся те кластеры, в которых всем группам участников удастся сочетать собственные интересы с целями развития кластера. Поставляя на глобальный рынок конкурентоспособную продукцию, кластеры становятся точками роста, оказывая влияние как на экономику региона, так и страны в целом.

В модели «тройной спирали» эксперты отмечают тройственную роль государства как *регулятора*, определяющего правила взаимодействия между всеми элементами «тройной спирали» (самого государства, бизнеса и научно-образовательных структур), *гаранта* сохранения и развития благоприятных условий для инвестиций, инноваций и развития горизонтально-ориентированных бизнес-сообществ и *предпринимателя* – непосредственного участника инновационных кластеров.

Итак, кластеры, в частности, инновационные кластеры, наиболее эффективны тогда, когда они развиваются естественным путем, возникнув под действием внутренних сил консолидации самих фирм. Когда государство слишком активно подталкивает кластеры, они становятся неэффективными. Оптимальная помощь государства должна заключаться не в открытой финансовой или административной поддержке кластеров, а в стимулировании рыночных сил и создании условий, которые косвенным образом организуют фирмы (в виде конференций, ярмарок и прочих временных торговых шоу, связанных с распространением релевантной информации). В отличие от постоянного контроля процесса и прямого и частного госвмешательства, более эффективным оказывается облегченная роль государства в виде создания благоприятных первоначальных условий для формирования кластера с последующим невмешательством в его деятельность. Успешные кластеры и удачная кластерная политика по всему миру, как в развитых, так и в развивающихся странах, демонстрируют небольшую, только вспомогательную консультативную роль государства.

ЛИТЕРАТУРА

Куценко Е.С. (2010). Методология выявления основных направлений для развития кластеров в субъектах РФ. Доступно на: http://promcluster.ru/images/UPLOAD/metodologia_issledovania.pdf.

Куценко Е.С. (2012а). Алгоритм развития кластеров с участием малого и среднего предпринимательства в регионе / Артамонов Ю.С., Хрусталева Б.Б. (ред.) Кластерные политики и кластерные инициативы: теория, методология, практика. Коллективная монография. Пенза: ПГУАС, с. 80–118.

Куценко Е.С. (2012б). К вопросу о понятии кластера, протокластера и хозяйственной агломерации. *Discussion paper*.

Куценко Е.С. (2012с). Рациональная кластерная стратегия: маневрируя между провалами рынка и государства // *Научный журнал НИУ ВШЭ «Форсайт»*, т. 6, № 3, с. 6–15.

Ленчук Е.Б., Власкин Г.А. (2010). Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран // *Проблемы прогнозирования*, № 5.

Маршалл А. (1993). Принципы экономической науки. М.: Прогресс.

Портер М. (2000). Конкуренция. М.: Издательский дом «Вильямс».

Рекорд С.И. (2010). Развитие промышленно-инновационных кластеров в Европе: эволюция и современная дискуссия. СПб.: Изд-во СПб ГУЭФ.

Руководство по формированию кластеров – основные направления формирования и управления кластерными инициативами (2009). *Внутриевропейская Связь Кластеров*. Перевод МИГСУ РАНХиГС при Президенте РФ.

- Шлафман А.И. (2009). Инновационная деятельность предприятия и особенности конкуренции на кластерном уровне // *Известия Иркутской государственной экономической академии*, № 1, с. 86–88.
- Andersen C., Opsal, T. (2010). Knowledge-based innovation and the benefits of clustering. BI Norwegian School of Management. Thesis.
- Baldwin R., Robert-Nicoud F. (2007). Entry and symmetric lobbying: why governments pick losers // *Journal of European Economic Association*, vol. 5, no. 5, pp. 1064–1093.
- Beason R., Weinstein D. (1996). Growth, economics of scale, and targeting in Japan (1955–1990) // *Review of Economics and Statistics*, vol. 78, no. 2, pp. 286–295.
- Boekholt P., Thuriaux B. (1999). Public policies to facilitate clusters: background, rationale and policy practices in international perspective / In *Boosting innovation: the cluster approach*. N.Y., ch. 16.
- Bondonio D., Greenbaum R. (2007). Do local tax incentives affect economic growth? // *Regional Science and Urban Economics*, vol. 37, no. 1, pp. 121–136.
- Boschma R., Wal L. (2007). Knowledge networks and innovative performance in an industrial district: the case of a footwear district in the South of Italy // *Industry & Innovation*, vol. 14, no. 2, pp. 177–199.
- Branstetter L., Sakakibara M. (2002). When do research consortia work well and why? Evidence from Japanese panel data // *American Economic Review*, vol. 92, no. 1, pp. 143–159.
- Breschi S., Lissoni F. (2001). Knowledge Spillovers and Local Innovation Systems: A Critical Survey, Industrial and Corporate Change // *Oxford University Press*, vol. 10, no. 4, pp. 975–1005.
- Brown P., McNaughton R. (2003). Cluster development programmes: panacea or placebo for promoting SME growth and internalization? / In *Etamad H., Wright R. (eds.) Globalisation and entrepreneurship: policy and strategy perspective*. Northampton: Edwar Elgar, pp. 106–124.
- Canina L., Enz C.A., Harrison J.S. (2005). Agglomeration effects and strategic orientations: evidence from the U.S. lodging industry // *Academy of Management Journal*, vol. 48, pp. 565–581.
- Chatterji A., Glaeser E., Kerr W. (2013) Clusters of entrepreneurship and innovation // *NBER Working Paper*. Available at: <http://www.nber.org/papers/w19013/>
- Combes P., Duranton G., Gobillon L. (2008). Spatial wage disparities; sorting matters // *Journal of Urban Economics*, vol. 63, no. 2, pp. 723–742.
- David P., Hall B.H., Toole A.A. (2000). Is public R&D complement or substitute for private R&D? A review of econometric evidence // *Research Policy*, vol. 29, pp. 497–529.
- Delgado M., Porter M., Stern S. (2012). Clusters, convergence, and economic performance // *NBER Working Paper 18250*. Available at: <http://www.nber.org/papers/w18250/>
- Duranton G. (2011). California Dreamin': The Feeble Case for Cluster Policies // *Review of Economic Analysis*, no. 3, pp. 3–45.
- Etzkowitz H., Dzisah J., Ranga M., Zhou Ch. (2007). The triple helix model of innovation. University-industry-government interaction // *Tech Monitor*, Jan.-Feb., pp. 14–23.
- Gassman O., Han Z. (2004). Motivations and barriers of foreign R&D activities in China // *R&D Management*, vol. 34, no. 4, pp. 423–437.
- Gebreyesus M., Mohnen P. (2013). Innovative performance and embeddedness in networks: evidence from the Ethiopian Footwear Cluster // *World Development*, vol. 41, pp. 302–316.
- Glaeser E., Kerr W., Ponzetto G. (2009). Clusters of entrepreneurship. *NBER Working Paper 15377* // Available at: <http://www.nber.org/papers/w15377/>
- Gordon I., McCann P. (2000). Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration and/or Social Networks? // *Urban Studies*, vol. 37, no. 3, pp. 513–532.
- Griliches Z. (1992). The search of R&D spillovers // *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 94, pp. 529–547.
- Iammarino S., McCann P. (2006). The structure and evolution of industrial clusters: transactions, technology and knowledge spillovers // *Research Policy*, vol. 35, no. 7, pp. 1018–1036.
- Ketels Ch. (2007). Industrial Policy in the United States. Special Issue on the Future of Industrial Policy // *Journal of Industry, Competition and Trade*, vol. 7, no. 3–4, pp. 143–323.
- Kukalis S. (2010). Agglomeration economies and firm performance: the case of industry clusters // *Journal of Management*, vol. 36, pp. 453–481.
- Manning St. (2013). New Silicon Valleys or a new species? Commoditization of knowledge work and the rise of knowledge services clusters // *Research Policy*, vol. 42, pp. 379–390.
- Martin P., Mayer T., Mayneris F. (2011). Public support to clusters. A firm level study of French «Local Productive Systems» // *Regional Science and Urban Economics*, vol. 41, pp. 108–123.

- McCann B.T., Folta T.B. (2008) Location matters: where we have been where we might go in agglomeration research // *Journal of Management*, vol. 34, pp. 532–565.
- McDonald F., Tsagdis D., Huang D. (2006). The development of industrial clusters and public policy // *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 18, pp. 525–542.
- Nishimura J., Okamuro H. (2011). Subsidy and networking: the effects of direct and indirect support programs of the cluster policy // *Research Policy*, vol. 40, pp. 714–727.
- Oliveira J., Ali S. (2011). Gemstone mining as a development cluster: a study of Brazil's emerald mines // *Resource Policy*, vol. 36, pp. 132–141.
- Porter M. (1998). Clusters and the new economics of competition // *Harvard Business Review*, vol. 76, no. 6, pp. 77–91.
- Porter M. (2000). Location, competition, and economic development: local clusters in a global economy // *Economic Development Quarterly*, vol. 14, no. 1, pp. 15–34.
- Richardson Ch., Yamin M., Sinkoviks R. (2012). Policy-driven clusters, interfirm interactions and firm internationalization: some insights from Malaysia's Multimedia Super Corridor // *International Business Review*, vol. 21, pp. 794–805.
- Rodan S., Galunic S. (2004). More than network structure: how knowledge heterogeneity influences managerial performance and innovativeness // *Strategic Management Journal*, vol. 25, pp. 541–562.
- Rosenthal S., Strange W. (2004). Evidence on the nature and sources of agglomeration economics / In Henderson V., Thisse J-F. (eds.) *Handbook of Regional and Urban Economics*, vol. 4. Amsterdam: North-Holland, pp. 2119–2171.
- Schmitz H. (1999). Global competition and local cooperation: success and failure in the Sinos Valey, Brazil // *World Development*, vol. 27, no. 9, pp. 1627–1650.
- Spence M. (1984). Cost reduction, competition, and industry performance // *Econometrica*, vol. 52, pp. 101–121.
- Teece D. (1986). Profiting from technological innovation: implications from integration, collaboration, licensing and public policy // *Research Policy*, vol. 15, pp. 286–305.
- Thyagu Nirmal N., Mehta A. (2011). Competitive cluster growth on networks: complex dynamics and survival strategies // *Physica A*, vol. 390, pp. 1458–1473.

REFERENCES

- A guide on cluster formation – main directions of cluster initiatives' formation and management* (2009). *Intra-European cluster communication*. Translated by International Institute of Public Administration and Management of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (In Russian.)
- Kutsenko E.S. (2010). Methodology of revealing the main directions of clusters development in Russian regions. Available at: http://promcluster.ru/images/UPLOAD/metodologia_issledovania.pdf. (In Russian.)
- Kutsenko E.S. (2012a). Cluster development algorithm involving small and medium-sized regional enterprises / In Artamonov Yu.S. and Khrustalev B.B. (eds.) *Cluster policies and cluster initiatives: theory, methodology, practice*. Collective monograph. Penza: Penza State University of Architecture and Construction Publ., pp. 80–118. (In Russian.)
- Kutsenko E.S. (2012b). On the notion of cluster, protocluster and economic agglomeration. *Discussion paper*. (In Russian.)
- Kutsenko E.S. (2012c). Rational cluster strategy: Maneuvering between failures of market and state. *Foresight-Russia – Journal of the National Research University Higher School of Economics*, vol. 6, no. 3, pp. 6–15. (In Russian.)
- Lenchuk E.B. and Vlaskin G.A. (2010). Cluster approach within the innovative development strategy of foreign countries. *Problemy prognozirivaniya*, no. 5. (In Russian.)
- Marshall A. (1993). *Principles of Economics*. Moscow: Progress Publ. (In Russian.)
- Porter M. (2000). *On Competition*. Moscow: Williams Publishing House. (In Russian.)
- Rekord S.I. (2010). *Industrial and innovative clusters development in Europe: Evolution and current discussion*. Saint Petersburg: Saint Petersburg State University of Economics and Finance Publ. (In Russian.)
- Shlafman A.I. (2009). Innovative pefroemance of an enterprise and peculiarities of competition on the cluster level. *Izvestiya of the Irkutsk State Economic Academy [Izvestiya Irkutskoy gosudarstvennoy ekonomicheskoy akademii]*, no. 1, pp. 86–88. (In Russian.)

- Andersen C. and Opsal, T. (2010). Knowledge-based innovation and the benefits of clustering. BI Norwegian School of Management. Thesis.
- Baldwin R. and Robert-Nicoud F. (2007). Entry and symmetric lobbying: why governments pick losers. *Journal of European Economic Association*, vol. 5, no. 5, pp. 1064–1093.
- Beason R. and Weinstein D. (1996). Growth, economics of scale, and targeting in Japan (1955–1990). *Review of Economics and Statistics*, vol. 78, no. 2, pp. 286–295.
- Boekholt P. and Thuriaux B. (1999). Public policies to facilitate clusters: background, rationale and policy practices in international perspective / In *Boosting innovation: the cluster approach*. N.Y., ch. 16.
- Bondonio D. and Greenbaum R. (2007). Do local tax incentives affect economic growth? *Regional Science and Urban Economics*, vol. 37, no. 1, pp. 121–136.
- Boschma R. and Wal L. (2007). Knowledge networks and innovative performance in an industrial district: the case of a footwear district in the South of Italy. *Industry & Innovation*, vol. 14, no. 2, pp. 177–199.
- Branstetter L. and Sakakibara M. (2002). When do research consortia work well and why? Evidence from Japanese panel data. *American Economic Review*, vol. 92, no. 1, pp. 143–159.
- Breschi S. and Lissoni F. (2001). Knowledge Spillovers and Local Innovation Systems: A Critical Survey. *Industrial and Corporate Change*. Oxford University Press, vol. 10, no. 4, pp. 975–1005.
- Brown P. and McNaughton R. (2003). Cluster development programmes: panacea or placebo for promoting SME growth and internalization? / In *Etamad H. and Wright R. (eds.) Globalisation and entrepreneurship: policy and strategy perspective*. Northampton: Edward Elgar, pp. 106–124.
- Canina L., Enz C.A. and Harrison J.S. (2005). Agglomeration effects and strategic orientations: evidence from the U.S. lodging industry. *Academy of Management Journal*, vol. 48, pp. 565–581.
- Chatterji A., Glaeser E. and Kerr W. (2013) Clusters of entrepreneurship and innovation. *NBER Working Paper*. Available at: <http://www.nber.org/papers/w19013/>
- Combes P., Duranton G. and Gobillon L. (2008). Spatial wage disparities; sorting matters. *Journal of Urban Economics*, vol. 63, no. 2, pp. 723–742.
- David P., Hall B.H. and Toole A.A. (2000). Is public R&D complement or substitute for private R&D? A review of econometric evidence. *Research Policy*, vol. 29, pp. 497–529.
- Delgado M., Porter M. and Stern S. (2012). Clusters, convergence, and economic performance. *NBER Working Paper 18250*. Available at: <http://www.nber.org/papers/w18250/>
- Duranton G. (2011). California Dreamin': The Feeble Case for Cluster Policies. *Review of Economic Analysis*, no. 3, pp. 3–45.
- Etzkowitz H., Dzisah J., Ranga M. and Zhou Ch. (2007). The triple helix model of innovation. University-industry-government interaction. *Tech Monitor*, Jan.–Feb., pp. 14–23.
- Gassman O. and Han Z. (2004). Motivations and barriers of foreign R&D activities in China. *R&D Management*, vol. 34, no. 4, pp. 423–437.
- Gebreyesus M. and Mohnen P. (2013). Innovative performance and embeddedness in networks: evidence from the Ethiopian Footwear Cluster. *World Development*, vol. 41, pp. 302–316.
- Glaeser E., Kerr W. and Ponzetto G. (2009). Clusters of entrepreneurship. *NBER Working Paper 15377*. Available at: <http://www.nber.org/papers/w15377/>
- Gordon I. and McCann P. (2000). Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration and/or Social Networks? *Urban Studies*, vol. 37, no. 3, pp. 513–532.
- Griliches Z. (1992). The search of R&D spillovers. *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 94, pp. 529–547.
- Iammarino S. and McCann P. (2006). The structure and evolution of industrial clusters: transactions, technology and knowledge spillovers. *Research Policy*, vol. 35, no. 7, pp. 1018–1036.
- Ketels Ch. (2007). Industrial Policy in the United States. Special Issue on the Future of Industrial Policy. *Journal of Industry, Competition and Trade*, vol. 7, no. 3–4, pp. 143–323.
- Kukalis S. (2010). Agglomeration economies and firm performance: the case of industry clusters. *Journal of Management*, vol. 36, pp. 453–481.
- Manning St. (2013). New Silicon Valleys or a new species? Commoditization of knowledge work and the rise of knowledge services clusters. *Research Policy*, vol. 42, pp. 379–390.
- Martin P., Mayer T. and Mayneris F. (2011). Public support to clusters. A firm level study of French «Local Productive Systems». *Regional Science and Urban Economics*, vol. 41, pp. 108–123.
- McCann B.T. and Folta T.B. (2008) Location matters: where we have been where we might go in agglomeration research. *Journal of Management*, vol. 34, pp. 532–565.

- McDonald F., Tsagdis D. and Huang D. (2006). The development of industrial clusters and public policy. *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 18, pp. 525–542.
- Nishimura J. and Okamuro H. (2011). Subsidy and networking: the effects of direct and indirect support programs of the cluster policy. *Research Policy*, vol. 40, pp. 714–727.
- Oliveira J. and Ali S. (2011). Gemstone mining as a development cluster: a study of Brazil's emerald mines. *Resource Policy*, vol. 36, pp. 132–141.
- Porter M. (1998). Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review*, vol. 76, no. 6, pp. 77–91.
- Porter M. (2000). Location, competition, and economic development: local clusters in a global economy. *Economic Development Quarterly*, vol. 14, no. 1, pp. 15–34.
- Richardson Ch., Yamin M. and Sinkoviks R. (2012). Policy-driven clusters, interfirm interactions and firm internationalization: some insights from Malaysia's Multimedia Super Corridor. *International Business Review*, vol. 21, pp. 794–805.
- Rodan S. and Galunic S. (2004). More than network structure: how knowledge heterogeneity influences managerial performance and innovativeness. *Strategic Management Journal*, vol. 25, pp. 541–562.
- Rosenthal S. and Strange W. (2004). Evidence on the nature and sources of agglomeration economics / In Henderson V. and Thisse J-F. (eds.) *Handbook of Regional and Urban Economics*, vol. 4. Amsterdam: North-Holland, pp. 2119–2171.
- Schmitz H. (1999). Global competition and local cooperation: success and failure in the Sinos Valey, Brazil. *World Development*, vol. 27, no. 9, pp. 1627–1650.
- Spence M. (1984). Cost reduction, competition, and industry performance. *Econometrica*, vol. 52, pp. 101–121.
- Teece D. (1986). Profiting from technological innovation: implications from integration, collaboration, licensing and public policy. *Research Policy*, vol. 15, pp. 286–305.
- Thyagu Nirmal N. and Mehta A. (2011). Competitive cluster growth on networks: complex dynamics and survival strategies. *Physica A*, vol. 390, pp. 1458–1473.

КОГНИТИВНЫЕ АСПЕКТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ СИСТЕМ

Б.А. ЕРЗНКЯН,

доктор экономических наук, профессор,
Центральный экономико-математический институт Российской академии наук, г. Москва,
e-mail: yerz@cemi.rssi.ru; lvova1955@mail.ru

В статье рассматриваются особенности институционального развития общественных систем, исследуемых посредством таких когнитивных понятий, как язык и мышление. Такой подход позволяет получить дополнительную информацию, проливающую свет на характер формирования и развития социальных порядков – моделей общественной организации и структурирования взаимодействия людей и их групп во времени и пространстве. С учетом динамики языковых изменений раскрываются характеристики экстралингвистических изменений с акцентом на логике эволюции социальных порядков. Обсуждается возможность наличия каузальной связи между языковыми и неязыковыми изменениями и делается вывод о невозможности инкорпорирования институтов открытого доступа в неподготовленную для этого институциональную систему с ограниченным доступом.

Ключевые слова: язык; мышление; когнитивные аспекты; институциональное развитие; социальные порядки; логика эволюции.

COGNITIVE ASPECTS OF INSTITUTIONAL DEVELOPMENT OF SOCIAL SYSTEMS

B.H. YERZNKYAN,

Doctor of Economics (DSc), Professor,
Central Economics & Mathematics Institute of the Russian Academy of Sciences, Moscow,
e-mail: yerz@cemi.rssi.ru; lvova1955@mail.ru

In the article, the features of the institutional development of social systems studied with means of cognitive notions such as language and thinking are considered. This approach allows us to get additional information that sheds light on the nature of the formation and evolution of the social orders – models of organizing and structuring the interaction of the individuals and their groups across time and space. Given the dynamics of the language change, characteristics of extra-linguistic change with a focus on the logic of the social orders evolution are disclosed. The possibility of a causal link between language and non-language change is discussed and a conclusion of impossibility of incorporating institutions of open access into the unprepared institutional system of limited orders is drawn.

Keywords: language; thinking; cognitive aspects; institutional development; social orders; logic of evolution.

JEL classification: B50, B52, P00, Z13.

We grow up and we learn the words of a language and we see the universe through the language we know, we do not see it through all languages or through no language at all, through silence, for example, and we isolate ourselves in the language we know.

William Saroyan
*Seventy Thousand Assyrians*¹

One never knows what engenders what: an experience a language, or a language an experience. Both are capable of generating quite a lot.

Joseph Brodsky
*Watermark*²

Введение

Изучение институционального развития крупномасштабных общественных систем, в частности, социальных порядков, через призму или с учетом специфики когнитивного подхода, предполагает акцентирование внимания *в числе прочих* на динамике языковых и мыслительных особенностей их носителей. В соответствии с этим, в статье рассматриваются релевантные для понимания институционального развития вопросы языка и мышления как таковые и в привязке их изменений к изменениям социальных порядков – моделей общественного устройства различных человеческих сообществ, высказываются некоторые соображения касательно взаимоотношений между языком и мышлением, а также между ними и социальными порядками.

Структурирующие взаимодействие людей институты способствуют формированию политической, экономической, религиозной и военной власти и одновременно концентрации в руках отдельных людей контроля над ресурсами и социальными функциями (*Норт и др., 2011. С. 32–33*). С течением времени под влиянием тех или иных факторов институты меняются, изменяются также и социальные порядки: от примитивных порядков – через образование порядков ограниченного доступа – к возникновению порядков открытого доступа (которые установились по историческим меркам совсем недавно – два-три столетия тому назад, – преимущественно в Северной Америке и Западной Европе) (*North, 2005; Норт и др., 2012*). Исследования в области институциональных изменений и эволюции социальных порядков, помещаемых зачастую в контекст возрастания человеческих знаний на основе изучения обширной литературы по истории, политической науке, экономике, антропологии, экономике и общественным наукам, концентрируются на многих вопросах, включая изменения в характере взаимодействий людей, условий их существования, постоянства и/или изменчивости национальной специфики.

Мировосприятие через призму [конкретного] языка и признание (пусть и неявное) наличия каузальной связи «язык – вселенная» – это писательское озарение, посетившее автора первого эпиграфа (и не только его одного³), – имеет в лингвистике строгое теоретическое обоснование. До появления в 1934 г. рассказа Уильяма Сарояна «Семьдесят тысяч ассирийцев» подобную мысль высказал выдающийся лингвист Эдвард Сепир, впоследствии – лет через двадцать после опубликования упомянутого рассказа – на этот раз ученик Сепира Бенджамин Уорф сформулировал ее эксплицитно. Речь идет о концепции (теории), известной под названием *гипотезы лингвистического детерминизма и лингвистической относительности*. Первая ее часть гласит: «язык может де-

¹ «Мы вырастаем и познаем слова языка и видим вселенную через призму известного нам языка: не через призму всех языков или через призму никакого языка – безмолвия, например, а мы замыкаемся в языке, который знаем». Уильям Сароян. «Семьдесят тысяч ассирийцев».

² «Никогда не знаешь, что чем порождено: то ли язык опытом, то ли опыт языком. Оба они способны породить массу чего». Иосиф Бродский «Набережная неисцелимых».

³ Так, согласно Майклу Поланьи, «будучи человеческими существами, мы неизбежно вынуждены смотреть на Вселенную из того центра, что находится внутри нас, и говорить о ней в терминах человеческого языка, сформированного насущными потребностями человеческого общения». В отличие от Сарояна, однако, Поланьи говорит о человеческом языке как таковом, без его привязки к конкретному – английскому, применительно к эпиграфу, – языку (*Поланьи, 1985. С. 20*).

терминировать мышление», вторая – «этот детерминизм связан с конкретным языком, на котором говорит человек» (Слобин, Грин, 1976. С. 198).

Направленность гипотезы Сепира–Уорфа: от языка к миру, его постижению, опыту. Если не слишком догматически воспринимать гипотезу, а именно как частичную определенность и относительность, то нельзя не признать за этой гипотезой права на существование. Отдельный вопрос – обратная направленность понятий: может ли что-то влиять на язык, скажем, природно-географические, религиозные, исторические, политико-экономические и прочие факторы? Но что на что влияет и в какой степени и вообще, выражаясь словами автора другого эпиграфа, Иосифа Бродского, *что чем порождено?*

Вопрос о наличии или отсутствии причинно-следственных связей между языком и внеязыковым миром возник не сегодня, и он остается во многом открытым. Значение языка подчеркивается в таких постмодернистских, преодолевающих ограниченность позитивистского модернизма, течениях, как, например, в риторике экономической науки (McCloskey, 1985; Klamer, 1984). Именно она подводит к пониманию того, что «не только теория реализует себя в языке, но и сама практика, экономика как таковая осуществляется людьми через слово и не может быть понята вне этого контекста» (Расков, 2005. С. 7).

Тем не менее, при всей важности риторического аспекта языка более значимым – для отслеживания происходящих в течение длительного периода истории изменений социальных порядков – может оказаться не риторическая концепция, в которой язык выступает, по сути, сознательно используемым средством достижения [пристрастных] целей, а языковая субстанция как беспристрастный фиксатор в языке внеязыковых изменений. Эта субстанция совместно с мышлением присутствует, зачастую незримо, во всех процессах, связанных с формированием облика социальных порядков, его функционированием и видоизменением; она задает когнитивный вектор институционального и социально упорядоченного развития человечества.

1. Институциональное упорядоченное развитие во времени и пространстве

Говоря об институциональном упорядоченном развитии, мы объединяем в одно два близких, но не тождественных понятия, как-то: институциональной системы и социальных порядков. Они столь тесно переплетены и неразрывны, что во многих контекстах могут считаться синонимичными. Практически одно и то же определение дается им (а заодно и социальной структуре) в книге Фуруботна и Рихтера: все они суть системы правил в совокупности с устройствами, обеспечивающими их выполнение и накладывающими ограничения на индивидуальный выбор (Фуруботн, Рихтер, 2005. С. 8–9, 611, 617).

Дуглас Норт, напротив, определяет институт таким образом, чтобы им можно было свободно пользоваться без смешивания с иными понятиями: им вводится понятие институциональных элементов как кирпичиков для конструирования институтов (*правила, нормы, убеждения*). Особенностью подхода Норты является отделение им институтов от организаций – будь то *партнерских* (характеризующихся исполняющимися «без внешнего вмешательства и содержащими в себе стимулы соглашениями ее членов») или *контрактных* (использующих как принуждение к исполнению контрактов при помощи третьей стороны, так и содержащих в себе стимулы соглашения членов). Рассматриваемые в концептуальных рамках институциональные формы не статичны: они развиваются и при этом способны «поддерживать сложные контрактные организации как внутри государства, так и за его пределами» (Норт и др., 2011. С. 60–61).

Другие авторы четкого разграничения между институтами и организациями не проводят, и строительным материалом для образования институтов могут служить *правила, нормы, убеждения*, равно как и *организации* (Greif, 1994). Схожей позиции придерживается Г.Б. Клейнер с его трактовкой социально-экономических институтов как относительно устойчивых писаных и неписаных норм, обычаев, традиций, структур и организаций. Здесь присутствуют организации, но отсутствуют убеждения (Клейнер, 1999. С.5), возможно потому, что убеждения в известной степени присутствуют и в нормах, и в обычаях, и в традициях, если вспомнить базовые понятия Чарльза Пирса, заложившего основы философии прагматизма – фундамента старой, или исходной, институциональной экономики: *верования и правила действия*, отождествляемые с *привычками*.

Социальные порядки в хронологически последовательной классификации Норты и др. делятся на три типа (при этом внимание авторов фокусируется на двух последних из них с акцентом на условия – одностороннего [движения вспять зафиксировано еще не было] – перехода между ними): 1) порядки, предшествующие государственным (порядки, свойственные примитивным обществен-

ным образованиям охотников и собирателей); 2) естественные государства (*natural states*), они же порядки ограниченного доступа (*limited access orders*); 3) порядки открытого доступа (*open access orders*).

История человечества как системы единого организма насчитывает более миллиона лет (*Капица, 1999*). Письменная история, которая в центре внимания Норта и др. и на которую они опираются, по сравнению с историей человечества как таковой – мизер, и насчитывает она 5–10 тыс. лет, ведя свой отсчет со времен первой социальной революции – неолитической, сельскохозяйственной, урбанистической. Не такой же, но все-таки мизер, на этот раз по отношению к письменной истории человечества, составляет период, начавшийся примерно два столетия тому назад со второй социальной революции – промышленной, современной – и продолжающийся по сей день (*Норт, 2011. С. 39*).

Открытые и ограниченные порядки – понятия не абсолютные, а относительные. Так, например, для создания предприятия в обоих порядках требуется понести определенные затраты, как-то: на доступ к закону (в случае легального предприятия) или на альтернативу (в случае нелегального предприятия). Разумеется, следует также предусмотреть и затраты на функционирование созданного предприятия в рамках ли закона, или в теневой сфере. И так, в обоих случаях затраты неизбежны (что вполне естественно), вопрос лишь в степени этих затрат – предположительно меньших в ситуации с открытыми порядками и больших в порядках ограниченного доступа. Сказанное подтверждается эмпирическими исследованиями. Так, если открытие предприятия средних размеров в 1999 г. в США обходилось в 0,02% ВВП, то в порядках ограниченного доступа общие затраты на подобное мероприятие были существенно выше: 2,7% в Нигерии, 1,16% в Кении, 0,91% в Эквадоре и уж вовсе зашкаливающие, 4,95% ВВП, в Доминиканской республике (*DjankovS. et al., 2002; Acemoglu, 2002. P. 10*).

Изменение во времени институциональных упорядоченных систем иногда описывают в терминах прогресса, но для Норта и его коллег интерес представляют социальные изменения как таковые, хотя и внимание их сосредоточено большей частью на выяснении логики перехода от порядков ограниченного доступа к порядкам открытого доступа (*Норт и др., 2011. С. 55*). С трактовкой не ограничивающегося только прогрессом институционального развития нельзя не согласиться. И не потому, что мы против прогресса, а потому, что такой материал преподносит история, такова, нравится нам или нет, логика эволюции социальных порядков, по которой, «общественная эволюция так же тесно соотносится не только с прогрессом, но и регрессом» (*Мартишин, 2012. С. 144*).

В этой связи представляет интерес рассмотрение приведенных Энтони Гидденсом отличий традиционных порядков ограниченного доступа, свойственных естественным государствам, от порядков открытого доступа, характерных для современных обществ. Современные общества, берущие начало в его хронологии с XVII в., характеризуются тремя отличительными признаками: 1) невероятно возросшей скоростью изменений; 2) расширением сферы изменений, связывающих – информационно и социально – различные районы мира; 3) наличием изменений в самой природе институтов, многие из которых и вовсе отсутствовали в прежних порядках и обязаны своим появлением современности (политическая система национального государства, полная зависимость производства от неживых источников энергии, развитие товарных, включая труд, отношений и пр.) (*Гидденс, 2011*).

Для наглядности представим такую точку зрения, согласно которой современность (*modernity*) ставится в зависимость от трех факторов – скорости и сферы изменений, а также природы институтов, в символическом виде:

$$m = f(v, s, n),$$

где m – современность, v – скорость, s – сфера, n – природа.

Сравнение отличительных черт современных порядков, или социальных порядков открытого доступа, показывает, что у Гидденса акцент делается на пространственно-временной специфике установления новых порядков, а у Норта и его коллег – на их семантических характеристиках. В определенном смысле эти описания, скорее, дополняют друг друга, чем противоречат или не согласуются между собой.

Темпоральные институциональные изменения сосуществуют с изменениями в пространстве. В табл. 1 приведены характеристики, проливающие свет на логику временного перехода социальных порядков к открытому доступу, а также демонстрирующие некоторые – пространственные – различия, или различия между странами, в осуществлении такого перехода.

Таблица 1

Особенности перехода к порядкам открытого доступа в развитых странах

Характеристики	Страны	США	Великобритания	Франция
Разнородность форм экономической организации до перехода к открытому доступу		Менее, чем во Франции	Менее, чем во Франции	Более, чем в Великобритании и США
Уровень институционализации открытого доступа		Уровень штатов	Национальный уровень	Национальный уровень
Причина запуска процесса общей инкорпорации (т. е. открытого доступа к корпоративным формам)		Угроза манипулирования экономическим доступом со стороны политических организаций в собственных интересах	Недовольство элит недоступностью корпоративной формы	Недовольство элит недоступностью корпоративной формы

Адаптировано по: (Норт и др., 2011. С. 369–370, 384, 386).

Обратимся теперь к когнитивным аспектам институционального развития, таким как язык и мышление.

2. Язык как базовый социальный институт и фиксатор институциональных изменений

Институциональная интерпретация языка присуща Джеффри Ходжсону, который, отмечая, что «индивидуумы при взаимодействии опираются на обычаи, нормы», добавляет «и, в особенности, на институт языка» (Ходжсон, 1997. С. 45). В этом он не одинок: трактовка языка в институциональном ключе свойственна *inter alia* и Норту (Норт, 1997), и Серлю (Searle, 2005a; 2005b). Это имеет принципиальное значение, ибо столь существенные для институционального строительства связи между индивидами признаются явным образом зависящими «от лингвистических и иных правил и норм». Далее, отмечается, что «наше взаимодействие с другими требует, как правило, использования языка. Язык сам является институтом. Мы не можем понять мир без понятий, и мы не можем общаться без какой-либо формы языка» (Ходжсон, 1997. С. 45).

Для выяснения значения языка применительно к институциональному развитию обществ обратимся к гипотезе Сепира–Уорфа – гипотезе *лингвистического детерминизма* (язык определяет мировосприятие) и *лингвистической относительности* (различные языки – различные миры). Ее основная идея была первоначально выражена Сепиром: «Человеческое существо живет не в одном только объективном мире, не в одном только мире социальной деятельности, как это обычно считается. В значительной степени человек находится во власти конкретного языка, являющегося для данного общества средством выражения. Было бы заблуждением считать, что человек приспосабливается к действительности абсолютно без участия языка и что язык есть просто случайное средство решения специфических проблем общения или мышления. На самом деле «реальный мир» в большой степени строится бессознательно, на основе языковых норм данной группы... Мы видим, слышим и воспринимаем действительность так, а не иначе, в значительной мере потому, что языковые нормы нашего общества предрасполагают к определенному выбору интерпретации» (Слобин, Грин, 1976. С. 198).

Обычно принято различать два варианта гипотезы: по сильному варианту, «язык определяет характер мышления и поведения» и «представляет собой как бы почву для мышления и философии», в слабом варианте гипотезы утверждается, что «некоторые аспекты языка могут предрасполагать к выбору человеком определенного способа мышления или поведения» (Слобин, Грин, 1976. С. 200). Как видим, детерминизм в слабом варианте гипотезы ограничивается лишь указанием линии мышления или вида поведения, не более того. Поскольку сильный вариант, будучи соблазнительным, в то же время является опасным и чреватым увлечением поверхностными сравнениями и ложными выводами, более приемлемым представляется, к примеру, следующее, слабо детерминированное изложение сути гипотезы: «Языки различаются не столько своей *возможностью* что-то выразить, сколько той *относительной легкостью*, с которой это может быть выражено. История западной логики и науки – это не история ученых, ослепленных или введенных в заблуждение

специфической природой своего языка, а скорее история долгой и успешной борьбы с теми изначальными ограничениями, которые накладывает язык. Там, где не годится обычный разговорный язык, изобретаются специальные подсистемы (например, математический язык)». Но что небезынтересно: «даже система силлогизмов Аристотеля носит черты греческой языковой структуры» (Hockett, 1954. P. 122).

Важно также то, что язык накладывает свой отпечаток на ощущение времени, и его восприятие может отличаться в зависимости от структуры языка. Ведь «наше интуитивное понимание времени, то есть, способ, которым мы «видим» временные отношения, частично зависит от нашего языка, наших теорий и мифов, включенных в язык; иначе говоря – наша европейская интуиция времени в значительной степени обусловлена греческим происхождением нашей цивилизации с его акцентом на дискурсивное мышление» (Поппер, 2008. С. 474). Обращаем внимание на *частичную* зависимость и обусловленность *в значительной степени*, что означает взвешенность авторов гипотезы, стремящихся зафиксировать связь языка и мироощущения, но отнюдь не абсолютизовавших ее.

Характер языка-института весьма специфичен и обусловлен сложным переплетением в языке биологического и социального начал, заложенными в человеке [наследуемыми] способностями к усвоению языка и конвенциональной природой его употребления [посредством механизма обучения] в определенных языковых [институциональных] сообществах. Язык «воздействует на наше поведение и в свою очередь формируется под его влиянием. Но и язык, и наше поведение меняются также в силу внутренней логики своего развития», при этом даже, если «тезис о взаимовлиянии языка и экономики не подтвердится – что ж, отрицательный результат тоже результат. Но... [он] обязательно найдет подтверждение, но какова будет интерпретация этого тезиса – вот вопрос, на который следует дать ответ» (Ерзнкян, 1998. С. 142).

Независимо от причинно-следственной обусловленности взаимовлияния языка и экономики (социума) или поведения экономических агентов (социальных акторов), важно обратить внимание на следующее свойство языка: он, подобно прочим общественным институтам, не передается по наследству, но в отличие от них, сама возможность овладения языком как таковым наследственна. Именно это и позволяет говорить о языке как особом человеческом и общественном институте. Язык и письменность (вместе с этическими ценностями) суть «непреложное условие общественной жизни людей в целом» (Фуруботн, Рихтер, 2005. С. 337).

В табл. 2 представлены лингвистические функции языка, ознакомление с которыми, как нам представляется, позволит лучше уяснить специфику языкового фактора социальных порядков или изменений в моделях социального устройства и перекликающихся с ними изменений в обслуживаемом обществе языке.

Таблица 2

Лингвистические функции, согласно квалификации Бюлера и Поппера

Функции языка по их месту в иерархии	Функции языка по их смыслу	Генетическая обусловленность функции
Высшие лингвистические функции (основание мира 3 по Попперу)	Аргументативная/критическая (по Попперу) Дескриптивная/информативная / репрезентативная (по Бюлеру)	Незначительная Средней значительности
Низшие лингвистические функции	Коммуникативная/апелляционная /сигнализирующая (по Бюлеру) Экспрессивная (по Бюлеру)	Значительная Значительная

Адаптировано по: (Поппер, 2008. С. 132).

Для передачи смысла двух низших и одной высшей функций К. Бюлер использовал термины «экспрессия» (для выражения внутреннего состояния говорящего), «апелляция» («сигнализация») (для обращения к слушателю) и «репрезентация» (для представления предметов и ситуаций) (Бюлер, 2000. С. 34). К этим функциям К. Поппер добавил еще одну – высшую – функцию: аргументативную, или критическую, хотя высших функций может быть и больше, и они могут включать такие функции, как «предписания, поучения, побуждения, восхваления и унижения» (Поппер, 2008. С. 133). Все функции Бюлера генетически обусловлены, при этом низшие – в большей мере, чем дескриптивная функция. В отличие от них, функция Поппера, или «четвертая функция пока на-

ходитя в развитии и не так закреплена в нашей наследственности», хотя для нее, вне всякого сомнения, как считает Поппер, «имеется значительный генетический базис» (Поппер, 2008. С. 140).

Чтобы не было путаницы в отношении генетики, традиции и языка, отметим, вслед за Поппером, что «никакой отдельный человеческий язык не передается по наследству: каждый язык и каждая грамматика закреплены традицией», иначе говоря, они институциональны по своей природе. Но что следует особо подчеркнуть – так это то, что «желание, нужда, цель и способность или навык, необходимые для овладения грамматикой, все наследственны», ибо «мы наследуем только возможность – но и это уже очень много». Вдобавок, «язык кажется только одним, единственным из наших экзосоматических инструментов, имеющим генетическую основу» (Поппер, 2008. С. 138).

Фрэнсис Фукуяма в попытке согласования социально-культурного аспекта человеческого существования с генетикой и биологией, по существу, подтверждает приведенную мысль Поппера: природа человека такова, что он «рождается с уже существующими когнитивными структурами» и, добавим, «соответствующему возрасту способностями к обучению» (Фукуяма, 2008. С. 212).

Под влиянием, по всей видимости, идей Нозма Хомского [в отношении трансформационной грамматики, языковой способности и языковой активности, разграничения поверхностных и глубинных структур], он подчеркивает универсальный характер определяемых «лингвистическими зонами новой коры головного мозга» глубинных языковых структур при бесконечном разнообразии [поверхностных структур] человеческих языков. Подобно языку, «человеческие культуры, вероятно, отражают общие социальные потребности, определяемые не культурой, а биологией». Из этого следует, что для адекватного описания человеческой природы, а стало быть, и особенностей поведения экономических агентов, следует учесть как генетические (заложенные в виде склонностей или предрасположенностей), так и культурные (закрепляемые посредством механизма обучения) факторы (Фукуяма, 2008. С. 216). В то же время, в отличие от Хомского – теперь уже в роли не выдающегося лингвиста, а ученого широкого профиля и политического деятеля – яростного критика неолиберализма и глобального порядка, ставящих прибыль выше людей и игнорирующих принципы сотрудничества, равенства, самоуправления и индивидуальной свободы (Хомский, 2002), – Фукуяма не столь категоричен, как Хомский. В развитии общества он выделяет два параллельно идущих процесса: 1) в политической и экономической сфере процесс является прогрессивным и линейным; 2) в социальной и моральной сфере линейность дает сбой: история предстает циклической, а социальный капитал – то убывает, то возрастает. Таким образом, наличие или отсутствие линейности зависит от сферы или аспекта рассмотрения, что же касается оценки прогрессивного характера политэкономической сферы, то она однозначна: выбор – как результат, напомним, длительной эволюции конкретных стран – либеральной демократии видится американцу японского происхождения кульминацией истории и единственно жизнеспособным решением для технологически развитых стран (Фукуяма, 2008. С. 384).

Наш интерес к языку обусловлен тем, что в письменных источниках, по которым изучается история человечества, включая эволюцию социальных порядков, могут быть зафиксированы не только собственно языковые, они же институциональные, изменения, но и шире – институциональные экстралингвистические (социальные, экономические, политические и пр.) изменения. В этой связи возникает вопрос, какие черты – общие для языковых и внеязыковых изменений – мы видим в логике превращения порядков ограниченного доступа в порядки открытого доступа? Основное, что бросается в глаза, это *деконструкция* старых порядков, их [аналитическое] расчленение, сопровождаемое при этом синтезом, конструированием новых. В языке это выражается в деконструкции старого строя и замене его новым, или же – если заменить латинское слово деконструкция его греческим аналогом «анализ» – имеет место разрушение старого (синтетического) строя с установлением нового – аналитического – строя языка, если иметь в виду более чем тысячелетнюю эволюцию английского языка. Но как может существовать разрушенный язык? Только при условии «восполнения», пользуясь термином Жака Деррида, утраченных элементов таковыми, которые способны осуществить выполнение необходимых для функционирования языка функций. Деррида им пользуется, по выражению автора предисловия Н. Автономовой, применительно к структурному правилу, игре, порядку, цепи, структуре, системе, закону и пр. (Деррида, 2000. С. 27). Такие элементы в новом – аналитическом – строе языка суть предлоги, служебные слова и пр. В социальных порядках роль предлогов, служебных слов и пр. выполняют институты, без [наличия и надлежащего функционирования] которых порядки открытого доступа обречены: взамен ожидаемой свободы в политике и процветания в экономике в результате образовавшегося институционального вакуума

(или институционального нигилизма) может наступить (вернуться) политическая несвобода и экономическая деградация.

3. Мышление, его связь с языком и экстралингвистическими изменениями

Мышление традиционно объясняется с позиций логики, лежащей, в соответствии с воззрениями Декарта, Бэкона, Милля и др., в его основе. Экспериментальные достижения когнитивных наук последних десятилетий заставили ученых в этом усомниться: возникло новое понимание мышления, где место логики заняло распознавание образов. С этих позиций утверждается, что в реальности индивиды основывают свои суждения на категоризации, а не на логике, определяя ментально принадлежность интересующих их объектов к тем или иным категориям по степени их схожести абстрактному представлению о них (*Stenberg, Ben-Zeev, 2001. P. 115, 374*).

По своему характеру мышление представляется выдающемуся математику XX столетия Герману Вейлю чем-то «довольно однородным и универсальным», что «не может быть разделено водонепроницаемыми переборками на такие отсеки, как мышление историческое, философское, математическое и другое». Это не значит, что нет отличий в способах мышления представителей разных наук или областей профессиональной деятельности, они существуют, но как «скорее внешние – некоторые специфические особенности и различия» (*Вейль, 1989. С. 6*). Эти особенности позволяют конкретизировать способы мышления применительно в числе прочих к социальным наукам вообще и институциональной экономике в частности.

С учетом сказанного обратимся к экономическому образу мышления, под которым в стандартных университетских учебниках зачастую подразумевается мышление в духе неоклассической, или ортодоксальной, экономической теории. Так, например, поступает Пол Хейне, отмечающий, казалось бы, вполне справедливо и объективно, что «экономический образ мышления является предвзятым» (*Хейне, 1993. С. 27*), но в то же время приписывающий, что выглядит уже достаточно предвзято и субъективно, эту самую предвзятость всей экономической теории, а не одной лишь, пусть и составляющей костяк мейнстрима, теории из целого пучка теоретических направлений экономической мысли. Уолтер Нил, напротив, делает разграничение между теориями – стандартной (правда, в весьма широком и специфическом смысле, включающем практически всю палитру течений экономической мысли) и институциональной, точнее, между их сторонниками, которых разделяет «глубокая пропасть». Причина такого расхождения и разграничения между теми, кого он называет стандартными экономистами, и теми, кто себя считает – в силу склада ума или интеллектуальной позиции – институционалистами, является в своей основе скорее философской, чем идеологической или методологической (*Neale, 1982*). Стандартное мышление свойственно философам (и не только профессиональным) «естественного права», видящим мир экономики и социальных порядков через его призму, а именно: естественно устроенным, логически обоснованным, математически подкрепленным, но оно чуждо мировосприятию институционалистов.

Под последними Нил подразумевает, судя по всему, сторонников «старой», или исходной, институциональной традиции в духе Густава Шмоллера, Джона Коммонса и др., поскольку «новые институционалисты» методологически и идеологически очень и очень близки экономистам-ортодоксам. Как верно отмечает В.М. Ефимов, «обычные обвинения со стороны новых институционалистов в адрес исходной институциональной экономики – описательность и отсутствие теории, а иногда и ангажированность – заимствованы ими от неоклассиков, от которых они ни по своим политическим воззрениям (либерализм), ни по методологическим пристрастиям (позитивизм)», практически не отличаются (*Ефимов, 2007. С. 5*).

Базируясь на лингвистических воззрениях Бенджамина Уорфа и находясь под влиянием философских идей Людвиг Витгенштейна, Нил предлагает свое – связующее язык представителей различных научных школ и их мышление вкупе с восприятием и воспроизведением изучаемой ими социально-экономической действительности – объяснение тому, почему мир предстает таким разным у экономистов различных школ. В его представлении экономисты-ортодоксы трактуют экономическую деятельность преимущественно статично, сводя – явно или неявно – все экономические понятия к существительным (*nouns*). В противоположность им, экономисты – приверженцы в большей или меньшей степени институциональной теории – мыслят экономику скорее в терминах процесса, чем объекта, отдавая предпочтение глаголам (*verbs*). Таким образом, естественно языковой образ мышления накладывает свой отпечаток на характер искусственного (в смысле различий в теоретических взглядах на экономику) языкового мышления. В целом с позицией Нила, что касается философской подоплеку существующей между экономистами – ортодоксами и инсти-

туционалистами – глубокой пропасти, можно согласиться. Правда, за три десятилетия с момента опубликования статьи Нила многое в мире научного сообщества экономистов изменилось: течения стали более специализированными, границы их более размытыми и местами даже переплетающимися, но принципиальное различие между двумя типами восприятия экономической реальности по существу осталось неизменным. К этому добавим, что некоторые авторы объединяют направления экономической мысли, развивающиеся в альтернативном ортодоксальной науке русле, в одну группу под красноречивым названием «Другой канон» (*Райнерт, 2011*), другие, не прибегая к этому наименованию, выделяют и описывают два десятка направлений неортодоксальной экономики и социальных наук об экономике (*Либман, 2007*).

Опыт современной России показывает, что сторонники неолиберального пути развития, осознанно или нет, но являются преимущественно приверженцами неоклассики, в то время как оппоненты чаще всего оказываются последователями *другого канона*, включая институциональную и эволюционную теории. Вместе с тем, что на поверхности выглядит (и является) идеологическим противостоянием, в глубинной своей основе, возможно, имеет философские корни (о которых реформаторы и/или их последователи могут и не догадываться). Вообще говоря, диаметрально противоположные точки зрения на развитие – в России не новость, это традиция, имеющая давние, в том числе философские, корни. Но проблемы реформирования России это не только проблемы экономики как науки, но и экономики как хозяйства или наоборот, поскольку все это взаимосвязано и взаимозависимо. В этой связи уместно напомнить высказывание Д.С. Львова, с сожалением констатирующего наличие сложившегося и уже успевшего укорениться глубокого размежевания граждан в российском обществе: «приходится признать факт глубокого раскола не только в нашем обществе, но и в самой экономической науке. Даже вещи, которые, казалось бы, не могут являться предметом споров, ... оцениваются совершенно по-разному. Можно подумать, что в России не одна, а две экономики – так неузнаваемы ее портреты, рисуемые разными группами экономистов» (*Львов, 2006. С. 38*). В определенном смысле такое биполярное отображение российской экономики можно объяснить особенностями этнического культурного менталитета, расположения культурных ценностей в двухполюсном поле, разделенном резкой чертой и лишенном нейтральной аксиологической зоны. В этом истоки взрывного характера народа, причины его неумемного стремления кидаться из одной крайности в другую, при котором полюса общественно-ценностных диполей стремительно, по историческим меркам, меняются местами (*Клейнер, 1999. С. 11*).

Что касается математического мышления, то под ним можно понимать, вслед за Вейлем, две различные формы рассуждений: а) особую форму рассуждений математиков по отношению к внешнему, в том числе экономическому, миру; б) специфичную форму рассуждений математиков в отношении к своей собственной научной области. При этом специфически внутренняя форма рассуждений «часто представляет собой искусно составленную смесь конструктивной и аксиоматической процедур» (*Вейль, 1989. С. 6, 21*).

Применительно к экономической науке отметим, что современное экономическое магистральное течение, будучи в сильной зависимости от вполне конкретного математического инструментария, в своем описании экономической деятельности находится в весьма жестких рамках, ограничивающих релевантность для практики предлагаемых его приверженцами теоретических решений и конструктов. В.Л. Макаров (*Макаров, 2009*) называет сложившуюся ситуацию кризисом математической науки (предлагая в качестве альтернативы обращение к компьютерному моделированию так называемых искусственных обществ), а В.М. Полтерович (*Полтерович, 1998*) – кризисом экономической науки (имея в виду, по существу, кризис именно магистрального течения экономической науки и предлагая свои ориентиры для выхода за его рамки).

Почему же такого рода кризисы стали неотъемлемой частью современного научного ландшафта? Может, пребывание в кризисе является для экономической науки, по выражению О.Ю. Мамедова, естественным состоянием, ибо, будь это не так, получилось бы, что экономическая наука «нашла ответы на все вопросы и что экономистам пора заняться иным делом» (*Мамедов, 2010. С. 8*)? В этом, конечно, есть доля правды, но хотелось бы дать более точный ответ в релевантных для тематики настоящей статьи понятиях. На наш взгляд, причина кризиса в науке объясняется тем, что решение реально существующих экономических проблем подменяется решением проблем-субститутов, т. е. таковых, которые могут быть сначала сформулированы на языке доступной исследователю экономической теории, а уж затем решены. Воспринимая мир через призму такого языка, исследователь формулирует и предлагает решение – но уже не существующей вне языкового контекста, а структурированной с неизбежностью языком – проблемы. Если это – язык равновесных систем, то и весь

текст – формулировка проблемы и ее решение – будет равновесно системным. Если используется язык неравновесных систем, то и решение будет соответствующим. Возникшую ситуацию можно назвать ситуацией когнитивного диссонанса, вызванного «продолжающимся/усиливающимся разрывом между реально наблюдаемыми (*индивидуальными*) институциональными фактами и объяснительной базой стандартных (*общих*) представлений об экономическом мироустройстве» (Yerznkyan, 2012. P. 32). При этом зачастую предпочтение одного языка (скажем, неоклассического) другому (скажем, институциональному) принимает форму предпочтения одной идеологической установки другой. Все в соответствии с формулой, если прибегнуть к жаргону системных программистов: «Мусор на входе – мусор на выходе» (Фоули, 2012).

