

Journal of Institutional Studies



ЖУРНАЛ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ТОМ 1

НОМЕР 1

2009

Журнал издается при поддержке
Международной ассоциации институциональных исследований



Journal of Institutional Studies

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций 20 мая 2009 г. Свидетельство о регистрации средств массовой информации ПИ № ФС77-36310

Журнал издается с 2009 г., выходит 4 раза в год.
Подписной индекс в Объединенном каталоге «Пресса России» **82295**

Учредитель:

ООО «Гуманитарные перспективы»

Редакция:

Главный редактор – Нуреев Р.М. (ГУ ВШЭ)

Заместители – Дементьев В.В. (ДонНТУ), Вольчик В.В. (ЮФУ)

Члены редакции – Аронова С.А. (Орловский ГУ), Аузан А.А. (МГУ),

Кирдина С.Г. (ИЭ РАН), Клейнер Г.Б. (ЦЭМИ РАН, ГУУ), Латов Ю.В. (Академия управления МВД РФ),

Левин С.Н. (КемГУ), Литвинцева Г.П. (НГТУ), Малкина М.Ю. (Нижегородский ГУ),

Сидорина Т.Ю. (ГУ ВШЭ), Розмаинский И.В. (Спб филиал ГУ ВШЭ),

Хасанова А.Ш. (КАИ), Белокрылова О.С. (ЮФУ)

Ассистент редактора – Оганесян А.А.

Адрес редакции:

344082, г. Ростов-на-Дону,

ул. Пушкинская, д. 43, оф. 10

JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES

(Журнал институциональных исследований)

Том 1, №1. 2009

«Слово редактора»

Новый журнал – еще один шаг
к объединению институционалистов!5

«Статьи»:*Нуреев Р.М.*

Россия: резервы институционального развития
(как предпосылка и условие выхода из экономического кризиса)6

*Сасаки М., Давыденко В.А., Латов Ю.В.,
Ромашкин Г.С., Латова Н.В.*

Проблемы и парадоксы анализа институционального доверия
как элемента социального капитала современной России20

Айхелькраут С.

Институты, инновации и экономическая политика.....36

Розмаинский И.В.

Посткейнсианский анализ характеристик
человеческого поведения в условиях макроэкономических,
технологических и институциональных изменений.....43

Скоробогатов А.С.

Жизнь или свобода:
рациональные основы принудительного труда
в исторической перспективе57

Вольчик В.В.

Институционализм: торжество междисциплинарности73

Попов Г.Г.

Институциональные особенности русской
цивилизации в средние века79

Сизякина М.С.

Технологические изменения в контексте
эволюционной экономической теории88



МЕЖДУНАРОДНАЯ АССОЦИАЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ (МАИИ)

INTERNATIONAL ASSOCIATION FOR INSTITUTIONAL RESEARCH (IAINSTR)

После того, как к середине 1990-х гг. неоклассические рецепты экономических реформ показали практически во всех постсоветских государствах весьма ограниченную эффективность, экономисты стали искать новую экономическую парадигму, которая была бы более адекватна постсоветским реалиям и в то же время позволяла бы общаться с зарубежными коллегами «на одном языке». Такой новой парадигмой стал институционализм (как «старый», так и «новый»).

Основные тематические направления исследований:

- методология институциональной экономической теории;
- теория транзакционных издержек;
- теория контрактов;
- теория экономической организации;
- институциональная теория государства;
- теория общественного выбора;
- экономическая теория власти;
- новая экономическая история.

Цели ассоциации:

- способствовать исследованиям в сфере традиционной и новой институциональной теории;
- способствовать свободной дискуссии по ключевым проблемам институциональной теории;
- публикация статей по институциональной тематике.

Мероприятия, проводимые ассоциацией:

- международная конференция “Проблемы современной экономики и институциональная теория”;
- ежегодный сборник статей “Постсоветский институционализм”;
- круглые столы, семинары;
- журнал по проблемам институциональной экономики;
- кто есть кто в постсоветском институционализме (информация о членах ассоциации).

Подробную информацию об ассоциации, условиях членства и ближайших мероприятиях можно получить на сайте МАИИ www.instud.org

Уважаемые читатели!

Вы держите в руках первый номер нового журнала – «Журнала институциональных исследований» (Journal of Institutional Studies). Хотя продолжается экономический кризис, мы считаем, что любой кризис – это шанс на обновление. Наш журнал призван обновить отечественную экономическую мысль, где пока доминируют концепции неоклассического «экономикса» (часто – в форме «экономики классной доски»). Мы считаем, что современная экономическая наука стоит на пороге новой, институциональной научной революции. И мы стараемся ее приблизить.

Наш журнал является органом Международной ассоциации институциональных исследований. Эта общественная организация призвана объединять институциональных экономистов на всем постсоветском пространстве. (Подробнее см. <http://institutional.narod.ru/society.htm>.) Да, сейчас отношения между бывшими советскими республиками оставляют желать лучшего. Однако конфликты из-за газа или спорных территорий приходят и уходят; остаются общее экономическое пространство и общие социально-экономические проблемы, с которыми пока не смогло справиться ни одно из транзитивных государств. На этом пространстве нам жить. Эти проблемы нам предстоит решать. Поэтому институционалисты России, Украины, Белоруссии и других стран считают нужным объединяться и дискутировать друг с другом ради стратегических целей, независимо от политической конъюнктуры.

Новый журнал задуман как междисциплинарный. Ведь в современном обществоведении самые интересные теории рождаются на стыке разных научных дисциплин – на границе экономической и политологической теорий (теория общественного выбора), на границе экономики и криминологии (экономическая теория преступности), на границе экономики и социологии (теория социального капитала) и т.д. Поэтому на страницах «Журнала институциональных исследований» вы увидите статьи не только экономистов, но и представителей «соседних» общественных наук – социологов, политологов, социальных антропологов, юристов, культурологов и др. Организаторы нового периодического издания считают, что только научная коммуникация между различными общественно-научными дисциплинами позволит выработать реалистичное представление о сложных процессах в современной общественной жизни.

«Журнал институциональных исследований» задуман как международный, он будет выходить на русском (3-4 номера в год) и английском (не менее одного