Применение математики, сколь бы сложной она не была, приближению к реальности – в смысле ее адекватного отражения и формализованного представления – не способствует. Скорее наоборот, изучаемая проблема оказывается под двойным, если так можно выразиться, языковым гнетом – на абстракцию языка экономической науки накладываются не связанные с реальностью средства математического языка, имеющегося в распоряжении исследователя. В результате формула удваивается: «Двойной мусор на входе – двойной мусор на выходе». Сказанное можно резюмировать следующим образом: природа – не онтологическая, а формально-символическая – отмеченных кризисов науки идентична, и вызвана она применением к изучаемой экономической реальности экономико-математического языка, который – просто в силу того, что его возможности ограничены, или, скажем так, слабо соотносены с действительностью – не в состоянии дать ее адекватное описание. Проще говоря, их природа языковая, и решение – в том числе самого кризиса – следует искать в подборе соответствующего, могущего послужить в качестве релевантного инструмента исследования, научного языка.

Радикальное решение проблемы того, что мы назвали «двойным гнетом языка», предлагают «австрийцы»: вместо поиска соответствующего математического языка они предлагают вообще отказаться от математики как инструмента, абсолютно непригодного для экономического анализа. «Уже в момент зарождения австрийской школы, – напоминает один из ведущих ее последователей Хесус Уэрта де Сото, – ее основатель Карл Менгер счел нужным заявить: преимущество слов над математическими формулами в том, что словами можно выразить сущность (*das Wesen*) экономических явлений, а формулами – нет» (Уэрта де Сото, 2011. С. 41–42). Радикализм Менгера можно объяснить успешным применением математических методов для описания [непредпринимательского] поведения рациональных агентов и [статических] моделей равновесия – предмета изучения в неоклассической экономике, который резко диссонирует с динамическим и принципиально творческим миром, миром сущностных явлений, изучаемым сторонниками австрийской школы. Но самое главное, это то, что статический подход к изучению динамической ситуации, замаскированной – пусть и с благими намерениями – языковыми средствами под ситуацию-статическую, является грубой подменой реальности.

Обратимся вновь к противопоставлению существительного и глагола как знаковой, по Ницу, особенности, отличающей неоклассическое понимание экономики от институционального мировосприятия. Суть противопоставления не просто в том, что в одном случае употребляется существительное, а в другом – глагол, но в том, что существительное – в том смысле и контексте, который встречается в неоклассике, – искажает истинную суть дела, являясь выражением статического подхода, синхронизирующего, по словам Ганса Майера, «ситуацию, которая в реальности представляет собой процесс». Иными словами, лингвистическое противопоставление выходит за свои пределы, затрагивает мышление и через него опыт – практическую деятельность, базирующуюся на том или ином теоретическом фундаменте. Но вся беда в том, что «когда мы рассматриваем *порождающий процесс* «статически», т. е. как *состояние покоя*, мы выхолащиваем саму его суть» (Mayer, 1994. P. 92). Ту же самую мысль Уэрта де Сото резюмирует следующим образом: «использование математики в экономической теории неадекватно потому, что математические формулы синхронно связывают друг с другом разнородные с точки зрения времени и предпринимательского творчества величины» (Уэрта де Сото, 2011. С. 42).

Порочную практику подмены динамичности статичностью С.Ю. Глазьев объясняет на примере формулы количественной теории денег: $PT=MV$ (где P – цены; T – объем товарной массы; M – объем денежной массы; V – скорость обращения денег). *Во-первых*, она представляет собой не поддающееся доказательству и верификации тождество, интерпретируемое как аксиома и служащее источником теоретических постулатов в целях выработки практических рекомендаций в отношении макроэкономической политики. *Во-вторых*, ее истинность сомнительна, а утверждения с опорой

на нее ложны, поскольку она «отражает статичное состояние экономики в абстрактных моделях рыночного равновесия с нереалистичными предпосылками», которые в действительности не соблюдаются. В-третьих, даже если внести в формулу зависимости, отражающие экономические реалии, «переменные данного тождества могут изменяться независимо друг от друга. В реальности экономика никогда не воспроизводит состояние равновесия; в каждый момент времени она переходит в новое состояние со своими значениями переменных монетаристского тождества» (Глазьев, 2011. С. 176–177, 181).

Возвращаясь к проблеме подбора адекватного языка, подчеркнем, что язык и описываемый с его помощью объект изучения, будучи, несомненно, автономными сущностями, тем не менее, не являются полностью свободными от потенциального влияния друг на друга. Поэтому их уместно рассматривать в комплексе и в более широком контексте, из чего следует, что подбор научного языка не должен сводиться только к поиску собственно языка, пригодного для описания [в общем случае, меняющейся] реальности в рамках старой [неменяющейся] парадигмы, он должен включать также и обновление самой парадигмы *per se*.

Такая смена парадигмы может иметь значение, не меньшее, если не сказать большее, чем выбор языка описания реально существующей экономической проблемы. Так, в условиях [новой] реальности истощения природных ресурсов на Земле, следование [старой] парадигме экономики свободных рынков и конкуренции, основанной на хищническом отношении к окружающей среде, с неизбежностью приведет глобальную экологическую [а вместе с ней] и экономическую систему к краху. При этом «изменения и перераспределение власти» – в соответствии с логикой парадигмы – «столь интенсивны, что разъедают старые общественные институты быстрее, чем может быть установлен новый порядок». Признаки этого уже заметны: «страны, до сих пор наслаждавшиеся процветанием, сейчас пожирают социальную составляющую своей структуры даже быстрее, чем они уничтожают окружающую среду», и наиболее зримо это проявляется в самих Соединенных Штатах Америки (Мартин, Шуманн, 2001, С. 27) – стране с образцовыми порядками открытого доступа. Это в полной мере относится и к странам с порядками ограниченного доступа, но со стремлением приблизиться к стандартам потребления развитых государств: «Если нагрузка на природу, в связи со всем этим, – задает, имея в виду попытки некритического заимствования институтов и технологий, резонный вопрос О.С. Сухарев, – высока и только увеличивается, то насколько адекватна стратегия опережающего развития и догоняющего развития» (Сухарев, 2011. С. 36)?

В этой связи актуализируется проблема смены экономической парадигмы, если и не в плане поиска *третьего пути* [социально-экономического развития на основе гуманизма, обеспечения действенного контроля над природно-ресурсным потенциалом Земли, соблюдения прав и свобод граждан, социальной защиты (Львов, 2001. С. 11)], то хотя бы в плане смягчения последствий насилия над природой.

Из заслуживающих внимания предложений по концептуализации новой парадигмы, основанной на отказе от враждебного отношения человека к природе, ее бездумной эксплуатации и покорения, отметим доктрину, которая базируется на так называемом *принципе достаточности*. В авторской формулировке принцип гласит: «Человечество должно разумно ограничить свои потребности, научиться производить и потреблять всего лишь достаточное число товаров в достаточном количестве» (Гатауллин, Малыхин, 2010. С. 20). Особо отметим, что речь идет о человечестве без его привязки к конкретной стране и ее экономике, и в этом смысле эколого-экономические проблемы являются глобальными, равно как и распространившиеся по всему миру и оправданные идеологами свободной рыночной экспансии воззрения на природу как на неиссякаемый источник ресурсных поступлений.

4. Специфика лингвистических изменений

Будем проводить различие между языковыми изменениями (*languagechange*), которые относятся к изменениям (в частности, грамматического строя) конкретного языка во времени (а возможно, и в пространстве), и языковыми сдвигами (*languageshift*), имеющими отношение к смерти языка (утрате его носителями) и/или вытеснению одного языка другим. В современной теоретической лингвистике признается «тот очевидный факт, что язык изменяется и что разные языки связаны друг с другом в различной степени». При этом важно подчеркнуть, что «изменение языка не является простой функцией времени, но определяется общественными и географическими условиями» (Лайонз, 1978. С. 51). Последнее обстоятельство имеет существенное значение для разграничения

изменений, вызванных сугубо внутриязыковой логикой развития, и изменений, обусловленных внешними по отношению к языку факторами. Языковые изменения могут со временем разнести один и тот же язык или связанные близким родством языки до такой степени, что в языках-потомках трудно (или почти невозможно) будет узнать их породившего предка. Родственность языков устанавливается с помощью генеалогической классификации. Так, английский и немецкий, к примеру, происходят из одного протогерманского языкового коллектива, в то время как французский и прочие романские языки – из латыни; вместе они входят в одну и ту же индоевропейскую языковую семью. В табл. 3 приведены сведения о близости некоторых европейских языков, из которых видно, что германские языки близки друг к другу, романские также, вместе они, плюс греческий, будучи членами индоевропейской семьи, находятся в сильной отдаленности от финского как представителя угро-финской языковой семьи.

Таблица 3

Близость языков (x 1000)

Язык	Английский	Французский	Немецкий	Испанский
Датский	407	759	293	750
Голландский	392	756	162	742
Английский	0	764	422	760
Финский	1000	1000	1000	1000
Французский	764	0	756	266
Немецкий	422	764	0	747
Греческий	838	843	812	833
Итальянский	753	197	735	212
Португальский	760	291	753	126
Испанский	760	266	747	0
Шведский	411	756	305	747

Источник: (Dyenetal, 1992).

В обозначениях табл. 3, чем меньше значение, тем ближе языки: 0 ноль указывает на тождественность языка себе, 126 означает, что наиболее близкими языками являются испанский и португальский, далее идут немецкий и голландский со значением 162, об отдаленности греческого свидетельствуют значения 838, 843, 812 и 833 и замыкает картину финский (1000). Лингвистами часто используется демонстрация поля цвета для иллюстрации того, «как одна и та же субстанция может иметь различную форму, налагаемую на нее различными языками» (Лайонз, 1978. С. 456). Мысль о том, «что релевантными для языка определениями субстанции цвета» считать избираемые в качестве основных измерений естественными науками «вряд ли всегда нужно» подводит к интересному выводу. Его можно сформулировать следующим образом: «язык конкретного общества является составной частью его культуры и что лексические разграничения, проводимые каждым языком, обычно отражают важные (с точки зрения этой культуры) свойства объектов, установлений и видов деятельности того общества, в котором функционирует язык» (Лайонз, 1978. С. 456–457).

Социальные порядки онтологически связаны с социальной реальностью, к сфере которой в числе иных относится и языковая система. Говоря об имманентно динамическом характере языковой системы как принадлежащей к сфере социальной реальности, Тони Лоусон подчеркивает феномен ее существования в постоянном процессе становления: «языковая система непрерывно воспроизводится и, по меньшей мере, в некоторых ее аспектах, преобразуется» (Lawson, 2005. P. 496). Такие преобразования могут оказаться весьма информативными. Основная мысль, которую хотелось донести в статье, может быть выражена следующим образом: *происходящие на протяжении длительного периода времени системные трансформации языка могут содержать в себе информацию, являющуюся отражением трансформаций социальной реальности*. Именно этот рефлексивный аспект и ценен для постижения с помощью [анализа] языковых изменений внеязыковых изменений, в частности изменений порядков доступа агентов (принадлежащих к элите либо нет) к экономической деятельности и соответствующих им результатам по схеме «от примитивно-общественного устройства через естественно-государственные (ограниченные) порядки к продвинуто-государственному (открытому) устройству социальной организации».

Лингвистические изменения характеризуются множеством признаков, из которых акцент нами делается лишь на одном, но ключевом признаке – характере структурного типа, или строя [как спо-

соба выражения грамматических категорий] языка. Так, общеизвестно, что романские языки произошли от латыни, при этом строй этих языков изменился коренным образом: синтетический строй латыни трансформировался в аналитический строй современных романских языков. Все остальные языковые признаки или характеристики связаны в той или иной мере с этими изменениями, взять хотя бы то, что «латинскому языку присуща расчлененность грамматической информации в именной группе, романским языкам – ее централизация» (Алисова и др., 1982. С. 38).

В табл. 4 приведена классификация языков по их строю (синтетическому или аналитическому).

Понятия языковых типов – синтетического или аналитического – являются относительными: в чистом виде они не встречаются (Гринберг, 1963). Даже в китайском языке, являющемся классическим изолирующим языком, «существует два способа образования слов: синтетический (посредством специальных морфем) и аналитический (посредством служебных слов)» (Горелов, 1989. С. 22). Несмотря на это (и то, что ныне преобладают слова из двух и более морфем) китайский язык лингвисты относят к изолирующим языкам. Попутно приведем некоторые количественные характеристики слогового (морфемного) состава древнего и современного китайского языка: в древнекитайском языке односложные (простые, корневые) слова составляют около 66%, многосложные – около 34%; в современном китайском языке это же соотношение составляет 24,6% и 75,4%; двухсложные слова составляют около 85% всех сложных слов (Горелов, 1989. С. 19).

Таблица 4

Аналитический и синтетический строй языка

Строй языка	Характеристики	Примеры языков
Синтетический (флективный)	Развитая, грамматически полноценная флексия	Латинский / Греческий Славянские
Синтетический (агглютинативный)	Наличие словообразовательных швов	Урало-алтайские (особенно, тюркские)
Аналитический (изолирующий)	В идеале: одна морфема – одно слово, в реальности: две (и больше)	Вьетнамский Китайский (древний ближе к идеалу)
Аналитический (нефлективный)	Доминирование служебных слов в выражении грамматических категорий	Английский (в большей степени) Германские и романские (в меньшей степени)

Источник: составлено автором.

Наиболее известным измерителем меры синтеза языка (сложности слова) является индекс синтетичности (предложенный – наряду с другими показателями языковой структуры – Дж. Гринбергом), который образуется как частное от деления морфем на число слов. Теоретически нижний предел равен 1,00, высшего предела не существует, но на практике выше 3,00 встречается редко. Чем меньше значение показателя синтетичности, тем более аналитическим является язык. Приведем несколько примеров: эскимосский – 3,72, санскрит – 2,59, англосаксонский – 2,12, современный английский – 1,68, вьетнамский – 1,06. Что касается английского языка, то его синтетичность по мере своего развития, происходящего более или менее синхронно с институциональным развитием английского общества, стала уменьшаться, и в итоге изначально синтетический строй старого английского, тогда еще (примерно полторы тысячи лет тому назад) набора германских языков, постепенно трансформировался в строй аналитический.

Чем можно объяснить происходящие на протяжении одного–двух тысячелетий изменения в индоевропейских языках – германских и романских – Европы, в которых преимущественно синтетический строй языка трансформировался в (опять-таки преимущественно) языковой аналитический строй? Одно из объяснений (данное Р. Раском и Я. Гриммом) таково: «...в языке тогда начинают усиливаться аналитические черты, когда по тем или иным причинам падает уровень преемственности при передаче языкового опыта от поколения к поколению. В наибольшей мере преемственность страдает вследствие бурного смешения народов и культур, требующего выработки общего для всех языка, предельно простого для его освоения. Формирующийся в таких условиях аналитический строй, в предельном своём проявлении, приближается к корнеизоляции» (Мельников, 2000. С. 29).

В завершение подчеркнем относительный характер как синтетичности, так и способа (способов) ее измерения; более того, «поскольку язык может быть и часто бывает сравнительно изолирующим относительно определенных классов слов, подсчеты, которые бы проводились на всех словах языка и которые бы учитывали каждое слово только один раз, могли бы привести к совершенно иным результатам» (Лайонз, 1978. С. 201). Для сравнения: по подсчетам, сделанным в 1951 г., индекс синтетичности английского языка составлял 1,62; по подсчетам, сделанным в другое время, в 1953 г., и на другом материале, индекс равнялся 1,68. Поскольку время в данном случае с исторической точки зрения одномоментное, то различие в полученных значениях индекса объясняется исключительно подобранным материалом. Тем не менее это различие в принципе не существенно, так что оба значения в целом передают [сравнительно] аналитический характер строя современного английского языка с высокой степенью точности.

5. *Последствия естественного и навязанного институционального развития*

Авторы концепции порядков открытого доступа, при всем их внимании к особенностям институциональных устройств различных стран, тем не менее, исходят – и в этом их *апостериорные выводы* пересекаются с *априорными убеждениями* [некритических] приверженцев неолиберальной доктрины в своей правоте – скорее из *универсальности*, чем *сингулярности* опыта англосаксонского и шире – западноевропейского мира. Опыт таких или, во всяком случае, очень схожих с ними порядков, напомним, означает в терминологии Гидденса как «современность» (*modernity*) – «способы социальной жизни или организации, которые возникли в Европе, начиная примерно с XVII века и далее, и влияние которых в дальнейшем более или менее охватило весь мир». Так вот, можно сказать, что на вопрос того же Гидденса: «Является ли современность западным проектом?» (Гидденс, 2011. С. 111, 322), ответ был бы скорее утвердительным, чем отрицательным.

Но откуда такая убежденность (что исходящая из конкретного западного опыта и по многим параметрам достойная заимствования модель современной организации мироустройства – и в этом смысле это действительно западный проект – будет, пусть не сразу, со скрипом, но все-таки непременно подхвачена и скопирована чуждыми этому опыту странами иной, восточной традиции)? Наиболее простое объяснение, по всей видимости, заключается в типичном для большинства американцев, в том числе экономистов (некоторых, по крайней мере), образе мышления: «Поскольку экономическая мысль основывается прежде всего на американском опыте, у экономистов не возникает сомнений в том, что капитализм следует экспортировать в другие страны». Для этого «достаточно американское право и институты, и капитализм расцветет немедленно. Так было в Соединенных Штатах, почему это должно быть как-то иначе в других странах?» (Rajan, Zingales, 2004. С. 1).

Но при всей замечательности – для себя – этого опыта считать его результат в виде действующих порядков открытого доступа безальтернативным – для других – и потому надлежащим к внедрению в практику социального устройства остального мира даже ценой применения насилия, было бы проявлением, как минимум, алогичности. Тем более, что «замечательный» характер собственного опыта не такой уж и бесспорный: достаточно вспомнить мысль Эриха Фромма о построенном на теоретико-методологическом фундаменте радикального гедонизма западном обществе как обществе «хронически несчастных людей, мучимых одиночеством и страхами, зависимых и униженных, склонных к разрушению и испытывающих радость уже оттого, что им удалось «убить время», которое они постоянно пытаются сэкономить» (Фромм, 2012. С. 15).

Навязанные институциональные изменения, как правило, приводят не к развитию, а к дезорганизации системы, выраженной в тех или иных формах. Так, заимствование институтов может иметь результатом их экзаптацию, представляющую собой «ситуацию, когда институт после его внедрения в эволюционно сложившуюся институциональную организацию экономики выполняет функции, которые не планировались и не учитывались при его импорте или выращивании» (Вольчик, Бережной, 2012. С. 166). Насаждение институтов в не подготовленную для этого институциональную средовую почву может привести к состоянию институционального вакуума, а то и институционального нигилизма, характеризуемого в числе прочих интернациональной блокадой реалистических институциональных изменений (Dražković, Drašković, 2012. P. 123).

О том, что может дать следование курсу либеральных реформ любой ценой или отказ от него, свидетельствуют некоторые качественные характеристики России и стран постсоветского пространства в сопоставлении с Китаем и Вьетнамом. Весьма симптоматично, что в последних двух странах успехи были достигнуты при однопартийном правительстве (Норт и др., 2012. С. 31), что в корне противоречит типовым рекомендациям либералов (табл. 5).

Таблица 5

Состояние экономического развития до и после либеральных реформ

Страны	Высокий уровень развития до реформ	Синтетичность языкового строя	Склонность к революциям	Реформы по рецептам неолиберальной доктрины	Спад во время реформ	Высокие темпы роста после реформ
Китай Вьетнам	–	–	–	–	–	+
Россия СНГ	+	+	+	+	+	–

Источник: составлено автором.

Заключение

Учет когнитивных, прежде всего мыслительных и языковых, аспектов институционального развития имеет – для адекватного понимания происходящих в обществе на протяжении длительного периода времени изменений, эволюции социальных порядков – существенное значение. С когнитивными факторами соотносятся остальные факторы институциональной природы, влияющие на формирование облика социальных порядков, характер и устройство общества. В зависимости от трактовки такого соотношения – прямого соответствия, одностороннего или обоюдостороннего влияния, наличия или отсутствия каузальности и пр. – возможны различные интерпретации институциональных изменений.

Не все вопросы, связанные с когнитивными аспектами, удалось рассмотреть; многие остались за рамками исследования. Среди них: существует ли корреляция между языковыми изменениями и социальными, приведшими в итоге к трансформации естественных государств, или обществ с ограниченным доступом, в порядки открытого доступа? И если да, то где уверенность, что эта корреляция не является ложной? Как увязать изначально (по крайней мере, на протяжении истории, сопоставимой с европейской) аналитический строй китайского языка с [конфуцианскими и коммунистическими] порядками ограниченного доступа к политике и экономике, с одной стороны, и бурным экономическим развитием страны (при всех ее проблемах) – с другой?

В поисках ответа на эти и другие вопросы следует помнить о несостоятельности чисто механического переноса элементов институционального развития из развитых обществ в общества, нуждающиеся в социально-экономическом обновлении. Здесь уместна языковая аналогия: «Важным вкладом в науку с лингвистической точки зрения было бы более широкое развитие чувства перспективы. У нас больше нет оснований считать несколько сравнительно недавно возникших диалектов индоевропейской семьи и выработанные на основе их моделей приемы мышления вершиной развития человеческого разума. Точно так же не следует считать причиной широкого распространения этих диалектов в наше время их большую пригодность или нечто подобное, а не исторические явления, которые можно назвать счастливыми только с узкой точки зрения заинтересованных сторон» (*Уорф, 1960*). Сказанное вполне применимо и к социальным порядкам: нет никаких оснований считать порядки открытого доступа, установившиеся в исторически определенных обстоятельствах в одних странах, обязательными для их копирования другими лишь по той причине, что сторонники открытого доступа *убеждены* в своей правоте и *жаждут* выполнения миссии.

Если отбросить злой или ангажированный умысел-подтекст в мыслях и действиях либералов, то для здравого и осмысленного объяснения причин их непоколебимой убежденности и миссионерского зуда можно предложить следующую логику рассуждений по схеме: «убеждения – эстетика – этика – действия». А именно, истоки убежденности – *эстетические* (эффективные в экономическом смысле порядки открытого доступа оцениваются как «хорошие», соответственно, неэффективные порядки ограниченного доступа – как «плохие»). Поскольку же эстетика имеет свойство порождать этику, то они одновременно и *этические* (открытые порядки несут «добро», ограниченные – «зло»). А раз так, то несение в неразумные отсталые массы этических идей «добра» (оцениваемых эстетически на «хорошо») порядков открытого доступа не может не выступать миссией, которая подлежит выполнению даже ценой принудительного их насаждения в недоразвитых обществах. Таков вот типичный ход рассуждений [даже не поклонников, а] миссионеров свободных рынков и открытых порядков.

Чтобы избежать перенесения такой аргументации на [дуалистическую в своей ментальности-основательности] отечественную институциональную почву и/или смягчить последствия (коль скоро реализация давно уже в разгаре) заложенного в ней потенциального вреда для практики, необходимо в обязательном порядке ориентироваться на унаследованные от предков институциональные особенности и адаптационные способности, присущие России. Отсюда наше настойчивое стремление к привлечению внимания, в особенности лиц, ответственных за [инновационное, в том числе] развитие страны, к когнитивным аспектам институциональных преобразований, призванного подвести их, желательно еще на стадии до принятия решений, к мысли о необходимости учета динамической специфики страны как категорическом императивном требовании, без соблюдения которого успех невозможен.

ЛИТЕРАТУРА

- Алисова Т.Б., Репина Т.А., Таривердиева М.А. (1982). Введение в романскую филологию. М.: Высшая школа.
- Бюлер К. (2000). Теория языка: Репрезентативная функция языка. М.: ИГ «Прогресс».
- Вейль Г. (1989). Математическое мышление. М.: Наука.
- Вольчик В.В., Бережной И.В. (2012). Отбор и экзаптация институтов: роль групп специальных интересов / В кн. Архипов А.Ю., Курдина С.Г., Мартишин Е.М. (ред.) Эволюционная и институциональная экономическая теория: дискуссии, методы и приложения. Глава 8. СПб.: Алетейя, с. 165–187.
- Гатауллин Т.М. Малыхин В.И. (2010). Экономическая теория и принцип достаточности: монография. М.: ГУУ.
- Гидденс Э. (2011). Последствия современности. М.: Праксис.
- Глазьев С.Ю. (2011). Уроки очередной российской революции: крах либеральной утопии и шанс на «экономическое чудо». М.: Изд. дом «Экономическая газета».
- Горелов В.И. (1989). Теоретическая грамматика китайского языка. М.: Просвещение.
- Гринберг Дж. (1963). Квантитативный подход к морфологической типологии языков / В кн. Новое в лингвистике. Вып. 3. М.: Наука, с. 60–94.
- Деррида Ж. (2000). О грамматологии. М.: Ad Marginem.
- Ерзнкян Б. (1998). Кэйрэцу как эзотерическое слово // *Знакомьтесь – Япония*, № 21, с. 138–142.
- Ефимов В.М. (2007). Об интерпретативной институциональной экономике (научный доклад). М.: ИЭ РАН.
- Капица С.П. (1999). Общая теория роста человечества. М.: Наука.
- Клейнер Г.Б. (1999). Политика социально-экономической стабилизации: условия, содержание, институты (вместо предисловия) / В кн. Клейнер Г.Б. (ред.) Пути стабилизации экономики России. М.: Информэлектро.
- Лайонз Дж. (1978). Введение в теоретическую лингвистику. М.: Прогресс.
- Либман А.М. (2007). Экономическая теория и социальные науки об экономике: некоторые направления развития (научный доклад). М.: Институт экономики РАН.
- Львов Д.С. (2006). Миссия России (Гражданский манифест). М.: Институт экономических стратегий.
- Львов Д.С. (2001). Предисловие к русскому изданию / В кн. Мартин Г.-П., Шуманн Х. (2001). Западная глобализация: атака на процветание и демократию. М.: Изд. дом «АЛЬПИНА», с. 10–15.
- Макаров В.Л. (2009). Искусственные общества и будущее общественных наук. СПб.: Изд-во СПбГУП.
- Мамедов О.Ю. (2010). Экономика и экономисты (мучительные вопросы – смутные ответы) // *Terra Economicus*, т. 8, № 2, с. 5–9.
- Мартин Г.-П., Шуманн Х. (2001). Западная глобализация: атака на процветание и демократию. М.: Изд. дом «АЛЬПИНА».
- Мартишин Е.М. (2012). Методологический инструментарий эволюционного исследования экономики / В кн. Архипов А.Ю., Курдина С.Г., Мартишин Е.М. (ред.) Эволюционная и институциональная экономическая теория: дискуссии, методы и приложения. Гл. 6. СПб.: Алетейя, с. 133–157.
- Мельников Г.П. (2000). Системная типология языков: Синтез морфологической классификации языков со стадильной: курс лекций. М.: Изд-во РУДН.
- Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала».

Норт Д., Уоллис Дж., Вайнгаст Б. (2011). Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М.: Изд. Института Гайдара.

Норт Д., Уоллис Дж., Уэбб С., Вайнгаст Б. (2012). В тени насилия: уроки для обществ с ограниченным доступом к политической и экономической деятельности. М.: Изд. дом Высшей школы экономики.

Поланьи М. (1985). Личностное знание. На пути к посткритической философии. М.: Прогресс.

Полтерович В.М. (1998). Кризис экономической теории // *Экономическая наука современной России*, № 1, с. 46–66.

Поппер К. (2008). Знание и психофизическая проблема: В защиту взаимодействия. М.: Изд-во ЛКИ.

Райнерт Э.С. (2011). Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. М.: Издат. дом Гос. ун-та – Высшая школа экономики.

Расков Д.Е. (2005). Экономическая теория как риторика // *Вестник СПбГУ*, сер. 5, вып. 3, с. 13–30.

Слобин Д., Грин Дж. (1976). Психоллингвистика. М.: Прогресс.

Сухарев О.С. (2011). Экономический рост, благосостояние и институциональные изменения // *Журнал институциональных исследований*, т. 3, № 3, с. 19–39.

Уорф Б.Л. (1960). Наука и языкознание / В кн. Новое в лингвистике. Вып. 1. М.: Изд-во иностранной литературы, с. 169–182.

Уэрта де Сото Х. (2011). Социально-экономическая теория динамической эффективности. Челябинск: Социум.

Фоули Д. (2012). Математический формализм и политэкономическое содержание // *Вопросы экономики*, № 7, с. 82–95.

Фромм Э. (2012). «Иметь» или «быть». М.: АСТ: Астрель: Полиграфиздат.

Фукуяма Ф. (2008). Великий разрыв. М.: АСТ.

Фурботн Э.Г., Рихтер Р. (2005). Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Изд. дом Санкт-Петерб. гос. ун-та.

Хейне П. (1993). Экономический образ мышления. М.: Изд-во «Дело» при участии Изд-ва «Catalaxu».

Ходжсон Дж. (1997). Жизнеспособность институциональной экономики / In. *Evolutionary Economics at the Threshold of the XXI century. Papers and Presentations by Participants of the International Symposium*. Moscow: Japan Today Publ., pp. 29–74.

Хомский Н. (2002). Прибыль на людях. М.: Праксис.

Acemoglu D. (2002). Why not a Political Coase Theorem? *Social Conflict, Commitment and Politics* // *NBER Working Paper*, no. 9377, December. Available at: <http://www.nber.org/papers/w9377>.

Djankov S. et al. (2002). The Regulation of Entry // *Quarterly Journal of Economics*, vol. CXVII.

Dražković V., Drašković M. (2012) Institutional Nihilism as a Basis for Anti-Development Policy // *Montenegrin Journal of Economics*, vol. 8, no. 1, pp. 119–136.

Dyen I., Kruskal J.B., Black P. (1992). An Indo-European Classification: A Lexicostatistical Experiment // *Transactions of the American Philosophical Society*, vol. 82, no. 5, pp. 1–132.

Greif A. (1994). Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies // *The Journal of Political Economy*, vol. 102, no. 5, pp. 912–950.

Hockett C.F. (1954). Chinese versus English: An Exploration of the Whorfian Theses / In: *Hojfer H. (ed.) Language in Culture*. Chicago: Chicago University Press.

Klamer A. (1984). *The New Classical Macroeconomics: Conversations with New Classical Macroeconomists and their Opponents*. Brighton: Harvester Wheatsheaf.

Lawson T. (2005). The Nature of Heterodox Economics // *Cambridge Journal of Economics*, vol. 30, no. 4, pp. 483–505.

Mayer H. (1994). The Cognitive Value of Functional Theories of Price: Critical and Positive Investigations Concerning the Price Problem / In: *Kirzner I.M. (ed.) Classics of Austrian Economics: A Sampling in the History of a Tradition*. Vol. II. London: William Pickering.

McCloskey D. (1985). *The Rhetoric of Economics*. Madison: University of Wisconsin Press.

Neale W.C. (1982). Language and Economics // *Journal of Economic Issues*, vol. 16, no. 2, pp. 355–369.

North D. (2005). *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton: Princeton University Press.

- Rajan R.G., Zingales R. (2004). Путь к процветанию: спасение капитализма от капиталистов // *Transition (Экономический вестник о вопросах переходной экономики)*, № 1.
- Searle J.R. (2005a). *Consciousness and Language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Searle J.R. (2005b). What Is an Institution? // *Journal of Institutional Economics*, vol. 1, no. 1, pp. 1–22.
- Sternberg R.J., Ben-Zeev T. (2001). *Complex Cognition. The Psychology of Human Thought*. Oxford: Oxford University Press.
- Yerznkyan B.H. (2012). Institutional Economics at the Crossroads: A View from Russia // *Montenegrin Journal of Economics*, vol. 8, no. 1, pp. 27–45.

REFERENCES

- Alisova T.B., Repina T.A. and Tariverdieva M.A. (1982). *Introduction in Romanic Philology*. Moscow: Higher School Publ. (In Russian).
- Bühler K. (2000). *Theory of Language: Representative Function of Language*. Moscow: Progress Publ. (In Russian).
- Chomsky N. (2002). *Profit over People*. Moscow: Praxis Publ. (In Russian).
- De Soto J.H. (2011). *The Theory of Dynamic Efficiency*. Chelyabinsk: Socium Publ. (In Russian).
- Derrida J. (2000). *On Grammatology*. Moscow: Ad Marginem. (In Russian).
- Erznkyan (Yerznkyan) B. (1998). Keiretsu as an Esoteric Word. *Meet – Japan [Znakomtes – Yaponia]*, no. 21, pp. 138–142. (In Russian).
- Foley D. (2012). Mathematical Formalism and Political-Economic Content. *Voprosy ekonomiki*, no. 7, pp. 82–95. (In Russian).
- Fromm E. (2012). «To Have» or «to Be». Moscow: AST: Astrel: Poligraphizdat Pubs. (In Russian).
- Fukuyama F. (2008). *The Great Disruption*. Moscow: AST Publ. (In Russian).
- Furubotn E.G. and Richter R. (2005). *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*. Saint-Petersburg: Saint-Petersburg State University Publ. (In Russian).
- Gataullin T.M., Malykhin V.I. (2010). *Economic Theory and the Principle of Sufficiency*. Moscow: State University of Management Publ. (In Russian).
- Giddens A. (2011). *The Consequences of Modernity*. Moscow: Praxis Publ. (In Russian).
- Glaziev S.Yu. (2011). *Lessons from another Russian Revolution: the Collapse of the Liberal Utopia and a Chance for the «Economic Miracle»*. Moscow: Economic Newspaper Publ. (In Russian).
- Gorelov V.I. (1989). *Theoretical Grammar of the Chinese Language*. Moscow: Prosveshchenie Publ. (In Russian).
- Greenberg J. (1963). A Quantitative Approach to the Morphological Typology of Languages / In: *New in Linguistics. Issue 3*. Moscow: Nauka Publ., pp. 60–94. (In Russian).
- Heyne P. (1993). *The Economic Way of Thinking*. Moscow: Delo Publ. with the participation of the Catallaxy Publ. (In Russian).
- Hodgson J. (1997). *The Viability of Institutional Economics*. Moscow: Japan Today, pp. 29–74 (In Russian).
- Kapitsa S.P. (1999). *The General Theory of Human Population Growth*. Moscow: Nauka Publ. (In Russian).
- Kleiner G.B. (1999) *The Policy of the Social-Economic Stabilization: Conditions, Content, Institutions (Instead of Preface) / In Kleiner G.B. (ed.) Ways of Stabilization of the Economy of Russia*. Moscow: Informelektro Publ. (In Russian).
- Libman A.M. (2007). *Economic Theory and Social Sciences on Economy: Some Ways of Development (Scientific Paper)*. Moscow: Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences Publ. (In Russian).
- Lvov D.S. (2001). *Preface to the Russian Edition / In Martin H.-P. and Schumann H. Entrapment of Globalization: the Attack on Prosperity and Democracy*. Moscow: ALPINA Publ., pp. 10–15. (In Russian).
- Lvov D.S. (2006). *Mission of Russia (Civil Manifesto)*. Moscow: Institute of Economic Strategies Publ. (In Russian).
- Lyons J. (1978). *Introduction to Theoretical Linguistics*. Moscow: Progress Publ. (In Russian).
- Makarov V.L. (2009). *Artificial Societies and Future of Social Sciences*. Saint-Petersburg: Saint-Petersburg University of Humanities and Social Sciences Publ. (In Russian).
- Mamedov O.Yu. (2010). *Economy and Economists (Agonizing Questions and Opaque Answers)*. *Terra Economicus*, vol. 8, no. 2, pp. 5–9.

Martin H.-P. and Schumann H. (2001). *Entrapment of Globalization: the Attack on Prosperity and Democracy*. Moscow: ALPINA Publ. (In Russian).

Martishin E.M. (2012). *Methodological Tools of Evolutionary Studies in Economics* / In Arkhipov A.Yu., Kirdina S.G. and Martishin E.M. (eds.) *Evolutionary and Institutional Economic Theory: Discussions, Methods and Implications*. Ch.6. Saint-Petersburg: Aleteiya Publ., pp. 133–157. (In Russian).

Melnikov G.P. (2000). *Systemic Typology of Languages: Synthesis of Morphological Classification of Languages with Stage: a course of lectures*. Moscow: Peoples' Friendship University of Russia Publ. (In Russian).

North D. (1997). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Moscow: Fund of Economic Book «Nachala» Publ. (In Russian).

North D., Wallis J. and Weingast B. (2011). *Violence and Social Orders. A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*. Moscow: State University – Higher School of Economics Publ. (In Russian).

North D., Wallis J., Webb S. and Weingast B. (2012). *In the Shadow of Violence: Lessons for Societies with Limited Access to Political and Economic Activities*. Moscow: State University – Higher School of Economics Publ. (In Russian).

Polanyi M. (1985). *Personal Knowledge: Towards a Post-Critical Philosophy*. Moscow: Progress Publ. (In Russian).

Polterovich V.M. (1998). *The Crisis of Economic Theory*. *Ekonomicheskaya Nauka Sovremennoy Rossii (Economics of Contemporary Russia)*, no. 1, pp. 46–66. (In Russian).

Popper K. (2008) *Knowledge and the Body-Mind Problem: In Defense of Interaction*. Moscow: LKI Publ. (In Russian).

Raskov D.E. (2005). *Economic Theory as Rhetoric*. *Herald of Saint-Petersburg State University*, ser.5, iss. 3, pp. 13–30. (In Russian).

Reinert E.S. (2011) *How Rich Countries Got Rich... and Why Poor Countries Stay Poor*. Moscow: State University – Higher School of Economics Publ. (In Russian).

Slobin D. and Greene J. (1976). *Psycholinguistics*. Moscow: Progress. (In Russian).

Sukharev O.S. (2011). *Economic Growth, Welfare, and Institutional Changes*. *Journal of Institutional Studies*, vol. 3, no. 3, pp. 19–39. (In Russian).

Volchik V.V. and Berezhnoy I.V. (2012) *Selection and Exaptation of Institutions: the Role of Special Interest Groups* / In Arkhipov A.Yu., Kirdina S.G. and Martishin E.M. (eds.) *Evolutionary and Institutional Economic Theory: Discussions, Methods and Implications*. Ch. 8. Saint-Petersburg: Aleteiya Publ., pp. 165–187. (In Russian).

Weyl H. (1989). *The Mathematical Way of Thinking*. Moscow: Nauka Publ. (In Russian).

Worf B.L. (1960). *Science and Linguistics* / In: *New in Linguistics*. Issue 1. Moscow: Foreign Literature Publ., pp. 169–182. (In Russian).

Yefimov V.M. (2007). *On Interpretative Institutional Economics (scientific paper)*. Moscow: Institute of Economics. (In Russian).

Acemoglu D. (2002). *Why not a Political Coase Theorem? Social Conflict, Commitment and Politics*. *NBER Working Paper*, no. 9377, December. Available at: <http://www.nber.org/papers/w9377>.

Djankov S. et al. (2002). *The Regulation of Entry*. *Quarterly Journal of Economics*, vol. CXVII.

Drašković V. and Drašković M. (2012) *Institutional Nihilism as a Basis for Anti-Development Policy*. *Montenegrin Journal of Economics*, vol. 8, no. 1, pp. 119–136.

Dyen I., Kruskal J.B. and Black P. (1992). *An Indo-European Classification: A Lexicostatistical Experiment*. *Transactions of the American Philosophical Society*, vol. 82, no. 5, pp. 1–132.

Greif A. (1994). *Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies*. *The Journal of Political Economy*, vol. 102, no. 5, pp. 912–950.

Hockett C.F. (1954). *Chinese versus English: An Exploration of the Whorfian Theses*. In: Hojfer H. (ed.) *Language in Culture*. Chicago: Chicago University Press.

Klamer A. (1984). *The New Classical Macroeconomics: Conversations with New Classical Macroeconomists and their Opponents*. Brighton: Harvester Wheatsheaf.

Lawson T. (2005). *The Nature of Heterodox Economics*. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 30, no. 4, pp. 483–505.

Mayer H. (1994). *The Cognitive Value of Functional Theories of Price: Critical and Positive Investigations Concerning the Price Problem* / In: Kirzner I.M. (ed.) *Classics of Austrian Economics: A Sampling in the History of a Tradition*. Vol. II. London: William Pickering.

- McCloskey D.* (1985). *The Rhetoric of Economics*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Neale W.C.* (1982). Language and Economics. *Journal of Economic Issues*, vol. 16, no. 2, pp. 355–369.
- North D.* (2005). *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton: Princeton University Press.
- Rajan R.G., Zingales R.* (2004). Путь к процветанию: спасение капитализма от капиталистов. *Transition (Экономический вестник о вопросах переходной экономики)*, № 1.
- Searle J.R.* (2005a). *Consciousness and Language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Searle J.R.* (2005b). What Is an Institution? *Journal of Institutional Economics*, vol. 1, no. 1, pp. 1–22.
- Sternberg R.J. and Ben-Zeev T.* (2001). *Complex Cognition. The Psychology of Human Thought*. Oxford: Oxford University Press.
- Yerznkyan B.H.* (2012). Institutional Economics at the Crossroads: A View from Russia. *Montenegrin Journal of Economics*, vol. 8, no. 1, pp. 27–45.

ТРАНСФОРМАЦИЯ КОРРУПЦИОННЫХ ОТНОШЕНИЙ В ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ

М.В. КРАВЦОВА,

младший научный сотрудник лаборатории сравнительных социальных исследований,
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», г. Москва,
e-mail: mkravtsova@hse.ru

Исследователи выделяют две формы коррупции – рыночную и сетевую. Под рыночной коррупцией понимается использование служебного положения в личных целях, при котором каждый человек или фирма, которые платят взятку, может получить желаемую услугу. Под сетевой коррупцией понимается использование служебного положения в личных целях, означающее, что доступ к коррупционным услугам имеют только те фирмы или индивиды, которые состоят с чиновниками в родственных, дружеских или партнерских отношениях. Делается вывод, что в России 2000–2010-х гг. наблюдается постепенный переход от доминирования рыночной коррупции к преобладанию сетевой. В статье анализируются причины данной тенденции и ее временные рамки.

Ключевые слова: коррупция; блат; кумовство; предпринимательство.

TRANSFORMATION OF CORRUPTION FORMS IN POST-SOVIET RUSSIA

M.V. KRAVTSOVA,

Junior Research Fellow, Laboratory for the Comparative Social Studies,
National Research University Higher School of Economics, Moscow,
e-mail: mkravtsova@hse.ru

In the article, we draw a distinguish between two forms of corruption, market corruption and network corruption. Market corruption is the use of public office for personal gain, when every firm or individual who pays a bribe receives public services. Network corruption means the use of public office for personal gain, when only those firms or individuals who are in kinship, friendship or business relationships may receive public services. We conclude that the transformation process from market corruption to network corruption took place in Russia between 2000 and 2010. Time frames and causes of the shift are analyzed in the article.

Keywords: corruption; «blat»; cronyism; entrepreneurship.

JEL classification: D73.

Введение

Проблема коррупции остается актуальной для России уже многие десятилетия, поэтому наша реальность предоставляет богатый материал для исследований этого феномена и различных его проявлений. Основной нашей гипотезой является то, что в России существовала некая динамика коррупционных отношений, связанная с социально-экономической трансформацией страны с момента развала Советского Союза.

Прежде чем приступить к анализу изменений коррупционных отношений, мы выделим две формы коррупции: рыночную и сетевую. Под рыночной коррупцией мы будем понимать трансак-

ции между предпринимателями и представителями государства, предполагающие использование служебного положения в личных целях, когда каждый предприниматель, который может заплатить взятку, получает доступ к государственным ресурсам. Под сетевой коррупцией мы будем понимать транзакции между предпринимателями и представителями государства, предполагающие использование служебного положения в личных целях, где доступ к государственным благам могут получить только предприниматели, состоящие в родстве или в дружеских отношениях с чиновниками, независимо от возможностей предложить взятку. Выделенные нами формы являются лишь идеальными типами, которые в той или иной пропорции присутствуют в большинстве стран.

Мы решили на примере России на эмпирических данных выделить описанные нами две формы коррупции и посмотреть, как изменялись их пропорции с начала 90-х гг. Особый упор будет сделан на деловую коррупцию, которая имеет наибольшее влияние на экономический рост и благополучие страны в целом.

Взаимная трансформация рыночной и сетевой коррупции в России представлена в ряде работ. Одним из первых авторов, зафиксировавших возможность перехода одной формы коррупции в другую, была А. Леденева (*Ledeneva, 1998*). В своей книге она красочно описывает, как в первые годы после развала СССР отношения «блата» постепенно замещаются взяточничеством, а принцип «не имей сто друзей, а имей сто рублей» становится девизом большинства россиян. Опирируя терминами данной работы, А. Леденева показывает, что рыночная коррупция приходит на смену сетевой. Уже в конце 90-х появляются свидетельства о возможности обратной тенденции, т. е. перехода от рыночной коррупции к сетевой, что возможно проследить только с помощью качественных данных (*Радаев, 1998; Волков, 1999*).

Между тем на статистическом уровне до 2000 г. данная тенденция не прослеживается. Фрай, Яковлев и Ясин, проведя опросы российских предприятий в 2000 и 2007 гг., не отмечают разделения на инсайдеров и аутсайдеров на российском рынке в 2000 г. При этом, как показывают авторы, уже к 2007 г. сформировалась некая группа предприятий, для которой государство создало привилегированные условия (*Frye, Yakovlev, Yasin, 2009*).

Еще более ранним количественным свидетельством роста сетевой коррупции в России является работа Аидиса и коллег (*Aidis et al., 2008*). Используя данные глобального мониторинга предпринимательства за 2001–2002 гг., авторы показывают, что в России предприниматели-инсайдеры, у которых уже есть свой бизнес, имеют больше шансов открыть новое дело, чем новички на рынке. Подобный результат объясняется вовлеченностью действующих предпринимателей в социальные сети как с другими бизнесменами, так и с представителями властей, что облегчает задачу организации нового бизнеса. Интересно, что по другим странам с развивающейся экономикой, таких как Польша и Бразилия, авторы не находят зависимости между статусом инсайдера и вероятностью открытия своего дела.

Бляхер и Пегин (*Бляхер, Пегин, 2012*) датируют нулевыми годами переход от массовой коррупции к элитарной. Выявленную тенденцию авторы объясняют приходом к власти В. Путина и его команды, и их заинтересованностью в централизации государства и укреплении властных ресурсов. Добиться этой цели было невозможно до тех пор, пока коррупционные потоки были рассредоточены по разным ведомствам и отчасти контролировались бывшей «ельцинской» элитой. По мнению ученых, скрытой целью кампании по борьбе с коррупцией было перенаправление коррупционных потоков из регионов в центр, чтобы получить контроль над неформальными ресурсами и укрепить свою власть.

Очевидно, что предложенные объяснения можно применить в первую очередь к неформальным отношениям между центральной властью и относительно крупным бизнесом. Однако у нас есть веские основания полагать, что подобные процессы происходили и на муниципальном уровне, когда инициаторами централизации коррупционных потоков выступали местные власти.

Одним из более поздних свидетельств о распространении сетевой коррупции является работа А. Леденовой и С. Шекшни (*Ledeneva, Shekshnia, 2011*). На основе данных исследования BEEPS (EBRD and World Bank), а также собственного изучения ситуации на 33 российских предприятиях, ученые приходят к выводу, что традиционные коррупционные практики, такие как взятки, вымогательства и присвоение активов, уходят в прошлое, а более распространенными становятся длительные взаимоотношения между чиновниками и предпринимателями. Сегодня часто встречаются такие коррупционные практики как владение чиновниками доли в бизнесе, финансирование ими бизнес-проектов партнерских компаний, выбор представителями госорганов «правильных» поставщиков, а также продажа государственных активов «правильным» компаниям по «правильным» ценам.

Следует отметить, что вышеперечисленные работы либо вообще не рассматривают эволюцию неформальных отношений в динамике, являясь лишь некой фотографией определенного исторического периода, либо не фокусируются на причинах перехода от рыночной к сетевой коррупции. В задачи же нашей работы входит не только проследить определенные тенденции в отношениях бизнеса и власти, но и объяснить, какими процессами они обусловлены. При этом мы планируем проанализировать как факторы, влияющие на рыночную и сетевую коррупцию, выявленные на основе межстранового анализа, так и факторы, которые удалось обнаружить в ходе полевых исследований в России.

Данные и методология

Прежде чем приступить непосредственно к описанию собранных данных, хотелось бы несколько конкретизировать предмет нашего исследования. Так как мы заинтересованы проследить динамику неформальных отношений между *большинством* предпринимателей и *большинством* госслужащих, то нас в меньшей мере интересуют отношения между небольшой группой крупных предпринимателей и высокопоставленных чиновников. Тем более что представители крупного бизнеса, как правило, лично знакомы с представителями власти, а потому ситуация рыночной коррупции практически исключена. Кроме того, характер неформальных отношений между крупным бизнесом и властью не является определяющим фактором для делового климата в стране. Гораздо в большей степени он зависит от того, какую коррупционную стратегию избирают большинство предпринимателей и чиновников. Исходя из этих соображений мы решили сфокусироваться на низовом уровне, исключив крупный бизнес из нашего анализа.

Для анализа неформальных отношений между российскими чиновниками и предпринимателями, прежде всего были использованы неформализованные интервью с предпринимателями. В качестве респондентов выступили владельцы малого и среднего бизнеса в Москве и Московской области и Нижнем Новгороде. К малому бизнесу были отнесены предприятия с численностью работников не более 100 человек и годовой выручкой не более 400 млн руб. К среднему бизнесу отнесены компании, в которых работают не более 250 человек и чья выручка не превышает 1 млрд руб. в год. Интервью были проведены в 2011 г. Далее последовали обработка данных и их анализ.

Для исследования общей динамики в коррупционных отношениях между властью и малым и средним бизнесом, а также объяснения причин этого мы использовали следующие базы данных:

1. Исследование бизнес-среды и эффективности предприятий, Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS), проводимое Европейским банком реконструкции и развития.

2. Серия опросов руководителей предприятий в регионах РФ за 2000, 2007 и 2011 гг. Опрос предприятий 2000 г. был проведен профессором Тимоти Фрайем (Колумбийский университет), последующие опросы представляли собой совместный проект Института Анализа Предприятий и Рынков НИУ ВШЭ под руководством Андрея Яковлева и профессора Тимоти Фрайя.

В данной работе мы анализируем в первую очередь динамику частотных распределений по различным показателям, что позволяет нам выявить некие тенденции.

Результаты

В качестве первого шага, на основе наших интервью, мы выделили неформальные практики, которые могут быть причислены к рыночной коррупции, и практики, которые следует относить к сетевой коррупции. К рыночной коррупции в первую очередь относятся разовые неформальные платежи малознакомым чиновникам. Типичным примером такого рода неформальных отношений являются взятки при проверках. Услуги «крышевания» со стороны представителей МВД также скорее следует отнести к рыночной коррупции, так как они основаны исключительно на финансовом интересе. Как только предприниматель перестает платить «абонентную плату», «крыша» перестает выполнять свои функции. Более того, «крышеватели» могут начать намеренно создавать препятствия для бизнеса. Таким образом, в отличие от сетевой коррупции, когда форма и время оплаты услуги заранее никогда не оговариваются, в данном случае оплата имеет четко установленные сроки и должна быть выражена исключительно в денежном эквиваленте.

К сетевой коррупции относятся длительные доверительные отношения между представителями власти и предпринимателями, основанные на регулярном обмене услуг. Такие отношения могут не подкрепляться прямыми финансовыми платежами. К этой же форме коррупции можно отнести ситуацию, когда предприниматели уступают чиновникам долю в бизнесе в ответ на регулярное оказание услуг. Наконец, проявлением сетевой коррупции можно считать организацию представи-

телями государства собственного бизнеса. Ввиду того, что госслужащие не имеют права заниматься предпринимательством, «чиновничий бизнес» часто записывается на родственников или друзей.

В последние годы возникла и набирает силу тенденция к переходу от рыночной коррупции к сетевой форме коррупционных отношений. Неформальные контакты между предпринимателями и представителями государства приобретают большую устойчивость и регулярность, а денежные платежи стали чаще замещаться «отдариванием», то есть механизмом предоставления услуги за услугу.

Сокращение рыночной коррупции

В последнее время сократилось количество проверок бизнеса со стороны контролирующих инстанций. Сами респонденты связывают это с тем, что представителям властей больше нет смысла приходиться к предпринимателям, у которых сложно найти нарушения:

«Мы стараемся все делать по правилам, поэтому они к нам не приходят...». (Из интервью с владельцем ресторана, г. Москва.)

Данные ВЕЕПС также показывают, что среднее годовое количество проверок российских предприятий сократилось. В 2005 г. этот показатель составлял в среднем 7 проверок в год, а уже к 2009 г. он сократился почти вдвое, до 4 проверок.

Существенную роль в сокращении числа проверок, по словам предпринимателей, сыграл Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля» от 26 декабря 2008 г. (№ 294-ФЗ). Согласно этому Закону плановые проверки бизнеса могут осуществляться не чаще одного раза в три года, а проведение внеплановых проверок возможно только в определенных случаях и только по специальному запросу от граждан или юридических лиц.

Услугами «крышевания» на данный момент пользуется, в основном, лишь нелегальный бизнес, тогда как к концу 1990-х большинство предпринимателей имели «крышу». Например, на сегодняшний день в услугах «крышевания» нуждаются игровые клубы, букмекерские фирмы, лица, занимающиеся проституцией.

Легальный бизнес больше не видит необходимости регулярно платить дань полицейским:

«Ну какая “крыша” сейчас может быть!?! Даже представить невозможно! Мы работаем в правовом поле. Ну какие к нам вопросы?! Если есть вопросы, задавайте, мы ответим. Если вы хотите просто получить денег... А за что? Это вымогательство называется. На это существуют уголовные дела!» (Из интервью с владельцем автосервиса, г. Королёв, Московская область).

Количественные данные подтверждают нисходящий тренд в рыночной коррупции с 2009 г. (табл. 1).

Таблица 1

Изменение объемов рыночной коррупции*

Объемы коррупции	2002	2005	2009	2012
Процент фирм, которые расходуют на взятки более 1% от годовых продаж	25%	25%	64%	10%
Процент от годовых продаж, который малые и средние предприятия в среднем тратят на неформальные платежи	1,43%	1,06%	6,52%	0,94%
Процент фирм, которые не считают коррупцию препятствием вообще, или считают ее малым препятствием	71%	61%	34%	54%

* Расчеты автора на данных ВЕЕПС по России.

Рост сетевой коррупции

На сегодняшний день взаимоотношения предпринимателей и чиновников на низовом уровне строятся гораздо чаще, чем раньше, на доверии и регулярном обмене услугами:

«Когда ты работаешь на одном месте и работаешь 12 лет, то понятно, что с каждым проверяющим ты хоть раз сталкивался. Поэтому ты просто тупо налаживаешь контакты. Чтобы к нам кто-то приходил с улицы и нас проверками мучал, за исключением ФМСа, такого нет. Мне сейчас могут не продлить договор аренды на помещение, а переезд – это полная катастрофа. Придется опять налаживать связи, дружить со всеми, выпивать с ними. А у меня просто уже сил нет». (Из интервью с владельцем фабрики по производству тортов, г. Москва.)

Таблица 2

Рост доли компаний, получающих финансовую и организационную поддержку от государства*

Годы	Финансовая поддержка от региональных властей	Финансовая поддержка от местных властей	Организационная поддержка от региональных властей	Организационная поддержка от местных властей
2008–2009	3%	3%	2%	5%
2011	5%	5%	3%	7%

* Источник: *Институт Анализа Предприятий и Рынков (совместно с профессором Тимоти Фрайем)*¹.

Как показывают количественные данные, государство увеличило организационную и финансовую поддержку бизнеса (табл. 2). В ответ предприниматели чаще допускают чиновников к руководству собственным бизнесом и согласуют с ними ключевые решения. Из табл. 3 видно, что постепенно сокращается доля компаний, которые никогда не согласовывают ключевые решения с органами власти.

Таблица 3

Доля компаний, которые никогда не согласовывают ключевые решения с органами власти*

Отсутствуют согласования	2007	2011
С федеральными органами власти	61%	57%
С региональными органами власти	44%	33%
С местными органами власти	39%	15%

* Источник: *Институт Анализа Предприятий и Рынков совместно с профессором Тимоти Фрайем*.

Причины трансформации коррупционных отношений

Судя по всему, поворотной точкой в неформальных отношениях между властью и бизнесом стал 2000-й – год начала первого президентского срока В. Путина. Количественные свидетельства роста сетевой коррупции впервые наблюдаются в 2001–2002 гг. (*Aidis et al., 2008*), затем в 2005-м (*Camarov, 2013*), затем – в 2007-м (*Frye, Yakovlev, Yasin, 2009*), и, наконец, в 2011-м (*Ledeneva, Shekshnia, 2011*) (подробнее об этих работах см. во введении). В 2000 г. власть продемонстрировала желание строить свои отношения с бизнесом в правовом русле и наладить с предпринимателями конструктивный диалог, что ознаменовалось масштабной налоговой реформой и созданием ассоциаций бизнеса. Обзор тенденции к изменению диалога бизнеса и власти представлен в работе А. Яковлева (*Yakovlev, 2013*). Произошедшие изменения привели к интенсификации контактов между властью и бизнесом и формированию взаимного доверия, что могло стать питательной почвой как для создания прозрачных формальных правил взаимодействия двух сторон, так и для роста сетевой коррупции. Выбор в пользу последнего определили две другие параллельные тенденции, связанные с повышением управляемости страной и укреплением собственной власти и на первый взгляд не влияющие на характер коррупционных отношений.

Одной из них было желание команды В. Путина обозначить доминирующую позицию государства над бизнесом. Наглядным показателем избранной стратегии стал арест главы нефтяной компании «Юкос» М. Ходорковского в 2004 г., после чего, власти и крупный бизнес заключили негласное соглашение: бизнес не вмешивается в политику, а власть не будет пересматривать итоги приватизации. При этом бизнес оказался в положении младшего партнера власти. На низовом уровне подчиненное положение предпринимателей обеспечивается за счет «игры с правилами» (*Яковлев, 2005*). В рамках системы избыточного бюрократического регулирования, сформировавшейся к 2004 г., ни один предприниматель, даже самый честный, не может вести бизнес, не нарушая каких-либо правил. Следовательно, каждый предприниматель может быть подвергнут законным

¹ В данном случае каждому предпринимателю задавалось два вопроса: получаете ли вы финансовую и организационную поддержку от властей? Получали ли вы финансовую и организационную поддержку от властей в 2008–2009 гг.? Таким образом, мы можем проследить, как изменился объем финансовой и организационной поддержки со стороны властей на одной и той же выборке предприятий.

санкциям, и его судьба зависит лишь от того, согласится ли представитель определенного ведомства «закрывать глаза» на совершенные нарушения. Стратегия к подчинению бизнеса, отразившаяся в запутанности бюрократических правил и зависимом положении предпринимателя от конкретного чиновника, создала для бизнеса веские мотивы к уходу от формальных правил в сторону неформальных путей решения вопросов.

Ответ на вопрос, почему в сложившихся условиях предприниматели выбирали «использование личных связей», а не просто внесение неформального платежа, на наш взгляд, тесно связан с наличием второй тенденции, развивающейся в первой половине 2000-х гг. С приходом к власти, перед командой Путина стояла задача сокращения автономии региональных элит, а также ограничение влияния представителей команды предыдущего президента, многие из которых пользовались широкими полномочиями в регионах. Знаковым событием, обозначившим победу федеральных властей над региональными, стала отмена прямых выборов губернаторов, датируемая 2004 г. Однако это была лишь надводная часть айсберга. Процессы повышения управляемости региональными элитами активно происходили на неформальном уровне. Раньше большую часть разрешений выдавали местные власти, поэтому значительная доля коррупционных потоков проходила мимо центра. В 2000-е гг. существенно начинают расти неформальные отчисления в пользу федеральных властей, что вызвано усилением контроля над регионами. Цены на услуги региональных чиновников становятся слишком дороги и не всегда позволяют добиться желаемого результата, поэтому федеральные власти превращаются в единый центр продажи коррупционных привилегий (Бляхер, Легин, 2012).

В результате коррупция становится более централизованной и более удаленной от людей на местах. В подобной ситуации, даже чтобы заплатить взятку, необходимо задействовать социальные связи с целью выйти на «нужного человека». Кроме того, по причине большого количества посредников в коррупционной цепочке между федеральным центром и регионами цены на коррупционные услуги существенно увеличились. Как отмечает Г. Сатаров, «Примерно с начала 2004 г. мы все чаще начали получать сведения от предпринимателей о стремительном взлете размера взяток. По выражению некоторых из них, с лета 2003 по начало 2004 г. «размер взяток вырос в разы» (Сатаров, 2013. С. 334). По расчетам фонда «Индем», представленным в вышеуказанной книге, процент от месячного оборота, отчисляемый фирмами на выплаты взяток с 2001 по 2005 гг. вырос в два раза, доля же крупных взяток в общем массиве взяток увеличилась с 5% до 25% (Сатаров, 2013. С. 15).

Можно предположить, что многим предпринимателям стало не по карману «покупать» коррупционные услуги, поэтому они были вынуждены искать пути решения проблем «по знакомству», с целью получить услугу бесплатно или существенно снизить ее стоимость.

Переходя к анализу динамики рыночной коррупции, следует отметить, что, согласно нашим данным, пик распространенности взяточничества приходится на 2007–2009 гг. (в зависимости от периода, по которому доступны данные), а затем наблюдается нисходящий тренд. Это дает основания предполагать, что снижение рыночной коррупции может быть связано с приходом к власти Д. Медведева в 2008 г. и его антикоррупционной кампанией.

Заключение

В данной работе мы показываем, что рыночная коррупция в России имеет тенденцию к сокращению, в то время как сетевая коррупция, наоборот, растет. На наш взгляд, сетевая коррупция получила широкое распространение к 2004 г., что было связано с избыточным административным регулированием, а также с централизацией коррупции и ее удаленностью от конечных потребителей коррупционных услуг. Многим фирмам взятки перестали быть доступны, либо по финансовым соображениям, либо по причине отсутствия контактов с «нужными людьми» наверху. Все эти факторы вынуждали предпринимателей наращивать свой социальный капитал и приобретать полезные знакомства. Рыночная коррупция начала снижаться после 2009 г., что, на наш взгляд, может быть связано с антикоррупционной кампанией бывшего тогда президентом Д. Медведева.

Настоящая работа позволяет привлечь внимание исследователей к проблемам сетевой коррупции и к возможности взаимной трансформации различных проявлений неформальных отношений под воздействием условий. Отсюда и ее практический посыл: коррупцию нельзя победить силовыми методами, без кардинального улучшения институциональной среды. В противном случае мы столкнемся с эффектом сообщающихся сосудов, когда одни формы коррупции будут перетекать в другие, не меняя содержимого.

ЛИТЕРАТУРА

- Бляхер Л.Е., Пегин Н.А. (2012). Коррупция как политическая проблема: кто, как и зачем сражается с коррупцией в России // *Полития*, № 4.
- Волков В.В. (1999). Силовое предпринимательство в современной России // *Социологические исследования*, № 1, с. 56–65.
- Волков В.В. (2003). Силовое предпринимательство, гл. 9: Скрытая фрагментация российского государства // *Экономическая социология*, № 4, т. 3, с. 39–50. Доступно на: www.ecsoc.hse.ru.
- Радаев В.В. (1998). Коррупция и формирование российских рынков: отношения чиновников и предпринимателей // *Мир России*, № 3, с. 57–90.
- Сатаров Г.А. (ред.) (2013). Российская коррупция: уровень, структура, динамика: опыт социологического анализа. М.: Фонд «Либеральная Миссия».
- Яковлев А.А. (2005). Эволюция стратегий взаимодействия бизнеса и власти в российской экономике // *Российский журнал менеджмента*, т. 3, № 1, с. 27–52.
- Aidis R., Estrin S., Mickiewicz T. (2008). Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective // *Journal of Business Venturing*, vol. 23, № 6, pp. 656–672.
- Frye T., Yakovlev A., Yasin Y. (2009). The Other Russian Economy: How Everyday Firms View the Rules of the Game in Russia // *Social Research: An International Quarterly of the Social Sciences*, no. 1, pp. 29–54.
- Ledeneva A. (1998). Russia's Economy of Favours: Blat, Networking and Informal Exchange. Russian, Soviet and Post-Soviet Studies. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ledeneva A., Shekshnia S. (2011). Doing Business in Russia: Informal Practices and Anti-Corruption Strategies // *Russie. Nei. Visions*, no. 58.
- Yakovlev A. (2013). Is there a 'new deal' in state-business relations in Russia? // *BOFIT Online*, no. 7.

REFERENCES

- Blyacher L.E. and Pegin N.A. (2012). Corruption as a political problem: who, how and for what purpose combats corruption in Russia. *Politia*, no. 4. (In Russian.)
- Radaev V.V. (1998). Corruption and the formation of markets in Russia: State – business relations. *Mir Rossii*, no. 3, pp. 57–90. (In Russian.)
- Satarov G.A. (ed.) (2013). Corruption in Russia: level, structure, dynamic: sociological analysis. Moscow: Liberal Mission Foundation Publ. (In Russian)
- Volkov V.V. (1999). Violent entrepreneurship in contemporary Russia. *Sociological studies*, no. 1, pp. 56–65. (In Russian.)
- Volkov V.V. (2003). Violent entrepreneurship, Chapter 9: Implicit fragmentation of the Russian state. *Economic sociology*, no. 4, vol. 3, pp. 39–50. Available at: www.ecsoc.hse.ru. (In Russian.)
- Yakovlev A.A. (2005). Evolution of state business strategies in Russian economy. *Russian journal of management*, vol. 3, no. 1, pp. 27–52. (In Russian.)
- Aidis R., Estrin S. and Mickiewicz T. (2008). Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective. *Journal of Business Venturing*, vol. 23, no. 6, pp. 656–672.
- Frye T., Yakovlev A. and Yasin Y. (2009). The Other Russian Economy: How Everyday Firms View the Rules of the Game in Russia. *Social Research: An International Quarterly of the Social Sciences*, no. 1, pp. 29–54.
- Ledeneva A. (1998). Russia's Economy of Favours: Blat, Networking and Informal Exchange. Russian, Soviet and Post-Soviet Studies. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ledeneva A. and Shekshnia S. (2011). Doing Business in Russia: Informal Practices and Anti-Corruption Strategies. *Russie. Nei. Visions*, № 58.
- Yakovlev A. (2013). Is there a 'new deal' in state-business relations in Russia? *BOFIT Online*, no. 7.

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЕ РЕНОМЕ ПЕТЕРА КОЗЛОВСКИ
(ПРЕДИСЛОВИЕ К СТАТЬЕ П. КОЗЛОВСКИ «ТЕОРИЯ ЭТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ КАК
КУЛЬТУРНЫЕ, ЭТИЧЕСКИЕ И ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ:
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭТИКА И ИСТОРИЧЕСКИЙ ВЫЗОВ»)**

М.А. КОРЫТЦЕВ,

доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: makorytsev@sfedu.ru

**METODOLOGICAL RENOMMÉE OF PETER KOSLOWSKI
(SCIENTIFIC EDITOR'S PREFACE TO THE TRANSLATION OF THE ARTICLE
BY P. KOSLOWSKI «THE THEORY OF ETHICAL ECONOMY AS A CULTURAL, ETHICAL,
AND HISTORICAL ECONOMICS: ECONOMIC ETHICS AND THE HISTORIST CHALLENGE»)**

M.A. KORYTSEV,

Doctor of Economics (DSc), Professor,
Department of Economic Theory, Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: makorytsev@sfedu.ru

JEL classification: B41, B52, B53.

Настоящим введением представляем на суд нашего читателя перевод статьи немецкого философа и экономиста Петера Козловски. Разрешение на ее публикацию было получено редакцией в 2012 г., незадолго до неожиданной скоропостижной кончины автора¹. В России, наверное, как и в мире в целом, Петер Козловски известен как специалист, развивавший теорию так называемой «этической экономики», проводивший исследования в области теории этического поведения² в современной экономике. Делал он это, опираясь на солидный теоретико-методологический багаж прежде всего европейской теоретической мысли. Представляемая здесь работа, опубликованная в сборнике «Contemporary Economic Ethics and Business Ethics» (Koslowski, 2000), где он выступил также в качестве редактора, может быть отнесена к одной из его позднейших работ, по сравнению, по крайней мере, с его трудами по этической экономике, которые издавались в Европе в 80-е и в России, соответственно, в 90-е гг. прошлого столетия.

Настоящая работа, хотя, как свидетельствует ее название, также имеет отношение к основной для автора теме его профессиональных исследований – этической экономики, в то же время во многом касается именно прояснения методологических позиций автора в связи с разрабатываемой им теоретической концепцией. С одной стороны, это связано с дополнительными возможными сложностями в понимании читателем ее содержания; однако одновременно это также представляет интерес для прояснения вопроса относительно того, как соотносится авторская концепция с позициями ряда экономических школ, прежде всего, с так называемым «неоклассическим мэйнстримом», австрийской экономической теорией (в ее трактовках Карлом Менгером и Людвигом фон Мизесом) и немецкой исторической школой. Вместе с тем, статья проясняет отдельные аспекты известных

¹ Годы его жизни: 1951–2012.

² В России его основные труды были опубликованы в 90-х гг. прошлого столетия. См., например: (Козловски, 1996; 1999).

методологических споров, которые вели представители этих направлений в прошлом. И здесь мы сталкиваемся с оригинальной позицией автора, по поводу которой следует также привести ряд дальнейших пояснений.

Оригинальность эта выражается, наверное, прежде всего в том, что автор не заявляет о своей безусловной принадлежности ни к одной из перечисленных школ в вопросах понимания природы и особенностей экономической деятельности – базовом вопросе, характеризующем, как заявили бы в российском научном сообществе экономистов, предмет и объект экономической теории. Хотя в целом его исследования ведутся в русле продолжения традиции немецкой исторической школы, присутствуют и отдельные его оригинальные суждения. В частности, уже в начале статьи он указывает на своеобразное «первенство» экономической сферы деятельности и, соответственно, отражающее ее «первенство» экономической науки среди сообщества социально-гуманитарных наук, которое выражается в высокой степени квантификации, т. е. способности количественно представлять результаты деятельности, в том числе – легкости количественного выражения успешности реализации именно экономической деятельности. По мнению П. Козловски, это подтверждает то, что экономической науке должен быть присвоен ранг науки более развитой. Трудно здесь воздержаться от комментария, что позиция Козловски здесь близка к принятию именно математического идеала развития науки, что хотя и находится в согласии с позицией некоторых ученых и методологов науки, отнюдь не является бесспорным.

Понятно, что методологические вопросы анализа состояния предмета и метода экономической науки сами по себе имеют чрезвычайно обширный характер, здесь они рассматриваются автором лишь в определенном, актуальном для него контексте – в частности, при соотношении собственно экономического и исторического, т. е. разрешении того, в какой степени исторические факторы, одновременно с совокупностью «культурных» факторов, способны влиять непосредственно на содержание экономической деятельности, что должно быть отнесено к предмету экономической теории.

Этот вопрос и ряд смежных с ним вопросов относительно того, как следует характеризовать экономическую деятельность вообще, автор рассматривает в контексте оппозиции таких течений экономической мысли, как австрийская и историческая школы. Напомним, что целой вехой в истории экономической науки стал так называемый «спор о методе», который был инициирован заочной полемикой, возникшей между родоначальником австрийской экономической школы Карлом Менгером и видным представителем немецкой исторической школы Густавом Шмоллером³, был подхвачен их последователями и касался обсуждения вопроса об основных методологических принципах, на которых должны базироваться собственно экономические исследования. Вкратце отметим, если позиция К. Менгера тогда состояла в том, что экономическое исследование должно быть основано на положениях строгой теории, из которой могут дедуктивно выводиться следствия применительно к исследуемым хозяйственным явлениям, то Г. Шмоллер подчеркивал, что современное (на тот момент) состояние экономической науки не позволяет сформировать адекватную экономическую теорию, которая действительно бы носила универсальный для различных национальных хозяйственных систем характер и могла бы играть роль фундаментальной теории, в своей основе объясняющей экономику (хозяйство) как таковое. Шмоллер не отрицал, что создание подобной теории могло бы быть неким желанным продуктом исследовательских усилий экономистов, но, одновременно, настаивал на том, что экономическая теория далека от подобного идеала. Более того, «подбираться» к такому идеалу она могла бы лишь посредством проведения необходимого детального эмпирического анализа исторического опыта хозяйствования, посредством которого могут быть выявлены удовлетворительные для исследователей и адекватные изучаемой реальности теоретические концепты. В противном случае, «универсальные экономические теории» представляют собой для Шмоллера лишь схоластические схемы, которые даже в принципе не способны пройти эмпирическую проверку, т. к. исследователи способны, располагаясь произвольно эмпирической (особенно количественной) информацией, приводить различные толкования, стремясь обосновать с ее помощью собственные теоретические построения. Адекватность теоретических построений возможна лишь на основе детальной и многосторонней проработки исследователями получаемой эмпирической информации, в ее количественном и качественном аспектах.

³ Журнал «Terra economicus» в 2011 г. осуществлял публикацию одной из статей Густава Шмоллера (*Шмоллер, 2011*), представлявшую аргументацию немецкой исторической школы в рамках данной полемики. Аргументация Карла Менгера по этому вопросу на русском языке представлена в частности в: (*Менгер, 2005*).

Что касается позиции Петера Козловски, то в целом он, конечно, более склонен поддерживать аргументацию исторической школы (если рассматривать контекст указанного методологического спора, различные аспекты которого затрагиваются в данной публикации, в широком смысле). Во-первых, это связано с его готовностью поддержать необходимость отнесения совокупности культурных и исторических факторов, определяющих особенности экономической деятельности, собственно к предмету экономической науки, в отличие от позиции неоклассиков и австрийской школы, принципиально выносящих подобные факторы за рамки предмета своей науки.

Во-вторых, это вопрос о соотношении рациональной деятельности и хозяйственной деятельности человека вообще, в самом широком ее понимании. Здесь Козловски подробно разбирает позицию Мизеса⁴ как верного продолжателя школы Менгера, развившего учение о праксиологии – универсальной теории о рациональной деятельности индивида, реализуемой, прежде всего, в экономической сфере. Как отмечает Козловски, позиция Мизеса здесь основывалась на принципе априоризма, исходящем из того, что принцип рациональности в хозяйственном поведении должен рассматриваться как заданный изначально. По Мизесу, индивид неизбежно руководствуется этим принципом и вытекающим из него принципом экономического расчета, как человек, преследующий собственную выгоду, понимаемую в самом широком смысле слова, включая, например, и альтруистические формы поведения, которые при этом осмыслены индивидом и приняты им как выгодные, или приемлемые для него самого. Собственно, свои возражения по поводу позиции Мизеса П. Козловски иллюстрирует здесь с помощью взятого им из формальной логики принципа непротиворечивости, который он использует как аналогию. В частности, он указывает на то, что, согласно законам логики, всякие суждения должны соответствовать данному принципу непротиворечивости, но в действительности это наблюдается далеко не всегда, т. е. рассуждения многих людей могут быть логически противоречивыми в жизни. Точно так же и принцип экономического расчета не всегда реализуется в повседневной хозяйственной жизни индивидов, не говоря уже о том, что степень его проявления тоже может быть самой разной, что может зависеть, например, от образования и воспитания, доминирующих форм культуры в конкретном социуме и прочее. То есть далеко не всякое человеческое действие является действием одновременно и рациональным, и основанным на экономическом расчете, как предполагал Мизес. Козловски ссылается на цитату, согласно которой Мизес даже предлагал исключить из распространённого словосочетания «рациональная деятельность» прилагательное «рациональная» как излишнее и избыточное, поскольку всякое действие человека рационально.

Возможно, будет интересно познакомиться с дальнейшим развитием Петером Козловски этого вопроса в данной статье, где он также приводит соответствующую аргументацию Поппера и Витгенштейна. В конечном счете, он делает вывод, что на практике свести все многообразие проявлений экономической активности к собственно рациональным действиям невозможно. Кроме того, в соответствии с традицией немецкой исторической школы, Козловски подчеркивает важность для экономистов исследовать конкретные обстоятельства и причины трансформации экономических проявлений, хотя природа этих причин может быть и не экономической, но относиться к традиционным сферам для исследований социологов или культурологов. Этот же момент следует учитывать и при исследовании вопросов, связанных с экономической этикой.

В этой связи, по мнению Козловски, «этическая экономия... развивает теорию понимающей экономики, направленной на объяснение экономической культуры», и должна быть ориентирована на применение специфических гуманитарных методов исследования; в частности, он говорит о необходимости применять герменевтический метод, разработанный Дильтеем, Шпрангером и Гадамером.

Далее автор подчеркивает важность исследования экономистами различных форм экономической культуры (культуры потребления и производства), которые могут отражать культурную специфику отдельных культурных и цивилизационных ареалов⁵.

В завершение автор акцентирует внимание также на соотношении правовых и этических норм, указывая, что отчасти их сферы взаимно пересекаются. Таким образом, этическая экономия как социально-гуманитарная дисциплина сама превращается в ярко выраженную полипредметную сферу исследований на границе экономики, права, морали, социологии и культуры, направленную на изучение общественных явлений, учитывающих совокупность взаимовлияния разнообразных факторов социального порядка, природа которых существенным образом различается.

⁴ Собственное изложение позиции Л. фон Мизеса см. в его фундаментальном труде (*Мизес, 2000*).

⁵ Петер Козловски в этой связи использует характерные для традиции немецкой социальной философии термины «объективный дух общества», «национального (наднационального) духа», «духа времени» и т. д.

ЛИТЕРАТУРА

Козловски П. (1996). Этика капитализма. Эволюция и общество: критика социобиологии». СПб.: Экономическая школа.

Козловски П. (1999). Принципы этической экономики. СПб.: Экономическая школа; Гос. ун-т экономики и финансов, Высшая школа экономики.

Менгер К. (2005). Исследование о методах социальных наук и политической экономии в особенности / В кн.: Менгер К. (2005). Избранные работы. М.: Изд. дом «Территория будущего», с. 289–450.

Мизес Л. (2000). Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. М.: Экономика.

Шмоллер Г. (2011). К методологии общественно-политических и социальных наук // *Terra Economicus*, т. 9, № 3, с. 31–49. Доступно на: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/10/26/1267244108/Terra%209.3-4.pdf>.

Koslowski P. (2000). The Theory of Ethical Economy as a Cultural, Ethical, and Historical Economics: Economic Ethics and the Historist Challenge, pp. 3–15 / In Koslowski P. (ed.) (2000). Contemporary Economic Ethics and Business Ethics. Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 266 p.

REFERENCES

Koslowski P. (1996). Ethics of capitalism. Evolution and Society. An Assessment of Sociobiology. Saint Petersburg: Ekonomicheskaya Shkola Publ. (In Russian.)

Koslowski P. (1999). Principles of Ethical Economy. Saint Petersburg: Ekonomicheskaya Shkola Publ.; State University of Economics and Finance Publ.; Higher School of Economics Publ. (In Russian.)

Menger C. (1883). Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften und der politischen Ökonomie insbesondere. (Rus. ed.: On the method of social sciences and political economy in particular [Issledovanie o metodah sotsialnykh nauk i politicheskoy ekonomii v osobennosti] / In Menger C. (2005). Collected works. Moscow: «Territoriya budushchego» Publishing House, pp. 289–450).

Mises L. von (2000). Human Action: a treatise on economics. Moscow: Ekonomika Publ., 878 p. (In Russian.)

Schmoller G., von (2011). Zur Methodologie der Staats- und Sozial-Wissenschaften. *Terra Economicus*, vol. 9, no. 3, pp. 31–49. Available at: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/10/26/1267244108/Terra%209.3-4.pdf>. (In Russian.)

Koslowski P. (2000). The Theory of Ethical Economy as a Cultural, Ethical, and Historical Economics: Economic Ethics and the Historist Challenge, pp. 3–15 / In Koslowski P. (ed.) (2000). Contemporary Economic Ethics and Business Ethics. Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 266 p.

ТЕОРИЯ ЭТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ КАК КУЛЬТУРНЫЕ, ЭТИЧЕСКИЕ И ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭТИКА И ИСТОРИЧЕСКИЙ ВЫЗОВ¹

П. КОЗЛОВСКИ,

Перевод А.А. Оганесян
Научный редактор перевода – М.А. Корытцев

JEL classification: A11, A12, B41, B52, B53.

- I. Экономическая теория как наука о культуре и как понимающая социология
- II. Экономическая теория как историческая наука
- III. Априорный характер рационального принципа
- IV. За пределами априорной рациональности

Слияние двух дисциплин всегда предполагает, что синергетический эффект действует в обоих направлениях. Каждая из дисциплин перенимает концепции другой дисциплины, выигрывая от слияния собственных концепций с заимствуемыми. В случае слияния этической и экономической теорий имеет место та же ситуация. Этическая экономия предполагает использование этических концепций в экономическом анализе, равно как и использование экономических инструментов или экономических концепций в философской этике. Второй междисциплинарный перенос из экономической дисциплины в этическую теорию не столь сильно привлек внимание ученого сообщества, хотя в данном случае такой перенос также дает множество позитивных синергетических эффектов. Однако в настоящей статье на изучение данного вопроса не будет делаться акцент.

Подход этической экономии охватывает экономическую теорию этики, а также этическую теорию экономической науки (Koslowski, 1994). Не ограничиваясь этической теорией экономической науки, он распространяет свое влияние и на экономическую теорию этики. Не следует полагать, что проявления подобных синергетических эффектов экономической науки в этической теории подразумевают, что этика может быть полностью сведена к экономической науке, несмотря на позицию некоторых ученых, поддерживающих такую точку зрения. Например, Карл Хоманн, по-видимому, полагает, что экономическая наука превращается в разновидность универсальной теории деятельности, также полностью охватывающей и этику (Homann, Blome-Drees, 1992).

В данной работе исследуется этическая теория экономики и деловой этики в нормативном смысле, а также проводится (в позитивном смысле)² этический анализ экономической деятельности. Этическая экономия, или этический анализ экономической науки, имеет двоякий смысл и направление – нормативное и позитивное: нормативное направление теории деловой этики, с одной стороны, и позитивную, или герменевтическую, сторону анализа и понимания интерпретации культуры и духа экономики. Дух экономики здесь понимается в гегелевском смысле самоописания объекта и институционального самоопределения экономических институтов.

Поскольку историзм – это прежде всего теория культуры и объективного духа общества и исторической эпохи, он может служить важным источником аналитических инструментов и концепций

¹ Koslowski P. (2000). The Theory of Ethical Economy as a Cultural, Ethical, and Historical Economics: Economic Ethics and the Historist Challenge, pp. 3–15 / In Koslowski P. (ed.) (2000). Contemporary Economic Ethics and Business Ethics. Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 266 p.

² В современной экономической теории происходит выделение позитивной и нормативной составляющих частей экономической науки. В рамках первой, и, соответственно, в отличие от второй, не предполагается вынесение исследователем оценочных («нормативных») суждений относительно выявляемых особенностей функционирования исследуемых хозяйственных процессов. (Прим. науч. редактора.)

для позитивного культурного анализа экономики, для построения позитивной теории этической экономики как анализа определенной этики и культуры экономики, предваряющих обсуждение каких бы то ни было вопросов нормативной этики.

I. Экономика как наука о культуре и понимающая социология

Людвиг фон Мизес, как один из крупнейших мыслителей австрийской школы, и Альфред Шюц, один из главных сторонников понимающей социологии (*Verstehende Soziologie*), называли экономическую науку наиболее развитой ветвью понимающей социологии (*Mises, 1929; Schutz, 1932; Schutz, 1971*). Для них экономическая наука была самой продвинутой отраслью понимающей социологии. Принципом последней является понимание действий посредством категоризации субъективного контекста цели и значения в объективном контексте смысла и цели (ср. (*Schutz, 1971. P. 340*)).

Одним из центральных объективных контекстов смысла в современных обществах служит объективный контекст смысла, сформированный экономикой. Определение социального контекста смысла, а также определения ситуаций, связанных с выбором, поведением, поведенческими ожиданиями или ролевыми ожиданиями, гораздо лучше определены и конкретизированы в экономической сфере, чем в других системах или сферах культуры. Ролевые ожидания предпринимателей и потребителей относительно рациональности их поведения в системе экономической культуры очень хорошо и точно определены. В этой сфере культуры оценить степень успешности поведения и деятельности легче, чем в других, поскольку экономический расчет цен осуществляется лучше (*is better defined*), чем другие способы оценки успешности в рамках институтов в иных сферах культуры.

Разумно предположить, что в экономической деятельности собственно экономическая, направленная на локальную максимизацию рациональность определяет стремление индивидов к тем или иным целям, в экономике такое стремление может пониматься более бесспорно и однозначно, чем какие-то иные социальные действия или действия в рамках других культурных систем общества. Тезис о том, что экономическая дисциплина является наиболее развитой ветвью понимающей социологии, обосновывается тем фактом, что понимание экономической наукой как частью социальной науки такой сферы культуры и общественной подсистемы, как экономическая сфера, наилучшим образом поддающейся измерению, в свою очередь превращает ее в науку, в которой методы измерения получили наибольшее распространение, что делает ее наиболее однозначной (*univocal*) частью социальных наук. Мы можем воспринимать рациональную, направленную на достижение собственного экономического интереса, деятельность в качестве наиболее совершенной из всех форм деятельности – по сравнению, например, с деятельностью, как менее рационально однозначной, так одновременно и менее определенной относительно своих целей и средств, не руководствующейся формальной рациональностью и экономическим расчетом, направленным на рыночный успех, но преследующей реализацию культурных и материальных целей, в смысле, определяемом ценностно-рациональной теорией Макса Вебера и Макса Шелера, противопоставляемой целерациональному типу деятельности³ (*Zweckrationalität*).

Очевидно, что понимание человеческой деятельности не может быть сведено к пониманию экономических мотивов и стратегий максимизации прибыли и полезности, хотя мы, возможно, и предпочли бы, чтобы так оно и было. Это происходит потому, что именно экономические цели и действия, проистекающие из стремления к реализации этих целей и мотивов, наиболее ясны для понимания, и представители социальных наук, таким образом, могли бы предпочесть, чтобы любые человеческие мотивы были бы столь же ясны для понимания. Но если мы хотим глубже понять природу человеческой деятельности, нам следует также лучше понять иные цели и смысловые контексты, определяющие в реальности человеческую деятельность. Нам следует принять во внимание такие ее детерминанты, как мораль и культурные аспекты деятельности.

Различие между неоклассической и австрийской экономическими теориями, с одной стороны, и исторической экономикой, а также экономикой культуры – с другой, и заключается в широте охвата сферы исследуемых мотивов, в той степени, в которой они учитывают неэкономические факторы в рамках экономического анализа. Историческая экономическая школа рассматривает

³ В частности, М. Вебер в своей работе «Основные социологические понятия» характеризовал различные типы социального поведения, определяемые им тем или иным типом мотивации. К двум наиболее развитым видам деятельности им были отнесены ценностно рациональная и целерациональная деятельность. Первая предполагала, что мотивация деятельности индивидов определяется набором значимых для них ценностей; вторая – максимизацией результата относительно целей, к которым индивиды сознательно стремятся. (Прим. науч. редактора.)

экономическую науку не только как логику выбора средств для достижения заданных целей, но и как анализ целей, а также как теорию взаимозависимости целей и средств.

Шмоллер дает поучительный пример расширения границ экономического анализа, помогающего объяснить те факторы, которые неоклассическая и австрийская экономическая теории принимают как данные априори, например, сформированные предпочтения и эластичности спроса. Он описывает различные реакции на повышение цен на сахар в Англии и в Германии, имевшие место в его время. Когда в Англии повышение цены привело к падению величины спроса, в Германии этого не произошло. Задача экономической теории, согласно Шмоллеру, заключается в том, чтобы объяснить и понять причины различия реакций подобных колебаний цен. Экономическая наука должна объяснить различия ценовой эластичности спроса. Она не может принимать их просто как данность⁴.

Напротив, Людвиг фон Мизес, сторонник австрийской школы, утверждает, что ценовая эластичность – это просто данность. Показатели эластичности отражают просто исторический набор фактов, которые специально не исследуются и не подлежат объяснению собственно экономической наукой. Экономисту следует воспринимать конкретные значения эластичности спроса как исторические данные⁵.

II. Экономическая теория как историческая наука

Последний приведенный пример демонстрирует различие между исторической школой и неоклассической, а также австрийской школами экономической теории. Неоклассическая экономическая теория принимает как данность те особенности экономики, которые являются результатом исторического развития: институциональную структуру, общее мировосприятие и установившиеся обычаи потребителей, цели экономической деятельности. В результате она самоограничивается логикой рационального выбора с целью максимизации прибыли или полезности в априори заданных исторических обстоятельствах.

Историческая школа – родоначальница институционализма, – с другой стороны, обращает внимание на институциональную структуру, а также экономические культуру и этику, как сформировавшиеся исторически и под влиянием определенной культуры, как изменяющиеся характеристики, которые необходимо исследовать посредством культурного анализа и выявления культурных причин (*cultural analysis and cultural reasons*).

Различие между австрийской и исторической школами можно проследить, обратившись к исторической ситуации, в которой они развивались, – не столько к политическим различиям, сколько к историческому контексту. Историческая школа воспринимала экономическую теорию и гуманитарные науки не только как инструмент реализации (*realise*) рациональности в заданных культурных рамках. Скорее, она считала, что задача экономической теории – помогать формированию экономической культуры, способствующей экономическому и социальному прогрессу, росту благосостояния страны и развитию ее социальной политики. По этим причинам она поддерживала создание национального единого рынка (*single market*) в Германии XIX в., тогда как австрийская школа, возникнув в условиях мультинационального государства (империи), не рассматривала именно в качестве задачи экономической теории обеспечение экономического прогресса в рамках национального государства.

Культура, формирующая экономическую среду, намеренно рассматривалась исторической школой не как априори заданная, но как переменная величина, которая должна стать как объектом культурной, так и экономической политики. Эта позиция хорошо прослеживается в главной теоретической работе, посвященной теории гуманитарных наук и, скажем так, «критике исторического разума» во «Введении в исследование общества и истории» Вильгельма Дильтея. Довольно интересно, что Дильтей, в противоположность существующей теории герменевтики, которая, кажется, утратила собственные перспективы применения в экономической науке, требует, чтобы задачей гуманитарных наук являлось не только постижение культур, понимание посредством проникновения и эмпатии (*Einfühlung*) в различные культуры, но также и формирование культуры, превращение ее в объект политики и политологии. Гуманитарные науки являются одновременно теорией культуры и теорией культурной политики. Дильтей открыто приветствует попытку Шмоллера объединить усилия наук о культуре и экономических наук. Это объединение является научным достиже-

⁴ Ср. со Шмоллером (*Koslowski, 1992*).

⁵ Подразумевается, что в своей позиции Мизес исходит из того, что исторические особенности формирования, например, различных ценовых эластичностей не имеют прямого отношения к предмету экономической науки и должны изучаться, например, той же исторической наукой. (Прим. науч. редактора.)

нием подхода Шмоллера. Также очевидно, что развитие гуманитарных наук (*Geisteswissenschaften*), а также развитие исторического, этического и культурного подхода в экономической науке имеют много общего.

Историческая школа представляет собой направление экономической теории, которое стремится к установлению более масштабного контроля над экономикой и процессами экономического развития, чем австрийская и неоклассическая экономические теории, будучи нацелена также на теорию и политику в области культуры и экономической этики. Она стремится представить культурные привычки и этические убеждения и нормы как формирующиеся под воздействием дискурса и размышлений. Эта концепция исторической школы – изображать нечто, что прежде считалось заданным и неизменным, как контролируемое или подлежащее регулированию, – очень современна.

Историческая школа стремится исследовать культурные основания экономической политики, культурные предпосылки экономической политики и политики формирования экономического порядка (*Ordnungspolitik*). Можно увидеть влияние этой идеи на культурные основания экономического порядка в теории социальной рыночной экономики Альфреда Мюллера-Армака (ср.: *Koslowski, 1998*) и Людвиг Эрхарда, в частности – в идее интегрированного общества (*formierte Gesellschaft*) Эрхарда, в котором теория экономического порядка и экономическая политика находятся в гармонии с культурой данного общества и его культурной политикой, социальной политикой и другими сферами политики.

С другой стороны, австрийская и неоклассическая экономические теории принимают культурную и историческую «среду» как некую данность. Культурная среда не является с их точки зрения объектом экономической науки. Не так просто выразить подобные различия экономических теорий в политических категориях. Австрийская школа в некотором смысле гораздо более консервативна, чем историческая школа, потому что она принимает как данность культурную и социальную среду в целом. Однако начиная с 1950-х гг., после демонстрации результатов дискуссий между австрийской и исторической экономическими школами, а также благодаря влиянию Хайека, многим экономистам кажется, что все наоборот. Австрийская школа выглядит либеральной, а историческая – реакционной. Подобная оценка не соответствует действительному положению вещей, имевшему место в XIX в. Историческая школа поддерживала экономическую унификацию в Германии, осуществляемую под прусским руководством, в противоположность австрийской школе, не разделявшей идеи единого национального рынка. Можно не испытывать симпатий к Пруссии, но фактически, по сути, Пруссия была скорее революционной силой, возмущавшей весь порядок в Европе. Невозможно расценивать это как консервативность в традиционалистском смысле.

III. Априорный характер принципа рациональности

Мизес и австрийская школа преуспели в исключении всех культурных и этических детерминант экономической деятельности из экономической науки, поставив знак равенства между человеческой и рациональной деятельностью. Это очень интересный ход, предпринятый Мизесом, – определить человеческое действие как всегда по определению рациональное. С его точки зрения, в случаях, когда человеческая деятельность кажется иррациональной, – это представляется только потому, что мы, находясь на позиции внешнего наблюдателя, не знаем или не понимаем целей, для достижения которых индивид, действующий «иррационально», выбирает те или иные средства.

Априоризм Мизеса возникает из его понимания экономических законов, которые Мизес рассматривал как законы выбора и деятельности, а не как законы мотивации и реакции. Принцип экономического расчета – это закон, определяющий логику человеческих предпочтений одних видов деятельности относительно других. Это не закон, который описывает эффекты, оказываемые внешними событиями на человеческое поведение, и заставляет людей реагировать посредством определенных стимулов. Точно таким же образом, как правила логического силлогизма определяют способ логического вывода теоретических заключений, экономические законы рациональности определяют правила практического силлогизма. Они определяют выводы, которые будут сделаны на основе сопоставления и осмысления рациональными индивидами наборов средств и целей. При формулировании посылок практического силлогизма, касающихся доступных средств и целей, экономический принцип требует того, чтобы в качестве заключения, вытекающего из этих посылок, было выбрано решение, соответствующее максимизации/минимизации требуемого параметра. Необходимо подчеркнуть, что решение о рациональном действии выбирается, а не детерминируется реальностью, внешней по отношению к актору.

Принцип экономического расчета является априорным принципом логики выбора и действия, в том смысле, что все сознательные акты выбора должны соответствовать этому принципу, точно так же как все акты мышления должны соответствовать логическому принципу непротиворечивости. Оба принципа - принцип экономического расчета и принцип непротиворечивости, однако, не всегда реализуются в человеческих решениях и актах мышления. Ни совершенный экономический расчет, ни строгое логическое заключение не реализуются обязательно во всех человеческих действиях и мыслях.

Мизес был прав, подчеркивая значимость психической и априорной природы принципа экономического расчета. Однако он ошибочно уравнивал человеческие действия вообще и совершенно рациональные действия, или действия, основанные на экономическом расчете. Мизес утверждал: «Человеческая деятельность всегда необходимо рациональна. Понятие «рациональной деятельности», таким образом, избыточно и должно быть отвергнуто как таковое» (*Mises, 1949. P. 18*). Не во всяком действии, однако, рациональность реализуется в полной мере, хотя и не существует деятельности, которая хотя бы частично не следовала экономическому принципу. Похоже, что Мизес счел необходимым поставить знак равенства между действием и рациональным действием, с тем, чтобы избежать возможных возражений относительно того, что принцип экономического расчета не может быть априорным, потому что он применим не ко всякому действию и не является истинным для всех без исключения действий.

Опыт, подтверждающий, что действующие индивиды не всегда следуют принципу рациональности, не опровергает общую и априорную достоверность этого принципа. Поппер формулирует возражение против априорного характера принципа экономического расчета, заключающееся в том, что принцип рациональности – не проверяемое эмпирическим или психологическим путем суждение, поскольку он всегда относится к ситуациям и целям сквозь призму того, как они воспринимаются действующим индивидом (*Popper, 1967*). Но мы, выступая в качестве внешних по отношению к разуму индивида наблюдателей, не в состоянии в точности оценить, как агент осуществляет собственно процесс принятия решения, поскольку мы не способны в полной мере изучить его собственное восприятие ситуации. Принцип рациональности не может быть проверен эмпирическим путем. Но согласно Попперу он и не является априорным принципом, поскольку не может быть всегда применимым. Люди не всегда ведут себя рационально. Руководствуясь этими наблюдениями, Поппер заключает, что априорный принцип, который не всегда является истинным, является либо неверным, либо не априорным. Принцип рациональности, следовательно, как утверждает Поппер, является важным принципом, но одновременно также и принципом очень слабого содержания, принципом «минимума». Мы адаптируем собственные действия к ситуациям таким образом, как мы субъективно их воспринимаем.

Против этой критики могут быть выдвинуты два возражения. Первое состоит в том, что принцип рациональности не может быть опровергнут с позиции внешнего наблюдателя. Невозможно точно решить со стороны, поступил ли агент рационально, поскольку принцип рациональности в своей слабой форме нефальсифицируем⁶. Действующий индивид мог всегда иметь веские причины поступать так, как он и поступал. Принцип рациональности, следовательно, может быть истинным априори, но мы не можем быть уверены в его универсальности и априорной достоверности. Второе – не обязательно, чтобы априорный принцип всегда полностью выполнялся. Попперовское определение априорности как строгой необходимости не является убедительным. Не все априорные принципы всегда соблюдаются, даже правилам логики не всегда следуют, хотя они не опровергаются и не утрачивают своего априорного характера на основании того факта, что люди не всегда им следуют. Как говорит Витгенштейн: «Такая логика априори возникает из того факта, что *невозможно* осмыслить что-либо, не прибегая к логике» (*Wittgenstein, 1921. P. 76, proposition 5.473*). Из этого утверждения Витгенштейна, однако, не следует, что все всегда осмысливается логически. Ни о чем невозможно подумать, не прибегая к логике, – но не все может быть осмыслено логически. Невозможно действовать, совсем исключая рациональный расчет, однако не все причины действий являются рациональными.

Поскольку логика и рациональность являются не дискретными (обособленными), а длительными (совмещенными) характеристиками (*continuous qualities*), априорный характер логики мышления и логики деятельности не опровергается фактом существования различных степеней логики и рациональности мышления и деятельности. Тот факт, что люди не всегда действуют рационально, еще не означает, что принцип экономического расчета не является априори достоверным приме-

⁶ То есть в принципе отсутствуют возможности получить данные, опровергающие данные теоретические утверждения. Критерий фальсификации научного знания впервые сформулировал К. Поппер. (Прим. науч. редактора.)

нительно к ситуациям принятия и реализации сознательных решений и действий. Особенно непостижимой для стороннего наблюдателя является ситуация принятия решения агентом, как он воспринимает ее *ex ante*. Как был адаптирован расчет решения агентом к конкретной ситуации и как он воспринимал (осознавал) этот процесс? Как он мог предвидеть возникшие в процессе деятельности соотношения между способами достижения целей, самими целями и результатами? Поскольку существуют разные степени логичности, существуют также и различные степени рациональности. Ограниченные степени логичности в мышлении индивидов не следует рассматривать как опровержение существования логичности как таковой. Прочитываем снова Витгенштейна: «Сформировалось четкое представление о том, что должен существовать закон наименьшего действия, хотя это произошло до того, как определенно стало известно, каково его точное содержание. Здесь, как всегда, априорное определенно превращается в что-то почти логическое» (*Wittgenstein, 1921. P. 105, proposition 6.3211*). Точно так же, как логические правила мышления не гарантируют достижения корректных выводов на практике, априорный характер принципа рациональности при принятии решений не гарантирует рациональности в решениях и действиях. «Логические правила, как и принцип рациональности, демонстрируют, как мало достигается тем фактом, что проблемы решены» (*Wittgenstein, 1921. Preface*).

IV. За пределами априорной рациональности

Формальный и априорный характер логики и принципа рациональности убеждает в том, что настоящие проблемы начинаются, когда формальные проблемы уже решены. То, что дело обстоит именно так, демонстрирует ситуация, связанная с дискуссией вокруг экономической этики и экономической теории в целом. Экономическая теория не может ограничиваться исключительно решением формальных проблем выбора. Она должна также предоставлять теорию генезиса экономической культуры, в рамках которой имеет место рациональный выбор. В качестве примера здесь можно привести следующее: привычки и культура потребления сахара не могут быть лишь параметрами для предпринимателя, который хочет заняться бизнесом, торгуя сахаром, поскольку он хочет знать, каковы причины того, что характеристики этих параметров именно таковы, какие они есть. Он хочет, чтобы они были переменными, подлежащими экономическому объяснению. Экономист может сказать, что сахар – это товар высшей категории в Германии, но не в Англии. Это дальнейшее описание того, что уже было описано эмпирически ранее. Невозможно объяснить, что именно делало сахар товаром высшей категории в Германии в XIX в., просто лишь констатацией факта того, что он являлся товаром высшей категории.

Экономическая наука должна стремиться больше исследовать темы, связанные с социологией потребления, стремиться понять причины того, почему сахар являлся товаром высшей категории в Германии, но не в Англии; какие классы потребителей предъявляют спрос на сахар; каковы культурные ценности и что представляет собой история потребления сахара, и т. д., т. е. факторы, определяющие различия значений эластичности спроса на сахар. Поскольку общество и культура историчны, анализ культуры всегда подразумевает также и исторический анализ. В этом заключается причина того, почему историческая школа уделяла столько внимания историческим исследованиям. Причина заключалась не в том, что они были историками, а в том, что они были убеждены, что культурные детерминанты могут быть поняты только тогда, когда они исследуются именно как исторически сформировавшиеся детерминанты.

В этом также заключается причина исторической ориентации образования в Германии XIX в. Вильгельм фон Гумбольдт говорил, что военнотружущие должны изучать прежние войны и стратегии в качестве кейсов для будущих задач. История рассматривалась как помощник в исследовании текущих проблем методом кейс-стади. Экскурсы в историю – это не пустая трата времени. Можно также утверждать, что метод исторического кейс-стади имеет явные преимущества над американским методом кейс-стади. Изучая исторические кейсы, вы вынужденно совершаете очень важные операции интеллектуального трансфера. Особенности исследуемого исторического случая так или иначе переносятся на текущие случаи, что, редко делается при исследовании современных кейсов. При исследовании текущего кейса никого не принуждают делать перенос. Студента можно убедить в том, что все кейсы похожи на исследуемый случай. Главной проблемой для метода кейс-стади становится не только способность найти решение в конкретной ситуации, но и дать возможность студенту сделать перенос с исследуемого в аудитории случая на другие, которые отличаются от той ситуации, которая исследуется в аудитории.

Культура и общество историчны по своей природе. Наиболее историчен путь развития общества, тем более – природы. Очень часто упускается из виду, что природа также имеет свою историю. Сегодняшняя биология даже больше, чем когда-то это делал Дарвин, акцентирует внимание на том, что существует также и история природы, и что это меняет статус дарвинизма как чисто аналитической теории.

Этическая экономия в смысле позитивистского и культурного анализа развивает теорию понимающей экономики (*Verstehende Wirtschaftswissenschaft*), направленной на объяснение экономической культуры и развивающей соответствующие методы для проведения подобного рода исследований. Главным методом понимания является герменевтический метод, разработанный Дильтеем, Боллноу, Шпрангером, а также Гадамером⁷. Современный интерес к вкладу Гадамера так или иначе не вполне адекватно отражает то, насколько он разделяет традицию исторической школы в гуманитарных и социальных науках, в особенности позиции Дильтея и Шпрангера. Дильтей и Шпрангер более близки к социальным наукам и к экономической теории, чем большинство сегодняшних представителей герменевтики, сосредоточивающейся главным образом на герменевтике текстов. Для прежней теории гуманитарных наук тексты – только один из объектов, подлежащих анализу с точки зрения наук о культуре.

Метод понимания является продолжением круга культурного самовыражения («*the circle of cultural expression*»). Этот круг культурного самовыражения описывается посредством опыта, переживаемого автором в рамках определенного культурного контекста (*Erlenberg, Erlebnis*), выражением этого опыта автором посредством символической передачи и посредством понимания со стороны того опыта, который выражает автор. Принимающая сторона пытается понять это выражение опыта и таким образом замыкает круг понимания между первоначальным переживанием автора и повторным переживанием данного опыта принимающей стороной (ср.: *Spranger, 1965. P. 210*)).

Этическая экономия как теория экономической культуры не сталкивается с проблемой релятивизма, поскольку культура всегда относительна – по отношению ко времени, месту и к другим культурам. Абсолютная культура или идея абсолютной культуры невозможны, и там, где культура утверждает свое существование как абсолютной культуры, можно быть уверенным в том, что мы столкнулись с национализмом или фундаментализмом. Культура всегда так или иначе относительна по отношению к духу времени (*Zeitgeist*) и к населению – будь это нация либо наднациональная сущность. В XIX в. идея национального духа (*Volksgeist*) относилась к нации. Сегодня она может ассоциироваться скорее с духом определенных групп наций.

Задачей экономической науки как этической и культурной теории является понимание типа и объективного духа экономики определенной эпохи и для живущего в эту эпоху и в этом месте населения. Она должна анализировать унифицирующие и дифференцирующие признаки культуры, экономически релевантные по отношению как к культуре потребления, так и к культуре производства. Поскольку страны Запада образуют единую культуру потребления и производства, дух этой экономической культуры больше не является национальным, превратившись уже в наднациональный.

Исследование духа времени и экономической культуры в высокой степени развито в маркетинговых исследованиях и исследованиях потребительского поведения, релевантных для культурного понимания экономики и позитивной теории менеджмента. Основания такой теории и ее методологии заложены исторической школой экономической теории и гуманитарными науками (*Geisteswissenschaften*).

Культура общества не только имеет позитивную сторону, в качестве данности как порядка или стиля жизни и как интерпретации человеческого существования. Эдуард Шпрангер различал культуру как образ жизни (*Lebensordnung*) и культуру как интерпретацию человеческого существования (*Daseinsdeutung*) (*Spranger, 1953*). Культура имеет также нормативную сторону – в качестве порядка обязательств, должного, долга и закона. Культурные обычаи и привычки также в какой-то степени превращаются в законы общества.

Закон, в свою очередь, дополняется моралью и нравственностью сознания. Кодификация культуры и права, а также «спонтанность» этики отражает двойственную природу закона, который в то же самое время является порядком волеизъявления (*Wollensordnung*) и порядком долга и обязательства (*Sollensordnung*). Такой двойственный характер закона, как *Wollensordnung* и *Sollensordnung*, делает необходимым совместный анализ права и нормативной этики. Полное разделение права и этики является искусственным. Закон и этика не являются идентичными, поскольку область тре-

⁷ У Гадамера мы встречаем, однако, сведение *Geisteswissenschaften* к герменевтике текста, что не характерно для более старой традиции *Geisteswissenschaften*, в большей степени ориентированной на единство социальных, культурных и гуманитарных наук.

буемого с позиций этики выходит за пределы требуемого законом. Закон и этика не разобщены, но в какой-то степени идентичны.

Нормативную этическую экономию нужно развивать в тесной взаимосвязи и взаимообусловленности с гражданским правом, или законами экономического обмена. Право само по себе также демонстрирует двойственную природу позитивного и морального содержания, довольно схожего с содержанием этической экономики, которая также является экономической этикой в нормативном смысле и экономикой культуры в позитивном смысле. В праве существует аспект нормирования тех отношений и вопросов, которые также могут различаться, находясь под влиянием промышленных норм, таких как DIN, ISO. Эти нормы носят нормативный характер, но не являются моральными нормами. Одновременно, право отражает также и моральное измерение основных законов, связанных с правами человека и т. д., которые являются обязательными не только с юридической точки зрения и в зависимости от обстоятельств, но также и с позиции нравственности и моральных обязательств.

Нормы деловой этики в качестве практических этических норм и нравственности ведения бизнеса не могут противоречить законам экономической науки, и наоборот. Конфликты и противоречия могут, конечно, временами возникать, и их нужно преодолевать. Деловая этика должна заключаться в критике существующего экономического права, там, где оно противоречит базовым моральным нормам ведения бизнеса. Деловая этика должна, однако, также ориентироваться на опыт и знания в сфере права. В дополнение к юриспруденции и экономической теории, необходима триада права, этики и экономической науки. В этой триаде, в рамках экономической теории права, не только принцип эффективности должен применяться по отношению к самому праву, но и принципы этики, совместно с принципами эффективности, должны использоваться для разработки адекватного законодательства.

Благодаря своей исторической и культурной ориентации, историческая школа экономической теории впервые признала тесную взаимосвязь между правом и экономической наукой. Ежегодник Шмоллера назывался «Ежегодником экономической теории и законодательства».

ЛИТЕРАТУРА (REFERENCES)

Homann K. and Blome-Drees F. (1992). *Wirtschafts- und Unternehmens-ethic*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.

Koslowski P. (1992). *Ethical Economy as Synthesis of Economic and Ethical Theory* / In Koslowski P. (ed.) *Ethics in Economics, Business, and Economic Policy*. Berlin, Heidelberg, New York: Springer, pp. 15–56 (= *Studies in Economic Ethics and Philosophy*, vol. 1).

Koslowski P. (1994). *Prinzipien der Ethischen Ökonomie*. Tübingen: Mohr Siebeck.

Koslowski P. (1998). *The Social Market Economy: Social Equilibrium of Capitalism and Consideration of the Totality of the Economic Order. Notes on Müller-Armack* / In Koslowski P. (ed.) *The Social Market Economy. Theory and Ethics of the Economic Order*. Berlin, Heidelberg, New York: Springer, pp. 73–95 (= *Studies in Economic Ethics and Philosophy*, vol. 17).

Mises L., von. (1929). *Soziologie und Geschichte. Epilog zum Methodenstreit in der Nationalökonomie*. *Archiv für Sozialwissenschaften und Sozialpolitik*, 61, pp. 465–512.

Mises L., von. (1949). *Human Action. A Treatise on Economics*. New Haven: Yale University Press.

Popper K. (1967). *La rationalité et le statut du principe de rationalité* / In Rueff J. and Claassen E.M. (eds.) *Les Fondements philosophiques des systèmes économiques*. Paris: Payot, pp. 142–150.

Schutz A. (1932). *Der sinnhafte Aufbau der sozialen Welt. Eine Einleitung in die verstehende Soziologie*. Wien: J. Springer.

Schutz A. (1971). *Das Problem der Relevanz*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Spranger E. (1953). *Kulturfragen der Gegenwart*. Heidelberg: Quelle & Meyer.

Spranger E. (1965). *W. Dilthey, Gedächtnisrede* / In Spranger E. *Vom pädagogischen Genius. Lebensbilder und Grundgedanken großer Erzieher*. Heidelberg: Quelle & Meyer.

Wittgenstein L. (1921). *Tractatus logico-philosophicus*. Frankfurt am Main: Suhrkamp (1979).

СТРАТЕГИЯ КАПИТАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ ПЕРИФЕРИЙНЫХ РЕГИОНОВ РОССИИ С УЧЕТОМ ИХ ОГРАНИЧЕННОСТИ¹

КЕТОВА Н.П.,

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой маркетинга и коммуникаций в бизнесе,
Южный федеральный университет,
e-mail: kmik2012@mail.ru;

ОВЧИННИКОВ В.Н.,

доктор экономических наук, профессор,
главный научный сотрудник СКНИИЭСИП
Южного федерального университета,
e-mail: ovn@aanet.ru

В статье представлены результаты анализа инновационного потенциала ряда периферийных регионов Юга России, дана оценка имеющихся в них инновационных ресурсов. Отражены позитивные тенденции возрастания затрат на инновации, осуществляемых рядом крупных машиностроительных предприятий, показана возможность использования данной благоприятствующей ситуации для роста капитализации инновационных ресурсов. Сформулирована стратегия перехода южнороссийских регионов на инновационно-ориентированный тип развития.

Ключевые слова: стратегия; инновации; инновационные ресурсы; инновационный тип развития; капитализация; периферийные регионы; Юг России.

STRATEGY FOR INNOVATIVE RESOURCES CAPITALIZATION IN PERIPHERAL REGIONS OF RUSSIA, GIVEN ITS LIMITED NATURE

KETOVA N.P.,

Doctor of economics (DSc), Professor,
Head of the Department of Marketing and Business Communication,
Southern Federal University,
e-mail: kmik2012@mail.ru;

OVCHINNIKOV V.N.,

Doctor of Economics (DSc), Professor,
Chief Researcher of The North Caucasus Research Institute of Economic and Social Problems,
Southern Federal University,
e-mail: ovn@aanet.ru

The article presents the results of analysis of innovative potential of peripheral regions in the South of Russia and assess its innovative resources. The article reflects positive trends of increasing

¹ Статья подготовлена при грантовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 13-02-00122а) «Разработка концепции, структурной модели институциональной среды и интегрированных стратегий капитализации инновационных ресурсов периферийных регионов России в системе императивов развития национальной экономики и глобального рынка».

costs of innovation, which are realized in the number of major engineering companies, and shows the possibility of using of the favorable conditions for the growth of innovative resources capitalization. The authors formulate strategy for the South Russian regions' turn to the innovation-oriented type of development.

Keywords: *strategy; innovation; innovative resources; innovative type of development; capitalization; peripheral regions; South of Russia.*

JEL: R11, O30.

Введение

Проблема реального перехода регионов к *инновационному типу* развития, избрания компаниями и другими рыночными субъектами, функционирующими в них, *инновационно-ориентированной стратегии* в качестве приоритетной для их дальнейшего роста и позиционирования в экономическом пространстве представляется одной из активно обсуждаемых в современной экономической литературе. Результатом этого являются публикуемые оптимистичные утверждения о том, что «именно мезоэкономические системы играют роль своеобразных проводников *модернизационных* и иных стратегических *инициатив*» (Клейнер, 2011), свидетельства убежденности авторов в том, что «смещение акцентов *инновационного развития* на региональный уровень уже не вызывает каких-либо сомнений» (Перский, Ковалева, 2013), и заключения относительно того, что «важную роль в совершенствовании государственного механизма инвестирования *инновационного развития* России играют регионы, на уровне которых сегодня *решаются многие инвестиционные и инновационные проблемы*» (Морозов, 2013).

Но есть и выводы совершенно иного характера. Например, А.В. Алешин весьма критично пишет о «слабой реализации *инновационного сценария* на мезоуровне» (Алешин, 2013) и подтверждает свой вывод обширными статданными, не вызывающими сомнений в их достоверности. А.Г. Дружинин (Дружинин, 2012) прямо указывает на то, что процесс обретения российскими регионами *инновационных «черт»* идет слишком медленно и тормозится дефицитом необходимых ресурсов, политической воли, стимулов. Есть и вовсе риторические постановки: закончен ли экономический рост? В связи с предположением относительно высокой вероятности реальности такой ситуации анализируются серьезные препятствия для *инновационного развития* (Гордон, 2013).

Разнообразие приведенных точек зрения, в чем-то даже противоположных и явно неоднозначных, свидетельствует о существовании достаточно обширного поля для исследований по данному направлению, целесообразности проверки некоторых гипотез относительно перспектив *инновационного развития* российских регионов.

Особую интригу таит в себе ответ на вопрос: в состоянии ли *периферийные регионы* действительно перейти на *инновационно-ориентированный* тип развития и при этом обеспечивать наращивание и капитализацию *инновационных ресурсов*, несмотря на их ограниченность и отсутствие достаточных стимулов, слабость целевой поддержки и неустойчивое финансирование по данному направлению?

В современных глоссариях под *периферией*, как правило, понимается территория, «удаленная от центра» (Гранберг, 2000). Данное определение часто используется в контексте исследования проблем взаимодействия «центр-периферия» (например, Пчелинцев, 2004; Буфетова, 2009).

В России, в силу огромной протяженности ее территории, значительной разбросанности поселений и существенной отдаленности большинства из них от «центров» (в т. ч. региональных), периферия весьма обширна. Чего только стоят сибирские и дальневосточные просторы, представляющие, по существу, огромные периферии, территориально очень удаленные не только от столицы, как статусного и узаконенного *центра нашей страны*, но и крупных городов, играющих роль *центра регионов*, в которых они располагаются! Однако *периферия* имеет не только и не столько географический смысл. Периферийными правомерно считать регионы, в той или иной степени «выключенные» из процесса определения приоритетов и главенствующих действий общестранового характера, в т. ч. политики и стратегий российского масштаба. В силу этого таким территориям (а, следовательно, и их руководителям, политическим элитам и проживающему населению) отводится роль исполнителей реформ, модернизационных преобразований, починов и т. д. И исполня-

ют они эту роль, руководствуясь собственным пониманием ситуации, возможностями, а иногда – и ориентацией на противостояние.

В данной статье представлены результаты исследования, которое выполнено по периферии, которая сформировалась на Юге России. Она имеет специфическую, сложную и далеко не способствующую инновационному развитию социально-экономическую, политическую и геоэкономическую «конфигурацию», находится, по мнению А.Г. Дружинина, на фактической периферии глобализации, и при этом – на одной из основных коммуникационных линий, обеспечивающих включение российской экономики в мирохозяйственные связи (Дружинин, 2012). Это предопределяет специфичность, а нередко и нестандартность подходов к решению (или очевидному затягиванию с решением) многих вопросов. Однако именно здесь в последние годы проявляются некоторые положительные тренды в региональном развитии, в т. ч. в плане направленности на инновации. Они требуют изучения, поддержки и трансляции, в силу их значимости для других периферийных территорий страны.

Обобщенная характеристика инновационных ресурсов, сформировавшихся в экономике Юга России

Процессы сохранения, наращивания и капитализации инновационных ресурсов непосредственно связаны с их формированием и воспроизводством. В свою очередь, эти ресурсы способны к генерированию и выполнению своих функций лишь при наличии соответствующей институциональной, экономической, инвестиционной, а главное – предпринимательской среды. Ибо именно предприниматель, четко ориентированный на положительный результат в функционировании своего бизнеса и «зараженный вирусом» инновационности, действуя *предприимчиво*, является главным действующим лицом в организации процесса реализации новой идеи, способствующей удовлетворению существующей потребности на рынке и приносящей доход (Рубин, 2007).

Крупнейшими методологами, первыми оценившими значимость инноваций в обеспечении исследовательского, технико-технологического, информационного, социально-экономического и др. прогресса, по праву считаются австрийский экономист и социолог Й. Шумпетер и блестящий российский ученый, автор теории больших циклов Н.Д. Кондратьев. Р.М. Нуреев относит работы этих авторов к *первому этапу* разработок в сфере инноваций (Нуреев, 2012). Так, Й. Шумпетер в своей известной работе «Теория экономического развития» (Шумпетер, 1911) показал стадии жизненного цикла результатов научно-технического прогресса и, по существу, раскрыл содержание инноваций как «новых комбинаций». Н.Д. Кондратьев, излагая *теорию больших циклов экономической конъюнктуры* (Кондратьев, 1925), высказал утверждение относительно того, что динамика изменений экономической структуры общества реагирует на базовые нововведения, обуславливающие реализацию вторичных, модернизирующих социально-экономических нововведений. Й. Шумпетер назвал выявленные данным автором большие циклы *циклами Кондратьева*.

К началу XXI в. в литературе по инновационной проблематике имеет место не менее двадцати пяти определений термина «инновация»: Б. Санто, Т. Бернса, Ю.В. Яковца, Р.А. Фатхутдинова, Б.З. Мильнера и Т.М. Орловой и ряда других авторов. При этом инновации рассматриваются с разных позиций, что повышает содержательность их определений. Так, Б. Санто (Санто, 1990) инновации трактовал как *общественно-экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий*. Ю.В. Яковец (Яковец, 2004) считает, что *инновации означают внесение в разнообразные виды человеческой деятельности новых элементов (видов, способов), повышающих результативность этой деятельности*. Р.А. Фатхутдинов (Фатхутдинов, 2005) акцентирует внимание на том, что инновации, как конечный результат внедрения новшества, имеют своей целью *«изменение объекта управления и получение экономического, социального, экологического, научно-технического или др. вида эффекта»*. В определении Б.З. Мильнера и Т.М. Орловой (Мильнер, Орлова, 2013) особое внимание уделено *повышению эффективности социально-экономической системы, росту качества жизни людей на основе инноваций*.

Приведенные определения инноваций во многом проясняют сущность инновационных ресурсов. Их правомерно характеризовать, трактуя в русле экономических ресурсов (Абалкин, 1999), как источники (средства) обеспечения инновационного производства, осуществления деятельности в сфере инноваций. Н.В. Воронина (Воронина, 2006) предлагает считать инновационными ресурсами «средства и запасы, которые потенциально могут быть вовлечены в инновационные процессы, предназначенные для создания новой (новационной) продукции или совершенствования выпу-

скаемой продукции и технологий». Близким по своему смыслу понятием, дополняющим категорию «инновационные ресурсы», выступает *инновационный потенциал*, как современная форма интеграции науки и производства, обеспечивающая превращение достижений в новую продукцию или услуги, коммерциализацию инноваций (Секерин, 2012). Эффективное использование инновационного потенциала, считает Н.В. Собченко (Собченко, 2011), делает возможным переход от скрытой возможности к явной реальности, т. е. от традиционного к новому. При этом инновационные ресурсы «включены» в ресурсы вообще, т. к. выделить именно их достаточно сложно с методической точки зрения. И потому они анализируются, как правило, на фоне общей ресурсной обеспеченности компании, отрасли, региона.

Для характеристики инновационных ресурсов, их вовлеченности в производительное использование имеется немало методик, обобщений, расчетов (например, (Комков, Кулакин, 2008; Голыченко, 2011; и др.)). Так, в коллективной монографии «Мезоэкономика развития», изданной под ред. Клейнера Г.Б. (Клейнер, 2011) (основу авторского коллектива составили сотрудники ЦЭМИ РАН) издательством «Наука» (что говорит о большой значимости этого фундаментального труда), изложена комплексная оценка исследования инновационной активности в регионах России. Ее использование, отмечают авторы, позволяет составить **карту инновационной деятельности (КИД)**. Предлагаемая методика базируется на многоуровневом подходе, в соответствии с которым КИД состоит из пяти основных разделов:

- анализ внешней среды и места региона в ней, в т. ч. его инновационной деятельности;
- характеристика выхода (т. е. объем выхода инновационного продукта, его качество);
- внутренние характеристики функционирования инновационного процесса;
- характеристики входа в процесс (ресурсы, стимулы и антистимулы инновационной деятельности, институциональная среда и др.);
- характеристики эффективности инновационной деятельности и ее факторов.

С использованием основных методических подходов, сформулированных в вышеназванной КИД, в ходе проведенного исследования составлена, в соответствии с авторскими представлениями, **карта инновационных ресурсов и их использования (КИРИ)** для регионов Юга России. Объективные дефициты информации по ряду позиций, а также ограниченность объемов статьи не позволяют изложить полученные результаты в полном объеме. Однако основные позиции представляется целесообразным отразить в обобщенном варианте.

1. Анализ внешней среды, оценка ее влияния на социально-экономическую сферу регионов Юга России

В Атласе социально-экономического развития Юга России (Дружинин, 2011) южнороссийский макрорегион назван «территорией-контактером, коммуникационным коридором», приближающим РФ к странам, относящимся к сфере ее реальных и потенциальных стратегических интересов (Украина, Турция, Азербайджан и др.), при формируемой ими по отношению к России не во всем благоприятствующей с экономической, геополитической, социальной, конфессиональной и иных точек зрения, внешней среде. Существенное влияние оказывают, несомненно, и российские регионы, с точки зрения продвижения товаров с Юга России на их рынки, межрегионального взаимодействия в разнообразных сетях и проектах, формирования современного контура технологического развития и т. д. При этом внешняя среда по каким-то позициям выступает в качестве инновационного драйвера, а по другим – комплекса явно сдерживающих, «запечатывающих» факторов. Результатом такого воздействия, наряду с недостаточно активной внутренней средой, являются *инновационные дефициты*, которые сдерживают развитие научно-технической сферы, формирование высокотехнологичных комплексов. Юг России представляет «среднюю по экономическому развитию периферию», сравнимую по своему уровню с такими странами, как Казахстан, Тунис, Египет. И *периферийность* эта, к сожалению, является прогрессирующей (Дружинин, 2012). Южнороссийский макрорегион включает: Южный федеральный округ (6 субъектов РФ; 2,5% от территории страны; 9,6% от численности населения; 6,0% от ВВП страны), и Северо-Кавказский федеральный округ (8 субъектов РФ; 1,0% от территории страны; 6,5% от численности населения, 2,1% от ВВП России).

В соответствии с логикой, принятой в исследовании, последующие разделы КИРИ по Югу России изложены в несколько ином порядке, чем это было представлено в методических разработках авторов КИД. То есть сформулированы характеристики ресурсов, институциональная среда, наличие стимулов и сдерживающих факторов для инноваций; логика и направленность инновационных

процессов; объемы производимой инновационной продукции (т. е. характеристики «выхода»); эффективность инновационной деятельности в макрорегионе.

2. Характеристики ресурсов для инноваций, стимулы и антистимулы, качество институциональной среды

Следуя приоритетам, сформулированным в теории факторов производства, ресурсы в формируемой для Юга России *Карте инновационных ресурсов и их использования* представлены в классической последовательности: *труд, земля, капитал* – и дополнены ставшей классикой *предпринимательской способностью (активностью)*.

Правомерность представления ресурсов инновационного развития, начиная с *трудовых*, и неотъемлемых от них *человеческого и интеллектуального капитала*, подтверждена большим числом современных исследований, начиная с работ В.Л. Иноземцева (*Иноземцев, 1995*), М. Армстронга (*Армстронг, 2004*) и др. В фундаментальных трудах, подготовленных уже во втором десятилетии XXI в., представляющих, например, перспективы развития экономики России до 2030 г. (под ред. акад. В.В. Ивантера (*Ивантер, 2013*)), оценка долгосрочных тенденций начинается именно с трудовых ресурсов, характеристики качества и способности к восприятию инноваций, участия в их создании.

При этом речь идет не просто о человеческих ресурсах, а о специалистах соответствующей квалификации, имеющих необходимые компетенции в определенных сферах исследований, научных разработок и производственной деятельности в высокотехнологичных отраслях.

Как правило, характеристику процессов развития такого рода персонала начинают с численности занятых научными исследованиями и разработками. На Юге России в последние годы отмечается тенденция сокращения числа такого рода работников, при неудовлетворительном росте их качественного потенциала. Так, в 2010 г. в ЮФО численность персонала, занятого научными исследованиями, составляла 28,1 тыс. чел., в то время, как в 1995 г. было 44,6 тыс. в СКФО – 6,0 тыс. (в 1995 г. – 7,4). То есть за 15 лет число исследователей сократилось, соответственно, на 37,0 и 18,3%. По России в целом сокращение за указанный период составило около 30,0% (*Регионы России, 2011*). В 2012–2013 гг. тенденция сокращения численности исследователей сохраняется. Это же относится к числу занятых исследованиями кандидатов наук: их уменьшение по ЮФО – 14,3%, по СКФО – 27,4%. (Любопытная деталь: численность докторов наук за анализируемый период возросла, соответственно, в 1,9 и 3,0 раза.) Позитивным является также то, что на Юге России сосредоточен существенный образовательный потенциал, и именно высшее образование весьма востребовано. Функционирует более 80 образовательных учреждений высшего профессионального образования в ЮФО, около 70 – в СКФО. В макрорегионе создана самая разветвленная сеть негосударственных вузов (71), при этом функционирует 13 классических университетов. Самый крупный из них – Южный федеральный (49 тыс. студентов, 468 докторов наук, 1669 – кандидатов), играет роль координатора инновационного потенциала южнороссийского макрорегиона по 84 научным направлениям. На его долю приходится свыше 50% объема финансирования научно-инновационной деятельности в системе высшего образования в Ростовской области, имеется 6 конструкторских бюро, 2 технопарка.

Удельный вес работающих в разных сферах экономики Юга России (в т. ч. и производящих инновационные товары), имеющих высшее профессиональное образование, за десять последних лет вырос на 8 процентных пунктов и составляет 26,5% (в целом по РФ – 28,0%). Однако отмечаемый некоторый рост численности специалистов с высшим образованием, к сожалению, не означает адекватного наращивания человеческого капитала. В составленном в 2012 г. Институтом экономики УрО РАН рейтинге субъектов РФ по состоянию научно-исследовательского капитала, ряд южнороссийских регионов (республики Калмыкия, Ингушетия, Карачаево-Черкессия, Северная Осетия) имеют одно из самых низких значений в стране (*Экономическая безопасность России, 2012*). Это, несомненно, свидетельствует об ограниченности данной составляющей инновационных ресурсов. Тревожность ситуации прослеживается в выводах, представленных во многих исследованиях по данной проблематике, ибо все более очевидно *явное несоответствие потенциала* персонала исследователей (особенно, при «вымывании» сотрудников средних возрастов), тем сложнейшим задачам, которые стоят перед ними в связи с принципиально значимыми для макрорегиона проблемами развития наукоемких производств (например, соавторы коллективной монографии Н.П. Кетова, Ю.С. Колесников, В.Н. Овчинников, 2013; Л.А. Агузарова и З.А. Агузаров (*Кетова, Колесников, Овчинников, 2013; Агузарова, Агузаров, 2012* и др.)). При этом очевидна и *недооцененность фактора «высококвалифицированный труд»* (*Дружинин, 2012*).

Вышеназванные негативные черты человеческих ресурсов во многом предопределяются, помимо «груза» сложнейших проблем фундаментального характера, наличием большого числа *антистимулов инновационной активности*. В их ряду: ограниченное число новых идей и проектов, высокие барьеры для их реализации; огромные риски, и, как следствие, слабый приток инвестиций; значительные сложности в адсорбировании выгод от применения произведенной инновационной продукции (эффект спilloвер); недостаточная компетентность персонала компаний при выходе с такой продукцией на высококонкурентные рынки (особенно зарубежные), чрезвычайная изношенность материальной базы практически всех отраслей промышленности, АПК, транспорта и других сфер. Исключение, разумеется, составляют проекты, связанные с Олимпиадой-2014. Ибо сооружение и оснащение поистине уникальных олимпийских объектов стало мощным драйвером для транспортной инфраструктуры, телекоммуникационных сетей, IT-технологий и других социально и экономически важных сфер не только Краснодарского края и Юга, но и России в целом (Кетова, 2013).

Однако имеющиеся *стимулы*, в числе которых – государственная поддержка создаваемых в регионах технопарков и внедренческих зон, софинансирование стартапов молодых предпринимателей, грантовая поддержка НИР и НИОКР, законодательно утвержденная охрана интеллектуальной собственности, поддерживаемая интеграция инновационно активных компаний и т. д. – очевидно, пока не представляются достаточными и «пересиливаются» *антистимулами*. Это подтверждается малочисленностью позитивных примеров инновационных прорывов в южнороссийской экономике, реально действующих технологических платформ, технико-внедренческих зон, межрегиональных научных парков и др.

Осложняется ситуация также и неудовлетворительным состоянием количественных и качественных индикаторов *институциональной среды* на Юге России (ее негативные стороны – высокая доля теневой экономики, не снижающаяся, а, по ряду оценок, и возрастающая коррупция, издержки в инвестиционном и предпринимательском климате, слабость инновационной инфраструктуры, значительные риски для инвесторов и др.). Их дестабилизирующее (а нередко – и угнетающее) воздействие, сдерживающее инновационное развитие, и связанные с этим опасности очевидны, т. к. именно несоответствие качества среды заданным императивам, а также отсутствие доверия к институциональным инновациям, подчеркивает В.В. Вольчик (Вольчик, 2012), обуславливают недопонимание акторами, включенными в действие институтов, необходимости положительных изменений (а нередко, и их нежелание – авт.). Для достижения позитивных изменений не только в институциональной среде в целом, но и конкретно – в инновационной сфере южнороссийского макрорегиона, для интеграции экономического пространства, – продуктивной представляется ориентация на развитие по типу «**центр-лучи**» (*Мезоэкономика развития*, 2011). Такая модель предполагает систему устойчивых отношений между регионом-лидером (обладающим достаточно высоким инновационным потенциалом и относительно благоприятной институциональной средой), как неким *центром*, и окружающими его *периферийными регионами*, получающими положительные импульсы и реальную поддержку из регионального центра и от территорий-соседей. Реальный пример такого **центра** – Краснодарский край, в котором успешно работают более 800 компаний (четверть из них производят продукцию с применением принципиально новых технологий или оказывают услуги новационного характера) с участием инвесторов из Великобритании, Швейцарии, Германии, Нидерландов, США, Сингапура и ряда других стран.

Очевидна также необходимость кардинальных изменений в сфере использования другого фактора – *земли*, а в широком смысле, *природно-климатических ресурсов*, как базиса инноваций в *экосистемах*. Именно повышение *плодородия земли* (а эта проблема очень остра – реально в 2012 г. урожайность зерновых культур на Юге России была в 1,3 раза ниже среднемировой и более чем в три раза – в странах с развитым сельским хозяйством), рекультивация почвенно-растительного компонента сельскохозяйственных угодий, которые всегда были важнейшим богатством Юга России, компетентность в использовании всех природных ресурсов и профессионализм при реализации экологоохраняющих мероприятий – это принципы, которым должны следовать все хозяйствующие субъекты, осуществляющие свою деятельность в данной сфере. В качестве *инновационных технологий*, по реализации которых уже имеются проекты в южнороссийском АПК, можно назвать: систематический *мониторинг* использования сельскохозяйственных земель; поддержка *нововведений* в селекции и семеноводстве; сохранение и улучшение *генофонда*, *использование новых технологий* в животноводстве и птицеводстве (примером коммерциализации нововведений по данному направлению является проект «Строительство промышленного

комплекса по производству инкубационного яйца индейки на 6,2 млн шт. в год», реализованный ООО «Евродон» в 2011 г.; *биологизация и экологизация* земледелия, дозированное использование удобрений, средств защиты растений (в т. ч. принципиально новых), что позволяет не только получать значительный природоохранный эффект, но и производить *органические продукты* («органик-фуд»), весьма востребованные на мировых рынках; *глубокая переработка зерна* и диверсифицированное производство *экологически чистых продуктов* с заданными свойствами (реализованы такие технологии будут, например, в рамках проекта «Строительство производственного комплекса по глубокой переработке зерна, производству комбикормов, глютена и аминокислот мощностью 250 тыс. т. зерна в год», завершаемого ООО «ДонБиоТех» в 2014 г.); расширение производства *сырья для детского и диетического питания*, специальных добавок и т. д., что реально осуществимо на относительно незагрязненных землях многих хозяйств; организация производства *биотоплива* из растениеводческой (в частности, зерновой) продукции и др.

Поступательное развитие инноваций во всех сферах, в т. ч. и в АПК, во многом предопределяется их достаточной *финансовой обеспеченностью, технико-технологической и кадровой поддержкой, системой генерирования.*

Финансирование инноваций в южнороссийских регионах, (как, собственно, и в других территориальных образованиях) осуществляется из многих источников: федеральный бюджет, грантовое финансирование, в т. ч. по разным каналам из-за рубежа, межгосударственные программы сотрудничества, государственные венчурные фонды, частный капитал и др. Анализ статистических данных показывает, что рост затрат на научные исследования и разработки в последние годы очень значителен: в 2010 г. затраты по данному направлению в ЮФО составляли 13,0 млрд руб, в СКФО – 2,6 млрд (в 2005 г. эти показатели были, соответственно, 6,7 млрд и 0,9 млрд). Анализ отраслевой принадлежности компаний, проявляющих активность в сфере НИОКР (из числа включенных в выборку), как свидетельствуют данные табл. 1, подтверждает их наибольшую численность в машиностроении, химической и нефтехимической промышленности. Наиболее быстрыми темпами идет рост оплаты труда (эта тенденция все более усиливается, и будет иметь место, очевидно, до 2015 г.). На порядок возрастают расходы на приобретение оборудования, материалы и т. д. Однако, поскольку оценка затрат на научные исследования идет в текущих ценах, с учетом реальной инфляции эти расходы должны быть скорректированы за указанный период, как минимум, на треть.

С точки зрения финансирования исследований по видам работ наибольший удельный вес по ЮФО имеют разработки (65,3%) и прикладные исследования (18,8%). На долю затрат на фундаментальные исследования приходится только 15,9% (*Регионы России, 2011*).

Таблица 1

Отраслевая структура компаний Юга России, являющихся лидерами в сфере НИОКР² (включенных в выборку)

Отрасль	Объем расходов на НИОКР в 2010 г., млн руб.	Кол-во компаний, 2010 г.
Машиностроение	956,4	19
Нефтяная и нефтегазовая промышленность	197,0	5
Химическая и нефтехимическая промышленность	176,0	11
Чёрная металлургия	102,0	3
Транспорт	45,4	1
Энергетика	14,0	2
Прочее	11,1	12
Радиоэлектронная промышленность	6,3	2
Научные исследования и разработки	3,5	2
Итого	1511,7	57

Проведенный анализ показывает, что наибольший объем затрат на инновации (по компаниям, включенным в выборку) осуществляется в Ростовской, Волгоградской и Астраханской областях. Инновационная активность предприятий и их объединений тоже наибольшая именно в этих регионах (а также в Краснодарском крае и Республике Дагестан, которые по каким-то причинам

² По данным: (*Эксперт Юг, 2012. С. 13*).

экспертами не были включены в выборку). Например, в Ростовской области сформирован приоритетный перечень «100 губернаторских инвестиционных проектов», осуществление которых курируется областным министерством промышленности и энергетики: 17 проектов на общую сумму 130 млрд руб. были реализованы в 2013 г. В области уже действует 7 промышленных зон нового типа – Южно-Батайская, Красносулинская, Новочеркасская и др., сформированы 58 инвестиционных площадок (*Эксперт-Юг, 2014*).

3. Объемы производимых инновационных товаров, работ, услуг, предпринимательская активность

Рост финансирования научных исследований и разработок, предположительно, должен обеспечивать соответствующий эффект в этой сфере. И данная положительная тенденция на Юге России имеет место. Это организационно выражается в создании ряда территориальных технологических кластеров, сооружении сложных инфраструктурных объектов, формировании промышленных парков (в Ростовской области, например, утвержден генплан и успешно разворачивает свою деятельность Октябрьский индустриальный парк, поданы заявки на участие в федеральной программе по Азовскому и Гукосскому паркам). При этом обеспечивается увеличение объемов производства инновационных товаров, работ, услуг. Так, в ЮФО в 2010 г. было произведено такой продукции на сумму 86,6 млрд руб., в СКФО – 27,7 млрд. В 2005 г. эти показатели были, соответственно, 17,5 и 2,2 млрд руб. Естественно, и в этом случае следует делать поправку на инфляцию, но в целом результативность очевидна. **В качестве положительных результатов** следует назвать также следующие: **рост числа созданных** комплексных передовых производственных **технологий**: по ЮФО – 27, по СКФО – 10, увеличение в 2010 г. составило, соответственно, 6 и 3 технологии относительно 2005 г.; **возрастание количества используемых** передовых производственных **технологий** – в 2010 г. их применение – по ЮФО – 7743, по СКФО – 3282, наращивание по сравнению с 2005 г. – 3025 и 1298 технологий; **увеличение числа выданных патентов на изобретения** и полезные модели: в ЮФО в 2010 г. таковых было выдано 1917, в СКФО – 244, превышение по сравнению с 2005 г. более 10%; **повышение инновационной активности** предприятий: в 2010 г. в ЮФО инновационно активными (по отчетности) было 7,5% компаний, в СКФО – 6,2% (*Регионы России, 2011*). Это, однако, явно ниже, чем по России в целом (9,6%).

В табл. 2 представлены 20 наиболее инновационно-активных компаний Юга России, деятельность которых подтверждает их серьезное внимание к вопросам НИОКР. Особенно важно то, что в числе таких компаний значителен удельный вес машиностроительных предприятий, имеющих давно сформировавшийся бренд, устойчивые традиции, производящих узнаваемую и признаваемую рынком технику (КЗ «Ростсельмаш», НЭВЗ, ВгТЗ). К сожалению, из периферийных регионов в число наиболее инновационно-активных вошла только компания «Карачаево-Черкесскэнерго» из Карачаево-Черкессии.

В целом, проведенное исследование свидетельствует о появлении положительных тенденций в инновационном развитии бизнес-структур практически во всех регионах Юга России, формировании контуров региональных инновационных систем. В этом видится не только понимание их руководителями необходимости ориентира на инновационную модель развития, но и реальный результат действий федеральных государственных структур и бизнеса регионов в данном направлении. В Ростовской области, например, совокупный объем инвестиций по проектам, размещенным в индустриальных парках, составляет более 80 млрд рублей (*Эксперт Юг, 2014*).

Однако **карта инновационных ресурсов и их использования (КИРИ)** свидетельствует, в общем-то, о невысоких характеристиках «входов» и, особенно, «выходов» по инновационной сфере регионов Юга России, что подтверждается следующими реалиями:

- несмотря на наметившийся в последние годы рост инновационной активности и увеличение производства инновационных товаров, работ и услуг, их уровень по-прежнему отстает даже от остающегося весьма низким (в глобальных сопоставлениях) среднероссийского уровня инновационности;
- для экономики южнороссийского макрорегиона характерна технологическая многоукладность, с большой долей производств низких технологических укладов (естественно, функционирующих вне поля инноваций в современном их понимании), особенно – в сельской местности (архаичное сельское хозяйство, кустарные производства в сфере этноэкономики, примитивная добыча материалов для строительства и др.). При такой многоукладности, справедливо пишет О.Ю. Мамедов (*Мамедов, 2013*), требуются различные, отвечающие ре-

альным особенностям, механизмы функционирования, организации и управления экономическими процессами;

- периферийные регионы Юга России – к таковым составители рейтинга *инновационной деятельности «в ядре»* отнесли Карачаево-Черкесскую Республику, Республику Северную Осетию-Аланию (несмотря на ряд амбициозных проектов, например, создание во Владикавказе инновационно-промышленного кластера высоких фотоэлектронных микронанотехнологий, с основным звеном – ВТЦ «Баспик»), Республики Адыгею, Ингушетию и Калмыкию (*Мезоэкономика развития, 2011*) – были вообще исключены из рейтинга, в силу значения указанного показателя «ниже порога». В рейтингах по другим критериям данные регионы имели также одни из самых низких оценок в стране.

Таблица 2

Крупнейшие инновационно-активные компании Юга России по объему затрат на НИОКР и общей выручке от реализации продукции и услуг, 2010 г.³

Наименование предприятий и организаций, регион	Отрасль	Расходы на НИОКР в 2010 г., млн руб.	Выручка от реализ. прод., всего, 2010 г., млн руб.	Доля расх. на НИОКР в 2010 г. в выручке, %	Прирост расходов на НИОКР по сравнению с 2009 г., %
ООО «КОМБАЙНОВЫЙ ЗАВОД “РОТСЕЛЬМАШ”», Ростовская обл.	Машиностроение	437,2	10 054,1	4,3488	4,52
ООО «ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ “НОВОЧЕРКАССКИЙ ЭЛЕКТРОВОЗОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД”», Ростовская обл.	Машиностроение	290,6	13 582,6	2,1400	0,55
ООО «ПРОИЗВОДСТВЕННО-КОММЕРЧЕСКАЯ ФИРМА “АТЛАНТИС-ПАК”», Ростовская обл.	Химическая промышленность	128,8	4 389,3	2,9341	73,96
ООО «ГАЗПРОМ ДОБЫЧА АСТРАХАНЬ» Астраханская обл.	Нефтяная и нефтегаз. пром.	107,6	34 989,8	0,3076	22,32
ОАО «ТАГАНРОГСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД», Ростовская обл.	Чёрная металлургия	85,7	22 169,6	0,3867	18,14
ЗАО «ГАЗПРОМ-КРАН» Волгоградская обл.	Машиностроение	57,4	1 245,9	4,6071	8,47
ОАО «ТРАКТОРНАЯ КОМПАНИЯ “ВгТЗ”», Волгоградская обл.	Машиностроение	53,5	740,7	7,2276	8,01
ООО «ГАЗПРОМ ТРАНСГАЗ СТАВРОПОЛЬ», Ставропольский край	Транспорт	45,3	20 376,3	0,2227	48,48
ЗАО «ЮГЭНЕРГОПРОЕКТ», Ростовская обл.	Проектирование	36,2	333,7	10,8481	н/д
ОАО «НК “РОСНЕФТЬ-ДАГНЕФТЬ”», Дагестан	Нефтяная и нефтегаз. пром.	30,8	1 265,7	2,4348	10,6
ООО «ЛУКОЙЛ-ВОЛГОГРАДНЕФТЕПЕРЕРАБОТКА», Волгоградская обл.	Нефтяная и нефтегаз. пром.	30,2	146 671,2	0,0206	12,25
ОАО «НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ИНСТИТУТ “БРИЗ”», Ростовская обл.	Приборостроение	22,5	4,9	н/д	н/д
ОАО «ТИХОРЕЦКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД ИМЕНИ В.В. ВОРОВСКОГО», Краснодарский край	Машиностроение	18,6	1 196,6	1,5516	9,0
ООО «АФИПСКИЙ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ ЗАВОД», Краснодарский край	Нефтяная и нефтегаз. пром.	17,3	15 500,9	01115	н/д

³ По данным: (*Эксперт Юг, 2012. С. 16*).

Окончание табл. 2

Наименование предприятий и организаций, регион	Отрасль	Расходы на НИОКР в 2010 г., млн руб.	Выручка от реализ. прод., всего, 2010 г., млн руб.	Доля расх. на НИОКР в 2010 г. в выручке, %	Прирост расходов на НИОКР по сравнению с 2009 г., %
ОАО «НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ «АВИАТЕСТ»», Ростовская обл.	Машиностроение	16,5	76,9	21,4294	7,8
ОАО «ВОЛТАЙР-ПРОМ», Волгоградская обл.	Химическая промышленность	13,4	4 803,2	0,2799	-27,70
ООО «ЛУКОЙЛ-НИЖНЕВОЛЖСКНЕФТЬ», Астраханская область	Нефтяная и нефтегаз. пром.	11,0	984,8	1,1209	н/д
ООО «СТАВРОЛЕН» Ставропольский край	Химическая промышленность	10,1	21 607,0	0,0467	0,00
	Энергетика	9,8	2 272,4	0,4324	0,00
ЗАО «ВОЛГОГРАДСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД «КРАСНЫЙ ОКТЯБРЬ»», Волгоградская обл.	Чёрная металлургия	9,5	11 034,6	0,0860	12,36

Вышеперечисленные позиции, а также учет ряда других характеристик и особенностей экономики регионов Юга России, относимых к периферийным, дают основание для *вывода об ограниченности инновационных ресурсов, остающемся низким уровне эффективности их использования. Очень важным является осознание того, что инновации слишком мало востребованы как предпринимательскими структурами, так и государственными хозяйствующими субъектами.* Это повышает значимость разработки стратегических подходов к рациональному использованию таких ресурсов, обеспечению роста их капитализации, созданию внутренних емких рынков для инновационной продукции и услуг.

Стратегия капитализации инновационных ресурсов периферийных регионов Юга России

Проблема капитализации ресурсов всего хозяйственного комплекса южнороссийского макрорегиона, в т. ч. их инновационной составляющей, представляется весьма острой, требующей конструктивного решения. Согласно имеющимся оценкам, удельная капитализация совокупных ресурсов Северного Кавказа в 30 раз ниже, чем в среднем по развитым странам. Капитализация трудового потенциала, инженерной и научной компетенции примерно в 4 раза ниже (Жетова, Колесников, Овчинников, 2013). Это значительно снижает возможности институционального «связывания» всех имеющихся ресурсов, реализации мультиполезной ценности территории (которая, в действительности, весьма высока!), создает барьер для превращения ее конкурентных преимуществ в источник добавленной стоимости. При этом за периферией все более прочно закрепляется статус «бедных» регионов, с низким качеством жизни значительной части населения и неясными перспективами на будущее.

Стратегию капитализации инновационных ресурсов для таких регионов целесообразно рассматривать в рамках двух возможных вариантов: *инерционного и структурно-инновационного.*

Инерционный вариант базируется на предположении, что инновационная сфера периферийных регионов продолжит функционировать в соответствии со сложившимися тенденциями, с ориентацией преимущественно на использование накопленного потенциала инновационно-активных компаний, на уже функционирующие НИИ, технопарки, инкубаторы и др., с финансированием через сформировавшиеся каналы. **Ожидаемые последствия** реализации этого варианта: деградация всей сферы инноваций, «угасание» инновационной инфраструктуры, дальнейшее сокращение численности исследователей и разработчиков, особенно молодежи, и, как следствие, все большее усиление «периферийности», отдаление от регионов России и мира, характеризующихся высоким уровнем научно-технологического развития.

Структурно-инновационный (оптимистический) вариант, реализация которого возможна только при целевой поддержке, в частности, запуске механизма госгарантий, формировании

благоприятствующей институциональной среды, наращивании человеческого капитала в сфере инноваций, т. е. *встраивании в новую волну индустриализации*. Он базируется на *стратегии преодоления технологической отсталости*, решения проблемы *значительной изношенности мощностей* в промышленности.

Приоритеты такого варианта на первом этапе (2015–2020 гг.):

- *разработка и утверждение* на федеральном уровне перечня приоритетных инвестпроектов, направленно формирующих «каркас» региональных инновационных систем, подлежащих реализации в субъектах, признанных «периферийными», на условиях частногосударственного партнерства. Пример такого проекта – завод чистых полимеров «ЭТАНА» в Кабардино-Балкарии, основа производства – новейшие технологии (15,7 млрд руб.);
- *целевое бюджетное финансирование* системообразующих программ и проектов (в т. ч. через гранты, с системой госгарантий), приспособленных к особенностям сложившегося здесь человеческого потенциала, с учетом его социокультурной идентичности, сориентированных на опыт уже функционирующих малых инновационных предприятий. Пример – создание в с. Беной (Чеченская Республика) инновационного производства стройматериалов, что обеспечивает появление более 1000 рабочих мест;
- *возрождение* (при условии признания экономически и социально целесообразным) ряда высокотехнологичных предприятий, игравших заметную роль в советской добывающей промышленности, обеспечивающих страну стратегически важным сырьем, а также производств, выпускающих продукцию «двойного назначения». Пример – бездействующий Тырныаузский горно-обогатительный комбинат (вольфрамо-молибденовое месторождение, содержит около 50% запасов российского вольфрама);
- *ориентация на профессиональное* технико-технологическое обслуживание курортно-рекреационного кластера, учет того, что только функционирование его объектов на уровне мировых стандартов сможет стимулировать приток туристов и отдыхающих ожидаемой численности, обеспечить капитализацию уникальных природных ресурсов Северного Кавказа. Примеров реализуемых инвестпроектов по этому направлению довольно много: горно-рекреационные комплексы «Мамисон» (521,7 млн долл.) и «Дигория» (198,7 млн долл.) в Северной Осетии-Алании, горный курорт «Архыз» (2513,0 млн долл.) в Карачаево-Черкессии, всесезонный горнолыжный курорт «Ведучи» (494,4 млн долл.) в Чеченской Республике и др.;
- *поддержка предпринимательской деятельности* инновационных структур, включенных в социально-направленный контур технологического развития, обеспечивающих удовлетворение спроса как местного населения, так и приезжающих на качественную, и при этом содержащую этническую «кавказскую» компоненту, продукцию потребительского назначения (гарантированно экологические чистые продукты питания, сувениры, посуда, мебель, ковры, одежда, обувь и др.). Пример – предприятие средних размеров (300 работающих) «Борен Текстиль» в Кабардино-Балкарии по производству 1,2 млн единиц джемперов, жакетов и т. д., с отлаженной системой сбыта;
- *реализация специальных программ* по привлечению в инновационно-ориентированные предпринимательские структуры молодежи, среди которой высок удельный вес безработных, несмотря на полученное ими высшее образование; проведение благоприятствующей политики в отношении чисто молодежных проектов в сфере инноваций, введение льгот и преференций.

Для реального следования вышеперечисленным приоритетам необходимо принятие решений о *государственной поддержке инновационной сферы* изучаемых регионов с четким пониманием геополитических и социальных последствий, т. е. не только по *привычным экономическим критериям*. Важно уменьшение административных барьеров и снятие давления на местных предпринимателей. Это может быть добрым знаком благоприятствования, способствования притоку инвестиций в инновационные проекты. Можно ожидать позитивных действий в т. ч. и от кавказских диаспор из других регионов и из-за рубежа, желающих не просто поддержать земляков, но зачастую понимающих жизненно важную значимость для них перехода на качественно новую ступень развития. Ясно, что многие из них пока не спешат «приводить» в республики свои капиталы, ввиду высоких рисков и коррупции.

Запуск механизма воспроизводства и коммерциализации научно-технических разработок, обеспечения «прозрачности» условий функционирования предпринимательских структур на рынке

нововведений **на первом этапе**, может послужить импульсом для дальнейшей капитализации всех ресурсов регионов, признаваемых пока периферийными, в т. ч. и инновационных, **на втором этапе** (2021–2030).

Безусловно, что пришла пора активных действий по преодолению «периферийности», реализации последовательной государственной политики в отношении целевой поддержки инновационной сферы (и не только), масштабного финансирования модернизационных программ и проектов, сдерживающих дерусификацию, столь очевидную для многих северокавказских регионов. Задача таких проектов – реально противодействовать выталкиванию России с Северного Кавказа, способствовать повышению его экономической плотности, наращиванию конкурентных преимуществ локального типа, которые не могут быть воспроизведены в других регионах. Ибо *бездействие сегодня может означать опоздание*, которое *предопределяет их невостребованность* уже в недалекой перспективе.

ЛИТЕРАТУРА

- Алешин А.В. (2013). Стратегии и механизмы развития взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса в регионе. Ростов-на-Дону: Изд-во Южного федерального университета.
- Армстронг М. (2004). Практика управления человеческими ресурсами. СПб.: Питер.
- Бернс Т. (1989). Управление научно-техническими нововведениями. М.: Экономика.
- Вольчик В.В. (2012). Проблема доверия и модернизация неэффективных институтов. Глобальный мир: антикризисные императивы, модернизация, институты. Материалы международной научно-практической конференции, т. 2. М.: Вузовская книга, с. 97–104.
- Воронина Н.В. (2006). Теоретические подходы к исследованию инновационного потенциала предприятия // *Вестник ТюмГУ. Экономические науки*. № 1(3), с. 7.
- Гордон Р.Дж. (2013). Закончен ли экономический рост? Шесть препятствий для инновационного развития // *Вопросы экономики*, № 4.
- Гранберг А.Г. (2000). Основы региональной экономики. М.: ГУ – ВШЭ.
- Дружинин А.Г. (2012). Каковы возможности и перспективы развития российских регионов по постиндустриальной модели? Пространство современной России: возможности и барьеры развития. М.: Вузовская книга.
- Дружинин А.Г. (ред.) (2011). Атлас социально-экономического развития Юга России. М.: Вузовская книга.
- Ивантер В.В. (ред.) (2013). Перспективы развития экономики России: прогноз до 2030 г. М.: Анкил.
- Кетова Н.П. (2013). Маркетинговые стратегии и технологии компаний, стимулирующие модернизацию отраслевых комплексов Юга России // *Экономические науки*, № 5 (102), с. 16–22.
- Кетова Н.П., Колесников Ю.С., Овчинников В.Н. (2013). Экономико-правовые проблемы осуществления модернизации России. Краснодар.
- Клейнер Г.Б. (2011). Мезоэкономика развития. М.: Наука.
- Комков Н.И., Кулакин Г.К. (2008). Оценка потенциала регулирования процессов создания технологических инноваций // *Научные труды*. Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. М.: МАКС Пресс.
- Кондратьев Н.Д. (1925). Большие циклы экономической конъюнктуры [Цит. по: *Проблемы экономической динамики* (1989). М.: Экономика, с. 38–125].
- Мамедов О.Ю. (2013). С чего начинается эффективная экономика... // *Terra Economicus*, т. 11, № 3, с. 6–11.
- Мильнер Б.З., Орлова Т.М. (2013). Организация инноваций: горизонтальные связи и управление. М.: ИНФРА-М.
- Министерство экономического развития Российской Федерации. Официальный сайт // Доступно на: <http://www.economy.gov.ru>.
- Нуреев Н.М. (2012). Институциональные предпосылки модернизации экономики. Глобальный мир: антикризисные императивы, модернизация, институты. Материалы международной научно-практической конференции, т. 2. М.: Вузовская книга.
- Перский Ю.К., Ковалева Т.Ю. (2013). Инновационное развитие территории: новый статус региональной политики. Материалы второго Всероссийского симпозиума по региональной экономике, т. 2. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН.
- Пчелинцев О.С. (2004). Региональная экономика в системе устойчивого развития. М.: Наука.

- Регионы России.* (2011). Социально-экономические показатели. Статсборник. М.: Росстат.
- Санто Б.* (1990). Инновации как средство экономического развития. М.: Прогресс.
- Секерин В.Д.* (2012). Инновационный маркетинг. М.: ИНФРА-М.
- Фатхутдинов Р.А.* (2005). Инновационный менеджмент. СПб.: Питер.
- Федеральные целевые программы России.* Официальный сайт // Доступно на: <http://www.fcp.economy.gov.ru>.
- Шумпетер Й.* (1911) [Цит. по: *Теория экономического развития* (1982). М.: Прогресс. с. 146-158].
- Экономическая безопасность России: уроки кризиса и перспективы роста* (2012). Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН.
- Эксперт Юг* (2012), № 19–20.
- Эксперт Юг* (2014), № 1–2 (290–291).
- Яковец Ю.В.* (2004). Эпохальные инновации XXI века. М.: Экономика.

REFERENCES

- Alyoshin A.V.* (2013). Strategies and mechanisms of development of interaction of multi-scale subjects of business in the region. Rostov-on-Don: Publishing house of the Southern Federal University. (In Russian.)
- Armstrong M.* (2004). Practice of management by human resources. Saint Petersburg: Piter Publ. (In Russian.)
- Burns T.* (1989). Management of scientific and technical innovations. Moscow: Ekonomika Publ. (In Russian.)
- Druzhinin A.G.* (2011). Atlas of social and economic development of the South of Russia. Moscow: Vuzovskaya kniga [High school book] Publ. (In Russian.)
- Druzhinin A.G.* (2012). Opportunities and prospects of development of the Russian regions on post-industrial model? Space of modern Russia: opportunities and development barriers. Moscow: Vuzovskaya kniga [High school book] Publ. (In Russian.)
- Expert South* (2012), no. 19–20. (In Russian.)
- Expert South* (2014), no. 1–2 (290–291). (In Russian.)
- Fatkhutdinov R.A.* (2005). Innovative management. Saint Petersburg: Piter Publ. (In Russian.)
- Federal target programs of Russia.* Official site // Available at: <http://www.fcp.economy.gov.ru>. (In Russian.)
- Gordon R.J.* (2013). whether economic growth? Six obstacles for innovative development. *Voprosy Ekonomiki*, no. 4. (In Russian.)
- Granberg A.G.* (2000). Fundamentals of regional economy. Moscow: State University Higher School of Economics Publ. (In Russian.)
- Ivanter V.V. (ed.)* (2013). Prospects of development of economy of Russia: the forecast till 2030. Moscow: Ankil Publ. (In Russian.)
- Ketova N.P.* (2013). Marketing strategies and technology companies, stimulating modernization industrial complexes in southern Russia. *Economic sciences [Ekonomicheskie nauki]*, no. 5 (102), pp. 16–22. (In Russian.)
- Ketova N.P., Kolesnikov Yu.S. and Ovchinnikov V.N.* (2013). Economical and legal problems of implementation of modernization of Russia. Krasnodar. (In Russian.)
- Kondratyev N.D.* (1925). Big cycles of an economic environment [Quot. in: *Problems of economic dynamics* (1989). Moscow: Ekonomika Publ. (In Russian.)
- Komkov N.I. and Kulakin G.K.* (2008). Assessment of potential of regulation of processes of creation of technological innovations. Scientific works. Institute of economic forecasting of the Russian Academy of Sciences. Moscow: MAX Press. (In Russian.)
- Mamedov O.Yu.* (2013). The starting point for an efficient economy... *Terra Economicus*, vol. 11, no. 3, pp. 6–11. (In Russian.)
- Kleyner G.B. (ed.)* (2011). *Mesoeconomy of development*. Moscow: Nauka Publ. (In Russian.)
- Milner B.Z. and Orlova T.M.* (2013). Innovations: horizontal communications and management. Moscow: INFRA-M Publ. (In Russian.)
- Ministry of Economic Development of the Russian Federation.* Official site. Available at: <http://www.economy.gov.ru>. (In Russian.)

Nureev N.M. (2012). Institutional prerequisites of modernization of economy. Global world: anti-recessionary imperatives, modernization, institutes. Materials of the international scientific and practical conference, vol. 2. Moscow: Vuzovskaya kniga [High school book] Publ. (In Russian.)

Pchelintsev O.S. (2004). Regional economy in system of a sustainable development. Moscow: Nauka Publ. (In Russian.)

Perskiy Yu.K. and *Kovalyova T.Yu.* (2013). Territory development: new status of regional policy. Materials of the second All-Russian symposium on regional economy, vol. 2. Ekaterinburg: Institute of Economics, The Ural Branch of Russian Academy of Sciences Publ. (In Russian.)

Regions of Russia (2011). Socio-economic indicators. Moscow: Rosstat. (In Russian.)

Russia's economic security: lessons from the crisis and the prospects for growth (2012). Ekaterinburg: Institute of Economics, The Ural Branch of Russian Academy of Sciences Publ. (In Russian.)

Santo B. (1990) Innovations as means of economic development. Moscow: Progress Publ. (In Russian.)

Sekerin V.D. (2012). Innovative marketing. Moscow: INFRA-M Publ. (In Russian.)

Schumpeter J.A. (1911). [Quot. in: Theory of economic development (1982). Moscow: Progress Publ.] (In Russian.)

Volchik V.V. (2012). Problem of trust and modernization of inefficient institutes. Global world: anti-recessionary imperatives, modernization, institutes. Materials of the international scientific and practical conference, vol. 2. Moscow: Vuzovskaya kniga [High school book] Publ., pp. 97–104. (In Russian.)

Voronina N.V. (2006). Theoretical approaches to research of innovative capacity of the enterprise. *Scientific journal «Tyumen State University Herald»*. Economic sciences, no. 1 (3). (In Russian.)

Yakovets Yu.V. (2004). Epoch-making innovations of XXI century. Moscow: Ekonomika Publ., pp. 6–17. (In Russian.)

ТРИ «ОБРАЗА» ВТО В РОССИЙСКИХ ГАЗЕТАХ¹

С.Ю. БАРСУКОВА,

доктор социологических наук, профессор кафедры экономической социологии,
заместитель заведующего лабораторией экономико-социологических исследований
Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», г. Москва,
e-mail: svbars@mail.ru

В статье на примере популярных российских газет – «Аргументы и факты», «Ведомости», «Российская газета» – анализируется дискуссия о последствиях и перспективах членства России в ВТО. Сравнивается тематика обсуждения, состав информантов, оценки ситуации. Особое внимание уделяется презентации этими газетами проблем сельского хозяйства и аграрного машиностроения как отраслей, наиболее уязвимых в новых условиях. Делается вывод, что эти газеты формируют различные «образы» ВТО, отражая позиции потребителей, бизнесменов и государственных управленцев. Анализируются статьи за период с августа 2012 г., когда Россия вступила в ВТО, по конец 2013 г.

Ключевые слова: *риски и перспективы членства в ВТО; АПК России; адаптация сельского хозяйства к работе в условиях ВТО; государственная поддержка сельского хозяйства.*

THREE «IMAGES» OF THE WTO IN RUSSIAN NEWSPAPERS

S.Y. BARSUKOVA,

Doctor of Sociology (DSc), Professor of the Economic Sociology Department,
Deputy Director of Laboratory for Studies in Economic Sociology,
National Research University Higher School of Economics, Moscow,
e-mail: svbars@mail.ru

This article is devoted to the debate about the risks and potential benefits of Russia's WTO accession. The author pays particular attention to the arguments of supporters and opponents of Russia's WTO accession. The article deals with the specifics of position of authority, business and experts on this issue. The author analyzes three Russian newspapers – «Argumenty i Fakty», «Vedomosti» and «Rossiyskaya Gazeta» since August 2012 to December 2013. Particular attention is paid to the presentation of these papers the problems of agriculture and agricultural engineering industries as the most vulnerable in the new conditions. It is concluded that these newspapers form different «images» of the WTO, reflecting the positions of consumers, business and government executives.

Keywords: *risks and potential benefits of Russia's WTO accession; public discussion; agenda-setting in media.*

JEL: Q17, Q18, O13.

¹ Исследование осуществлено в рамках Программы «Научный фонд НИУ ВШЭ» в 2013–2014 гг., проект № 12-01-0027.

Тематика ВТО интересует и обывателей, и предпринимателей. Для кого-то это вопрос выживания и развития бизнеса, для кого-то эта тема сводится к изменениям качества и цены семейного рациона. Добавим и гражданские чувства, возбуждаемые аббревиатурой «ВТО», – от болезненной памяти о проигранной борьбе против присоединения к этой организации до ликования, что России удалось-таки заскочить в последний вагон уходящего поезда и стать 157 членом мирового торгового сообщества (Барсукова, 2011; 2013). Так или иначе эта тема интересна многим. И поэтому масс-медиа не могут пройти мимо сюжетов, связанных с ВТО. В том числе – газеты.

Но сюжеты о ВТО могут быть очень разными. В них черпают вдохновение и обличители, и сторонники членства в этой организации – одни тянутся к газете, чтобы найти подтверждение своей правоте, резюмируемой вздохом «предупреждали же», другие ласкают глаз словами о грядущих победах российской экономики в рамках «окна возможностей», создаваемых членством в ВТО. Это что касается читателей. На другой стороне коммуникационной цепи те, кто непосредственно выступает на страницах газет, вполне прагматично используя газетные полосы как взлетные площадки для запуска тех или иных идей. Идей самых разных – от высекающих искры протеста по принципу «Не любишь ГМО – борись с антинародной властью» до пестующих гордые надежды, что вступление в ВТО неотвратимо облагородит отечественную экономику, научит «цивилизованно решать торговые споры» и вынудит производителей стать конкурентоспособными и эффективными.

В российских печатных СМИ представлен широкий спектр мнений о рисках и возможностях, связанных с вступлением страны в ВТО. Наша задача – показать, что ведущие российские газеты, освещая проблематику ВТО, выработали своеобразную специализацию, формируя тем самым разные «образы» ВТО. Конечно, было бы излишним упрощением считать, что, работая на разные аудитории, газеты монополизировали сегменты суждений, поделив простор мнений на газетные вотчины. Безусловно, это не так. Все без исключения серьезные издания, лишённые политизированной одержимости, дают представление о полном спектре проблем, связанных с адаптацией к ВТО, предоставляют слово выразителям разных позиций. Однако важное всегда кроется в мелочах: пропорции обсуждаемых проблем, степень аргументации различных мнений, стилистические подводки к непроговариваемым выводам приводят к тому, что газеты начинают отрабатывать *разные версии* того, что дает и может дать России членство в ВТО.

Мы выбрали три газеты: «Аргументы и факты», «Ведомости» и «Российскую газету». Наш выбор основан на рейтинге популярности печатных СМИ России – TPR (Title Popularity Ranking) (Ex Libris MRA, 2014)². Данный рейтинг формируется исходя из таких параметров как тираж издания, цена рекламной полосы и цитируемость другими печатными изданиями. Таким образом, производится оценка популярности газеты или журнала на трех уровнях коммуникационного пространства – среди населения, рекламодателей и журналистов. Рейтинг обновляется раз в квартал. Рейтинговые позиции, конечно, меняются, но в целом среди лидеров популярных деловых газет устойчиво присутствуют «Ведомости», среди общественно-политических – «Российская газета», среди массовых новостных изданий – «Аргументы и факты»³.

Полные тексты этих газет содержатся в информационном ресурсе «Интегрум»⁴. Мы взяли для анализа газетные материалы с упоминанием ВТО за весь период после присоединения к этой организации (с 23 августа 2012 г.). Оказалось, что подавляющая часть публикаций не содержит оценок присоединения к Всемирной торговой организации, ограничиваясь простым упоминанием торгового клуба как символа глобализации. Такие статьи исключались из дальнейшего анализа как не релевантные задаче исследования. В результате пригодным для анализа стал массив из 107 статей, обобщающих опыт членства в ВТО с 23 августа 2012 г. по декабрь 2013 г. (см. табл. 1).

² Рейтинг популярности российских СМИ составляется на основе открытых данных и не зависит от мнения отдельных экспертов.

³ На протяжении 2011–2013 гг. по данным TPR 1–2-е места среди массовых газет с переменным успехом делили «АиФ» и «Комсомольская правда», среди деловых – «Коммерсантъ» и «Ведомости», среди общественно-политических – «Российская газета» и «Известия».

⁴ «Интегрум» – база, содержащая полнотекстовые версии российских газет и журналов. Всего в ресурсе представлено около 500 отечественных журналов, более 250 центральных и 1000 региональных газет.

Статьи в популярных изданиях по проблеме ВТО (сентябрь 2012 – декабрь 2013 гг.)

Издания	Количество статей с упоминанием ВТО	Количество статей, содержащих мнение о рисках и выгодах в связи с ВТО
Аргументы и Факты	32	15
Ведомости	201	46
Российская газета	295	46
Всего	528	107

Образ первый – «страшилка для потребителей»

Этот образ, рассеянный на страницах российских газет и журналов, наиболее концентрирован представлен в материалах «Аргументов и фактов». Смысловыми акцентами дискуссии является рост импорта низкокачественных продуктов питания и потеря Россией рычагов влияния на качество продовольствия как прямое следствие присоединения к ВТО. Частью этой дискуссии является обсуждение проблемы ГМО, поток которых устремился в Россию, заплатившую за членство во всемирном торговом клубе здоровьем своих граждан. Каждый четвертый материал «АиФ» (25%), обсуждающий результаты членства в ВТО, посвящен проблеме изменений качества продуктов питания, причем исключительно в худшую сторону (см. табл. 2). Лейтмотивом таких статей является простое и доходчивое утверждение: «*в рамках ВТО запрещать «бяку» мы теперь не можем*»⁵. Читая «АиФ», можно узнать, что «*советские санитарные нормы для продуктов «исправляли», приближая к вольным западным и особенно американским, в рамках подготовки вступления России в ВТО*» («АиФ» от 27.02.2013). Или что «*в процессе переговоров по вступлению в ВТО на Россию было оказано давление, чтобы отказаться от ключевых элементов системы контроля качества и безопасности ввозимого продовольственного сырья и продуктов питания*» («АиФ» от 20.03.2013). Как результат, «*количество отравлений увеличилось в 2 раза с момента вступления в ВТО*» («АиФ» от 15.05.2013).

Такая тематика вполне соответствует задаче привлечения читателей, интересующихся экономической политикой не вообще, а с точки зрения непосредственного влияния на жизненный мир в простом и незамысловатом проявлении. Учитывая, что для огромного числа россиян денег хватает преимущественно на еду, вопросы качества продуктов питания являются центром забот обычных людей, не тешащих себя иллюзиями, что при общем снижении планки качества им удастся спастись за счет особых магазинов с «экологически чистой» едой. Во-первых, у них нет денег на эти магазины, а, во-вторых, нет той степени наивности, которая необходима для веры в возможность вырастить «чистые» продукты в экологически неблагоприятной ситуации, используя корма и семена, содержащие ГМО.

Волнения вокруг качества продуктов питания естественным образом сочетаются с повышенным интересом к ситуации в сельском хозяйстве России. В пространстве печатных СМИ «АиФ» оказался одним из самых «проаграрных» изданий, если не считать специализированных СМИ. Вплоть до того, что «*редакция «АиФ» обратилась к Владимиру Путину с просьбой принять срочные меры в связи с многочисленными сообщениями о гибели крупного рогатого скота по всей стране*» («АиФ» от 13.03.2013). В целом, более половины всех статей (55%), анализирующих последствия присоединения к ВТО, фокусируются на сельском хозяйстве и аграрном машиностроении. Другие сферы за редким исключением обойдены вниманием.

Влияние ВТО на отечественное сельское хозяйство обсуждается в двух ипостасях – снижение таможенных пошлин и необходимость изменения форм государственной поддержки. Первое вызывает рост импорта продовольствия, второе грозит разорением аграриям, привыкшим хозяйствовать в условиях, когда около 70% господомощи приходится на меры «желтой корзины». Именно эти «желтые» финансовые потоки Россия должна существенно сократить (с разрешенных 9 млрд долл. в 2013 г. до 4,5 млрд долл. в 2018 г.). Таможенные тарифы возвращаются к уровню 2000 г., тогда как в период 2000–2008 гг. тарифные ставки на многие ключевые продукты питания выросли с 10% до 18% (Liefert, Liefert, Shane, 2010).

Газета, с одной стороны, дает слово представителям власти, уверяющим, что делается все возможное для успешной адаптации сельского хозяйства к условиям ВТО, в частности, разрабатываются алгоритмы помощи сельскому хозяйству, не подпадающие под штрафные санкции ВТО. С другой

⁵ Статья Д. Буравчиковой с симптоматичным названием «От Е-добавок до ГМО: в нашей еде все больше химии» (Буравчикова, 2013).

стороны, основная масса публикаций доказывает, что действия властей безуспешны, недостаточны и декларативны, в результате чего ВТО загоняет отечественных аграриев в тупик. Причем всех сразу, поскольку большая часть критических статей апеллирует к тяжелому положению в сельском хозяйстве в целом, без учета отраслевых различий.

Если же «АиФ» и приземляется на уровень отрасли, то это почти всегда свиноводство. Выбор бесприоритетный, ведь именно свиноводы пострадали от присоединения к ВТО наиболее наглядно – рост импорта дешевой свинины в результате существенного ослабления таможенной защиты совпал с ростом цен на корма, что поставило отрасль на грань банкротства. Менее заметны в пространстве «АиФ» проблемы производителей зерна и сельхозтехники. Но это вполне сообразно ориентации газеты на читателей-потребителей, которые, согласно опросам общественного мнения, упорно предпочитают отечественные продукты питания. Так, по данным Фонда общественного мнения (опрос 2006 г.) 84% россиян предпочитают отечественные продукты питания (*База данных ФОМ, 2006*). Рядовому потребителю хочется покупать отечественную свинину, но ему мало интересно, кто произвел технику по заготовке кормов для этих свиней.

Работая на массовую аудиторию, «АиФ» по минимуму обсуждает влияние ВТО на решение или обострение макроэкономических проблем, посвящая им только 15% всей аналитики. Вопросы связанных с ВТО изменений инвестиционного климата, качества институтов, макроэкономических пропорций, роста эффективности и пр., завернутые в специальную терминологию, не соответствуют специализации газеты.

Кто же является выразителем мнений, получая право на высказывания на страницах «АиФ»? Это три категории – чиновники, ученые и представители общественных организаций (Национальный союз защиты прав потребителей, Конфедерация обществ потребителей, общественная организация «Сельская Россия», общество защиты прав потребителей и пр.) (см. табл. 3). Практически не имеют голоса представители бизнеса и бизнес-ассоциаций. И это вполне логично, учитывая нацеленность газеты на «человека обыкновенного», который недолюбливает предпринимателей и больше верит обществу по защите прав потребителей. Позиция бизнеса не слышна, и критика мер по адаптации российской экономики к ВТО исходит от разного рода экспертов и представителей общественных движений. Реальный нерв экономической политики в виде диалога власти и бизнеса по вопросу членства в ВТО отражается на страницах «АиФ» через призму «власть – народ», где за народ выступают общественники и ученые, охотно комментирующие проблемы качества продуктов питания. Такая позиция эффективнее и безопаснее, чем критика макроэкономической политики правительства.

В целом газета придерживается критически-пессимистического настроения в обсуждении проблем ВТО, что созвучно настроению «человека обыкновенного». Напомним, что в августе 2012 г. ВЦИОМ и ФОМ провели опросы, посвященные присоединению России к ВТО (*Центр гуманитарных технологий, 2012; ФОМнибус, 2012*). Оказалось, что россияне преимущественно склонялись к тому, что негативных последствий от вступления в ВТО будет больше, чем положительных. По данным ВЦИОМ, 18% респондентов опасались, что «Россию завалят некачественными импортными товарами», а 29% тревожились, что вступление в ВТО не даст возможности развивать свою экономику. Газета предлагает развернутую картину материализации этих страхов. Выход видится в патриотически ориентированном правительстве, господдержке проблемных отраслей, возвращении рычагов контроля за качеством продовольствия.

Таблица 2

Тематика обсуждения проблем ВТО

Тематика	«АиФ»	«Ведомости»	«Российская газета»
Проблемы АПК, в том числе	55	40	24
сельское хозяйство в целом	30	7	6
свиноводство	15	21	4
молочное животноводство	-	4	4
аграрное машиностроение	5	4	2
зерно	5	2	4
пищевая промышленность	-	2	4
Другие отрасли	5	24	25
в том числе автопром	-	22	10
Экономика в целом (инфляция, инвестклимат и пр.)	15	36	45
Качество продуктов питания	25	-	6
Всего	100 % (N=20)	100 % (N=45)	100% (N=50)

Образ второй – «отраслевой лоббизм forever»

Площадкой для легитимации отраслевого лоббизма является газета «Ведомости». У этой газеты иная аудитория: на смену «человеку обыкновенному», жизненный мир которого в силу скудности финансов крутится вокруг продуктов питания, приходит «человек деловой», интересующийся бизнесом и экономикой в целом. И бизнесу не все равно, что этот человек думает о нем. Поэтому он старается рассказать о себе, о своих проблемах, заручиться поддержкой общественности в ищущей борьбе с властью, именуемой лоббизмом.

Вступление в ВТО не просто снизило таможенные пошлины и сократило возможности государственной помощи, но привело к принципиальному изменению стратегии лоббизма. Как и прежде, над лоббизмом развеваются знамена экономического патриотизма и звучат призывы поддержать отечественного производителя. Но прежде борьба шла за монополизацию ренты, отраслевой или региональной, получаемой за счет низкой конкуренции. После вступления в ВТО это исключено: границы открылись, конкуренты пошли в наступление. И теперь целью лоббизма стало получение от государства разного рода помощи и преференций как компенсации за урон, нанесенный членством страны в ВТО. Этот процесс возглавляют крупные предприятия, потому что именно они, а не ЛПХ или фермеры, являлись прежде основными получателями государственной поддержки (Wegren, 2010; 2011). Переформатирование лоббизма привело к тому, что отрасли вступили в ожесточенную конкуренцию по презентации себя в роли жертвы нового экономического порядка. И небезуспешно. Оказавшиеся в первых строках списка «пострадавших» были услышаны, свидетельством чего явились утилизационный сбор на автомобили, повышенная пошлина на импорт комбайнов, запреты на ввоз мяса, субсидии на товарное молоко и пр.

Наибольшую активность в этом направлении проявили свиноводы и автопромывцы. Они примерно на равных долях поделили между собой более 40% всего массива статей, обсуждающих последствия членства в ВТО (табл. 2). Помимо них на роль жертвы претендовали и другие отрасли АПК (аграрное машиностроение, молочное животноводство), но их успехи куда более скромные. Так, более половины материалов, посвященных рискам сельского хозяйства в условиях ВТО, сводились к обсуждению проблем свиноводов, которым удалось презентовать себя в публичном пространстве как самую значительную жертву, принесенную в угоду присоединению к ВТО. И у них были на то основания (скажем, таможенная пошлина на свиней в живом весе без ограничений по объему снизилась в восемь раз, с 40 до 5%, а пошлина на свинину в пределах квоты снизилась с 15 до 0%). Но едва ли меньшую роль сыграли организационные факторы – публичная неутомимость руководителя исполкома Национальной мясной ассоциации С. Юшина.

Изменяется аудитория, меняется и содержание газеты. Обсуждая проблемы, связанные с ВТО, газета «Ведомости» практически игнорирует проблему качества продуктов питания, но активно обсуждает экономические последствия членства в ВТО для отдельных отраслей (64%) и экономики в целом (36%). Газета придерживается эмоционально нейтрального, делового стиля, что резко диссонирует с эмоциональными статьями «Аргументов и фактов». Ссориться с властью не входит в задачи бизнеса, поскольку конечной целью является получение помощи от государства. Основной тезис, продвигаемый бизнесом, сводится к тому, что ряд отраслей столкнулся с трудностями, вызванными членством в ВТО, но они решаемые, если государство поможет. Причем надежды возлагаются на самый высокий уровень власти – на правительство и лично В. Путина. Минсельхоз больше не рассматривается как серьезная сила и влиятельный союзник в построении бизнес-стратегии. *«Создается впечатление, что министерство больше хочет дружить и не ссориться с другими ведомствами, делать красивые заявления, чем отстаивать интересы отрасли и работать на земле»,* – делится мнением президент «Мираторга» («Ведомости» от 12.12.2012).

Преимущественное право голоса при обсуждении проблем ВТО на страницах «Ведомостей» имеют представители бизнеса, на их долю приходится треть всей дискуссии (33%). Немногим меньше вклад бизнес-ассоциаций и отраслевых порталов (27%). Бизнес – в индивидуальном или ассоциированном виде – безусловно, задает тон дискуссии о последствиях присоединения к ВТО (см. табл. 3). Чиновники и научные эксперты вытеснены на обочину делового разговора, а представители общественных организаций к нему и вовсе не приглашаются.

Что же, по сути, говорит бизнес? Показательна дискуссия, инициированная представителями АПК, преимущественно свиноводами. Главная их мысль состоит в том, что они полностью поддерживают идею о пользе конкуренции как движущей силы рынка. Но конкуренция предполагает соревновательность при равных условиях. Однако условия у российского бизнеса и у западных конкурентов не равны как минимум по трем основаниям. *Во-первых, у нас другой*

климат, и значительная часть российской территории является неблагоприятной для ведения сельского хозяйства. *Во-вторых*, у нас другая деловая среда, что требует от бизнеса максимального сосредоточения всех хозяйственных функций, ограничения на использование аутсорсинга. За этим стоит низкая культура исполнения контрактов и неоперативность работы арбитража. *В-третьих*, условия, на которых Россия вошла в ВТО, закрепили колоссальные различия в разрешенной государственной помощи. Последнее обстоятельство особенно часто берется на вооружение в диалоге с властью. Цифры, демонстрирующие различия в помощи сельскому хозяйству «у них» и «у нас», смотрятся очень убедительно. «Европейцам и американцам можно поддерживать свое сельское хозяйство на сотни миллиардов долларов, России – в пределах \$4,4 млрд, что меньше даже, чем в Швейцарии», – замечает президент ассоциации «Росагромаш» («Ведомости» от 25.03.2013).

В целом, легитимация отраслевого лоббизма идет под лозунгом выравнивания условий конкуренции. Открытая симпатия к протекционизму не соответствует духу времени, и бизнес вынужден с этим считаться. Требования сохранить элементы протекционистской политики, переформатировать прежнюю помощь в новые формы, не подпадающие под штрафные санкции ВТО, звучат настойчиво и аргументируются ссылками на неравные конкурентные условия. В противном случае бизнес грозит уйти из сельского хозяйства. Например, президент «Мираторга» прямо заявляет: «Если после вступления в ВТО ухудшатся условия по субсидированию и господдержке, то под вопросом окажутся наши новые инвестиции в любом из секторов мясного производства» («Ведомости» от 12.12.2012). Ему вторит представитель агрохолдинга «Черкизово»: «Возникает ощущение, что многие решили сейчас полностью забить стадо и выйти из бизнеса» («Ведомости» от 14.02.2013). Вот и «Русагро» сигнализирует о том, что «несет серьезные потери от вступления России в ВТО» («Ведомости» от 21.05.2013). Бегством капитала грозит и президент «Росагромаша»: «Ростсельмаш» уволил 1000 человек после вступления страны в ВТО, ... условия [на российском рынке] толкают за границу не только нас, но и других машиностроителей» («Ведомости» от 25.03.2013). То есть бизнес не просто сетует, но и говорит о возможных последствиях игнорирования своих проблем по принципу «мы не пугаем – мы предупреждаем».

Особо отметим, что бизнес, потенциально выигрывающий от членства в ВТО (например, металлургия), воздерживается от участия в дискуссии, что делает более заметной позицию пострадавшего бизнеса.

Таблица 3

Субъекты высказываний на страницах газет

Субъекты высказываний	«АиФ»	«Ведомости»	«Российская газета»
Чиновники федерального и регионального уровня	26	10	42
Научные сотрудники	22	6	16
Представители бизнеса	6	33	4
Бизнес-аналитики	6	12	8
Представители общественных организаций	22	0	2
Представители бизнес-ассоциаций, отраслевых порталов	0	27	18
Писатели, журналисты	12	8	8
Иностранные специалисты	6	4	2
Всего	100% (N=15)	100% (N=49)	100% (N=50)

Образ третий – «ВТО как горькое, но необходимое лекарство»

Призывы прекратить «алармистские настроения» по поводу членства в ВТО выражает «Российская газета». На ее страницах безусловными лидерами в подаче и интерпретации информации о ВТО являются чиновники разных уровней и ведомств – 42% статей транслируют их мнение, что позволяет считать эту газету рупором российской власти (табл. 3). За чиновниками с большим отрывом идут представители бизнес-ассоциаций и науки (18 и 16% соответственно). Предприниматели, представляющие свой бизнес, практически лишены слова на страницах этой газеты (4%), что соответствует нормативной рамке: власть ведет диалог только с ассоциированным бизнесом и прислушивается к науке.

Политическая ориентация «Российской газеты» исключительно центристская: газета не примыкает ни к левой критике присоединения к ВТО как довершения развала отечественной экономики антинародным режимом, ни к оппозиционерам либерального толка, считающим, что членство в ВТО не решит проблем, поскольку они коренятся в политической структуре и выстроенной ею экономической схеме⁶.

«Российская газета» ориентируется на «продвинутого читателя», интересующегося макроэкономическими проблемами, включая вопросы инвестиционного климата, деловой активности, инфляции, темпов роста и пр. Такой взгляд на российскую экономику рассматривается почти в каждой второй статье (45%), посвященной последствиям членства в ВТО (см. табл. 2). А поскольку, рассуждая логически, членство в ВТО должно вести ко всему хорошему (а так ли это на самом деле, можно будет увидеть только в отдаленной перспективе), то тональность большинства статей определяется как сдержанный оптимизм. Эту перспективу можно было бы назвать «с высоты птичьего полета», не будь чиновники слишком мало похожи на птиц.

Внимание «Российской газеты» к отдельным отраслям распределено более или менее равномерно (табл. 2). Лишь автопрому достается немного больше газетного пространства, что вполне укладывается в общее знание об особой опеке этого сектора государством. Из трех изданий, выбранных нами для анализа, «Российская газета» менее всего интересуется положением дел в аграрно-промышленном комплексе: меньше четверти статей, обсуждающих тему ВТО, касается ситуации в сельском хозяйстве, несмотря на явные проблемы, возникшие у аграриев с адаптацией к работе в условиях торгового клуба. На фоне «АиФ» и «Ведомостей» очевидно относительное игнорирование «Российской газетой» аграрных проблем, что в очередной раз показывает иерархию отраслей в экономической политике правительства.

Если «Ведомости» в каждой пятой статье по тематике ВТО обсуждают проблему свиноводства, придавая ей особый, выделенный статус «горячей точки», то «Российская газета» подчеркнуто ставит свиноводов в один ряд с другими отраслями сельского хозяйства, равномерно распределяя между ними газетное пространство. Принципиальная позиция власти состоит в том, что если где-то и возникают негативные последствия членства в ВТО, то это обычный рабочий момент, по поводу которого нет необходимости разворачивать публичную дискуссию. Минимального упоминания в газете достаточно, чтобы сигнализировать: власть знает, помнит, заботится. По возможности, конечно. Если меры не принимаются, значит, нет возможностей. Надо терпеливо ждать, пока «идут согласования между ведомствами».

Отрицаются ли риски для российской экономики, связанные с вступлением в ВТО? Ни в коем случае. Однако они тракуются как временные трудности, преодолев которые, проблемные отрасли обретут новое качество. Тем самым ВТО вызывает аналогию с горьким лекарством, которое необходимо принять, несмотря на массу опасных побочных действий, вплоть до комы. Но этот риск оправдан, потому что на кону «новая конкурентоспособная экономика». «...Агропромышленный комплекс, легкая промышленность и машиностроение могут понести серьезные потери на первом этапе вступления России в ВТО» («РГ» от 05.09.2012). «Вступление в ВТО будет способствовать уходу с рынка неэффективных предприятий. Это болезненный процесс, но он неизбежен, когда-то это надо делать» («РГ» от 07.09.2012). «Ожидаемое после присоединения к ВТО усиление конкуренции нужно использовать для ускорения структурной перестройки российской экономики» («РГ» от 12.10.2012). То есть ВТО уподобляют палке, которой будут бить по ногам ленивых, чтобы они прыгали выше.

При этом государство готово помогать, и в недрах власти вызревают планы адаптации российской экономики к ВТО. Но, несмотря на то, что «власти сделали все необходимое для того, чтобы отечественные компании смогли приспособиться к новым условиям работы, есть такие отрасли, где могут возникнуть особые проблемы. Это определенные сектора животноводства, сельхозмашиностроения, автомобилестроения, пищевой промышленности» («РГ» от 23.11.2012). Эти «особые проблемы» отдельных отраслей решаются в рабочем порядке, т. е. все «под контролем». Оставаясь в рамках больничной терминологии, вызванной сравнением ВТО с необходимым для России лекарством, можно сказать, что российская экономика находится «под

⁶ Последняя точка зрения наиболее отчетливо выражена «Независимой газетой».

наблюдением опытных врачей» в лице ведомств экономического блока. Ситуация, как ее охарактеризовал директор департамента торговых переговоров Минэкономразвития М. Медведков, обнадеживающая: *«Мы видим, что ничего не произошло: ни хорошего, ни плохого»* («РГ» от 15.10.2012). То есть пока лекарство не помогает, но и побочных действий нет. Последствия скажутся в отдаленной перспективе.

* * *

Подведем итоги. Адаптация российской экономики к условиям ВТО является сложным процессом, затрагивающим интересы разных групп – потребителей, бизнесменов, государственных управленцев. Несовпадение их позиций, различие дебатлируемых проблем и способов их решения отчетливо проявляется в пространстве СМИ. На примере трех популярных российских изданий – «Аргументы и факты», «Ведомости» и «Российская газета» – удалось выявить основные модели презентации проблем ВТО. Эти газеты знакомят с позицией расстроенного потребителя, обеспокоенного бизнеса и деловитой власти (табл. 4).

Таблица 4

Краткая характеристика дискуссии о членстве в ВТО на страницах газет

Критерии	«АиФ»	«Ведомости»	«Российская газета»
Оценка последствий членства в ВТО	Преимущественно негативная	Нейтральная	Сдержанно оптимистичная
Основные темы обсуждения в связи с ВТО	Ситуация в АПК и качество продуктов питания	Ситуация в АПК и в автопроме, макроэкономические последствия	Макроэкономические последствия (инфляция, инвестиционный климат, реорганизация госпомощи)
Потенциальная аудитория	Население как потребитель продуктов питания («человек обыкновенный»)	Бизнес-сообщество («человек деловой»)	Население, интересующееся изменениями в экономической политике («человек продвинутый»)
Предмет тревоги	Риски для сельского хозяйства страны, рост импорта низкокачественных продуктов питания, потеря рычагов влияния на качество продовольствия	Ситуация в отдельных отраслях (свиноводство, производство сельхозтехники, автопром) и на рынке в целом (инфляция, инвестклимат)	Ситуация в экономике в целом
Основной вывод	Необходима господдержка отечественных производителей продовольствия	Ряд отраслей столкнулись с трудностями, но они решаемые, если государство поможет.	У российской экономики появился стимул стать более конкурентной.
Рекомендации для экономической политики	Нужно патриотически ориентированное правительство, господдержка проблемных отраслей, возвращение рычагов контроля за качеством продовольствия	Государство должно активно участвовать в решении отраслевых проблем, вызванных членством в ВТО	Нужно реструктуризировать госпомощь и использовать членство в ВТО как стимул для роста конкурентоспособности отечественной экономики
Основные информанты	Чиновники, представители науки и общественных организаций	Представители бизнеса и бизнес-ассоциаций	Чиновники
Позиционирование СМИ	Защитник интересов потребителей	Площадка для отраслевого лоббизма	Рупор экономической политики государства
Роль государства в процессе адаптации к условиям ВТО	Контроль за качеством продуктов питания	Защита отечественного бизнеса путем выравнивания условий конкуренции	Макроэкономическая стабилизация и модернизация

ЛИТЕРАТУРА

- База данных ФОМ (2006). Как российский АПК кормит страну? 20 июля // Доступно на: <http://bd.fom.ru/report/map/dd062838>.
- Барсукова С.Ю. (2011) Рынок продовольствия в идеологических координатах // *Terra Economicus*, т. 9, № 2, с. 9–16.
- Барсукова С.Ю. (2013) Присоединение России к ВТО: неизбежные потери и возможные приобретения для агробизнеса // *Вопросы статистики*, № 3, с. 76–81.
- Буравчикова Д. (2013). От Е-добавок до ГМО: в нашей еде все больше химии // *АиФ*, 27 февраля.
- Ex Libris MRA (2014). Рейтинг популярности российских СМИ // Доступно на: <http://www.exlibris.ru/rejting-izdaniij/>
- «ФОМнибус» (2012). На пороге вступления в ВТО. О положительных и отрицательных последствиях вступления России в ВТО // Доступно на: <http://fom.ru/Ekonomika/10580#>
- Центр гуманитарных технологий (2012). Исследование ВЦИОМ: мнения россиян о Всемирной торговой организации, 28 августа // Доступно на: <http://gtmarket.ru/news/2012/08/27/4916>.
- Liefert W., Liefert O., Shane M. (2010) Russia's Agricultural Imports: Will the High Growth of the 2000s Continue? // Publications from USDA-ARS / UNL Faculty. Paper 568. Available at: <http://digital-commons.unl.edu/usdaarsfacpub/568/>
- Wegren S.K. (2010). Russian Food Policies and Foreign Policy // *Demokratizatsiya: The Journal of Post-Soviet Democratization*, vol. 18, № 3.
- Wegren S.K. (2011). Food Security and Russia's 2010 Drought // *Eurasian Geography and Economics*, vol. 52, № 1.

REFERENCES

- Barsukova S.Y. (2011). Food market in the ideological coordinates // *Terra Economicus*, vol. 9, no. 2, pp. 9–16. (In Russian.)
- Barsukova S.Y. (2013). Russia's accession to the WTO: the inevitable loss and possible acquisitions for agricultural business // *Voprosy Statistiki*, no. 3, pp. 76–81. (In Russian.)
- Buravchikova D. (2013). From E numbers to GMOs: Our food is becoming increasingly chemical. *Argumenty i Fakty*, February 27.
- Centre for Humanitarian Technologies (2012). WCIOM's studies: Russians' opinions on the World Trade Organization, August 28. Available at: <http://gtmarket.ru/news/2012/08/27/4916>. (In Russian.)
- Database of Public Opinion Foundation (2006). How does Russian agriculture feed the country? July, 20. Available at: <http://bd.fom.ru/report/map/dd062838>. (In Russian.)
- «FOMnibus» (2012). Positive and negative effects of Russia's WTO accession. Available at: <http://fom.ru/Ekonomika/10580#>. (In Russian.)
- Ex Libris MRA (2014). Title Popularity Ranking (TPR) // Available at: <http://www.exlibris.ru/rejting-izdaniij/> (In Russian.)
- Liefert W., Liefert O. and Shane M. (2010) Russia's Agricultural Imports: Will the High Growth of the 2000s Continue? // Publications from USDA-ARS / UNL Faculty. Paper 568. Available at: <http://digital-commons.unl.edu/usdaarsfacpub/568/>
- Wegren S.K. (2010). Russian Food Policies and Foreign Policy. *Demokratizatsiya: The Journal of Post-Soviet Democratization*, vol. 18, № 3.
- Wegren S.K. (2011). Food Security and Russia's 2010 Drought. *Eurasian Geography and Economics*, vol. 52, № 1.

ПРОБЛЕМА ИММИГРАНТОВ В СТРАНАХ ЗАПАДА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

И.М. УЗНАРОДОВ,

доктор исторических наук, профессор,
заведующий кафедрой зарубежной истории и международных отношений,
Почетный работник высшего профессионального образования РФ,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: imuznarodov@sfedu.ru

В конце XX – начале XXI в. серьезной проблемой развитых западных стран стало увеличение численности иммигрантов на фоне сокращения коренного населения. Адаптация переселенцев идет сложно, обостряет экономические и социальные проблемы в принимающих государствах, приводит к росту социальной напряженности. При этом в Европе в отличие от Северной Америки ситуация приобретает еще и политический оттенок за счет исламистского фактора и соответствующих угроз.

В научном сообществе проблема мигрантов получила неоднозначную оценку. Предлагаются разные пути ее решения. Однако до сих пор достойных ответов на вызовы XXI столетия нет.

Ключевые слова: иммигранты; экономические и социальные проблемы; полиэтничное общество; мультикультурализм.

IMMIGRATION AS A CHALLENGE TO THE WESTERN COUNTRIES AT CURRENT STAGE

I.M. UZNARODOV,

Doctor of History (DSc), Professor,
Head of the Department of World History and International Relations,
Honorary Worker of Higher Professional Education of Russian Federation,
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: imuznarodov@sfedu.ru

At the end of the XX – beginning of the XXI century increasing of immigrants while the indigenous population is declining became a serious problem in developed Western countries. Adaptation of migrants is going hard. It aggravates economic and social problems in host countries, leads to rise of social tensions. However, in Europe, unlike North America, the situation gets even a political connotation due to the Islamist factor and the corresponding threats.

In the academic community, the problem of migrants has been estimated differently. There are various approaches and offered ways of its solution. Adequate responses to challenges of the XXI century still do not exist.

Keywords: immigrants; economic and social problems; multiethnic society; multiculturalism.

JEL: F22, Z13.

Серьезной проблемой развитых западных стран в конце XX – начале XXI вв. стала проблема иммигрантов, численность которых постоянно увеличивается на фоне сокращения коренного населения.

Сегодня население Земли превышает 7,1 млрд человек. По прогнозам к 2050 г. его численность составит 9,5 млрд человек. В условиях быстрого увеличения населения планеты эксперты с сожалением констатируют, что Запад сегодня вымирает физически. Если сто лет тому назад население западных стран (белая раса) составляло 32% населения планеты, то сейчас – только 13%. В 2050 г. оно может уменьшиться до 9–10%, а через сто лет – до 2–3%. По данным специалистов ООН, к этому времени население Африки будет вдвое превосходить население Европы. Ожидается, что уже в 50-е гг. XXI в. латино- и афроамериканцы станут в США демографическим большинством (см.: *Давидсон, 2006; Россия и мир..., 2005. С. 5*).

Одним из важных проявлений глобализации является заметное усиление миграционных потоков. В движение пришли многомиллионные массы населения, устремившихся на поиски лучших условий жизни. Как отмечает И. Цапенко, проведшая анализ причин растущей миграции, в ее основе помимо глобализации лежат и экономические мотивы. Влияют также вооруженные конфликты, гражданские войны. Но главные причины – экономические, поиск средств к существованию (см.: *Цапенко, 2007. С. 13–14*).

Если до 60-х гг. XX в. основные потоки мигрантов шли из Европы в другие части света, то потом они сошли на нет из-за острой нехватки рабочих рук. Из экспортера Старый Свет превратился в импортера трудовых ресурсов. Это отразилось и на США – основную массу иммигрантов здесь также стали составлять неевропейцы. Масштабы тенденции дают основания некоторым специалистам говорить о наступающем периоде нового великого переселения народов.

Хотя европейская экономика давно прошла период бурного послевоенного роста, спрос на рабочую силу не исчез, в том числе из-за укоренившегося среди европейцев нежелания выполнять черную работу. В результате приток иммигрантов сохраняется. Если до 60-х гг. числовых выходцев из стран Азии и Африки было незначительным, то к 2010 г. оно уже превысило 28 млн. Преобладающим большинством стали последователи ислама. Мусульманские районы и пригороды появились в Париже, Берлине, Лондоне и многих других крупных европейских городах. Большинство современных французских мусульман составляют потомки выходцев из арабского Магриба (Алжир, Тунис, Марокко). В Германии, Голландии, Австрии и Дании мусульманское сообщество в основном представлено потомками турецких эмигрантов. Британские мусульмане – в большинстве потомки выходцев из Британской Индии (Пакистан и Бангладеш). По данным Центрального института исламских архивов, расположенном в германском Зёсте одних только мусульман в странах ЕС насчитывается около 20 млн человек. Самая крупная мусульманская община – во Франции: до 7 млн (ислам стал здесь второй по численности религией страны после католицизма), затем идут Германия (4 млн), Великобритания (1,7 млн), Болгария (1,1 млн) и Голландия (1 млн). Значительные мусульманские общины разбросаны по всем без исключения западноевропейским странам (см.: *Наш мир, 2009*).

Следует отметить, что точного количества иммигрантов и, в частности, мусульман в Западной Европе не знает никто, так как, наряду с легальными иммигрантами и их потомками, здесь проживает несколько миллионов нелегальных иммигрантов, которые отсутствуют в данных официальной статистики. По оценке британского журнала «Экономист», даже без учета иммиграционного потока, исходя только из естественного прироста, можно ожидать увеличения численности мусульман в Европейском союзе к 2025 г. до 30 млн. В сугубо демографическом плане перспектива роста численности мусульман еще не означает неизбежную исламизацию континента. Но если со временем членом Евросоюза станет и 80-миллионная Турция, тогда этноконфессиональный баланс на континенте, а значит и европейская идентичность, претерпят существенные изменения. В этом случае как минимум 20% населения интегрированной Европы уже будут мусульманами.

Рост числа иммигрантов неизбежно обостряет проблему их интеграции не только в экономическую, но и в социальную и в политическую жизнь. Раскрывая двери для иммиграции, общество ради самосохранения должно создавать условия, способствующие превращению переселенцев в законопослушных, усваивающих местный образ жизни граждан. Однако в западноевропейских странах в конечном итоге возобладал курс на автономию общин, что неизбежно вело к их фактической изоляции. В основе этого курса лежала концепция мультикультурализма, считавшаяся до последнего времени единственно верной основой взаимоотношений с общинами.

В научной литературе под мультикультурализмом понимают теорию, практику и политику неконфликтного сосуществования в едином социальном пространстве многочисленных разнородных культурных сообществ. Для него характерно стремление снять напряжение между желанием локальных социальных групп сохранить свою культурную идентичность и необходимостью обеспечить целостность большого сообщества. Мультикультурализм предлагает конструктивное и перспективное решение проблемы порядка в ситуации культурного плюрализма. Он утверждает уважение к различиям, но при этом не отказывается от поиска универсальности. Основой такой политики и организации мультикультурного пространства является толерантность. В условиях мультикультурализма особое значение приобретают вопросы межкультурной коммуникации, под которой обычно подразумевают «диалог культур».

Однако адаптация афро-азиатского населения в Европе проходит сложно.

Следует обратить внимание на то, что большинство иммигрантов первого поколения въехали в Западную Европу в качестве неквалифицированной рабочей силы и обычно занимали наименее престижные и низкооплачиваемые должности. Коренное население, считало их, как правило, гражданами второго сорта. Причина заключалась не столько в иммигрантском происхождении (хотя и это нельзя исключать), сколько в социально-экономическом статусе. Пока рабочие приезжали с целью заработка, статус для них не имел особого значения. Но, решив навсегда остаться в принимающей стране, они становились элементом ее общества и оказывались в самом низу социальной пирамиды. Изменить же свое положение им было чрезвычайно сложно. Небольшой доход, проживание в одном из беднейших кварталов, где обычно живут иммигранты, отсутствие возможности получить хорошее образование – все это становилось непреодолимым препятствием. Поэтому дети иммигрантов либо занимали такие же непрестижные должности, как и их родители, либо вообще оказывались безработными.

Если проследить судьбу трех поколений иммигрантов, то получится следующая картина. Представители первого массового притока (60-е гг.) соглашались быть низами общества. Второе поколение, уже получившее права гражданства, хотело быть похожим на европейцев. А в третьем проявилось – пусть не у всех, но у многих – стремление не только быть полноправными гражданами принявшей их страны, но и предложить этой стране считаться со своими собственными истоками, с теми традициями, обычаями, которые существуют на покинутой ими родине. Что же касается тех, кто прибыл в Европу совсем недавно – в 90-е гг. или в начале XXI в. – то им в основном уже просто не хотелось адаптироваться к местной культуре. Она их не интересовала, да они и не пытались это скрыть.

Подобное положение вещей служит важнейшим условием для формирования этнокорпоративной морали и изоляции иммигрантских общин. Так, в наиболее многочисленных мусульманских общинах, ценности корпоративной морали предписывают оказание безусловной поддержки «своим» и дают своеобразную мировоззренческую индульгенцию на весьма враждебное отношение к «чужим», включая возможность осуществления террористических акций против них. Такая мировоззренческая платформа, накладываясь на этническую идентификацию, на практике формирует у носителей исламистской идеологии нонконформистские, если не сказать конфликтные стереотипы поведения по отношению к иноэтничной среде. Об этом со всей очевидностью свидетельствует опыт взаимоотношения иммигрантских общин с местным населением западных стран и появление латентных очагов этноконфессиональной конфликтности в достаточно продолжительной перспективе. В этом случае говорить о европеизации ислама, излюбленной теме либерально мыслящих теоретиков, не приходится.

Существующие проблемы активно эксплуатируются разного рода движениями исламистских радикалов, старающихся расширить свое влияние. При этом дело осложняется еще и исторической памятью, связанной с «западной колонизацией» в прошлом. По данным, опубликованным в печати, в Западной Европе открыто функционируют более 700 различных «центров», партий и организаций радикальной направленности. Такие объединения не ограничиваются выполнением культурно-просветительских и гуманитарных функций – в них тесно переплетаются религиозная и политическая составляющие. Все они имеют связи со многими радикальными структурами на Ближнем и Среднем Востоке, в странах Северной Африки (см.: *Добаев, 2008. С. 52–53*).

Радикальный ислам в отличие от умеренного предлагает идеи, доступные для понимания малообразованными массами и постепенно становится своего рода идеологией социального протеста. Так, от последователей требуют поддержки превращения ислама в государственную религию, прекращения политики интеграции иммигрантов-мусульман в жизнь европейских стран и предоставления им

прав в соответствии с их верой, введения квоты для мусульман в учебных заведениях и государственных учреждениях. Зачастую лидеры радикальных исламских организаций призывают своих сторонников к открытой политической конфронтации с официальными властями во имя демократических идеалов. В конечном итоге все это приводит к росту исламистского экстремизма и создает угрозу безопасности в Европе.

Отсутствие активного диалога между властями и иммигрантами, провал попыток интеграции мусульман в европейское общество обуславливают взрывоопасность сложившейся ситуации.

Налицо несовпадение декларируемых ценностей и реальной стратегии поведения населения принимающей стороны. По данным социологических опросов, 75% европейцев приветствуют становление мультикультурного сообщества и 86% выступают против любой дискриминации по расовому, культурному или религиозному принципу. При этом треть европейцев признает наличие у себя определенных расовых предрассудков, а подавляющее большинство рассматривает приезжих как паразитов (!) на теле социального государства и потенциальный источник нестабильности (см.: *Пономарева, 2007. С. 75*).

Европейцев одинаково настораживают как закрытость этнических анклавов мусульман, так и политическая активность представителей диаспор. Мусульманские общины воспринимаются коренным населением как «троянский конь» исламского мира, дополнительный козырь в оказании политического давления на европейские правительства. Ведь многие из вновь прибывших в отличие от своих предшественников пытаются не столько найти работу, сколько жить на пособие. Соответственно, увеличивается нагрузка на социальную систему принимающих государств, и не в последнюю очередь из-за этого возникает негативное отношение к иммигрантам как к иждивенцам.

Результатом обозначенных тенденций стал рост напряженности в европейском обществе. В XXI в. иммигранты – это конкуренты (за рабочие места, жилье, социальные выплаты, медицинское обслуживание) и неприятные соседи (грязь, несоблюдение элементарных гигиенических правил, шум и т. д.). В рост преступности весьма значителен «вклад» иммигрантов, не говоря уже о террористических актах.

Сегодня практически все специалисты пишут о кризисе идентичности в Европе. Ушла в прошлое мононациональность большинства европейских государств. Иммигранты не хотят интегрироваться в местный социум, но требуют равных прав с коренным населением, будучи абсолютно чужими (что же это за французы или шведы, если они черные, не говорят на местном языке и к тому же не интересуются ни местной историей, ни местными традициями?). Помимо размывания культурной основы, здесь уже возникает вопрос о сохранении европейской культуры и традиций – исламские экстремисты, уже не стесняясь, говорят об исламизации Европы.

В Соединенных Штатах также сложилась непростая ситуация с иммигрантами, особенно с нелегальными. При этом в отличие от Европы здесь нет выраженного исламистского фактора и соответствующих угроз, т. е. проблемы не приобрели политического оттенка и имеют скорее социально-экономический характер. В то же время Америка дает положительные примеры взаимодействия с иммигрантами, исключающего угрозу государственным и общественным устоям. Общество, возникшее из потомков иммигрантов, выработало для переселенцев ряд принципов, принимая которые вновь прибывшие сравнительно быстро вливаются в общественную среду принимающей страны, постепенно обретают мировоззрение и поведенческий стиль стандартного американского гражданина.

Тем не менее, иммиграционный поток ведет кресту социальной напряженности и рассматривается многими в качестве угрозы, как безопасности страны, так и культурной идентичности американского населения, что особенно характерно для последнего двадцатилетия. Оценивая этнические группы по таким признакам, как семейные ценности и трудолюбие, на первое место американцы ставят выходцев из Европы, последними в списке стоят мексиканцы. Бытует мнение, что мексиканские иммигранты злоупотребляют социальными пособиями и чаще совершают правонарушения. Кроме того, в американском обществе существует убеждение, что США принимают слишком много переселенцев из Азии и Латинской Америки.

Особые опасения вызывает предвидимый многими переход американского общества от традиционной американской модели «плавильного котла» к «мозаичной» модели. Существовавшая практика способствовала весьма быстрому превращению иммигрантов в американцев не только в результате формальной перемены гражданства, но и с точки зрения их менталитета, языковой и культурной идентичности. Современные же тенденции могут превратить американское общество в

мультикультурное, раздробив его на достаточно обособленные этнические, религиозные, культурные и языковые образования (Коробков, 2008).

Наиболее видным выразителем этих взглядов является знаменитый политолог из Гарвардского университета С. Хантингтон, который считает испаноязычную иммиграцию самым серьезным вызовом традиционной американской идентичности. По его мнению, игнорируя эту проблему, американцы в ближайшей перспективе станут свидетелями раскола своей единой культуры на две: англо- и испаноязычную. К 2004 г. доля испаноязычных в населении США составляла уже 14%, причем более половины из них родились там. Сегодня доля испаноязычных наиболее высока в населении штата Нью-Мексико, где она превышает 40%. В Калифорнии и Техасе эта доля превышает 30%, в Аризоне и Неваде – 20%. Согласно оценкам, доля латиноамериканцев в целом по стране возрастет к 2050 г. до 24,5% (Коробков, 2008).

Несмотря на существующие опасения, в Соединенных Штатах признают и важные положительные стороны иммиграции. Приток высококвалифицированных специалистов облегчает нагрузку на образовательную систему США и снижает затраты на их подготовку. Низкоквалифицированная и низкооплачиваемая рабочая сила обеспечивает заполнение рабочих мест, не привлекательных для американцев, и позволяет снизить производственные издержки и цены, особенно в строительстве, сельском хозяйстве и сфере услуг. Кроме этого широкомасштабная подготовка иностранных студентов в американских вузах дает возможность отбирать лучших для предоставления им работы и места жительства в США. А многие из тех, кто впоследствии вернутся в свои страны, будут настроены проамерикански и станут носителями новой политической культуры и идеологии. Последнее обстоятельство особенно важно, поскольку оно обеспечивает расширение американского политического, экономического и культурного влияния в других странах.

После либерализации иммиграционной политики в 1965 г., число иммигрантов первого поколения, живущих в Соединенных Штатах, достигло к 2007 г. примерно 38 млн человек. С 2000 по 2010 гг. в страну приехали около 14 млн иммигрантов (см.: *Иммиграция в США*). Уже в 2006 г. США принимали больше легальных иммигрантов в качестве постоянных жителей, чем все другие страны мира вместе взятые. При этом каждый год границы Соединенных Штатов незаконно пересекают порядка 300 тыс. иностранцев. По данным американского Института демократии и сотрудничества, без официального статуса в Америке живут около 11 млн человек. Большинство из них – 60% – приходится на Мексику, 20% – на другие латиноамериканские страны, и 11% – на выходцев из Южной и Восточной Азии (см.: *Нелегальная иммиграция в США, 2010. С. 1–3*).

За последние несколько десятилетий проблема нелегальных иммигрантов достигла угрожающих для американского общества и государства масштабов. Большинство из них работают на низкоквалифицированных должностях в строительном и аграрном секторах (в последнем занято особенно много мексиканцев). В Америке также появилось большое количество домработниц и нянь, не говорящих по-английски, и ресторанов национальной кухни, где, как правило, работают иностранцы. Сложность ситуации обусловлена тем, что нелегальные иммигранты «крадут» рабочие места у коренного населения и создают целый спектр проблем в области здравоохранения, образования, правоохранительной деятельности.

Как отмечают эксперты, сегодня вопрос о нелегальных иммигрантах очень сильно политизирован, причем ни одна политическая сила на данный момент не в состоянии предложить комплексное и эффективное решение этой проблемы. Его дальнейшее затягивание будет только увеличивать расходы штатов и графств, которые, в конечном итоге, ложатся на плечи рядовых налогоплательщиков. Помимо этого, население приграничных штатов все чаще поднимает вопрос об обеспечении безопасности и снижении уровня криминализации. И, наконец, американские политики уже превратились в заложников отдельных языковых, национальных и расовых групп, когда очевидные стратегические решения в той или иной сфере не принимаются из-за опасения не угодить этим силам и, в результате, проиграть очередные выборы. Это означает, что внутри США зреет конфликт такой силы, последствия которого трудно даже представить (см.: *Нелегальная иммиграция в США, 2010. С. 18–19*).

И все же администрация Б. Обамы инициировала изменения в иммиграционном законодательстве, предложив легализовать нелегалов, в подавляющем большинстве латиноамериканцев. Ведь избиратели – выходцы из стран Латинской Америки – сыграли важную роль в победе Обамы на президентских выборах. Чтобы получить заветную «гринкарту», т. е. вид на постоянное жительство, а потом и гражданство США, иммигранты должны овладеть английским языком, задним числом заплатить налоги и выучить азы американского обществоведения. Сенат одобрил реформу, но

республиканцы из Палаты представителей Конгресса, располагающие там большинством, пока отказались это сделать, заявив о желании разработать свой собственный вариант иммиграционной реформы (см.: *Euronews*, 2013).

В научном сообществе проблема мигрантов оценивается по-разному. При имеющихся нюансах в подходах публикации можно условно разделить на две группы. В качестве концептуальной иллюстрации первой группы работ вполне подойдет переведенная на русский язык книга «Глобальные трансформации: политика, экономика, культура» (см.: *Хелд, Гольдблатт, Макгрю, Перратон, 2004*). Ее авторы оценивают иммиграцию скорее как положительное, чем отрицательное явление для Запада. По их мнению, если бы не было крупномасштабной миграции, европейские страны в 50–60-е гг. испытали бы очень серьезные проблемы на рынке труда. Устойчивый экономический рост стал возможен, в том числе и благодаря низкооплачиваемым мигрантам, попадавшим в низшие слои населения. Те же непреходящие переселенцы вынесли на себе основную тяжесть реструктуризации экономики западных стран в 80-е гг. Платой за это стало формирование многонациональных государств со значительной прослойкой населения неевропейского происхождения. В итоге прежняя суверенность, самостоятельность национальных государств в принятии решений должны были подвергнуться существенному пересмотру с учетом изменений в национальном составе населения. Поэтому в XXI в. требуются иные определения понятий гражданства и национальной идентичности. Но какими именно будут эти новые формулы и к чему они приведут, «пока еще совершенно неясно», – резонно полагают британские специалисты (см.: *Хелд, Гольдблатт, Макгрю, Перратон, 2004. С. 385*)).

Похоже, отмеченная выше неопределенность в значительной мере связана с тем, что вопреки ожиданиям и надежде на действенность мультикультурной модели интеграции иммигранты, принося с собой собственные идеалы, религии и верования, обнаружили склонность к тому, чтобы замыкаться в собственной среде. Например, мусульманские диаспоры, обосновавшиеся в Европе, продолжают сохранять свои культурные традиции и в значительно меньшей степени усваивают чужие, т. е. раздельно проживают в одном социуме. Следствием этого процесса становится фрагментация западноевропейского общества. Существует реальная опасность появления в Западной Европе параллельного «мусульманского» общества со своей субкультурой. Неслучайно в 2010 г. ведущие европейские политики (А. Меркель, Н. Саркози, Д. Кэмерон) признали, что политика мультикультурализма потерпела крах.

Взрывы в Мадриде в 2004 г. и в Лондоне в 2005 г., массовые беспорядки во Франции в 2005 и 2006 гг. заставили правительства западноевропейских стран задуматься о необходимости изменения политики в отношении иммигрантов. Поскольку участниками этих событий стали лица иммигрантского происхождения, родившиеся и выросшие в Европе, возникла проблема разработки мер для их интеграции в европейское общество. Однако пока удачные практические решения этого вопроса отсутствуют, и в предложениях правительств речь идет лишь об ограничении притока новых иммигрантов. Властям важно продемонстрировать активность и снизить недовольство граждан своими неэффективными действиями.

Существующие сегодня в европейских странах отношения между коренным населением и прибывшими показывают, что призывы в равной мере любить и ценить все культуры, не задумываясь о том, какие из них прогрессивны, а какие унаследованы от дремучего прошлого, приводят к негативным последствиям. Идея мультикультурализма без такого критерия оценки превращается в полный абсурд. В результате среди европейцев растут антииммигрантские настроения. А у иммигрантов, в конечном счете, все заканчивается ненавистью к другим культурам, причем эта ненависть проявляется в первую очередь у представителей тех культур, которые не стремятся к прогрессу. То есть, если человек знает, что ему не светит лучшее будущее, он естественным образом начинает ненавидеть всех, кто движется в том направлении.

При этом нельзя не обратить внимания на характерную позицию двойных стандартов, ставшую нормой в современной Европе. Редко кто отважится стать на защиту европейских ценностей и традиций, осудить иммигрантов (в первую очередь мусульман) за их экстремистские высказывания («мы выдадим белых из Европы») и некорректное поведение. По сути дела, такая «политкорректность» на практике оборачивается попустительством и обостряет и без того непростую ситуацию, существенно затрудняя поиски варианта либерального решения проблемы.

В качестве концептуальной иллюстрации второй группы работ обратимся к нашумевшей книге «Смерть Запада» известного американского политика П.Дж. Бьюкенена, бывшего советника президентов США Р. Никсона и Р. Рейгана, который сам был кандидатом в президенты от Республи-

канской партии на выборах 1992 и 1996 гг. (см.: *Бьюкенен, 2003*). Он иначе трактует рассматриваемую тему и рисует мрачную картину гибели иудео-христианской цивилизации под напором огромных масс переселенцев из развивающихся стран. Из-за протекающих здесь процессов депопуляции выходцы из зоны «отсталости» могут превратиться в этническое большинство, что позволит мирным путем колонизировать бывшие метрополии и тем самым положить конец здешней развитой цивилизации. По его мнению, правящие элиты, в первую очередь стран Западной Европы, явно проглядели эту опасность и теперь им сложно выправлять ситуацию, учитывая крайне низкий показатель рождаемости.

Бьюкенен приходит к выводу, что причинами сокращения коренного населения западных стран стали распад традиционной семьи и переход к модели семьи и гендерным отношениям, характерным для постиндустриального общества, сопровождающимся низкими и поздними брачностью и рождаемостью, большим числом внебрачных рождений и неполных семей. Свою роль сыграл устойчивый спрос на труд женщин с непосредственным их включением в систему рыночных отношений. Став материально независимой, женщина одновременно получила свободу выбора: у нее появилась возможность решать, иметь или не иметь мужа и семью, обзаводиться детьми или же делать карьеру и «жить в свое удовольствие».

По данным автора, смертность среди коренного населения уже превышает рождаемость в 16 европейских странах, в том числе в Бельгии, Болгарии, Венгрии, Германии, Дании, Испании, Латвии, Литве, Португалии, России, Румынии, Словакии, Словении, Хорватии, Чехии, Эстонии (см.: *Бьюкенен, 2003. С. 22–27*). Возникшие в Европе существенные диспропорции в показателях естественного движения населения приводят к тому, что все более тонкой становится прослойка лиц трудоспособного возраста. К 2050 г. соотношение между работающими и лицами пенсионного возраста может упасть с необходимых 5 к 1 до критических 2 к 1. Во весь рост встанет острейшая социальная проблема: кто будет кормить пожилых людей. Чтобы не допустить подобной ситуации и восполнить естественную убыль населения, Европе пришлось бы принять более 1 млрд иммигрантов. В этом случае она превратится в континент Третьего мира, утверждает Бьюкенен (см.: *Бьюкенен, 2003. С. 48*). В США ситуация, где показатели воспроизводства белого населения близки к норме, лучше европейской. Но здесь опасности нарастают по другим причинам. Главной из них является нелегальная иммиграция через американо-мексиканскую границу. На Юге и Западе США испанский язык по сути дела превратился во второй государственный, а в Калифорнии впервые с момента образования штата белые оказались в меньшинстве. По мнению Бьюкенена, регион ожидает испанизация (см.: *Бьюкенен, 2003. С. 191–192*).

Чтобы оттянуть роковую развязку, сделать процесс массовой миграции менее болезненным и взрывоопасным, Бьюкенен рекомендует укрепить границы и суверенитет европейских государств, не ломать границы внутри ЕС, жестко контролировать и ограничивать количество иммигрантов, повысить рождаемость. Важная роль отводится возрождению христианской веры, морали и семьи. В США – жесткое квотирование, обязательная ассимиляция иммигрантов, недопущение обучения детей иммигрантов на родных языках, возрождение многодетной семьи.

Кто прав? Какой путь будет избран для выхода из столь сложной ситуации? Время покажет.

Итак, начавшийся в 90-е гг. прошлого века переход стран Запада на стадию постиндустриального общества привел к широкому использованию современных технологий, ощутимому росту эффективности производства, открыл новые возможности решать экономические, социальные и иные проблемы.

В то же время продвижение вперед в области науки и материального производства не привело к решению социальных проблем и не дало достойных ответов на вызовы XXI столетия. Тяжелая демографическая ситуация и кризис идентичности – тому подтверждение.

ЛИТЕРАТУРА

- Бьюкенен П.Дж. (2003). *Смерть Запада*. М.: АСТ; СПб: Terra Fantastica.
- Давидсон А.Б. (2006). Ключевая проблема XXI столетия: последствия распада империй // *Новая и новейшая история*, № 2.
- Добаев И.П. (2008). Исламизация Европы: миф или реальная угроза? // *Мировая экономика и международные отношения*, № 4.
- Иммиграция в США* // Доступно на: www.ru.wikipedia.org/wiki/Иммиграция_в_США.
- Коробков А. (2008). США – страна иммигрантов // *Полит.ру*, 30 ноября. Доступно на: <http://polit.ru/article/2008/11/30/demoscope351/>.

- Наш мир* (2009), 22 апреля.
Нелегальная иммиграция в США (2010). Нью-Йорк.
 Понамарева А. (2007). Мусульмане Европы: прогрессирующий фактор страха // *Индекс безопасности*, № 3.
Россия и мир в 2020 году (2005). М.
Euronews (2013). Archive 11-07-2013 // Доступно на: <http://ru.euronews.com/2013/07/11>.
 Хелд Д., Гольдблатт Д., Макгреу Э., Перратон Д. (2004). Глобальные трансформации: политика, экономика, культура. М.
 Цапенко И. (2007). Движущие силы международной миграции населения // *Мировая экономика и международные отношения*, № 3.

REFERENCES

- Davidson A.B. (2006). Key problem of the XXI century: последствия распада империй. *The New and the Newest History [Novaya i noveishaya istoriya]*, no. 2. (In Russian.)
 Dobaev I.P. (2008). Islamization of Europe: a myth or are a threat? *World Economy and International Relations*, no. 4. (In Russian.)
Immigration in USA. Available at: www.ru.wikipedia.org/wiki/Иммиграция_в_США. (In Russian.)
 Korobkov A. (2008). USA – the country of immigrants, November 30. Available at: <http://polit.ru/article/2008/11/30/demoscope351/> (In Russian.)
Our World [Nash mir] (2009), April 22. (In Russian.)
Illegal immigration in the USA (2010). New York. (In Russian.)
 Ponamareva A. (2007). European Muslims: progressive fear factor. *Security Index*, no. 3. (In Russian.)
Russia and world in 2020 (2005). Moscow. (In Russian.)
Euronews (2013). Archive 11-07-2013. Available at: <http://ru.euronews.com/2013/07/11>. (In Russian.)
 Tsapenko I. (2007). Moving forces of international migration of population. *World Economy and International Relations*, no. 3. (In Russian.)
 Buchanan P.J. (2002). *The Death of the West*. New York: St. Martin's Press.
 Held D., Goldblatt D., McGrew A. and Perraton J. (1999). *Global Transformations: Politics, Economics, and Culture*. Stanford University Press, 540 p.

ГЕНЕЗИС ПЕРИФЕРИИ МИР-СИСТЕМЫ

(на материалах Южной Азии)¹

Р.М. НУРЕЕВ,

доктор экономических наук, профессор,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», г. Москва,
e-mail: nureev50@gmail.com

В очередной главе курса компаративистики на материалах Южной Азии исследуется генезис периферии мир-системы. Анализируется социально-экономическая структура общества средневекового Востока, традиционный аграрный строй, функции кастовой системы, внутриобщинное разделение труда. Показывается двоякая (разрушительная и созидательная) миссия капитализма в колониях, особенности процесса так называемого первоначального накопления капитала в колониях, роль аграрных реформ в преодолении дуализма: опыт независимой Индии.

Ключевые слова: традиционный аграрный строй; кастовая система; двоякая миссия капитализма в колониях; процесс первоначального накопления; аграрные реформы в освободившихся странах; периферия мир-системы.

GENESIS OF THE WORLD-SYSTEM PERIPHERY (Considering experience of South Asia)

R.M. NUREEV,

Doctor of economic sciences (DSc), Professor,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
National Research University Higher School of Economics, Moscow,
e-mail: nureev@hse.ru

The following chapter of the course on comparative analysis explores the genesis of the world-system periphery considering experience of South Asia. The socio-economic structure of medieval East society along with the traditional agrarian system, the functions of the caste system and intra-communal division of labor are analyzed. The dual – both destructive and creative – mission of capitalism in the colonies, particularly the process of so-called primitive accumulation of capital in the colonies, is demonstrated, as well as the role of agrarian reforms in overcoming the dualism (experience of independent India).

Keywords: traditional agrarian system; the caste system; twofold mission of capitalism in the colonies; the process of so-called primitive accumulation; agrarian reforms in the developing countries; the periphery of the world system.

JEL classification: F14, F29, P31, P39, N15, N35, N55, N75, P51.

¹ Продолжение. Начало см.: TERRA ECONOMICUS. 2010. Т. 8. № 1–4; 2011. Т. 9. № 1–4; 2012. Т. 10. № 1–4; 2013. Т. 11. № 1–4.

Глава 18. Генезис периферии мир-системы (на материалах Южной Азии)²

Восток, где раньше других сложились первые антагонистические общества, Восток, где возникали, достигали расцвета и приходили в упадок одна за другой огромные империи, – этот Восток к началу Нового времени заметно отстал от европейских держав. Это отставание многие историки относят к периоду позднего Средневековья, точнее, к XIV–XVII вв.³ Но так ли это?

Специальные исследования российских востоковедов не улавливают особого регресса в рассматриваемый период. Действительно, основные элементы социально-экономической структуры восточных обществ мало изменились. Так было, да и не могло быть иначе, так как в предшествующий период не были заложены основы для радикальных перемен ни к худшему, ни к лучшему. Все шло своим чередом: развивалось частное землевладение, совершенствовалось ремесло, росла внешняя торговля, богатели ростовщики, рушились старые и создавались новые империи. Однако подобные события в предшествующие эпохи ряд историков обычно не считают каким бы то ни было отставанием.

В этой связи представляет несомненный интерес положение К. Маркса о том, что «структура основных экономических элементов этого общества не затрагивается бурями, происходившими в облачной сфере политики»⁴.

Действительно, как справедливо отмечает К.А. Антонова, «в течение двенадцати столетий – с VII по XVIII вв. включительно – как в калейдоскопе возникали, распадались, сменяли друг друга государства. Однако при этом сама система общественных взаимоотношений не претерпела существенных изменений»⁵. Еще дальше идет в этом вопросе Е.М. Медведев, относящий начало генезиса феодализма к 1-ой половине I тысячелетия до н.э.⁶

К числу основных структурных элементов восточного общества К. Маркс и Ф. Энгельс прежде всего относили специфический вид общины. Поскольку значительная часть высказываний К. Маркса и Ф. Энгельса посвящена Индии, и мы, чтобы иметь возможность сопоставить их выводы с современными исследованиями, также возьмем ее в качестве примера.

18.1. О социально-экономической структуре общества средневекового Востока

Традиционный аграрный строй. Функции кастовой системы

Аграрный строй в Южной Азии складывался исторически. И поэтому для того, чтобы разобраться в его современной структуре, необходимо изучить аграрный строй доколониальной эпохи, проследить его эволюцию в период господства колонизаторов и рассмотреть, какие условия были созданы аграрными реформами, проведенными в большинстве освободившихся стран в первые годы независимости.

До начала 70-х гг. XX в. главное внимание экономисты уделяли предпосылкам становления капитализма в сельском хозяйстве, несколько преувеличивая степень их развития. Подчеркивалось широкое распространение рыночных отношений в деревне, подробно рассматривались вопросы аграрно-сырьевой специализации отдельных районов, собирались данные о росте удельного веса товарной продукции, работы по найму и т. д. и т. п. Характерно, что исторические судьбы господствующего класса (формирование сельской буржуазии) оказались лучше изученными, чем социально-экономическое положение непосредственных производителей. Конечно, многие экономисты свободно оперировали такими понятиями как «сельская община», «крестьянское хозяйство», «мелкое товарное производство», «наемный труд» и т. д. Однако экономисты редко уделяли специальное внимание социально-экономической структуре деревни и, главное, особенностям ее эволюции на протяжении колониального господства. Между тем деревня зарубежного Востока представляет собой сложную социальную систему, которая заслуживает более детального исследования.

Итак, сельская: земледельческая («индийская») община⁷. Это специфическая производственная ячейка общества, чья внутренняя структура заметно отличается от средневековой европейской

² Глава 18 открывает новый раздел 2.4. Периферия мирового хозяйства.

³ См., например, «Всемирная история». Т. III. М.: Госполитиздат, 1957. С. 20.

⁴ Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 371.

⁵ «Очерки экономической и социальной истории Индии». М.: Наука, 1973, С.174. (Далее: «Очерки...»)

⁶ Там же. С. 94.

⁷ В Индии существовало несколько типов общин. Мы акцентируем внимание на той форме, которая была предметом изучения основоположников марксизма. См.: Маркс М., Энгельс Ф. Соч. Т. 9. С. 134–136; Т. 23. С. 369–371; Т. 28. С. 228–230.

деревни, традиционных представлений о феодальном крестьянстве. Поэтому тем более необходим ее тщательный анализ.

Причиной устойчивости индийской общины являлась сравнительно большая роль коллективного труда. Возникновение этой специфической черты обусловлено особенностями агрокультуры (орошение, террасирование склонов и т. п.) в условиях низкого уровня развития производительных сил, который отчасти и компенсировался организацией различных форм взаимопомощи (кооперацией для создания и поддержания в порядке ирригационной системы, иногда коллективной работой на полях в период страды и т. п.).

Неудивительно, что подобный тип общины дольше держался в районах поливного земледелия, чем в суходольных районах. Орошение требовало коллективных затрат труда и весь коллектив общины претендовал на его результат. Поэтому в районах поливного земледелия дольше сохранялись переделы общинных земель, правда, не уравнилельные, а в соответствии с той долей, которую по традиции занимал полноправный член общины⁸.

«...Первобытные мелкие индийские общины, – писал К. Маркс в «Капитале», – сохранившиеся частью и до сих пор, покоятся на общинном владении земель, на непосредственном соединении земледелия с ремеслом и на упрочившемся разделении труда, которое при основании каждой новой общины служит готовым планом и схемой. Каждая такая община образует самодовлеющее производственное целое, область производства которого охватывает от 100 до нескольких тысяч акров. Главная масса продукта производится для непосредственного потребления самой общины, а не в качестве товара, и потому само производство не зависит от того разделения труда во всем индийском обществе, которое опосредствуется обменом товаров. Только избыток продукта превращается в товар, притом отчасти лишь в руках государства, к которому с незапамятных времен притекает определенное количество продуктов в виде натуральной ренты. В различных частях Индии встречаются различные формы общин»⁹.

Действительно, к моменту вторжения британских колонизаторов сельская община составляла основу индийского аграрного строя, за исключением Малабара, где в силу особенностей исторического развития этого района Индии община, видимо, так и не сложилась.

В этот период широкое распространение получила такая форма общины, в которой индивидуальная обработка земли и частное (семейное) владение пахотными землями сочетались с сохранением общинного землевладения угодьями (лугами, пустошами, лесами и т. п.) и непосредственным соединением земледелия и ремесла. Упрочившееся разделение труда, о котором упоминает К. Маркс, состояло в том, что индийская деревня включала в себя не только общину землевладельцев, но и неполноправных членов, не обладавших владельческими правами на землю и вынужденных арендовать ее у землевладельцев, а также безземельных тружеников, к которым наряду с сельскохозяйственными работниками относились ремесленники и низшие слуги общины. На первый взгляд может показаться, что такая сложная структура – свидетельство далеко зашедшего разложения общины, ее упадка и деградации. Так еще сравнительно недавно и оценивали структуру индийской деревни многие историки и экономисты¹⁰. Однако проблема оказалась гораздо сложнее. Выяснилось, что подобное разделение труда имело уже более чем двухтысячелетнюю историю¹¹ и успело за этот период заостряться в индийской деревне в иерархии каст¹².

Существование кастовой системы – явление, выходящее за рамки каждой отдельно взятой общины. Оно выступает как естественная предпосылка, служит готовым планом, схемой при основании каждой новой деревни. Если обычная сельская община состоит из отдельных крестьянских семей, то в индийской общине есть еще промежуточное звено – кастовая группа. Именно касты оформляют и закрепляют то общественное разделение труда, которое сложилось в деревне между отдельными семьями. Именно касты придают такую удивительную прочность и общинному землевладению, и

⁸ Подробнее об этом см.: *Алаев Л.Б.* Южная Индия. Социально-экономическая история XIV–XVIII веков. М.: Наука, 1964, С. 25, 75–78. (Далее: *Алаев Л.Б.* Южная Индия...).

⁹ *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 23. С. 369–370.

¹⁰ См., напр., *Котовский Г.Г.* Некоторые вопросы разложения сельской общины в конце XVIII – начале XIX вв. (XXV Международный конгресс востоковедов. Доклады делегации СССР). Изд-во восточной литературы, 1960; Аграрно-крестьянский вопрос в суверенных слабо развитых странах Азии (Индия, Бирма, Индонезия), М.: Изд-во АН СССР, 1961. С. 48–49.

¹¹ *Алаев Л.Б.* О характере общественного строя средневековой Индии. В сб.: «Очерки экономической и социальной истории Индии». М.: Наука, 1973. С. 112–113; *Кудрявцев М.К.* Индийская кастовая община как социальная система. (IX Международный конгресс антропологических и этнографических наук. Доклады советской делегации). М.: Наука, 1973.

¹² Характерно, что этот факт не прошел мимо внимания Маркса. «Внутри общины, – писал К. Маркс Ф. Энгельсу, существует рабство и кастовое деление». (*Маркс К. и Энгельс Ф.* Соч. Т. 28. С. 229).

внутриобщинному соединению земледелия с ремеслом. Не случайно поэтому ряд российских исследователей (М.К. Кудрявцев, Л.Б. Алаев и др.) называют индийскую общину «общиной каст»¹³.

Касты – это замкнутые группы людей, связанные общим происхождением, профессией, эндогамией, религиозными и морально-этическими нормами и обычаями, закрепленными в традиционном праве и ограниченные в общении друг с другом. Сложившись на базе древних варн, кастовая организация вбирала в себя различные социальные группы. Так возникли касты на сословной, религиозной, этнической и т. п. основе. Критерий размещения каст на иерархической лестнице весьма формален¹⁴ и служит лишь для прикрытия отношений эксплуатации одних каст другими. Более реальным критерием в индийской деревне является отношение к земле. Землевладельцы, как правило, принадлежат к высшим и средним кастам, землепользователи-арендаторы к средним, а безземельные – к низшим. Конечно, это «правило» не без исключений, его следует понимать *cum grano salis*. Однако, несмотря на свою условность, оно характерно для подавляющего большинства индийских деревень.

Структура индийской деревни

Кратко охарактеризуем каждую из групп, составляющих структуру индийской деревни¹⁵.

Ведущее положение в деревне занимали полноправные члены общины (паттидары, мирасдары, каниятчикары, худкашт-райяты, заминдары и т. д.). Этот слой землевладельцев держал свою землю от общины и должен был уплачивать государству ренту-налог. В ряде районов Индии некогда единая рента-налог уже стала распадаться на налог, который поступал центральному правительству, и ренту, которую присваивали его представители на местах (традиционные сборщики налогов и т. п.).

Землевладельцы обладали рядом прав. Они имели: право принимать участие в ежегодном собрании, на котором решались вопросы, связанные с раскладкой и уплатой налога, могли претендовать на пустующие земли, обладали преимущественным правом покупки земли в деревне и т. д. Правда, землевладелец был ограничен в праве отчуждения земли. Продажа земли могла состояться лишь в том случае, если продавец земли находил такого земледельца, который был согласен уплачивать прежнюю ренту, если сделка не затрагивала интересы лиц, арендовавших эту землю, и, наконец, если новый землевладелец принадлежал к земледельческой касте, а эта сделка не противоречила интересам господствующих в деревне владельческих каст. Лишь в этом случае продажа земли могла быть санкционирована органом деревенского самоуправления – панчаятом. Следует отметить, что несмотря на такой внушительный перечень условий продажи, из среды владельческого коллектива уже выделилась общинная верхушка, скупившая владения своих разорившихся соседей.

Источниками доходов землевладельцев служили средства, полученные от ведения собственного хозяйства, а также арендная плата, получаемая от держателей земель и земель общины. Характерной особенностью индийской деревни явилось широкое распространение аренды. Именно арендная плата и поборы с арендаторов («деревенские расходы» и т. п.) составляли основную статью дохода многих разбогатевших земледельцев.

Вторую группу земледельческого населения деревни составляли арендаторы-«чужаки» (упри, пайякари, паикашт-райяты и т. д.), которые стояли вне общины и не обладали правами, принадлежащими владельческому коллективу¹⁶. За пользование общинными угодьями (лугами, лесами и т. п.) они платили общине специальный налог. Эти «чужаки» держали на определенных /иногда даже льготных/ условиях либо земли общины, либо земли отдельных общинников, либо государственные земли, расположенные на территории данной деревни.

Слой арендаторов был неоднороден. Принадлежность землепользователя к высшим или средним земледельческим кастам делала держание устойчивым, а условия аренды относительно льготными, арендаторы из более низких каст этими привилегиями не обладали. Лишь своевременная уплата, как правило, более высокой ставки ренты (свыше половины урожая) могла быть гарантией против гона. Вообще земледельцы, как заметил Л.Б.Алаев, были заинтересованы в том, чтобы в со-

¹³ Кудрявцев М.К. Концепция индийского феодализма в советской историографии. «Народы Азии и Африки». 1970. № 1. С. 82; Алаев Л.Б. Типология индийской общины. «Народы Азии и Африки». 1971. № 5. С. 75.

¹⁴ Этим критерием считается степень ритуального осквернения брахманов при общении с членами других каст (Касты в Индии. М.: Наука, 1965. С. 12).

¹⁵ Подробнее см.: Кудрявцев М.К. Община и каста в Хиндустане. М.: Наука, 1971. С. 167–199. (Далее: Кудрявцев М.К. Община...).

¹⁶ Доля арендаторов («пришлых») колебалась на юго-западе Индии, в Махараштре, от 1/4 до 5/8 всего земледельческого населения. См.: Антонова К.А. К вопросу о введении системы райятвари в Индии. «Краткие сообщения Института востоковедения». М.: Изд-во Академии наук СССР, 1953. С. 91.

став держателей их земель входили «свои» (т. е. принадлежавшие к той же, что и землевладельцы, касте) и «чужие» (т. е. представители других, обычно более низших, каст). «Свои» арендаторы, платившие низкую арендную плату, обеспечивали поддержку владельческой части деревни; на плечи «чужих» падала основная масса уплачиваемой ренты, они обеспечивали повышение общей доходности владельческого хозяйства¹⁷.

В ряде районов Индии около половины земель деревни сдавалось в аренду, что не могло не препятствовать техническому прогрессу в сельском хозяйстве. Большинство арендаторов мелких крестьянских участков не имели возможности, да и не были заинтересованы в улучшении структуры почв, проведении ирригационных работ, повышении агротехники, так как это повлекло бы за собой рост арендной платы. Конечно, уровень индийского земледелия был довольно высоким для докапиталистической эпохи. В Майсуре, например, урожайность зерновых в конце XVIII – начале XIX вв. составляла сам-14 – сам-30, а урожайность риса сам-15 – сам-35¹⁸. Однако здесь важно подчеркнуть другое. Этот уровень был достигнут еще в глубокой древности, и на протяжении тысячелетий никаких качественных изменений в земледелии не происходило. По крайней мере об этом нет в настоящее время достоверных данных¹⁹.

В доколониальной Индии, как известно, не было ни двух-, ни трехполья. Индийский крестьянин собирал два–три урожая различных культур в год и скорее поддерживал существующую почвенную структуру, чем занимался ее созданием или существенным улучшением». Основным сельскохозяйственным орудием на юге страны на протяжении по меньшей мере трех тысяч лет оставался деревянный плуг без отвала с железным наконечником, т. е. по существу соха.

Значительную часть сельского населения Индии составляли безземельные, принадлежавшие к низшим кастам. Они нанимались в качестве сезонных работников, батраков к владельческой части общины или арендаторам, получая поденную или помесичную плату.

Проведенный анализ свидетельствует о социальной неоднородности индийского крестьянства. Его верхний слой – налогоплательщики-землевладельцы – противоречиво объединял в себе черты эксплуатируемого и эксплуататора. В той мере, в какой землевладелец вел собственное хозяйство и самостоятельно уплачивал государству или его представителям (джагирдарам, инамдарам и т. п.) налог, он является эксплуатируемым; в той мере, в какой землевладелец получал ренту арендаторов, превышающую налог, пользовался плодами труда зависимых каст (неприкасаемых и т. п.), он являлся эксплуататором. Не случайно поэтому богатых землевладельцев большинство советских исследователей называло «мелкими помещиками». Однако это условное определение, условное в том смысле, что оно игнорирует известную специфику индийской деревни как в отношениях между землевладельцами и арендаторами (отсутствие крепостного права, близкое по уровню доходов и характеру основной деятельности положение и т. п.), так и между землевладельцами и государством (необходимость уплаты «помещиком» более половины собранного урожая, ведение «помещиком» собственного мелкокрестьянского хозяйства и др.). **Отсутствие четких граней между эксплуатируемыми и эксплуататорами, обезличенность тех и других перед государством и представителями его налогового аппарата свидетельствуют о незавершенности процесса классовой дифференциации.**

Внутриобщинное разделение труда

Другой важной особенностью индийской деревни было содержание общинной землевладельцев обширного штата ремесленников и слуг. **Развитое внутриобщинное разделение труда – явление незнакомое европейской истории**, и его специально выделяет К. Маркс, характеризуя индийскую общину. Отметив, что подавляющее большинство населения деревни занимается обработкой земли и ткачеством, К. Маркс перечисляет дюжину лиц, которые содержались за счет всей общины: староста, бухгалтер (писарь), деревенские стражники, водонос, служитель культа, школьный учитель, брамин, астролог, кузнец, плотник, гончар, цирюльник, прачечник, серебряных дел мастер, и даже поэт, должность которого обычно выполнял либо серебряных дел мастер, либо школьный учитель²⁰.

¹⁷ См. Алаев Л.Б. Социальная структура индийской деревни (территория штата Уттар-Прадеш XIX век). М.: Наука, 1976. С. 167. (Далее: Алаев Л.Б. Социальная структура...).

¹⁸ Алаев Л.Б. Южная Индия. Социально-экономическая история XIV–XVIII вв. М.: Наука, 1964. С. 23. (Далее: Алаев Л.Б. Южная Индия...).

¹⁹ «Утверждение, что в Индии характер производства не претерпел никаких изменений с ведического периода до английского завоевания, до сих пор не может быть опровергнуто фактами в руках». (Алаев Л.Б. Южная Индия..., С. 19.)

²⁰ См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 370.

Из приведенного описания (К. Маркс здесь опирается на работы Т. Уилкса и Дж. Кэмпбелла) видно, что число обслуживающих лиц достаточно велико. Их положение в структуре деревни не одинаково. *Верхнюю группу «слуг общины»* составляли ее должностные лица, которые в большинстве деревень входили в общинную верхушку (староста, писец, золотых или серебряных дел мастер, брамин и т. п.), *средний слой* представлен ремесленниками (плотник, кузнец, гончар, кожевник и т. д.), и, наконец, *нижнюю группу* составляли люди, не имевшие особой квалификации и выполнявшие тяжелую физическую и «ритуально нечистую» работу. Наличие в составе деревни представителей свыше десятка профессиональных групп, каждая из которых принадлежала к особой касте, явление во многом уникальное, требующее тщательного анализа.

Прежде всего следует заметить, что данное описание предваряет замечание К. Маркса о том, что он характеризует в «Капитале» лишь общину «наиболее простого типа»²¹. Такое замечание не случайно, так как Маркс здесь перечисляет лишь минимальный набор «слуг общины». Наряду с основной группой ремесленников одна или несколько общин могли содержать еще дюжину ремесленников и слуг, не говоря уже о том, что каждая профессиональная группа могла быть представлена несколькими семьями, на что, кстати, указывал и К. Маркс. Так, у маратхов встречаются еще помощник старшины, скорняк, ветеринар и т. д.²². К тому же «слуги общины» принимали постоянное участие в сельскохозяйственных работах и выполняли ряд побочных функций. У маратхов деревенский сторож был поставщиком фуража, травы, топлива; деревенский брадобрей являлся лекарем, а также поваром на свадьбе; ветеринар (манг) вил канаты и веревки, кастрировал скот и т. д. и т. п.

Еще больший набор профессий был в бенгальской деревне, где наряду с перечисленными выше ремесленниками встречались ткачи, портные, маслоделы, молочники, кондитеры и др.²³

Положение ремесленников и слуг в индийской деревне было далеко не одинаковым. И дело не только в том, что примерно половина из них принадлежала к «неприкасаемым» и подвергалась жестокой кастовой эксплуатации. Различным было и их место в системе деревенского разделения труда.

Всех ремесленников и низших слуг можно условно разделить на **две основные группы**: ремесленников и слуг (кузнец, плотник, гончар, кожевник, водонос и т. п.), профессиональная деятельность которых обеспечивала бесперебойное течение цикла сельскохозяйственных работ, и ремесленников (ткач, маслобойщик, красильщик и т. п.), в услугах которых нуждались далеко не все земледельцы, так как они не были тесно связаны с течением сельскохозяйственного процесса²⁴. Первая группа, обеспечивавшая воспроизводственный цикл, имела право на долю в урожае, вторая нет – она работала на заказ. Отношения первой группы ремесленников и слуг с землевладельцами и отношения ремесленников между собой регулировались традицией, их оплата определялась долей урожая; отношения второй группы с земледельцами не входили в сферу традиционного продуктообмена, их оплата зависела от спроса и предложения. Традиционный продуктообмен в разных частях Индии имел различные названия («аат» в Раджастхане, «балюте» у маратхов, «айя» на юге Индии, «джаджани» в Хиндустане, «сэп» в Пенджабе и т. д.), из которых в литературе наиболее закрепился термин, введенный У. Вайзером²⁵.

К. Маркс описал общину наиболее простого типа, где вся она, в целом, содержала группу общинных слуг. Действительно, такая форма единства земледелия и ремесла сохранялась в XVIII – 1-й половине XIX вв., например, в Пенджабе и Махараштре. Однако в Бенгалии и ряде других районов коллективное (общинное) содержание ремесленников и слуг сменилось индивидуальным (точнее, групповым). Именно эта, более развитая форма (система джаджамани) и описана У. Вайзером. Ее суть заключается в том, что отдельные ремесленники и слуги обслуживают уже не всю общину, а лишь ее часть: определенную группу земледельцев и ремесленников. Конечно, в какой-то мере и они пользуются их услугами. На первый взгляд, отношения имеют возмездный характер, так как большинство были не только каминами (т. е. лицами, оказывающими услуги), но и джаджаманами

²¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 370.

²² См.: Рейснер И.М. Некоторые данные о разложении деревенской общины у маратхов в XVII – начале XIX вв. «Ученые записки института востоковедения». Т. V. М.: Изд-во АН СССР, 1953. С. 208–239.

²³ См. Комаров Э.Н. Бенгальская деревня и крестьянское хозяйство во 2-й половине XVIII в. «Ученые записки Института востоковедения». Т. XVIII. М.: Изд-во АН СССР, 1957. С. 50–53.

²⁴ Близко к этому делению подошел И.М. Рейснер (см.: Рейснер И.М. Ук. соч. С. 200–205). См. также: Колонтаев А.П. Разложение сельского ремесла и возникновение новых отраслей мелкой промышленности Индии. М.: Наука, 1968. С. 9–11 (Далее: Колонтаев А.П. Разложение сельского ремесла...).

²⁵ Wiser W.H. The Hindu Jajmani System: A Socio-Economic System Interrelating Members of a Hindu Village Community in Services, Lucknow Publishing House, Lucknow. Наиболее долго традиционные формы общинных связей сохранялись на севере страны (особенно в Хиндустане). Это позволяет воспользоваться при характеристике сельской общины и более поздними данными (XIX – 1-я половина XX вв.), тем более, что комплексные социологические исследования индийской деревни были начаты лишь в 20–30-х гг. XX в.

(лицами, получающими услуги). Так, ремесленники должны были ежегодно поставлять земледельцам определенное количество средств труда и предметов домашнего обихода. За это они получали продукты труда или услуги других каминов, а также установленную традицией долю урожая джаджамана, и некоторые из них – крошечный надел земли. Несмотря на то что удельный вес сельскохозяйственной продукции, идущей на оплату ремесленников и слуг, был относительно высоким (он колебался в разных районах от 7–10% до 20–25% крестьянского урожая)²⁶, каждый камин получал сравнительно немного, так как доля неземледельческого населения индийской деревни была достаточно велика (25–50%). В Южной Индии в конце ХУШ в. доход ремесленников и слуг общины (айягаров), по оценке Дюбуа, составлял от 5 до 25 ф. ст. в год²⁷.

Нетрудно заметить, что под формой возмездности скрывались отношения эксплуатации, ведь в этом натуральном продуктообмене не существовало даже приблизительной эквивалентности. Более того, **оплачивалась не сама услуга, а скорее способность, право и обязанность ее оказать**. Да и о какой эквивалентности могла идти речь между кастами, стоящими на разных ступенях иерархической лестницы. Система джаджмани закрепляла это неравенство организационно. Следствие деревенской иерархии становилось ее предпосылкой.

Естественно возникает проблема определения социально-экономического содержания системы джаджмани. Мнения индологов по этому вопросу разделились. Одни исследователи (например, М.К. Кудрявцев) считают, что «внутри общины нет никаких признаков рабовладения, нет и феодальных отношений» и что «система джаджмани может служить конкретной иллюстрацией к ... тезису Маркса об особом характере азиатских обществ»²⁸; другие (Д. Бейдельман, Л.Б. Алаев), наоборот, определяют систему джаджмани как феодальную. Аргументами в пользу феодального определения системы служат отнесение верхушки к классу феодалов и внеэкономический характер эксплуатации каминов джаджманами²⁹. Однако первый довод не бесспорен, так как общинную верхушку вряд ли можно отнести к крупной частной феодальной собственности. Это были относительно мелкие землевладельцы (на одну деревню приходилось несколько таких «помещиков»), которые не обладали полной собственностью на землю (это было прерогативой государства). К тому же в ряде районов Индии (например, значительной части Хиндустана, Пенджаба и т. д.) и таких «помещиков» не было. Второй довод – внеэкономическое принуждение – также не говорит о специфически феодальном характере системы джаджмани. Наоборот, внеэкономическое принуждение к труду составляет общую черту всех докапиталистических способов производства.

Действительно, нельзя не заметить, что и доводы Л.Б. Алаева в пользу феодализма носят крайне общий, абстрактный характер. «Эта система, – пишет Л.Б. Алаев о системе джаджмани, – отличалась чертами, характерными для феодального строя: сочетанием экономической и социальной эксплуатации, социальной связанностью контрагентов»³⁰. Всякий непредубежденный читатель легко заметит, что под такую абстрактную характеристику феодализма вполне можно поместить любое антагонистическое общество, в частности, рабство. И это не удивительно, потому что в таком описании нет главных характерных черт феодальной формации: наличия крупной частной собственности на землю и присвоения господствующим классом прибавочного продукта в форме ренты путем эксплуатации лично зависимых крестьян.

Именно отсутствие этих факторов отмечали К. Маркс и Ф. Энгельс, характеризуя общественный строй добританской Индии. «Бернье совершенно правильно видит, – писал К. Маркс Ф. Энгельсу, что в основе всех явлений на Востоке (он имеет в виду Турцию, Персию, Индостан) лежит отсутствие частной собственности на землю. Вот настоящий ключ даже к восточному небу...»³¹

Ф. Энгельс, соглашаясь с ним, писал: «Отсутствие частной собственности на землю действительно является ключом к пониманию всего Востока. В этом основа всей его политической и религиозной истории. Но почему восточные народы не пришли к частной собственности на землю, даже к феодальной собственности?»³²

²⁶ См. Рейснер И.М. Ук. соч. С. 178; Семенова Н.И. Сельская община и феодальное землевладение в государстве Ранджит Синга (Пенджаб 1-й половины XIX в.) «Ученые записки института востоковедения». Т. XII. М.: Изд-во АН СССР, 1955. С. 67; Характерно, что и через столетие, эта доля почти не изменилась (см.: Колонтаев А.П. Разложение сельского ремесла... С. 26).

²⁷ Алаев Л.Б. Южная Индия... С. 37.

²⁸ Кудрявцев М.К. Община..., С. 260, см.: также С. 158–164.

²⁹ Beidelman Thomas O. A comparative Analysis of Jajmani system. New York, 1959. PP. 74–75.

³⁰ Алаев Л.Б. Социальная структура..., С. 242.

³¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 28. С. 215.

³² Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 28. С. 221. Следует отметить, однако, что большинство советских исследователей не разделяло тезис об отсутствии частной собственности на землю на древнем и средневековом Востоке, хотя и признавало ведущую роль государственной собственности на землю.

Приведенное место из переписки основоположников марксизма позволяет сделать вывод, что ни К. Маркс, ни Ф. Энгельс не считали возможным рассматривать ту государственную собственность на землю, которая существовала на Востоке, в качестве феодальной, как это делали ряд советских историков³³. Более того, К. Маркс не только не разделял тезис о господстве феодализма в доколониальной Индии³⁴, но и возражал, когда это делали другие. «Так как в Индии встречаются «бенефициальная система», «отдача должностей на откуп» (последняя, однако, отнюдь не является чисто феодальной, доказательство – Рим) и коммендация, Ковалевский видит здесь **феодализм** в западноевропейском смысле. Ковалевский пишет **между прочим о крепостном праве**, которого в Индии нет и которое представляет собой важный момент»³⁵.

М.М. Ковалевский, как известно, рассматривал феодализм как политические отношения внутри класса феодалов. К. Маркс, подробно разбирая его взгляды, акцентирует внимание на том, что не все перечисленные Ковалевским признаки могут быть признаны специфически феодальными. К тому же К. Маркс указывает, что в Индии отсутствует такой важный социально-экономический момент как крепостное право, оформившее систему личной зависимости крестьянства от класса феодалов.

Конечно, проблема однозначного определения социально-экономического строя доколониального Востока еще далека от разрешения. Однако уже сейчас ясно, что важнейшим элементом этого общества была сельская община. Не случайно Маркс определил строй добританской Индии как «систему сельских общин»³⁶. «Мне кажется, – писал он, – что трудно представить себе более солидную основу для азиатского деспотизма и застоя»³⁷.

Действительно, сельская община, какой она вырисовывается теперь благодаря работам отечественных и зарубежных историков, этнографов и социологов, мало похожа на европейское средневековое крестьянство. Она представляет из себя глубоко стратифицированную, автономную, самодовлеющую производственную единицу.

Подводя краткий итог, следует напомнить, что в основе индийской деревни две узловых связи, закрепленные кастовой системой: общинное землевладение и землепользование и единство земледелия и ремесла. Обе эти связи несовместимы с капитализмом и при переходе к нему должны быть разрушены. Эта разрушительная функция выпала на долю британских колонизаторов.

И все же главной причиной застойности сельской общины явилась не столько специфика ее внутренней структуры, сколько паразитизм эксплуататорского класса. Дело в том, что для подавляющего большинства антагонистических обществ древнего и средневекового Востока, доколониальной Африки и доколумбовой Америки характерен тот факт, что становление государства предшествовало возникновению частной собственности³⁸. Государство как коллективный представитель господствующего класса эксплуатировало общины посредством ренты-налога. Сам класс эксплуататоров скорее напоминал иерархию рентополучателей, претендующих на долю государственного налога, чем независимых частных собственников. В Могольской Индии, например, господствующий класс состоял как бы из трех прослоек: крупных джагирдаров-мусульман, получивших свои земли в условное держание из рук падишаха; средних землевладельцев-индусов, сохраняющих наследственные права на свои земли, и низших землевладельцев, состоящих из представителей разбогатевшей общинной верхушки, округлившей свой земельные владения за счет разорившихся соплеменников.

Верхние слои господствующего класса концентрировались вблизи от своего центрального правительств, в столицах и в крупных административных центрах, где они расходовали собранную с сельских общин ренту-налог. Вокруг них образовывался многочисленный обслуживающий их слой ремесленников, слуг, торговцев и ростовщиков. Создавался второй структурный элемент экономики, который являлся порождением паразитического потребления прибавочного продукта го-

³³ См., напр., *Аирафян К.З.* Аграрный строй Северной Индии. XIII – середина XV в. М.: Наука, 1965. С. 105–126.

³⁴ «Сами работы К. Маркса не дают оснований утверждать, что он считал доколониальную Индию феодальной... Ни в напечатанных произведениях и письмах, ни в рукописях мы не обнаружили ни одного случая положительного употребления слов “феодальный”, “феодализм” применительно к Индии. Более того, есть чисто негативного характера свидетельства, подкрепляющие мысль, что Индия до английского завоевания не была феодальной. В работах по Индии и работах, затрагивающих в той или иной мере индийскую проблематику, а также в письмах перед нами не что иное, как марксова концепция «азиатского способа производства». Гамаюнов Л.С. О марксовой концепции социально-экономического строя Индии (к постановке вопроса). «Народы Азии и Африки». 1968. № 3. С. 57.

³⁵ *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 45. С. 200.

³⁶ *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 9. С. 134.

³⁷ *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 28. С. 229.

³⁸ На этот момент впервые обратил внимание Ф. Энгельс, когда писал в «Анти-Дюринге» о двух путях образования классовых обществ: азиатском и античном. (См. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 20. С. 183–186.)

сподствующим классом³⁹. «Города в собственном смысле, – писал К. Маркс, характеризуя азиатскую форму собственности, – образуются здесь наряду с этими селами только там, где место особенно благоприятно для внешней торговли, или там, где глава государства и его сатрапы, выменивая свой доход (прибавочный продукт) на труд, расходуют этот доход как рабочий фонд»⁴⁰. Действительно, самыми крупными городами средневековой Индии были города-ставки, города-места религиозного паломничества и центры внешней торговли⁴¹.

Таковы специфические особенности основных структурных элементов индийского общества. Однако их характеристика была бы неполной, если бы мы оставили без внимания взаимосвязь между ними, которая раскрывается, если проследить производство, распределение и потребление прибавочного продукта.

Основной формой прибавочного продукта, как мы уже отмечали, была рента-налог. Она имела тенденцию к росту. Так, если официальные ставки ренты в Северной Индии в XIII–XIV вв. были на уровне 1/4 – 1/5 крестьянского урожая, то в XVI – начале XVII вв. они уже составляли 1/3, а во 2-й половине XVII в. достигли половины урожая⁴². Все возрастающая норма и масса прибавочного продукта производилась в общине главным образом за счет эксплуатации неполноправных землевладельцев. Они арендовали землю на тех или иных условиях у землевладельцев, находясь на разных стадиях закабаления, начиная от простых договорных сделок и кончая рабством. Сдавая свои участки в аренду, полноправные члены нередко имели возможность не только уплатить государству ренту-налог сполна, но и получить некоторый избыток, который они могли употребить на поддержание своего социального статуса (ведь кастовые различия проявлялись и в одежде, и в пище, и в различном уровне затрат на религиозные и другие непроизводительные цели). Однако основная масса прибавочного продукта присваивалась верхними слоями господствующего класса.

Паразитически потребляя выколоченный из общин прибавочный продукт, деспотическое государство использовало его избыток для материального обеспечения гигантских общественных строек. С разных концов страны сгонялись десятки и сотни тысяч общинников для сооружения фантастических построек: магистральных каналов, плотин, водоемов, величественных храмов, дворцов, крепостей и т. д. Для строительства одного из оросительных каналов, например, по приказу султана Фируз-шаха (XIV в.) было согнано 50 тыс. земледельцев-райятов. И такие случаи были далеко не единичны⁴³. В этом процессе производительного, а чаще непроизводительного (культового и т. п.) строительства активное участие принимали и отдельные представители господствующего класса.

И все же подавляющая масса прибавочного продукта направлялась не на общественные работы, а тратилась непосредственно в крупных городах-ставках. И это неудивительно. Верхняя («городская») структура была практически оторвана от земли, от нужд и потребностей сельскохозяйственного производства. Но именно она получала основную массу прибавочного продукта. Поэтому незаинтересованность господствующего класса в техническом прогрессе способствовала сохранению примитивных орудий труда, консервации форм и методов общинного производства на сотни и тысячи лет. К тому же слабое развитие частной собственности мешало возникновению крупного сельскохозяйственного производства у господствующего класса. А отсутствие барского хозяйства (домена) делало ненужной такую форму внеэкономического принуждения как крепостное право. Поэтому крепостное право в доколониальной Индии так и не возникло.

Подобное своеобразие социально-экономического строя Востока и, в частности, доколониальной Индии послужило основанием для отрицания феодального характера этого общества⁴⁴.

³⁹ О паразитизме господствующего класса наглядно свидетельствует структура расходов крупных и средних заминдаров Бенгалии. Даже в 80-х гг. XVIII в. (т. е. через 20 лет после установления британского режима) владелица заминдарства Мойсадула с годовым доходом 92 тыс. рупий расходовала на религиозные цели и благотворительность 28–29 тыс., на содержание родственников и зависимых от нее лиц – 15,5 тыс., на оплату слуг – 24,4 тыс., на ремонтные работы – 4,8 тыс., на домашние расходы, одежду, утварь и т. п. – 8,7 тыс. Таким образом, свыше девяти десятых доходов заминдарства шло на непроизводительные расходы. (См.: Павлов В.И. Социально-экономическая структура промышленности Индии. М.: Наука, 1973. С. 75–76).

⁴⁰ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 46. Ч. 1. С. 464.

⁴¹ Всемирная история. М.: Госполитиздат, 1958. Т. IV. С. 608–609.

⁴² Ашрафян К.З. Аграрный строй Северной Индии (XIII – середина XVIII вв.). М.: Наука, 1965. С. 276; Об аналогичных процессах в Южной Индии. см.: Алаев Л.Б. Южная Индия... С. 87–89.

⁴³ Ашрафян К.З. Ук. Соч. С. 270. Подробнее об общественных работах, их влиянии на процесс производства и развития общества. см.: Нуреев Р.М. К. Маркс о становлении общественного характера труда в докапиталистических формах производства. В сб. «Процесс становления производства в различных социально-экономических системах». М.: Изд-во МГУ, 1974. С. 17–26.

⁴⁴ См. напр., Кудрявцев М.К. Концепция индийского феодализма в советской историографии / Народы Азии и Африки. 1970. № 1; его же. Община и каста в Хиндустане. М.: Наука, 1971. С. 27–36.

В создавшейся ситуации ряд исследователей сочли возможным поддержать гипотезу К. Маркса и Ф. Энгельса об азиатском способе производства⁴⁵. Конечно, проблема еще далека от разрешения. Но уже сейчас можно выделить ряд характерных черт общества средневекового Востока. Одной из них является отсутствие разделения труда между городом и деревней. «...История Азии, – писал К. Маркс, – это своего рода нерасчлененное единство города и деревни (подлинно крупные города могут рассматриваться здесь просто как государевы станы, как нарост на экономическом строе в собственном смысле)»⁴⁶.

Идея К. Маркса о нерасчлененном единстве города и деревни означает по существу тот факт, что подобно сельским общинам, находящимся на самообеспечении, и восточный город представлял из себя самодовлеющее целое, паразитирующее на этом общинном базисе. Рост городского ремесла, обслуживающего господствующий класс и находящегося у него в зависимости, вряд ли можно рассматривать как свидетельство развития свободного товарного производства. Высокое мастерство индийских ремесленников широко известно. Их продукция вывозилась далеко за пределы страны и находила сбыт даже на европейском рынке, обеспечивая приток драгоценных металлов в Индию. Однако основа высокого качества индийских изделий заключалась не в совершенстве орудий труда, которые оставались ручными и достаточно примитивными, а в передаваемых из поколения в поколение производственных навыках ремесленников, профессиональной сноровке. К тому же (и это главное) рост профессионального мастерства ремесленников не устранял их полурабской зависимости от господствующего класса. Индийские средневековые ремесленники и купцы не имели никаких прав и не были защищены от произвола падишаха и его сановников. «...Восточное господство, – писал Ф. Энгельс, – несовместимо с капиталистическим обществом; нажитая прибавочная стоимость ничем не гарантирована от хищных рук сатрапов и пашей; отсутствует первое основное условие буржуазной предпринимательской деятельности – безопасность личности купца и его собственности»⁴⁷.

Индийский город – это разросшаяся деревня, и подобно ей он объединяет и сельское хозяйство, и ремесло, и торговлю, и ростовщичество⁴⁸. ***Поэтому по существу нельзя говорить об отделении ремесла от земледелия, города от деревни.*** Между однотипными в своей основе структурами, естественно, отсутствовало разделение труда, а поэтому не могло быть постоянного обмена, развитого товарного обращения. Зависимое от рентополучателей ремесло было связано не с обменом, а с отношениями господства и подчинения. В этих условиях не могло быть и речи о коммунальной революции, оказавшей такое большое воздействие на судьбы европейского феодализма.

Значительный объем внешней торговли не отражал положения внутри страны, в которой всеиндийский рынок так и не сложился к моменту вторжения европейских держав. Отсюда становятся понятными причины неудач введения денежной ренты при Шер-хане, Акбаре и их преемниках. Подобные попытки вскрыли экономическую неподготовленность империи для этих мероприятий, и государство, не успев ввести денежный налог, отменяло его для обширных территорий и возвращалось к натуральной форме⁴⁹. В действительности реформы отражали не столько рост товарности сельского хозяйства, сколько стремление центральной власти унифицировать финансовую статистику. Поэтому объявленные суммы налоговых поступлений отражали скорее стоимостную оценку собранной натуральной ренты, чем подлинные размеры коммутации поземельного налога⁵⁰. К тому же в условиях господства натурального хозяйства попытки введения денежного налога значительно усилили позиции ростовщического и торгового капитала.

Общеизвестно, что «ростовщичество не изменяет способа производства, но присасывается к нему как паразит и доводит его до жалкого состояния. Оно высасывает его, истощает и приводит к тому, что воспроизводство совершается при все более скверных условиях. При азиатских формах, – конкре-

⁴⁵ Тер-Акопян Н.Б. Развитие взглядов К. Маркса и Ф. Энгельса на азиатский способ производства и земледельческую общину / Народы Азии и Африки. 1965. № 2, 3; Гамаюнов Л.С. Индия: историко-культурные и социально-экономические проблемы. М.: Наука, 1972. С. 205–245.

⁴⁶ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 46. Ч. 1. С. 470.

⁴⁷ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 22. С. 33.

⁴⁸ Подробнее об этом см.: Алаев Л.Б. О характере общественного строя средневековой Индии. В сб. «Очерки...». С. 115, 119–123; Аштрафян К.З. Ук. Соч. С. 45 и след.

⁴⁹ Аштрафян К.З. Ук. Соч. С. 277–278; К.А. Антонова обратила внимание на разрозненность актов купли и продажи в простом товарном обращении Т-Д-Т в доколониальной Индии. Крестьянин знал лишь акт Т-Д, а рентополучатель Д-Т. См. О генезисе капитализма в странах Востока. М.: Изд-во восточной литературы, 1962. С. 180.

⁵⁰ См. Антонова К.А. Очерки общественных отношений и политического строя Могольской Индии времен Акбара (1556–1605 гг.). М.: Изд-во АН СССР, 1952. С. 63; Гуревич Н.М. Некоторые проблемы коммутаций поземельного налога в странах Азии / Народы Азии и Африки. 1974. № 1.

тизировал свою мысль К. Маркс, – ростовщичество может существовать очень долго, не вызывая ничего иного, кроме экономического упадка и политической коррупции»⁵¹.

Конечно, не следует абсолютизировать застойность восточных обществ. Однако, сохранение элементов азиатского способа производства замедлило темпы общественного развития и переход к капитализму, а потому сделало эти страны жертвой колонизаторов.

Таким образом, еще в доколониальную эпоху были заложены некоторые специфические черты так называемого традиционного уклада, который так отличается от европейского феодализма, и заложены они были на том «азиатском базисе», на той архаической подпочве, которую было необходимо разрушить, чтобы создать условия для социального прогресса.

18.2. Двоякая миссия капитализма в колониях

«Разрушительная миссия»

Выясняя результаты британского владычества в Индии, К. Маркс писал, что Англии предстоит выполнить в Индии двоякую миссию: разрушительную и созидательную, – с одной стороны, уничтожить старое азиатское общество, а, с другой, заложить материальную основу западного общества в Азии⁵². Для того чтобы разрушить «старое азиатское общество», необходимо преодолеть натуральный характер индийской экономики и прежде всего потребительскую цель производства; разрушить общины, касты, окостенелые формы организации средневекового ремесла; ликвидировать непосредственное единство, «сращенность» крестьянина с землей, т. е. разорвать традиционные формы соединения непосредственного производителя со средствами производства. Выполнением этой разрушительной функции занялся английский торговый капитал – Ост-Индская компания.

Первым и главным результатом ее деятельности явилось ограбление Индии, давшее мощный толчок ускорению процессов первоначального накопления в Англии. Претендуя на роль могольских падишахов, британские колонизаторы присвоили себе право на сбор ренты-налога.

А на полученные от сбора налога средства англичане за бесценок скупали товары индийских ремесленников (главным образом ткани) и перепродавали их в Европе. За столетний период господства Ост-Индской компании (1757–1857) английские имущественные классы получили из Индии 500–1000 млн ф. ст.⁵³ В результате подушевой доход в 1857 г. был ниже, чем в 1757, и даже ниже, чем в 1600 гг. (см.: табл. 18-1). Даже в 1947 г. он был лишь на 14,4% выше 1757 г., тогда как в Великобритании он вырос за этот период в 4,6 раза!

Таблица 18-1

Подушевой ВВП в 1500–2003 гг., международные долл. 1990 г.

Страна	1600	1757	1857	1947	2003
Подушевой ВВП, междунар. долл. 1990 г.					
Индия	550	540	520	618	2 160
Великобритания	974	1 432	2 757	6 604	21 510
Численность населения, тыс. чел.					
Индия	135 000	185 000	227 000	414 000	1 049 700
Великобритания	6 170	12 157	28 186	49 519	60 271
ВВП, млн междунар. долл. 1990 г.					
Индия	74 250	99 900	118 040	255 852	2 267 136
Великобритания	6 007	17 407	77 717	327 044	1 280 625

Источник: Мэддисон Э. *Контуры мировой экономики в 1–2030 гг. Очерки по макроэкономической истории*. М.: Изд-во Института Гайдара, 2012. С. 190.

В первые годы колониального господства, когда Ост-Индская компания еще не имела своего налогового аппарата, сбор налога на определенный срок (до 5 лет) отдавался на откуп ростовщикам. Получивший на аукционе право сбора ростовщик стремился не только возратить затраченную сумму, но и выколлотить из вверенной ему области максимальное количество ренты. Это привело к беспрецедентному в

⁵¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. Ч. 2. С. 145–146.

⁵² Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 9. С. 225.

⁵³ Rai B.H. Present day banking in India. Calcutta, 1930. P. 572; Левковский А.И. Особенности развития капитализма в Индии. М.: Изд-во восточной литературы, 1963. С. 37.

доколониальной Индии росту налога⁵⁴. Голод 1770 г. в Бенгалии, унесший в могилу третью часть ее населения (7–10 млн чел.), явился закономерным результатом этого хищнического хозяйничанья колонизаторов.

Между тем в Англии быстрыми темпами развивался промышленный переворот. Английская промышленная буржуазия стремилась резко расширить свои рынки сбыта. Монополия Ост-Индской компании на торговлю с Индией становилась препятствием для восходящего класса британских промышленников, и поэтому в 1813 г. они добились ее отмены. Англия, опираясь на экономическое превосходство машинной техники, сначала вытеснила индийские хлопчатобумажные ткани с европейского рынка, затем стала наводнять Индию своей дешевой пряжей и кончила ввозом на родину хлопка своей готовой продукции⁵⁵. В результате промышленного переворота реальные цены на английские ситцы стали дешевле индийских (см.: рис. 18-1). И хотя большинство из них еще долго уступало по качеству индийским (так как имели заметно меньше нитей основы на каждый квадратный дюйм), они завоевали рынок благодаря своей дешевизне.

Не следует забывать, что в ходе промышленного переворота происходило обнищание значительной части общества, для которого ценовой фактор имел решающее значение. В условиях колониального обнищания в Индии он действовал в том же направлении.

Лишившееся поддержки господствующего класса (который сам все более и более попадал в зависимость от британских колонизаторов) индийское городское ремесло не выдержало конкуренции с дешевыми импортными товарами и пришло в упадок. Ориентированное на внешний рынок, оно первым пострадало от морской блокады⁵⁶, в которую фактически поставил Индию английский торговый капитал. «Английское вмешательство, – писал К. Маркс, – в результате которого прядильщики оказались в Ланкашире, а ткачи в Бенгалии, или же вообще как индийские прядильщики, так и индийские ткачи, были сметены с лица земли, – разрушило эти маленькие полуварварские, полудивилизованные общины, уничтожив их экономический базис, и таким образом произвело величайшую и, надо сказать правду, единственную социальную революцию, пережитую когда-либо Азией»⁵⁷.



Рис. 18-1. Реальные цены на хлопчатобумажные ткани

Источник: Аллен Р. *Глобальная экономическая история. Краткое введение.*

М.: Изд-во Института Гайдара, 2012. С. 86.

⁵⁴ «В течение первых шести лет прямого хозяйничанья англичан, 1765/66–1771/72 гг. налоговые поступления Ост-Индской компании в Бенгалии возросли с 1470 тыс. ф. ст. до 2342 тыс. ф. ст., а в 1793 г. по так называемому постоянному обложению общая сумма земельного налога была определена в 3400 тыс. ф. ст. В Бомбейском президентстве только за первые четыре года после установления прямой английской власти /1817–1820/ общая суммы земельного налога была увеличена с 868 тыс. ф. ст. до 1818 тыс. ф. ст., или более чем в два раза» (Комаров Э.Н. Содержание и основные формы эволюции аграрных отношений в Индии в конце XVIII–XII вв. В кн. «Проблемы истории Индии и стран Среднего Востока». М.: Наука, 1972. С. 5).

⁵⁵ Проиллюстрируем этот процесс на примере Дакки. «В 1761 г. компания закупила в Дакке тканей на 2,2 млн рупий. В 1787 г. коллектор дистрикта оценивал общий объем торговли в нем в 10 млн рупий, из которых 3–4 млн рупий составляли закупки для вывоза в Европу. Но уже в 1807 году в Европу было экспортировано только на 861,8 тыс. рупий, а в 1813 году – всего на 338,1 тыс. рупий» (Павлов В.И. Ук. соч. С. 341).

⁵⁶ Английский флот полностью контролировал Индийский океан и Бенгальский залив и вывезти индийцам свои товары морским путём было попросту невозможно.

⁵⁷ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 9. С. 135.

Некогда цветущие индийские города приходили в запустение. Население Дакки, например, которое еще в 1800 г. насчитывало 200 тыс. чел., в 1838 г. сократилось до 68 тыс.⁵⁸ Таким образом, вторжение британских колонизаторов разрушило прежде всего наиболее развитый сектор индийского общества и тем усилило аграрный характер экономики.

Утратив сравнительное преимущество в производстве тканей, Индия вынуждена была компенсировать его, используя сравнительные преимущества в производстве сельскохозяйственной продукции и хлопка (см.: рис. 18-2).

Значительной деформации подверглась и индийская земледельческая община. Уплата огромных контрибуций и ренты-налога Ост-Индской компании способствовала резкому усилению эксплуатации крестьян. Но не только вторжение британского налогового чиновника ускорило ее разложение. Мы уже отмечали выше, что эти маленькие стереотипные формы индийского общества покоились на своеобразном соединении земледелия и ремесла внутри общины и на своеобразной комбинации ручного ткачества и ручной обработки земли в пределах каждого домохозяйства. Вторжение дешевых английских хлопчатобумажных тканей на местный рынок нанесло им тяжелый удар.

Влияние английского земельно-налогового законодательства на традиционный аграрный строй

Однако на этом разрушительная функция британского капитала не закончилась. Следующим актом великой драмы, разыгравшейся в Индостане, была попытка насаждения буржуазной частной собственности путем введения новых земельно-налоговых систем. Объективная сложность этого мероприятия заключалась в том, что британским колонизаторам предстояло осуществить не просто замену феодальной частной собственности буржуазной частной собственностью, как это было в Англии. В Азии они должны были на значительных территориях превратить государственную собственность в частную.



Рис. 18-2. Реальные цены на хлопок-сырец

Источник: Аллен Р. *Глобальная экономическая история. Краткое введение*.

М.: Изд-во Института Гайдара, 2012. С. 88.

Стремясь «упорядочить» старую налоговую систему, англичане довели ее до абсурда. В одних районах (Бенгалии, Бихаре, Ориссе и т. д.) британские колонизаторы объявляли частными собственниками традиционных сборщиков ренты-налога (система постоянного заминдари)⁵⁹, в других

⁵⁸ Павлов В.И. Ук. соч. С. 343.

⁵⁹ «... Путая земельный налог с самой землей, — отмечал в своем докладе о земельном налоге в Индии Кэмпбелл, — этот закон теперь дает наследственному праву на сбор земельного налога название «имения». И этим странным словоупотреблением превращает наследственного держателя права на сбор земельного налога в «действительного собственника» всей земли в пределах заминдарства» (Цит. по кн.: О генезисе капитализма в странах Востока. С. 192).

районах (Бомбее, Мадрасе, Синде, Бераре, Ассаме, Бирме) сделали частным собственником непосредственно производителя ренты (система райятвари), в третьих (Пенджабе, Соединенных провинциях, Центральных провинциях и т. д.) – общину (система махалвари).

«Если история какого-либо народа и представляет ряд неудачных и действительно нелепых (на практике гнусных) экономических экспериментов, так это – хозяйничанье англичан в Индии, – писал К. Маркс в «Капитале», – в Бенгалии они создали карикатуру крупной английской земельной собственности; в Юго-Восточной Индии – карикатуру парцеллярной собственности; на северо-западе они превратили, поскольку это зависело от них, индийскую экономическую общину с общинной земельной собственностью в карикатуру ее самой»⁶⁰.

К. Маркс называет аграрные реформы карикатурой прежде всего потому, что буржуазное право частной собственности было введено при сохранении ренты-налога – реликта азиатского способа производства, и это не случайно. Аграрные реформы были осуществлены не в пользу новоявленных индийских помещиков, и не в пользу индийских крестьян, а уж тем более не на благо общины, а в корыстных целях британских колонизаторов. Поэтому Маркс имел все основания писать «о европейском деспотизме, возвращенном Ост-Индской компанией на почве азиатского деспотизма...»⁶¹.

Консервация «азиатских» пережитков предопределила ограниченный характер развития капитализма в сельском хозяйстве. К тому же зловещий синтез европейского и азиатского деспотизма ускорил упадок старого индийского производства, ведь англичане, сохранив ренту-налог, разорвали в то же время традиционную взаимосвязь налогоплательщиков с рентополучателями, цепь, в которой каждое звено не только выполняло свои обязанности, но и имело определенные права. Так, райят был не только обязан своевременно уплачивать ренту, размер которой был строго фиксирован, но и (при выполнении этого основного условия) обладал наследственными правами на землю и не мог быть согнан с земли. Право заминдара собирать дань сочеталось с обязанностями платить императору обусловленный налог и поддерживать земельный фонд в надлежащем состоянии (осуществлять работы по ирригации и т. п.). Разрушение традиционных прав и обязанностей при одновременном сохранении обязанности регулярной уплаты сильно возросшей ренты-налога фактически обесценивало право частной собственности на землю. Поэтому следствием британских аграрных мероприятий явилось запустение ирригационной системы и массовое разорение как райятов, так и традиционных заминдаров. Место последних заняли разбогатевшие на сотрудничестве с колонизаторами торговцы и ростовщики, которые, выжимая все соки из крестьянства, лишь усовершенствовали возникшую еще в доколониальную эпоху систему аренды. Это привело к массовому разорению крестьянства. Периодически повторяющиеся голодовки, уносившие в могилу миллионы индийцев, стали постоянным явлением.

«Потеря старого мира без приобретения нового...»⁶², – так охарактеризовал К. Маркс создавшуюся в Индии ситуацию.

Так, согласно введенной в 1793 г. в Бенгалии, Бихаре и Ориссе системе постоянного заминдари, новоявленный помещик должен был платить колониальной администрации в качестве налога девять десятых собранной с крестьян ренты.

Смешение разных систем налогообложения, чисто внешне наложенных на традиционный аграрный строй, способствовало обнищанию крестьянства. «Мы имеем, таким образом, в Бенгалии, – писал К. Маркс, – сочетание английского лендлордизма, ирландской системы посредничества, австрийской системы, превращающей помещика в сборщика податей, и азиатской системы, согласно которой подлинным владельцем земли является государство. В Мадрасе и Бомбее мы имеем французского крестьянина-собственника, который в то же время является крепостным и арендатором – издольщиком (*metayer*) государства.

Недостатки всех этих разнообразных систем целой грудой ложатся на плечи индийского крестьянина, при этом он не пользуется ни одной из их положительных сторон»⁶³.

Поверхностно юридический подход создателей земельно-налоговых систем создавал впечатление известного радикализма. Казалось, что на смену государственной собственности пришла частная. Однако аграрной революции, необходимой для перехода к капитализму, в деревне все же не произошло. Введенные англичанами налоговые системы лишь паразитировали на аграрном строе, доводя его до жалкого состояния. Для того чтобы в этом убедиться, достаточно проанализировать развитие деревенского землевладения и землепользования в колониальную эпоху.

⁶⁰ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. Ч. 1. С. 366, прим. 50.

⁶¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 9. С. 131.

⁶² Там же. С. 131.

⁶³ Там же. С. 222.

Прежде всего следует подчеркнуть, что налоговые реформы не подорвали кастовый характер землевладения. Конечно, они способствовали усилению в деревне ростовщичества, покупке земли представителями колониальной администрации и торгово-ростовщических каст. Однако общая часть продаж земли (вследствие разорения деревенских заминдаров и т. п.) происходила все же в рамках традиционных – высших и средних земледельческих – каст⁶⁴.

Попытка в ходе реформ полностью разрушить общину так и не удалась. В ряде мест (например, в Северо-Западных провинциях) сохранилась прежняя система коллективной ответственности за уплату налога. Основные способы раскладки налога (по землевладению, по землепользованию) соответствовали традиционной структуре деревни. К тому же сбор налога осуществляли должностные лица общины.

Землевладельцы, за которыми было признано право частной собственности на землю, были заинтересованы в уменьшении ставок налога, так как их собственная рента складывалась из разницы между платой арендаторов их земель и ставкой налога. Новоявленным собственникам удалось добиться некоторого снижения ставок налога. Так, в Северо-Западных провинциях они были снижены в 1883 г. с 86% «чистого дохода» лица, ответственного за уплату налога (деревенского заминдара и т. п.), до 66% и в 1856 г. до 50%. Аналогичные реформы произошли и в других частях Индии, так что во 2-й половине XIX в. их рента сравнялась с налогом.

Однако и эти ставки налога являются достаточно высокими, чтобы признать в лицах, уплачивающих налог, независимых частных собственников. Это была скорее феодальная, чем буржуазная частная собственность. На феодальное содержание частной земельной собственности указывает и характер ее использования, ведь большая часть земель сдавалась крестьянам в аренду, условия которой определялись традицией. Попытка повысить арендную плату явилась как известно, одной из причин народного восстания в 1857–1859 гг.

Другой важной причиной этого восстания было широкое распространение ростовщичества. Ростовщичество резко усилило процесс обезземеливания крестьянства, так как большинство ссуд обычно выдавалось под залог земли. Земля переходила в собственность городских и сельских ростовщиков. Однако концентрация денежного и земельного богатства не сопровождалась концентрацией производства. Приобретенная земля вновь сдавалась в аренду, а новый землевладелец-ростовщик имел право на получение той или иной доли крестьянского урожая сверх той части, которая уплачивалась колониальному государству в виде налога.

Рост налоговой эксплуатации, стремление новоявленных помещиков увеличить размеры ренты и широкое распространение ростовщичества явились основными причинами мощного антиколониального и антифеодального движения крестьянства в XIX в. Многочисленные крестьянские восстания и, в частности, великое народное восстание 1857–1859 гг. заставило колониальную администрацию ввести законодательство об аренде.

В 1859–1885 гг. был принят ряд законов об аренде в Бенгальском президентстве, Ауде, Пенджабе, Северо-Западных и Центральных провинциях. Законы ограничивали произвол помещиков в отношении наследственных арендаторов, т. е. тех, которые могли доказать, что они держали одну и ту же землю не менее 12 лет. Такого арендатора нельзя было согнать с земли, если он исправно платил ренту. Ставки арендной платы также не могли быть произвольно повышены, за исключением ряда оговоренных законом случаев. В дальнейшем широкий размах крестьянского движения заставил колониальную администрацию расширить круг лиц, пользующихся правами защищенной аренды⁶⁵.

Был принят ряд мер, усложняющих процедуру перехода заложенной земли ростовщикам, особенно у арендаторов, пользующихся правами наследственной аренды. Принятые меры, однако, не остановили развития ростовщичества. Зависимость от ростовщика по-прежнему реализовалась в уплате ему определенной доли урожая. Возникшая однажды задолженность переходила из поколения в поколение. Таким образом, в период колониального господства выросла огромная прослойка рентополучателей и ростовщиков. Значительная часть доходов имущих классов Индии поступала из деревни. В 20-е гг. XX в., например, земельная рента составляла более 350 млн рупий, проценты ростовщикам – 400 млн рупий, а доходы деревенских лавочников оценивались в 75 млн рупий⁶⁶. И это не считая земельного налога, уплачиваемого колониальному государству.

⁶⁴ См. Алаев Л.Б. Социальная структура. С. 58–74.

⁶⁵ «В отдельных областях страны к началу 80-х годов (XIX в.) права наследственной (“защищенной”) аренды получила значительная часть арендаторов: в Северо-Западных провинциях она составила 40% всех арендаторов и держала 55% всей арендованной земли, в Ауде – 75% всех арендаторов и обрабатывала около 80% всей арендованной земли, в Пенджабе же 33% всех арендаторов и обрабатывала лишь 35% всей арендованной земли» («Новая история Индии». М.: Изд-во восточной литературы, 1961. С. 337).

⁶⁶ Левковский А.И. Особенности развития капитализма в Индии. М.: Изд-во восточной литературы, 1963. С. 208.

Характерно, что налоговый пресс, помещичье землевладение и низшие формы капитала – торговый и ростовщический – были как раз теми средствами, с помощью которых британские колонизаторы создали монокультурную специализацию отдельных районов Индостана. Значительная часть продукции, получаемая путем внеэкономического принуждения к труду непосредственных производителей, превращалась в меновые стоимости, создавая впечатление широкого развития товарного производства. Однако уровень рыночной продукции не отражал действительного масштаба общественного разделения труда. Воспроизводство в крестьянских хозяйствах по-прежнему покоилось на натуральной основе. Лишь развитая система принуждения заставляла крестьян производить экспортные культуры (пшеницу, хлопок, джут, опийный мак, индиго и т. п.), и этот экспорт был основан на нищете и недоедании многомиллионных масс крестьянства. Голод в Индии стал постоянным явлением⁶⁷.

Проделанный анализ позволяет сделать вывод о том, что британское земельно-налоговое законодательство не заложило основы для развития капитализма. Колонизаторы паразитировали на возникшей еще в доколониальную эпоху системе землевладения, выжимая из нее все соки. Результатом налогового ограбления колонии, роста рентополучателей и ростовщиков явился упадок сельского хозяйства и затяжной аграрный кризис⁶⁸.

«Созидательная миссия»

Но все же Англии пришлось заняться созидательной работой в Индостане. Разрушив традиционное индийское ремесло, английский капитал резко нарушил равновесие в торговле со своей колонией. Индия теперь быстрее становилась рынком сбыта британских товаров, чем источником сырья для британской промышленности⁶⁹. Однако «нельзя беспрерывно наводнять страну своими промышленными изделиями, не предоставляя ей возможности в свою очередь сбывать кое-какие продукты»⁷⁰.

Английский торговый капитал не смог решить эту проблему, и он окончательно обанкротился. Ликвидация Ост-Индской компании была ускорена народным восстанием в Индии (1857–1859 гг.). На смену торговому капиталу пришла промышленная буржуазия. Англия завершала промышленный переворот и жизненные интересы промышленного капитала требовали превращения Индии в производящую страну. Это было достигнуто двумя путями: развитием «торгового земледелия» и созданием так называемой европеизированной промышленности.

Для приобщения крестьянских хозяйств к экспорту нужных колонизаторам товаров (индиго, опийного мака, хлопка, чая, джута и т. д.) необходимо было восстановление ирригационной системы и строительство железных дорог. *Рента-налог*, таким образом, *трансформировалась в торговое земледелие*, суть которого заключалась в том, что крестьяне вынуждены были увеличивать производство экспортных культур в ущерб продовольственным. Уже в это время закладываются основы монокультурной специализации отдельных районов. В Бомбейской провинции, Центральной Индии расширилось производство хлопка, в Бенгалии – джута, в Пенджабе – пшеницы, в Мадрасской провинции – масличных культур.

Таблица 18-2

«Выкачивание» Англией ресурсов из Индии в 1868-1930 гг.

Годы	Доля товарного экспорта в ЧВП* Индии, %	Превышение индийского экспорта над импортом	
		как доля ЧВП Индии, %	как доля ЧВП Великобритании, %
1868-1872	5,2	1,0	1.1
1911-1915	9.0	1.3	0,9
1926-1930	9,6	0,9	0,5

* ЧВП – чистый внутренний продукт

Источник: Мэддисон Э. *Контуры мировой экономики в 1-2030 гг. Очерки по макроэкономической истории*. М.: Изд-во Института Гайдара, 2012. С. 192.

⁶⁷ «Если в 1825–1850 гг. голод дважды поражал страну и унес 0,4 млн человеческих жизней, то в 1850–1875 гг. – 6 раз, а в 1875–1900 гг. – 18, причем смертность достигла соответственно 5 млн и 26 млн человек» (Новая история Индии. С. 347).

⁶⁸ Подробнее об этом см.: Пальм Датт. *Индия сегодня*. М.: ИЛ, 1948. С. 204–225.

⁶⁹ Так, за период с 1834 по 1858 гг. импорт в Индию вырос в 5 раз, а экспорт лишь в 3,5 раза (Левковский А.И. Особенности развития капитализма в Индии. С. 34).

⁷⁰ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 9. С. 159.

К тому же индийский экспорт постоянно превышал импорт английских товаров. И так продолжалось вплоть до освобождения Индии от колониального господства в 1947 г. (см.: табл. 18-2).

Другими методами увеличения экспорта явились создание плантаций, добывающей промышленности и первых предприятий по первичной переработке сырья. Закладываются чайные плантации в Ассаме, возникают джутовые фабрики в Бенгалии, растет угольная промышленность в Бихаре и Ориссе. Эти новые формы организации рабочей силы были глубоко чужды традиционному способу производства. Даже плантаторское хозяйство, породившее на свет самые грубые формы эксплуатации⁷¹, варварскими методами преодолело эту основу, на которой покоилось старое общество, так как оно отрывало непосредственного производителя от некогда принадлежавших ему средств производства, разрушало его связь с общиной, подрывало натуральный характер экономики.

Подводя некоторые итоги, следует подчеркнуть, что историческая ограниченность воздействия Англии на экономику Индии заключалась в том, что выполнял эту двойную миссию капитал. Основной сферой его воздействия в домонополистическую эпоху явилось товарное обращение – внешняя торговля. **«Цивилизаторская миссия» капитала была сведена на этом этапе к функциям купца**⁷². Отсюда – недоведенность до конца разрушительной работы (сохранение ренты-налога, развитие субаренды и т. п. азиатско-феодалных черт). Ограниченность созидательной функции заключалась в том, что колонизаторы создали внешний рынок для Англии, который не стал внутренним для Индии! Британский капитал паразитировал на старых формах организации производства. Его собственное детище – плантации и предприятия добывающей промышленности – носили очаговый характер. Они были тесно связаны с метрополией, чем с колониальной экономикой. Все это способствовало консервации отживших экономических форм. Трагедия Индостана усугублялась еще тем, что разрушительная и созидательная функции английского капитала были в значительной мере разорваны во времени и пространстве. Не случайно К. Маркс, оценивая деятельность британских промышленников, писал, что «их созидательная работа едва видна за грудой развалин»⁷³.

Каковы же были последствия этой двойной миссии Англии для генезиса индийского капитализма? **Монокультурная специализация** отдельных районов не создала условий для развития товарного производства в стране, так как покоилась на внеэкономической основе. Она **лишь закрепляла уродливое разделение труда между английским городом и индийской деревней**.

Исторические судьбы деревенского ремесла

Для того чтобы проследить историческую эволюцию деревенского ремесла, необходимо вспомнить, какое место оно занимало в индийском обществе доколониальной эпохи.

Главной особенностью индийского ремесла была его разобщенность, отражавшая дуалистическую структуру восточного общества⁷⁴. Господствующий класс на Востоке, как известно, концентрировался в столицах больших и малых княжеств. Его изощренные вкусы обслуживали находящиеся у него в зависимости группы ремесленников. Их мастерство достигло высокого уровня уже в глубокой древности. И это неудивительно. В отличие от машинного производства, прогресс которого бесконечен, пределы развития ручной техники вполне обозримы, и вершины ремесла были достигнуты уже великими цивилизациями древнего Востока⁷⁵. Это произошло потому, что ремесло имеет свою границу, свой масштаб в биологических возможностях человека. Оно зависит от его силы, ловкости, профессиональной сноровки, от его умения обращаться с рабочим инструментом и т. п., т. е. от тех параметров, которые, хотя и являются достаточно эластичными, представляют из себя вполне конечную величину. Совершенствование ручной техники также не безгранично. Правда,

⁷¹ Г. Мюрдаль в книге «Азиатская драма» пишет: «Даже в тех случаях, когда рабочие из дальних мест привлекались к труду на условиях, включающих некоторые элементы добровольности, процесс их приобщения к постоянной работе завершался с помощью таких мер, которые строго ограничивали их свободу передвижения» (Мюрдаль Г. «Современные проблемы третьего мира». М.: Прогресс, 1972. С. 244).

⁷² Подробнее см.: Фурсов К.А. Держава-купец: отношения английской Ост-Индской компании с английским государством и индийскими патримониями. М., 2006.

⁷³ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 9. С. 225.

⁷⁴ Подробнее об этом см.: Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики. М.: Норма, 2013. Гл. 2.

⁷⁵ «За 2500 лет до н. э. в Египте выделялась тончайшая льняная ткань – виссон, которая напоминала известные индийские муслины. Техническое исследование виссона, найденного в одном из погребений (III тысячелетие до н. э.) показало, что на каждый дюйм ткани приходится 540 нитей основы, в то время как лучшие образцы современного фабричного производства содержат около 350 нитей». Колонтаев А.П. Низшие формы производства в странах Южной и Юго-Восточной Азии. М.: Наука, 1975. С. 34. (Далее: Колонтаев А.П. Низшие формы...).

на поиски оптимальной формы инструмента уходили, видимо, сотни лет. «Но раз соответственная форма инструмента эмпирически найдена, – писал Маркс в «Капитале», – он перестает изменяться, как это и показывает переход его в течение иногда тысячелетия из рук одного поколения в руки другого»⁷⁶.

Конечно, это ни в коей мере не исключает заметных различий в уровне развития ремесла, достигнутом отдельными народами в докапиталистическую эпоху. Более того, даже в пределах одной страны могли существовать разные по уровню ремесленного мастерства производства.

На Востоке, например, деревенские ремесленники никогда не достигали того высокого уровня, который был характерен для ремесла, обслуживающего господствующий класс. Поэтому первая группа мастеров получила условное название низших ремесел, вторая – высших. Последние существовали за счет огромного налога, который платили сельские общины (и деревенские ремесленники в том числе).

Суммы налоговых поступлений, например, Делийского султаната или империи Великих Моголов оценивались в сотни миллионов рупий. Такого высокого уровня доходов не получало, видимо, ни одно европейское средневековое государство. Колоссальная масса прибавочного продукта позволила господствующему классу содержать обширный штат виртуозных ремесленников, мастерство которых граничило с искусством. Технология такого производства была необычайно сложной⁷⁷.

Разложить процесс производства высших ремесел на простые составные части, образующие основу мануфактурного разделения труда, в доколониальную эпоху, так и не удалось⁷⁸. И проблема заключается не только в технологической трудности (невозможности?) расчленения искусства на элементарные операции. Главным препятствием была полурабская зависимость высших ремесел от господствующего класса.

Если в Европе город выделился из деревни как центр ремесла и торговли, был тесно связан с деревней товарным обменом, то для Востока характерно нерасчлененное единство города и деревни⁷⁹. Второе общественное разделение труда произошло здесь в самой деревне, обособило ее от «городской» структуры, превратило в самодовлеющее целое. Отсюда становится понятным, почему такое трагическое явление, как разрушение колонизаторами высших ремесел, почти не повлияло на судьбы индийской деревни, разве что усилило аграрное перенаселение. Традиционное ремесло по-прежнему удовлетворяло все потребности сельских жителей.

Конкуренция английских товаров так же почти не затронула деревенское ремесло. Да и сам набор заморских товаров, достигавший деревни, был невелик. В колониальную эпоху такими товарами были главным образом предметы потребления: ткани, пряжа, керосин /используемый для освещения/, спички и т. п. Прядение и ткачество, как мы уже отмечали выше, не входило в систему традиционных ремесел. Основной продукцией деревенских ремесленников, входивших в систему джаджмани, по-прежнему были не столько предметы потребления, сколько средства труда. Плотник и кузнец изготавливали и ремонтировали сельскохозяйственные орудия /большая часть которых была деревянной/, горшечник производил тару для хранения зерна и воды, кожевник делал ведра, ремни, упряжи и т. д.

Мы уже отмечали в первом параграфе (18.1), что отдельные ремесленники были каминами отдельных землевладельцев. Изменение положения их джаджманов (в результате колониального налогового гнета, усиления ростовщичества, поляризации индийской деревни) не могло не отразиться на положении деревенских ремесленников.

Разорение джаджманов влекло за собой и разорение каминов, которые все более попадали в зависимость от разбогатевшей владельческой части деревни. Общинная верхушка стремится не только к расширению традиционных поставок ремесленных изделий, но и начинает все шире ис-

⁷⁶ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 497. «Многие существующие и ныне основные – типы ручных орудий практически неизменны с эпохи неолита. В начале XX в. лабораторным путем была установлена оптимальная форма орудий ручного труда. Оказалось, что не только железные орудия, но и более древние – бронзовые и каменные – имели коэффициент полезного действия, близкий к современному. Бронзовый топор III–II тысячелетий до н. э. имел коэффициент полезного действия 0,90, топор XIX–XX вв. – 0,90–0,95%» (Колонтаев А.П. Низшие формы... С. 36).

⁷⁷ «Лишь накопленная из поколения в поколение и передаваемая по наследству от отца к сыну специальная сноровка сообщает индийцу как и науку, так и его виртуозность. И все же по сравнению с большинством мануфактурных рабочих такой индийский ткач выполняет очень сложный труд» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 352.)

⁷⁸ Описание технологии ряда производств можно найти в книге А.И. Чичерова «Экономическое развитие Индии перед английским завоеванием ремесло и торговля в XVI–XVIII вв.» гл. 2. М.: Наука, 1965. Одним из главных недостатков этой монографии является игнорирование автором того глубокого разрыва, который существовал между низшими и высшими ремеслами.

⁷⁹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 46. Ч. 1. С. 470.

пользовать разорившихся каминов в качестве дополнительной рабочей силы в их собственном хозяйстве, переводя их на поденную и даже помесячную оплату. Так возникает слой закабаленных наемных работников.

Зависимость традиционного сельского ремесла препятствовала его превращению в свободное товарное производство. Более того, товарность традиционного ремесла оказалась гораздо ниже товарности земледельческого хозяйства.

По-иному складывалась судьба свободных ремесел (т. е. тех, которые не входили в традиционную систему продуктообмена – джаджмани и т. п.). Спрос на продукцию их производства предъявляла возникшая местная промышленность, потребности в сырье которой далеко не всегда покрывались импортом. Именно она и была заинтересована в развитии ремесел. Так, возникшая в конце XIX в. потребность в смазочных материалах, сахаре-сырце способствовала интенсивному развитию соответствующих ремесел. Ручная выжимка масла, производство сахара-сырца не были связаны путями традиционных правил.

Свободные ремесла стали втягиваться в общеиндийское разделение труда, ремесленники начали использовать новые орудия труда, несложные приспособления и механизмы. Концентрация новейших средств производства в руках разбогатевших ремесленников позволяла расширить им рынки сбыта, укрепить связи с городом, потеснить конкурентов. Развитие свободных ремесел создавало основу для становления капиталистического производства, предвещая тот бурный рост мелкой промышленности, который был характерен для первых лет независимой Индии.

Итак, подведем итоги. Аграрный строй, существовавший в доколониальной Индии, заметно отличается от традиционных представлений о феодализме. Индийское крестьянство не было таким однородным, как европейское крестьянство. Отсутствовали крупная частная собственность на землю и крепостное право. Основой экономического строя была самоуправляющаяся община. Общинное землевладение, единство ремесла и земледелия и кастовый строй цементировали ее структуру.

Британское земельно-налоговое законодательство носило феодально-колониальный характер. Оно не смогло разрушить традиционный аграрный строй, заложить прочные предпосылки для развития капитализма в сельском хозяйстве. Введенные колонизаторами земельно-налоговые системы не ликвидировали деревенскую иерархию землевладения и землепользования, подорвали, но не уничтожили внутриобщинное единство земледелия и ремесла. Процесс первоначального накопления капитала в колониальную эпоху так и не был завершен. Индийское крестьянство страдало не столько от развития капитализма, сколько от незавершенности перехода к нему.

Налоговое ограбление колонии, способствовавшее обнищанию сельского населения и разорению городов⁸⁰, создавало благоприятную почву для развития деревенского ростовщичества. Росло число посредников, которые присваивали плоды труда непосредственных производителей. Перед 2-й Мировой войной арендная плата, взимаемая с арендаторов 153,2 тыс. «имений» Бенгалии, распределивших между 2,7 млн титулов⁸¹. Такой тяжелый груз феодальных и дофеодальных пережитков, конечно, препятствовал какому бы то ни было развитию земледелия. Так, по оценке экспертов ООН, производство зерна британской Индии (берется территория современной Индии, Пакистана и Бангладеш) уменьшилась с 1893/94 г. по 1946/46 г. почти на 5 млн т. Это означало, что производство зерна на душу населения сократилось на 32%⁸². Индия из экспортера зерна превратилась в его импортера. Таков был общий итог британского аграрного законодательства.

Особенности процесса первоначального накопления капитала в колониях

Чтобы ярче выделить специфику становления капитала, необходимо сравнить его развитие с процессом первоначального накопления в Англии.

«...Так называемое первоначальное накопление, – писал К. Маркс в «Капитале», – есть не что иное, как исторический процесс отделения производителя от средств производства»⁸³.

Первым этапом этого процесса К. Маркс считал аграрную революцию. Ее содержание заключалось в том, что она, с одной стороны, превращала феодальную собственность «в частную собственность, отбросившую всякую видимость общности (Gemeinwesen) и устранившую какое бы то ни

⁸⁰ В середине XIX в. около 55% индийского населения зависело от сельского хозяйства, перед 2-й Мировой войной 74%. (См.: Д. Неру, *Открытие Индии*. М.: ИЛ, 1955. С. 318).

⁸¹ Котовский Г.Г. *Аграрные реформы в Индии*. М.: Изд-во восточной литературы, 1959. С. 11.

⁸² U.N. Economic Survey of Asia and Far East 1964. Bangkok, 1965. P. 117.

⁸³ Маркс К., *Энгельс Ф.* Соч. Т. 23. С. 727.

было воздействие государства на развитие собственности»⁸⁴, а с другой (и это было основой всего процесса), – осуществляла массовую экспроприацию земли у крестьянства. Эти процессы подготовили генезис английского капиталистического фермера и оказали огромное влияние на развитие промышленности. Ликвидировав старое соединение непосредственного производителя со средствами производства, аграрная революция заложила основу развития кооперации, мануфактуры, фабрики. К тому же генезис европейского промышленного капитализма был ускорен начавшимся процессом завоевания и ограбления добуржуазных обществ Америки, Азии и Африки. Огромную роль в разрушении феодальной системы производственных отношений сыграло и государство, ускорившее развитие капитализма с помощью таких рычагов как налоги, займы, государственный долг, протекционизм и т. д.

Совсем по-другому складывалась судьба индийского капитализма. Мы уже отмечали, что аграрные реформы, проводившиеся англичанами в конце XVIII – начале XIX вв. носили феодально-колониальный характер и не довели до конца начатую ими аграрную революцию. Ограниченность этих реформ сказалась уже в ближайшие десятилетия. Высокий уровень налогового обложения мешал аграрно-сырьевой специализации Индии, к которой так стремилась промышленная буржуазия. Это обстоятельство и предопределило дальнейшие мероприятия колониальных властей, которые приняли форму новых реформ земельно-налогового обложения. Их суть сводилась к понижению ставки налога до 50% ренты, увеличению сроков пересмотра ставок до 15 лет, укреплению владельческих прав заминдаров на землю и ограничению феодального произвола. К тому же были приняты специальные меры, направленные на разрушение общины. Таким образом был сделан следующий шаг в развитии частной собственности.

Однако и аграрные реформы 2-ой половины XIX в. имели паллиативный характер, так как по-прежнему сохраняли ренту-налог, размер которой даже увеличился вследствие расширения сферы налогообложения. Насажение торгового земледелия также не способствовало переводу сельского хозяйства на капиталистические рельсы. Оно лишь привело к еще большему распространению аренды (издольщины), истощению земель, падению урожайности. Разорение крестьянства не сопровождалось развитием мелкого товарного производства и его превращением в крупное капиталистическое хозяйство, а отражало тенденцию ко всеобщему обнищанию. Разорившийся крестьянин становился не наемным работником, а паупером. Подобный процесс В.И. Ленин справедливо назвал «непролетарским обнищанием», характеризуя его «как низшую и худшую форму разорения крестьянства»⁸⁵. Таким образом, деятельность английских колонизаторов завела в тупик едва начавшееся капиталистическое развитие сельского хозяйства.

Незавершенный характер аграрной революции ограничил и без того узкие рамки развития колониальной промышленности. Мы уже отмечали внешние источники развития капитализма на периферии мир-системы. К тому же английский капитал резко нарушил последовательность его стадий и фаз. Британские предприниматели привезли в колонию оборудование заводов и фабрик, машины, и тот факт, что Индия миновала мануфактурную стадию, резко обострил проблему занятости. Миллионы разорившихся крестьян не могли найти себе работу. Предложение рабочей силы во много раз превышало спрос на нее со стороны созданных иностранным капиталом немногочисленных фабрик. Следствием этого было усиление аграрного перенаселения и гигантский рост пауперизма.

Излишне напоминать, что английский капитал всячески препятствовал превращению индийского торгового и ростовщического капитала в промышленный. Уже в конце XVIII в. возникает и с каждым десятилетием увеличивается разрыв между процессами накопления индийского денежного капитала и его превращением в производительный. К тому же нарождающийся индийский промышленный капитал не был однороден. Часть его была тесно связана с иностранным капиталом, другая только начинала осознавать свои национальные интересы. Лишь во 2-ой половине XIX в. начинает складываться индийский капиталистический уклад. Бомбей и Ахмадабад становятся центрами развития национальной хлопчатобумажной промышленности. «К 1911 г. занятость на хлопчатобумажных и джутовых фабриках достигла 500 000 человек, что составляло менее 1% рабочей силы Индии»⁸⁶.

В это время возрождается в городах мелкое товарное производство. Однако эти процессы развивались с большим опозданием и крайне медленно. И причиной тому была незавершенность аграрной революции, узость внутреннего рынка, конкуренция английских товаров и препятствия

⁸⁴ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 3. С. 62. См. Так же Т. 23. С. 728–744.

⁸⁵ Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 4. С. 56.

⁸⁶ Аллен Р. Глобальная экономическая история. Краткое введение. М.: Изд-во Института Гайдара, 2012. С. 90.

со стороны колониальных властей. Процесс первоначального накопления капитала в домонополистическую эпоху так и не был завершен.

Уже из этого анализа можно сделать вывод, что возникшая в колониальную эпоху многоукладность не сводится к простому переходу от одного способа производства к другому, что она – продукт вторжения мирового капитала в инородную среду, во многом не подготовленную к буржуазным преобразованиям. К тому же результатом разрушительно-созидательной миссии европейского капитализма явилось РАЗРУШЕНИЕ необходимых связей и последовательных ступеней развития, дезинтегрированность экономики и отсутствие единого механизма воспроизводства. В этих условиях большая ответственность ложилась на государство, которое в колониальную эпоху, естественно, не могло выполнить задач, стоящих перед национальной экономикой, так и оставалось орудием господства метрополии. Не могло оно разрешить и растущее противоречие между угнетенной нацией и нацией-угнетателем, между местным и иностранным капиталом и т. п. Это противоречие особенно обострилось в эпоху империализма, подготавливая кризис, распад и крушение колониальной системы.

18.3. Роль аграрных реформ в преодолении дуализма: опыт независимой Индии

Эффективным способом преодоления возникшего в колониальную эпоху дуализма между капитализирующимся городом и архаической полуфеодальной деревней многие считают проведение аграрных реформ. **Аграрная реформа – это совокупность осуществляемых государством или при его содействии аграрных преобразований, которые изменяют аграрный строй посредством перераспределения земельной собственности и образования новых производственных единиц.**

Каждая аграрная реформа включает две стороны:

1. Отчуждение земельной собственности крупных владельцев (это отчуждение может отличаться по характеру, масштабам и условиям проведения).
2. Создание новой земельной собственности и новых земельных форм.

Большинство аграрных реформ относится ко 2-ой половине XX в. (исключение составляет лишь мексиканская реформа, которая началась в 1913 г. и продолжалась больше 65 лет).

Действительно, ликвидация неэффективного помещичьего землевладения открывает широкие возможности для увеличения сельскохозяйственного производства. Однако в какой мере аграрная реформа способствует уменьшению дуализма, сокращению неравенства и преодолению бедности? Эта проблема стала предметом специального исследования Т. Бесли и Р. Бургеса. В качестве непосредственного объекта исследования они выбрали 16 основных штатов Индии в период с 1958 по 1992 гг.⁸⁷

Индия отличается исключительным многообразием проведенных аграрных реформ. Поэтому в рамках аграрного развития Индии фактически представлено три основных вида аграрной эволюции от традиционного хозяйства к современному рыночному.

Естественно, что после освобождения потребовалось трансформировать эти сложные и довольно запутанные системы в современную систему частной собственности. Анализ индийских аграрных реформ отнюдь не нов: он долгое время был в центре внимания зарубежных и отечественных исследователей⁸⁸. Однако главное внимание тогда уделялось влиянию земельных реформ на экономический рост. Т. Бесли и Р. Бургес стремятся показать земельные реформы прежде всего как форму политики перераспределения. В центре их внимания процессы уменьшения неравенства. Новой является попытка эконометрического анализа влияния этих реформ на уменьшение бедности.

Т. Бесли и Р. Бургес все многочисленные преобразования в аграрной сфере сводят к четырем основным элементам:

- реформа арендаторов;
- ликвидация посредников;
- ограничение размеров землевладения;
- меры по консолидации раздробленного землевладения.

Реформа арендаторов включает комплекс мер, повышающих роль арендаторов и гарантии их существования (установление гарантий от сгона с земли, регистрация и четкое определение условий контрактов и т. д.), а также меры по передаче земли от собственников к арендаторам.

⁸⁷ Besley T. and Burgess R.: “Land Reform, Poverty Reduction and Growth: Evidence from India”. *The Quarterly Journal of Economics*, 2000, May

⁸⁸ Об аграрных реформах в независимой Индии подробнее см.: Аграрные реформы в странах Востока. М., 1961; Растьянников В.Г. Аграрная эволюция в многоукладном обществе (Опыт независимой Индии). М.: Наука, 1973.

Ликвидация посредников предполагает сокращение посредствующих звеньев между работниками и конечными получателями ренты. Дело в том, что в колониальной Индии между собственниками земли и теми, кто ее обрабатывает, вклинилось большое число субарендаторов и ростовщиков. Подавляющее число таких законов было принято до 1958 г. Тем не менее, в пяти штатах (Гуджарат, Керала, Орисса, Раджастхан, Уттар-Прадеш) эти реформы были проведены позднее (то есть в анализируемый период).

Установление потолка землевладения стало важным фактором в перераспределении излишков землевладения в пользу безземельных.

И, наконец, четвертая составная часть аграрных реформ – попытки объединения доставшихся от традиционного общества раздробленных землевладений в единые земельные комплексы, на базе которых легче вести современное фермерское хозяйство.

Конечно, эти составные части аграрной реформы имели различное значение. Однако важно, что авторы не ограничиваются абстрактным понятием аграрной реформы, а пытаются выявить влияние различных ее составных частей на экономическое и социальное развитие.

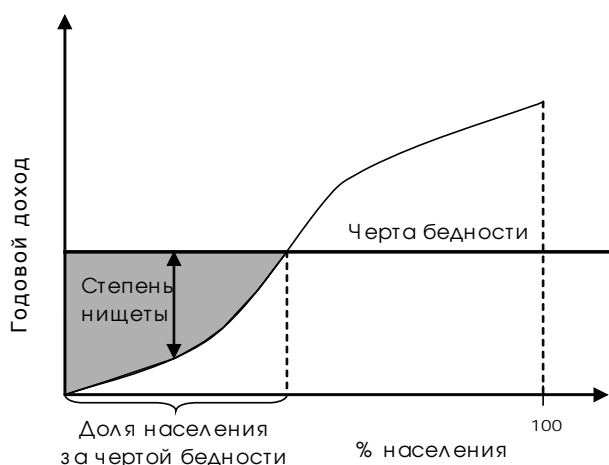


Рис. 18-3. Два показателя бедности

Авторы используют два показателя бедности:

1) **доля населения живущих за чертой бедности** (head-count ratio)

$$HCR = \frac{HC}{n}, \quad (18.1)$$

где n – все население страны;

2) **степень нищеты** – разрыв между доходом живущих за чертой бедности и доходом, определяющим черту бедности (poverty gap ratio) – см. рис.18-3):

$$PGR = \frac{\sum_{y_i < p} (p - y_i)}{nm}, \quad (18.2)$$

где p – черта бедности, m – доход.

Т. Бёсли и Р. Бургес предлагают в качестве эмпирической проверки следующую модель:

$$\xi_{\sigma\tau} = \alpha_{\sigma} + \beta_{\tau} + \gamma\psi_{\sigma\tau} + \psi\lambda_{\sigma\tau-4} + \varepsilon_{\sigma\tau}, \quad (18.3)$$

где $\xi_{\sigma\tau}$ – мера бедности в штате s (1...16) в момент времени τ (1958–1992),

α_{σ} – неизменный во времени эффект, отражающий специфику штата,

β_{τ} – дамми переменная, отражающая временные особенности,

$\psi_{\sigma\tau}$ – экзогенная вектор-переменная (см. ниже),

$\lambda_{\sigma\tau-4}$ – результат земельных реформ, осуществленных за последние четыре года,

$\varepsilon_{\sigma\tau}$ – случайный процесс AR(1) ($\varepsilon_{\sigma\tau} = \rho\varepsilon_{\sigma\tau-1} + v_{\sigma\tau}$, где $v_{\sigma\tau}$ – независимые случайные величины).

Данная модель оценивается с помощью обобщенного метода наименьших квадратов (ОМНК) из-за существования проблемы гетероскедастичности.

Уравнение (18.3) – это сокращенная форма модели, показывающая влияние земельной реформы. Т. Бёсли и Р. Бургес стремятся учесть временной лаг. Дело в том, что реализация законодатель-

ства не происходит мгновенно. Необходим определенный период, когда это законодательство окажет свое благотворное влияние на ситуацию в деревне. Авторы считают, что такой период равен четырем годам. И хотя влияние этого законодательства продолжается и далее, тем не менее такая предпосылка довольно рациональна, потому что такой период в условиях существования традиционных систем не может быть очень коротким (год–два), но и не может быть чрезвычайно длинным, так как с течением времени его положительный эффект ослабевает.

Таблица 18-3

Влияние земельных реформ на бедность в Индии

Модель	Степень нищеты в деревне			Черта бедности в деревне	Степень нищеты в городе	Различия в степени нищеты		Различия в черте бедности
	(1)	(2)	(3)			(4)	(5)	
	GLS	GLS	GLS	GLS	GLS	GLS	GLS	GLS
	AR(1)	AR(1)	AR(1)	AR(1)	AR(1)	AR(1)	AR(1)	AR(1)
Влияние законодательства по земельной реформе (в течение 4-х лет)	-0.281 (2.18)	-0.443 (3.21)			0.085 (1.05)	-0.534 (5.24)		
Влияние законодательства об арендаторах (в течение 4-х лет)			-0.604 (2.52)	-1.378 (3.13)			-0.736 (3.27)	-1.916 (4.37)
Влияние законодательства о ликвидации посредников (в течение 4-х лет)			-2.165 (4.08)	-4.354 (4.11)			-1.327 (2.59)	-3.364 (3.73)
Влияние законодательства об установлении потолка землевладения (в течение 4-х лет)			0.089 (0.11)	0.734 (0.86)			0.230 (0.61)	0.888 (1.14)
Влияние законодательства по консолидации землевладений (в течение 4-х лет)			0.456 (0.82)	-0.208 (0.19)			-0.210 (0.42)	-1.737 (1.62)
Эффект штата	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Эффект года	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Количество наблюдений	507	300	507	507	507	507	507	507

Примечание: Z-статистика находится в круглых скобках. Данные – для шестнадцати главных штатов. Мы используем данные 1965–1992 гг. для четырнадцати штатов. Для Харияны, которая отделилась от Пенджаба в 1965 г. мы используем данные 1965–1995 гг., а для штатов Джамма и Кашмир мы используем данные 1961–1991 гг., так как обзора NSS (National Sample Survey) в 1992 г. не было. Это дает нам объем выборки, равный 507. Размер выборки в столбце (2) меньший, поскольку он охватывает тот период, когда обзоры NSS не проводились. Показатели уровня бедности экстраполируются на промежуточные периоды. Обобщенный метод наименьших квадратов ОМНК для оценки авторегрессии первого порядка AR (1) позволяет исправить искажения, связанные с авторегрессией AR(1), отражающей специфику штатов. В столбце (5) различия в черте бедности есть разность между сельской и городской чертой бедности. В столбцах (6) и (7) различия в степени нищеты есть разность между сельской и городской степенью нищеты.

Источник: Besley T. and Burgess R.: "Land Reform, Poverty Reduction and Growth: Evidence from India". *The Quarterly Journal of Economics*, 2000, May.

В табл. 18-3 представлены основные результаты исследования. В первом столбце показана взаимосвязь законодательства по земельной реформе и степени нищеты в деревне, с учетом пространственной (эффект штата) и временной (эффект года) составляющей. Эта взаимосвязь отрицательна и статистически значима. Это означает, что проведение аграрных реформ уменьшает степень нищеты в деревне. Результат еще более значим во втором столбце, где даются только чистые

наблюдения и нет экстраполяции на годы, по которым нет данных. В третьем и четвертом столбце произведен детальный анализ аграрной реформы, показано их влияние на степень нищеты в деревне и изменение черты бедности. Такой детальный анализ позволяет сделать однозначный вывод о наибольшем вкладе в сокращение бедности законодательства об арендаторах и ликвидации посредников. Оба показателя отрицательны и статистически значимы.

В пятом столбце для контроля анализируется взаимосвязь законодательства по земельной реформе и степени нищеты в городе. Из таблицы видно, что такой связи не существует (во всяком случае, статистически она не подтверждается). В столбцах 6–8 показываются различия в степени нищеты и черте бедности в городе и деревне как левосторонняя переменная. В столбце 6 показано влияние законодательства по земельной реформе на различия в степени нищеты в целом, а в столбце 7 и 8 влияние отдельных элементов этого законодательства на различия в степени нищеты и черте бедности. Из таблицы 18-3 видно, что земельная реформа способствует уменьшению различия в степени нищеты между городом и деревней и наибольший вклад в этот процесс вносит законодательство об арендаторах и ликвидации посредников. Проведенный Т. Бесли и Р. Бургесом анализ показал, что в Индии в результате реформ доля населения, живущего за чертой бедности, снизилась с 55 до 40%, а степень нищеты с 19 до 10%⁸⁹, и это произошло в первую очередь благодаря укреплению положения арендаторов и ликвидации посредников. Однако полностью ликвидировать возникшую в колониальную эпоху дуалистическую структуру экономики аграрные реформы так и не смогли.

Учебно-методические материалы

Занятие 18.1. Как Восток стал бедным: генезис периферийного капитализма.

Причины колониальной экспансии западноевропейского капитализма. Эволюция взаимоотношений метрополий и колоний: от экспорта товаров до экспорта капитала.

Деструктивное воздействие колониализма. Разрушение производительных сил колонизируемых стран. Разрушение традиционных социально-экономических институтов. «Потеря старого мира без приобретения нового».

Консервирующее воздействие колониализма. Неотрадиционные формы колониализма. Плантационное рабство в Америке. Колониальные «общественные работы» в испанских и голландских колониях.

Конструктивное воздействие колониализма. Демонстрационное потребление. Экспорт товаров, экспорт технологий и экспорт институтов. Формирование компрадорской буржуазии.

Баланс издержек и выгод от колониальной экспансии для метрополий и для колоний.

Аграрная революция как основа так называемого первоначального капитала. Роль аграрных реформ в уменьшении социально-экономического дуализма общества и преодолении бедности: опыт независимой Индии.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная

1. **Мэддисон Э.** Контуры мировой экономики в 1-2030 гг. Очерки по макроэкономической истории. М.: Изд-во Института Гайдара, 2012. С. 178–207.
2. **Нуреев P.M.** Экономика развития: модели становления рыночной экономики. М.: НОРМА, 2013. Гл. 3, 7
3. **Besley T. and Burgess R.** Land Reform, Poverty Reduction and Growth: Evidence from India. *The Quarterly Journal of Economics*, 2000, May

Дополнительная

4. **Аллен Р.** Глобальная экономическая история. Краткое введение. М.: Изд-во Института Гайдара, 2012. Гл. 5. С. 78–92.
5. **Васильев Л.С.** История Востока. М.: Высшая школа, 1994.
6. **Истерли У.** В поисках роста: Приключения и злоключения экономистов в тропиках. М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2006. Гл. 4.
7. **Мюрдаль Г.** Современные проблемы «третьего мира». М.: Прогресс, 1972. Пролог. Гл. 4, 5 (раздел 1). С. 79–101, 166–193, 238–281.

⁸⁹ Besley T. and Burgess R. Op. cit. p.15.

8. **Нуреев Р.М.** Экономика развития. Рабочая тетрадь. М.: Норма, 2006. Тема 6.3.
9. **Пребиш Р.** Периферийный капитализм: есть ли ему альтернатива? М., 1992
10. **Фурсов К.А.** Держава-купец: отношения английской Ост-Индской компании с английским государством и индийскими патримониями. М., 2006.

Web-ресурсы

1. История Востока. Т. 2. Восток в средние века. М.: «Восточная литература», 1995. <http://www.kulichki.com/~gumilev/HE2/index.html>.
2. История Востока. Том 3. Восток на рубеже средневековья и Нового времени XVI–XVIII вв. М.: Восточная литература, 1999. <http://rex-history.ru/history-a-a/189-hist-vostok-t3.html>.
3. История Востока. Т. 4. Книга 1. Восток в Новое время (конец XVIII – начало XX вв.). М.: Восточная литература, 2004. <http://rex-history.ru/history-a-a/190-hist-vostok-t4-1.html>.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1. Как Вы понимаете «догоняющее развитие»? Когда появилось это понятие? Какие факторы способствуют, а какие препятствуют сокращению разрыва между центром мир-экономики и его периферией?
2. В чем особенности социально-экономической структуры общества средневекового Востока?
3. Какова природа внутриобщинного разделения труда? Какие функции выполняла кастовая система в средневековой Индии?
4. Что такое традиционный аграрный строй? Какое влияние на него оказало английское земельно-налоговое законодательство?
5. Проблема занятости на периферии капиталистического мира: действительная и мнимая.
6. Как связаны исторические судьбы деревенского ремесла?
7. В чем заключается двоякая миссия капитализма в колониях? Как она предопределила особенности процесса так называемого первоначального накопления капитала?
8. Концепция «азиатской драмы» Г. Мюрдаля. Что такое «азиатские ценности»? И почему им такое большое внимание уделяет Г. Мюрдаль?
9. Какие показатели бедности вы знаете? В чем их достоинства и недостатки?
10. Повлияли ли земельные реформы на преодоление бедности в Индии? Какие статьи аграрного законодательства оказали наибольшее влияние. Как вы думаете, почему?

ТЕСТЫ

1. Верны ли следующие утверждения?

1. Неформальные ограничения определяются культурой.
Да *Нет*
2. Обычаи, традиции являются частью культуры.
Да *Нет*
3. К.-А. Виттфогель считал, что природные условия определяют тип социальной стратификации, а тот, в свою очередь, форму государства.
Да *Нет*
4. Г. Мюрдаль утверждал, что использование западных методов экономического развития приводит к развитию экономики анклавного типа в странах «третьего мира».
Да *Нет*
5. По мнению Г. Мюрдаля, главной причиной слаборазвитости стран «третьего мира» является недостаток иностранного капитала.
Да *Нет*
6. Согласно концепции «азиатской драмы» Г. Мюрдаля, отсутствие существенной реформации господствующих в Азии религий затрудняло реформацию.
Да *Нет*
7. Согласно теории Г. Мюрдаля экономическим ростом является развитие, которое сопровождается улучшением положения большинства населения.
Да *Нет*
8. Согласно модели Т. Бесли и Р. Бургеса наибольшее влияние на масштабы бедности оказывают законы о системе аренды и ликвидации посредников.
Да *Нет*

9. Реформа П.А. Столыпина свидетельствует о том, что, скорее всего, он был сторонником старого дуализма.

Да

Нет

10. В своем исследовании Т. Бесли и Р. Бургес выяснили, что не существует никакой связи между законодательством по земельной реформе и степенью нищеты в городе.

Да

Нет

2. Выберите правильный ответ.

11. По данным современных этнографических исследований, доля ремесленников в традиционной индийской деревне составляет:

а) до 5%;

в) 25–50%;

б) 10–15%;

г) свыше 50%.

12. Предпосылкам формирования рыночной экономики способствовали следующие нововведения:

а) двойная запись в бухгалтерии;

б) экономические объединения, не основанные на родственных связях;

в) протестантская этика;

г) верно все перечисленное.

13. Работы «Протестантская этика и дух капитализма» и «Три чистых типа легитимного правления» принадлежат:

а) К.А. Виттфогелю

в) М. Веберу

б) Н.Д. Смелсеру

г) Т. Парсонсу

14. Концепцию «азиатской драмы» защищал:

а) Г. Мюрдаль

б) Т. Шульц

в) Э. Де Сото

г) А. Тойнби

15. По мнению Г. Мюрдаля, парадокс недостатка рабочей силы в условиях ее избытка в странах третьего мира можно объяснить:

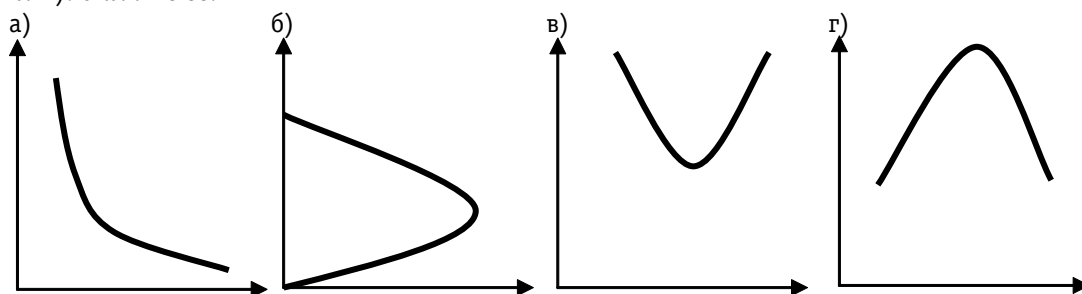
а) ленью рабочих;

б) расовой неполноценностью;

в) низким уровнем жизни;

г) жарким климатом.

16. Как выглядит кривая С. Кузнецца, показывающая взаимосвязь между величиной коэффициентов Джини (по вертикали) и уровнем социально-экономического развития общества (по горизонтали)? Укажите ее.



17. Главное содержание процесса так называемого первоначального накопления капитала – это:

а) накопление денежных средств для буржуазного предпринимательства;

б) отделение непосредственных производителей от средств производства и жизненных средств;

- в) усиление товаризации экономики;
- г) ограбление колоний европейскими державами.

18. При рассмотрении экономического развития в контексте социального неравенства Г. Мюрдаль отдает предпочтение следующему:

- а) увеличение доходов богатых и повышение благосостояния бедных;
- б) сокращение доходов богатых и повышение доходов бедных;
- в) неувеличение благосостояния богатых и неуменьшение доходов бедных;
- г) неувеличение доходов богатых и повышение благосостояния бедных.

19. Степень нищеты – это:

- а) доля населения, живущего за чертой бедности;
- б) доля населения, прожиточный уровень которого ниже физиологического минимума;
- в) доля населения, прожиточный уровень которого меньше одного доллара в день;
- г) разрыв между доходом живущих за чертой бедности и доходом, определяющим черту бедности.

3. Ответьте на следующие вопросы повышенной сложности

20. В чем особенности институционального подхода к анализу экономики развивающихся стран?

- а) В чем его достоинства и недостатки по сравнению с кейнсианским и неоклассическим подходами?
- б) То же по сравнению с неинституциональным? Обоснуйте свой ответ.
- в) Кратко охарактеризуйте методологические предпосылки институциональных концепций развития.

21. Охарактеризуйте эшелоны мирового капитализма:

- а) В чем особенность первого эшелона? Пример Англии и Испании.
- б) В чем особенность второго эшелона? Каковы основные черты периферийного капитализма?
- в) В чем особенность третьего эшелона? Каковы тенденции развития? В чем причины гипертрофии государственного регулирования?

22. Охарактеризуйте модель Т. Бесли и Р. Бургеса.

- а) В чем ее суть и чем она отличается от аналогичных моделей?
- б) Насколько представительны статистические данные, используемые в модели, верно ли выбран хронологический период исследования?
- в) Повлияли ли земельные реформы на сокращение бедности в Индии и как? Какие меры внесли наибольший вклад? Почему?
- г) В чем достоинства и в чем недостатки регрессионной модели Т. Бесли и Р. Бургеса?

О ВОПРОСАХ ПРИМЕНЕНИЯ ГРАЖДАНСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РФ В СФЕРЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

А.А. ЛУКЬЯНЦЕВ,

доктор юридических наук, профессор,
Заслуженный работник Высшей школы РФ, заведующий кафедрой гражданского права,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: Civillawfyu@sfedu.ru

В статье рассматриваются проблемы совершенствования гражданского законодательства Российской Федерации и особенности его применения в условиях современной рыночной экономики нашей страны. Показаны особенности реализации Концепции для дальнейшего развития гражданского законодательства в сфере предпринимательских отношений в РФ, названы способы защиты нарушенных прав участников предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: гражданское право; злоупотребление правом; компенсация морального вреда; принцип полного возмещения убытков; юридические лица; судебная защита гражданских прав.

ON ISSUES OF APPLICATION OF THE CIVIL LEGISLATION OF THE RUSSIAN FEDERATION IN THE SPHERE OF ECONOMIC RELATIONS

A.A. LUKYANTSEV,

Doctor of Laws (DSc), Professor,
Honored worker of the Higher School of the Russian Federation,
Head of the Department of Civil Law, Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: Civillawfyu@sfedu.ru

The article covers the issues of improvement of the civil legislation of the Russian Federation and peculiarities of its application in modern Russian market economy. Specificity of the Concept's implementation for further development of civil legislation in the sphere of entrepreneurship in the Russian Federation, protective measures in cases of entrepreneurial activity participants' rights violation are considered.

Keywords: civil law; abuse of the law; compensation of moral harm; the principle of full compensation of damages; legal entities; judicial protection of civil rights.

JEL classification: K10, K40.

«Благосклонно ли вы относитесь к необходимости дальнейшего совершенствования гражданского законодательства?» – часто спрашивают у меня как цивилиста. Другого ответа, кроме утвердительного, от меня услышать невозможно. Я бы привел известный афоризм Бернарда Шоу: «Каждый человек должен знать законы; если он знает их достаточно, чтобы не попадаться к ним в лапы, из него получится неплохой адвокат». Теперь ближе к вопросу.

Иначе как бурным развитие гражданского законодательства в современных условиях не назовешь. Ведь наш нынешний (третий по счету в стране) Гражданский кодекс, состоящий из четырех частей, по своему объему втрое превышает своего одностомного предшественника – ГК 1964 г. Освоить весь заложенный в нем потенциал в условиях российской рыночной экономики непросто. Поистине – нет юриста без цивилиста.

Новый ГК РФ является крупнейшим кодифицированным актом, насчитывающим более 1500 статей, вступившим после ожесточенных дискуссий: в 1995 г. – часть первая, в 1996-м – часть вторая, в 1999-м – часть третья, в 2006-м – часть четвертая.

Построенный по системе частного права в отличие от двух ранее действующих в нашей стране Гражданских кодексов 1922 и 1964 гг., построенных по системе публичного права, нынешний Кодекс построен по системе модернизации права при соблюдении баланса между властью, рыночными ценностями, собственностью и социальной справедливостью (*Зорькин, 2013. С. 30, 49, 139*).

При обсуждении в Государственной Думе проекта нового ГК РФ вносились предложения принять наряду с ним так же и Хозяйственный кодекс. В условиях перехода в нашей стране к рыночным отношениям, охватывающим все сферы экономики, эта деятельность достаточно отражена в нашем новом ГК РФ и может дополняться с учетом ее специфики изданием дополнительных законов.

Целесообразность разработки и принятия наряду с Гражданским еще и Предпринимательского или Хозяйственного кодексов активно обсуждалась не только в нашей стране, но и в других странах СНГ, но реализована эта идея была лишь на Украине, где оба кодекса были приняты Верховной Радой 23 января 2004 г. (*Чащин, 2010. С. 201–203; Сулейменов, 2010*). При этом нельзя не привести доводов цивилистов о недостаточной эффективности Хозяйственного кодекса Украины, в состав которого входят 418 статей и который не выявил каких-либо преимуществ модернизации хозяйственного законодательства страны (*Кузнецова, 2013*).

Что касается предмета регулирования гражданских правоотношений в РФ, то предпринимательское право является структурной частью его Гражданского кодекса, определяющей особенности участия в рыночном обороте граждан – предпринимателей, корпоративных и унитарных юридических лиц (*Суханов, 2013*).

Рассмотрение в Государственной Думе Проекта Федерального закона «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации» несколько снизило накал цивилистических споров вокруг его содержания, но не устранило их, до окончательного внесения предложенных изменений в действующий Гражданский кодекс РФ после процедуры рассмотрения и принятия его Законодательным собранием¹.

Значительные изменения предлагается внести в части 1, 3, 4 ГК и в некоторые главы части 2 ГК (в так называемые «финансовые сделки»). После ожесточенных споров не повышается минимальная величина уставного капитала для ООО, сохраняется ее прежний минимум в 10 тыс. руб., что, на наш взгляд, будет способствовать более широкому привлечению к участию в предпринимательских отношениях среднеобеспеченных инициативных граждан нашей страны, которые к тому же получают возможность заключения таких корпоративных договоров, как акционерные соглашения.

Оправданно предлагается разделение юридических лиц на публичные и непубличные, введение понятий «лицо, контролирующее юридическое лицо» и «аффилированность».

Предлагаемое введение обязательной нормативной формы сделок с недвижимостью позволит усилить правовое поле их содержания за счет участия в их оформлении квалифицированных и юридически подготовленных специалистов-нотариусов, что должно повлечь уменьшение количества недействительных и оспоримых сделок.

Закрепление владения, как самостоятельного института вещного права наряду с правом собственности, безусловно, усилит возможность защиты владения. К тому же, это будет замечательной рецепцией римского частного права, где прекрасно и эффективно наряду с правом собственности (*dominium*) существовал и самостоятельный параллельный институт: право владения (*posessio*), защищаемый более упрощенными способами – преторскими интердиктами.

Хотелось бы отметить, что далеко не все предложения о внесении изменений в действующий Гражданский кодекс воспринимаются беспрекословно цивилистами, и порой для их узаконения приходится прибегать даже к помощи руководителей нашего государства, в особенности там, где это затрагивает не только частные, но и публичные интересы.

¹ Как отметил недавно глава комитета Госдумы по законодательству Павел Крашенинников, во все 4 части ГК поступило более двух тысяч поправок, которые разделили на десять блоков, половина из которых уже обработана. См.: (*Барцевский, 2014*).

Примером вышесказанного может служить ожесточенная дискуссия вокруг содержания и самого понятия НКО (некоммерческих организаций), где оппозиции пытались ввести в их состав «иностранных агентов», которые могли бы заниматься и неконтролируемой политической деятельностью с непрозрачным финансированием НКО. Понятно, что такой подход порождает бы возможность бесконтрольного проведения на территории нашей страны всевозможных антиполитических митингов и демонстраций, вносящих непредсказуемый раздрой в жизнь и общественное сознание населения нашей страны.

И как нельзя удачным и своевременным вмешательством в эту дискуссию явилось выступление Президента Владимира Владимировича Путина на заседании Комитета по делам общественных объединений при рассмотрении поправок к закону о деятельности НКО.

В.В. Путин обоснованно предложил сделать деятельность «иностранных агентов» по участию и финансированию НКО, которые занимаются политической деятельностью на территории России, прозрачной для гражданского контроля.

Причем, в этом заключении Президента было отмечено, что к политической деятельности не относится деятельность в области науки, культуры, здравоохранения, профилактики и охраны здоровья граждан, социальной поддержки и защиты граждан, защиты материнства и детства, соцподдержки инвалидов, пропаганды здорового образа жизни, физической культуры и спорта, защиты животного и растительного мира, благотворительная деятельность. Действие закона не должно также распространяться на религиозные организации, госкорпорации и на создаваемые госкорпорациями НКО. По инициативе В.В. Путина, при этом увеличено собственное финансирование НКО в три раза, т. е. с 1 млрд до 3 млрд руб. (*Хамраев, Иванов, Горяшко, 2012; Закатнова, 2012; Шкель, 2012; Корченкова, Горяшко, 2013; Сойфер, 2013*).

Сейчас в сфере экономических отношений возможность господства частного права приводит к тому, что инициатива не сковывается, экономические отношения развиваются интенсивнее, хотя одномоментно устранить недостатки нельзя.

Конечно, публичный интерес должен присутствовать и в гражданском праве, но растворенным в нем через систему институтов, пределов и правил.

Передавая объекты общенародной собственности (Русал, Роснефть, Газпром и др.) в частную собственность, государство не ввело параллельно механизм защиты публичных интересов, защиты социальных прав граждан. Только за последние годы у нас появились новоиспеченные миллиардеры на базе крупного бизнеса: О.В. Дерипаска, В.О. Потанин, Р.А. Абрамович, получившие огромные прибыли. Разве здесь не ущемляется публичный интерес? Хотя бы тем, что колоссальные прибыли и миллиардные доходы облагаются такими же налоговыми ставками (13 процентов), как заработки любого работника, уборщицы, грузчика, доцента, предпринимателя малого бизнеса, которые обретают этот заработок своим физическим или умственным трудом.

Почему бы государству не вводить прогрессивный налог на такие сверхкрупные доходы? Ведь в этом и кроется публичный интерес в сфере частного бизнеса, получившего в качестве личного достояния и объекты общенародной собственности.

Хорошим подспорьем правоприменителям послужит и недавно принятый в нашей стране Федеральный закон «О противодействии коррупции».

О поразившей российское государство (и общество) коррупции, ее проявлениях, причинах и последствиях, о необходимости решительной и бескомпромиссной борьбы с ней сказано и написано как в исторической ретроспективе, так и в последнее время, как с высоких трибун, так и в СМИ столько всего, что нам сложно не затронуть эту тему.

Подобно злокачественной опухоли коррупция поражает государственный организм и извращает его жизнедеятельность. Параллельно с законной властью и властью закона, часто оттирая и подавляя их, возникает и существует теневая власть взятки и nepотизма (сиречь кумовства). Коррупция препятствует становлению правового государства и гражданского общества, тормозит экономическое развитие регионов и целой страны и самореализацию отдельной личности, дискредитирует и государственную власть, и местное самоуправление. Взятка развращает и того, кто ее берет. Особенно тяжелые последствия имеет коррупция в правоохранительных органах и судах.

У всех на виду и на слуху поразительные успехи в бизнесе, которые сопутствуют предпринимательской деятельности близких родственников и друзей высокопоставленных государственных чиновников, да и муниципальных деятелей. В обиходе закрепился даже свой термин («кошелек») для обозначения такого бизнеса: скажем, муж – высокопоставленный чиновник, а его жена – суперудачливая «бизнесвумен» – играет при своем муже роль «кошелька», конвертируя его властные

возможности в деньгах. Нередко про ту или иную крупную или удачливую корпорацию (точнее, про ее хозяев) говорят, что она является «кошельком» того или иного губернатора или министра, и часто это является сущей правдой. О какой конкуренции и о каких рыночных механизмах регулирования можно говорить, пока существуют и процветают подобные «родственные» или «дружеские» властям преобладающим бизнес-структуры!

Касаясь отдельных новаций общих положений Гражданского кодекса РФ, нельзя обойти вниманием и категорию «добросовестность», которая получила завершение в ст. 1 ГК РФ (в соответствии с Федеральным законом от 30.12.2012 № 302-ФЗ) в качестве одного из основных принципов современного гражданского права, тогда как в первоначальной редакции (в ст. 10 ГК РФ) предусматривается, и не совсем четко, запрет на злоупотребление гражданскими правами, в том числе и осуществление права с целью причинить вред другому лицу (так называемая «шикана»). А как быть, если лицо преследует цель не только навредить, но и получить собственную выгоду для себя? Нарушение этого основополагающего принципа, закрепленного теперь в ст. 1 ГК, предполагает отказ суда в защите².

Нельзя оставить без внимания, на наш взгляд, и другую новеллу нашего гражданского законодательства, связанную с правом суда уменьшить неустойку, предусмотренную ст. 333 ГК РФ. Данные изменения в практике применения норм ГК об уменьшении неустойки, возникли с принятием Пленумом ВАС РФ Постановления от 22 декабря 2011 г. № 81 «О некоторых вопросах применения ст. 333 Гражданского кодекса Российской Федерации».

Предоставив суду право уменьшить размер взыскиваемой неустойки, законодатель не ограничивается низшими пределами взыскания такой неустойки, т. е. она может быть уменьшена до самых минимальных размеров, если, разумеется, у кредитора не возникли убытки в связи с неисполнением обязательства должником.

А как быть в том случае, если кредитор принял исчерпывающие меры для их уменьшения? Или неустойка взыскивается за сам факт нарушения обязательства независимо от наличия убытков у кредитора, тем более что в соответствии с п. 1 ст. 330 ГК по требованию об уплате неустойки кредитор не обязан доказывать причинение ему убытков.

Оценивая в целом положительно практику применения ст. 333 ГК Постановлением ВАС РФ № 81, следует отметить далеко неоднозначность ее, с точки зрения основных принципов ответственности и реализации их в российской практике. Это обстоятельство, кстати, не осталось без внимания и в научных публикациях (*Рожкова, 2012; Бевзенко, 2012; Базюк, 2012; Гаврилов, 2012*).

Быстрое развитие российской экономики, преодолевшей за два десятилетия путь, который другие страны проходили за несколько столетий, предопределило новый этап перераспределения собственности, характерный прежде всего для «дикого» капитализма. Речь идет о небывалом всплеске рейдерских захватов объектов собственности в последние годы. Отличительной особенностью в XXI в. является использование недобросовестными участниками гражданского оборота не только грубой силы, но и тонких юридических приемов, позволяющих, формально соблюдая законодательство, в целом влиять на экономические перераспределения собственности в антиправовом ключе.

Ситуация с перераспределением собственности во многом обусловлена несовершенством правовой защиты собственников. Огромное количество нормативно-правовых актов, зачастую противоречащих друг другу, не поспевая за темпами развития гражданского оборота, не способствует созданию эффективных механизмов защиты.

Вместе с тем кардинальные изменения в материальном праве не повлекли своевременного параллельного изменения в процессуальных формах реализации норм этого права, что и привело к разбуханию судебной системы в нашей стране. Между тем отсутствие четкого механизма защиты субъективных гражданских прав даже при разнообразии способов такой защиты значительно снижает эффективность норм материального права.

Именно по этой причине в Федеральной целевой программе «Развитие Судебной системы России» на 2007–2011 гг., утвержденной Постановлением Правительства РФ от 12 сентября 2006 г. № 583, предусмотрен ряд мер, направленных на повышение качества правосудия, построение системы защиты гражданских прав, адекватной условиям современного развития общества в нашей стране.

² На это обстоятельство обоснованно ссылались ученые – участники Межрегионального круглого стола, проводимого 13 марта 2013 г. по гражданскому праву в г. Краснодаре по программе «Модернизация общих положений Гражданского кодекса РФ: проблемы и перспективы»: см. (*Лукьянцев, 2013; Камышанский, 2013; Цыбуленко, 2013; Мареев, 2013*).

Построенная в нашей стране судебная система, возглавляемая трехглавым змеем, была всегда на устах и на слуху многих цивилистов, участников различных конференций. И это понятно, ибо Ленинское определение – « право есть ничто без аппарата, призванного к соблюдению норм этого права» актуально и в нашей правовой обыденности, ведь практическая нагрузка по количеству рассмотренных дел на каждого судью в нашей стране возросла более чем в два раза.

Расползаемость судебной власти по трем организационно независимым друг от друга федеральным звеньям судебной власти (в соответствии со ст. 125, 126 Конституции РФ) практически привела к чрезмерному разбуханию в первую очередь властной ветви судов общей юрисдикции, возглавляемых Верховным Судом РФ, структура которых не совпадает с построением системы арбитражных судов, возглавляемых Высшим Арбитражным Судом, что не всегда способствует единообразию в применении норм материального права и вызывает порой необходимость корректировки их деятельности со стороны Конституционного Суда (к примеру, в спорах по истребованию имущества от добросовестного приобретателя при применении положений о последствиях недействительности сделки согласно ст. 167, 302 ГК; при рассмотрении исков о компенсации морального вреда юридическим лицам согласно ст. 152 и в других случаях).

Такая острая конкуренция между тремя высшими судами РФ уже подвергалась критике, в частности, бывшим зампредом Конституционного Суда Тamarой Морщаковой в лекции на «Сенаторских чтениях» в Конституционном Суде, посвященных реализации принципов правового государства в современной России (*Пушкарская, Плешанова, 2009*).

В рамках реализации концепции развития судебной системы известные ученые-цивилисты отмечали недопустимость такого положения, которое порождает отсутствие единообразия норм арбитражного и гражданского процессов, устанавливающих порядок рассмотрения единых по своей природе гражданских дел в судах общей юрисдикции и в арбитражных судах; самостоятельность и независимость этих судов друг от друга позволяют им активно вмешиваться в чужую компетенцию, игнорируя правовые нормы о разграничении подведомственности гражданских дел; а акцент на количество инстанций по пересмотру судебных актов в ущерб качеству осуществления правосудия – есть основной изъян системы общей юрисдикции.

Именно из этих соображений Президент РФ В.В. Путин 7 октября 2013 г. внес законопроект в Государственную Думу с поправками к Конституции «О Верховном Суде и прокуратуре», в котором предполагается исключение из Основного закона упоминаний об арбитражном суде и создании единого Верховного Суда.

Создание единой пирамиды судебной власти позволит, на наш взгляд, стабилизировать единообразие судебной практики в стране, хотя для приведения в порядок самих процедур и структуры построения двух до этого самостоятельных судебных ветвей потребуется немало организационных и правовых усилий, чему должны, разумеется, способствовать и правовая мысль, и опыт наших научных и практических работников юриспруденции.

Немаловажен вопрос о том, почему единое по своей природе материальное гражданское право должно требовать для своей реализации (защиты) нескольких однородных процессуальных форм (гражданский, арбитражный, административный процессы). Ничего, кроме противоречий, это не порождает, как и случилось, например, в сфере предпринимательских отношений при применении ответственности в спорах, вытекающих из акционерного законодательства, разрешаемых судами общей юрисдикции и судами арбитражной системы.

Весьма перспективной, на наш взгляд, должна стать практика расширения экономических споров негосударственными судами, в первую очередь третейскими. Перед отечественной правовой системой стоит также задача всячески внедрять в правоприменительную практику преимущества и других альтернативных способов, таких как медиация (посредничество), примирение, переговоры, предварительная оценка нейтральной стороны, мировое соглашение, которые успешно применяются в экономическом обороте зарубежных стран.

Попытка отечественных законодателей как-то урегулировать внесудебное разрешение споров – медиация, позволяющая разгрузить суды общей юрисдикции от чрезмерного количества судебных дел с помощью альтернативных процедур пока еще существенных результатов не дала, – несмотря на вступление в силу с 1 января 2011 г. Федерального закона «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедура медиации)». «Для осуществления поставленной цели в стране должны быть созданы условия для примирительных процедур, следует пропагандировать их преимущество», – считает, например, член нашего Парламента Михаил Капур (*Капур, 2012*).

На необходимость расширения альтернативных способов разрешения гражданско-правовых споров и способов их внесудебного урегулирования с использованием примирительных либо иных не запрещенных законом процедур на основании добровольного волеизъявления сторон в последнее время указывали и другие ученые-цивилисты (Станкевич, Короткий, 2012; Рожкова, 2011).

К подобному призыву присоединяется и автор настоящей статьи – в течение многих лет являющийся членом Постоянно действующего третейского суда при Торгово-Промышленной Палате Ростовской области.

Кстати, недавно Минюстом подготовлен законопроект «О третейских судах и арбитраже», где предусматривается возможность создавать третейские суды только в форме некоммерческих организаций и с разрешения комиссии при Минюсте (Титов, 2014).

ЛИТЕРАТУРА

Базюк М. (2012). Снижение неустойки по новым правилам. Что ожидать от суда должнику и кредитору // *Юрист компании*, № 4, с. 34.

Барщевский М. (2014). Не частное дело // *Российская газета – Неделя*, № 6305 (33), 13 февраля. Доступно на: <http://www.rg.ru/2014/02/13/gk.html>.

Бевзенко Р. (2012). Обстоятельства, не имеющие прямого отношения к последствиям нарушения обязательств, не должны учитываться // *Юрист компании*, № 4, с. 43.

Гаврилов Э. (2012). О неустойке // *Хозяйство и право*, № 10, с. 30–35.

Закатнова А. (2012). Сенаторы посчитали агентов // *Российская газета*, № 156, 11 июля.

Зорькин В.Д. (2013). Право в условиях глобальных перемен. М.: Норма.

Камышанский В.П. (2013). О модернизации гражданского законодательства и правовом нигилизме / *Актуальные проблемы гражданского права: сборник научных статей по материалам Межрегионального круглого стола по гражданскому праву по программе «Модернизация общих положений Гражданского кодекса РФ: проблемы и перспективы»*, 13 марта 2013 г. Краснодар: Изд-во ун-та МВД России, с. 8–11.

Капур М. (2012). Договориться легче, чем судиться // *Парламентская газета*, № 16, 27 апреля, с. 5.

Корченкова Н., Горяшко С. (2013). НКО нашли новый фронт работ // *Коммерсант*, № 189, 16 октября.

Кузнецова Н.С. (2013). Систематизация предпринимательского (хозяйственного) законодательства: опыт, проблемы, перспективы / *Гражданское право и современность (Сборник статей, посвященных памяти М.Н. Брагинского)*. М.: Статус, с. 81–97.

Лукьянцев А.А. (2013). О добросовестном владении и злоупотреблении правом в Гражданском кодексе Российской Федерации / *Актуальные проблемы гражданского права: сборник научных статей по материалам Межрегионального круглого стола по гражданскому праву по программе «Модернизация общих положений Гражданского кодекса РФ: проблемы и перспективы»*, 13 марта 2013 г. Краснодар: Изд-во ун-та МВД России, с. 12–14.

Мареев Ю.Л. (2013). О добросовестности в российском и германском гражданском законодательстве / *Актуальные проблемы гражданского права: сборник научных статей по материалам Межрегионального круглого стола по гражданскому праву по программе «Модернизация общих положений Гражданского кодекса РФ: проблемы и перспективы»*, 13 марта 2013 г. Краснодар: Изд-во ун-та МВД России, с. 16–19.

Пушкарская А., Плешанова О. (2009). Ориентировка на вышестоящие инстанции уничтожает правосудие // *Коммерсант*, № 191, 14 октября.

Рожкова М. (2011). Запрос в Конституционный Суд РФ: является ли третейский суд судебным органом и вправе ли он разрешать споры о правах на недвижимость // *Хозяйство и право*, с. 65–70.

Рожкова М. (2012). Изменение практики применения арбитражными судами ст. 333 ГК РФ: от Обзора Президиума ВАС РФ к Постановлению Пленума ВАС РФ // *Хозяйство и право*, № 7, с. 110–120.

Сойфер Т.В. (2013). Концепция некоммерческих организаций в российском гражданском праве. Автореферат докторской диссертации. М.

Станкевич Т.Б., Короткий Ф.В. (2012). Некоторые вопросы использования альтернативных способов урегулирования правовых споров в сфере экономической деятельности // *Цивилистические записки Кубанского госуниверситета*, с. 201–208.

Сулейменов М.К. (2010). Хозяйственный (предпринимательский) кодекс: улучшение законодательной системы или ее развал? // *Юрист*, № 11, с. 12–20.

Суханов Е.А. (2013). Корпоративное право. Понятие и виды корпораций в зарубежном и российском праве // *Хозяйство и право*, № 4, с. 3–23.

Титов С. (2014). Олигархи взяли за суды // *Ведомости*, 21 февраля.

Хамраев В., Иванов М., Горяшко С. (2012). НКО поставили президентские рамки // *Коммерсант*, № 125, 11 июля.

Цыбуленко З.И. (2013). Некоторые новации общих положений в Гражданском кодексе Российской Федерации / *Актуальные проблемы гражданского права: сборник научных статей по материалам Межрегионального круглого стола по гражданскому праву по программе «Модернизация общих положений Гражданского кодекса РФ: проблемы и перспективы»*, 13 марта 2013 г. Краснодар: Изд-во ун-та МВД России, с. 6–8.

Чащин А.Н. (2010). Систематизация законодательства как способ его развития. М.

Шкель Т. (2012). Как вас теперь называть? // *Российская газета*, № 154, 9 июля.

REFERENCES

Barshchevskiy M. (2014). Not private business. *Rossiyskaya gazeta – Nedelya*, no. 6305 (33), February 13. Available at: <http://www.rg.ru/2014/02/13/gk.html>. (In Russian.)

Bazyuk M. (2012). Reduction of a penalty under new rules. What are the debtor and the creditor to expect from the court. *Layer of the company [Yurist Kompanii]*, no. 4, p. 34. (In Russian.)

Bevzenko R. (2012). Circumstances not directly related to the consequences of obligations' breach shall not be considered. *Layer of the company [Yurist Kompanii]*, no. 4, p. 43. (In Russian.)

Chashchin A.N. (2010). Systematizing legislation as the way of its development. Moscow. (In Russian.)

Gavrilov E. (2012). On the penalty. *Economy and Law [Khozyaistvo i pravo]*, no. 10, pp. 30–35. (In Russian.)

Kamyshanskiy V.P. (2013). On modernization of the civil law and legal nihilism / *Current issues of the civil law: collected articles*. Krasnodar: Krasnodar University of the Ministry of the Interior of Russia Publ., pp. 8–11. (In Russian.)

Kapur M. (2012). To negotiate is easier than to litigate. *Parlamentskaya gazeta*, no. 16, April 27, p. 5. (In Russian.)

Khamraev V., Ivanov M. and Goryashko S. (2012). President's limits were settled for nonprofit organizations. *Kommersant*, no. 125, July 11. (In Russian.)

Korchenkova N. and Goryashko S. (2013). Nonprofit organizations have found a new field of operations. *Kommersant*, no. 189, October 16. (In Russian.)

Kuznetsova N.S. (2013). Systematization of entrepreneurial (economic) legislation: evidence, problems, perspectives / *Civil Law and the Present [Grazhdanskoe pravo i sovremennost] (Collected articles commemorating M.N. Braginskiy)*. Moscow: Status Publ., pp. 81–97. (In Russian.)

Lukyantsev A.A. (2013). On bona fide possession and legal abuse in the Civil Code of the Russian Federation / *Current issues of the civil law: collected articles*. Krasnodar: Krasnodar University of the Ministry of the Interior of Russia Publ., pp. 12–14. (In Russian.)

Mareev Yu.L. (2013). On the integrity of the Russian and German civil law / *Current issues of the civil law: collected articles*. Krasnodar: Krasnodar University of the Ministry of the Interior of Russia Publ., pp. 16–19. (In Russian.)

Pushkarskaya A. and Pleshanova O. (2009). Orientation to the higher authority destroys justice. *Kommersant*, no. 191, October 14. (In Russian.)

Rozhkova M. (2011). Request to the Constitutional Court of the Russian Federation: whether the arbitral tribunal has the right to a judicial authority and whether it settle disputes on real property rights. *Economy and Law [Khozyaistvo i pravo]*, pp. 65–70. (In Russian.)

Rozhkova M. (2012). Changing the practice of arbitration courts of article no. 333 of the Civil Code of the Russian Federation: From Review of the Presidium of Supreme Arbitration Court of the Russian Federation to the Resolution of the Plenum of Supreme Arbitration Court of the Russian Federation. *Economy and Law [Khozyaistvo i pravo]*, no. 7, pp. 110–120. (In Russian.)

Shkel T. (2012). How are you to be called now? *Rossiyskaya gazeta*, no. 154, July 9. (In Russian.)

Soifer T.V. (2013). Conception of nonprofit organizations in the Russian civil law. Author's abstract of doctoral thesis. Moscow. (In Russian.)

Stankevich T.B. and Korotkiy F.V. (2012). Some issues of the use of alternative methods of legal disputes resolving in the sphere of economic activity. *Civilistic notes of the Kuban State University [Tsivilisticheskie zapiski Kubanskogo gosudarstvennogo universiteta]*, pp. 201–208. (In Russian.)

Sukhanov E.A. (2013). Corporate law. Concept and types of corporations in foreign and Russian law. *Economy and Law [Khozyaistvo i pravo]*, no. 4, pp. 3–23. (In Russian.)

Suleimenov M.K. (2010). Economic (entrepreneurial) code: improving the legal system or destroying it? *The Layer [Yurist]*, no. 11, pp. 12–20. (In Russian.)

Titov S. (2014). Oligarchs take over the courts. *Vedomosti*, February 21. (In Russian.)

Tsybulenko Z.I. (2013). Some newness of general dispositions of the Civil Code of the Russian Federation / *Current issues of the civil law: collected articles*. Krasnodar: Krasnodar University of the Ministry of the Interior of Russia Publ., pp. 6–8. (In Russian.)

Zakatnova A. (2012). Senators have counted the agents. *Rossiyskaya gazeta*, no. 156, July 11. (In Russian.)

Zorkin V.D. (2013). Law in the context of global change. Moscow: Norma Publ. (In Russian.)

Дж. Мэйнстринг (1938–2010)

МЕХАНИК И РЫНОК*

Пер. с англ. Ефима Кандопожского



Дж. Мэйнстринг, основоположник раннего американского институционализма, часто выходил на практику. И хотя от этого страдала практика, Мэйнстринг устремлялся в неведомое с энтузиазмом молодого исследователя.

В далеком теперь 1994 году Дж. Мэйнстринг приехал в качестве визит-профессора в один из владивостокских вузов. Свои впечатления он изложил в публикуемой новелле (слова, написанные автором по-русски, выделены курсивом).

J. Meinstring (1938–2010)

THE MECHANIC AND THE MARKET

Translated by Efim Kandopozhskiy

J. Meinstring, the founder of early American institutionalist tradition, often used to go for practice. Having practice suffered, he nevertheless rushed into the unknown with enthusiasm of the young researcher.

Back in 1994, J. Meynstring came as a visit-professor in one of the universities of Vladivostok. He described his experience in the following novel (words written by the author in Russian, in italics).

С профессором Withered Oak мы прилетели в главный дальневосточный город рано утром и отправились в общежитие пригласившего нас вуза.

Вузы всего мира – одинаковы, и этот также не был исключением. Разница во времени валила нас с ног, и мы сразу пошли отдыхать.

Днем, сопровождаемые миловидной аспиранткой, мы пришли в большую аудиторию, которая внимательно выслушала наши выступления, посвященные особенностям организации американского финансового рынка.

Настала пора ужина. Принимающая сторона предложила *харчеваться* (так выразился заведующий департаментом) у этой аспирантки, тем более что она с мужем жила в нашем же общежитии, так что нам можно было не выходить в город.

И вот мы в маленькой, уютной комнате, за столом, нас угощают вкусными *сибирскими пельменями*, а ее муж, механик большого сейнера, внимательно разглядывает заморских гостей. Этот человек заслуживает специального описания.

Было сразу видно, что перед нами – мужчина необычайной физической силы, но что особенно пугало, так это то, что его глубоко сидящие глаза горели, как нам показалось, неубывающей ненавистью. Что он ненавидел – нас, свою работу или свою жизнь – нам не суждено было узнать.

Общий разговор то и дело прерывался его бессвязными репликами – «Котлы надо было бы почистить перед выходом в море... Да и колосники почистить бы... А еще надо было бы почистить трубы»...

Судя по всему, на корабле давно ничего не чистилось, и мы всячески выражали механику свое сочувствие.

* Сборник сатирических рассказов Дж. Мэйнстринга см.: <http://elibrary.ru/download/55502297.pdf>

В конце концов, разговор умолк, пельмени исчезли, и мы стали прощаться.

Наши ежедневные обеденные посещения молодой аспирантки омрачались только присутствием ее неразговорчивого мужа, который, не забывая о колосниках, продолжал с неприязнью осматривать нас.

Но настал долгожданный час – механик должен был уйти в рейс, и мы особенно тщательно готовились к обеду. Мой друг называл себя уже Budded Oak и даже что-то напевал.

Действительно, явившись к аспирантке, мы обнаружили роскошные блюда и полное отсутствие механика, вместе с его котлами, колосниками и трубами. Это вдохновило нас, и мы стали наперебой ухаживать за молодой женщиной.

В разгар этих ухаживаний внезапно открылась дверь, и вошел механик.

Он осмотрел разом притихшую компанию и произнес с угрозой: «Пора, давно пора почистить не только котлы, но и колосники».

Нам стало не по себе.

Первым опомнился Withered Oak. Он очень кстати вспомнил, что у него консультация, и был таков.

Я проводил его завистливым взглядом и тоже сказал, что мне пора.

Механик посмотрел на меня своими спрятанными глазами и сказал:

– Я вас провожу.

У меня *засосало под ложечкой*, и я уверил его, что хочу просто прогуляться.

– Ничего-ничего, – успокоил меня механик, – мне полезно подумать о чистке колосников на свежем воздухе.

Интересно, о какой чистке каких колосников он думает, – испугался я. Но делать было нечего, – мы оделись и вышли.

... Мы медленно двигались по берегу Золотого Рога. Приветливо светились каюты отдохнувших пароходов, подмигивал маяк, и стояла какая-то необычная торжественная тишина.

Людей не было видно и меня охватило тревожное предчувствие. Я стал себя успокаивать – вряд ли механик захочет проблем, но (я посмотрел на его стальную мускулатуру) искалечить *мужик* сможет.

Механик продолжал угрюмо молчать.

Он остановился и, посмотрев на меня ненавидящим взглядом, сказал:

– В последнее время думаю, сколько же дряни ходит вокруг нас.

Я обомлел. Предчувствие меня не обмануло. Но я не успел ничего сказать, так как механик продолжил:

– У нас в стране большие перемены, даже наш сейнер изменился. Мы акционировались, и все надеялись, что теперь рядовой экипаж будет что-то значить. Но нет, все акции скупили капитан и первый помощник, а мы стали у них *наемными работниками*. А ведь менеджмент все так же мало-квалифицирован, поэтому мы хотели бы стать если не мажоритариями, то хотя бы миноритариями. Что вы скажете?

Я не мог поверить своим ушам – этот мрачный, истрепанный океаном и жизнью человек прекрасно разобрался в стихии рынка и хотел быть рыночным собственником!

Моему энтузиазму не было предела. О, бедный механик, – все эти дни он мучился несправедливостью акционирования его родного сейнера. Его молодая жена восхищала двух иностранцев, но механика больше заботило акционирование! И тогда я понял – рыночные перемены в этой стране состоятся, и состоятся необратимо!

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS

**Экономический вестник
Ростовского государственного университета**

2014

Том 12

Номер 1

Сдано в набор 18.02.2014. Подписано в печать 26.02.2014.
Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 18.60. Уч.-изд. л. 12,74.
Тираж 558 экз. Заказ № 21. С. 160.

Издательство «Наука-Спектр».
344010, г. Ростов-на-Дону, ул. Лермонтовская, 90, к. 8.
Т. 8 (863) 269-09-71.

Отпечатано с готовых диапозитивов в типографии.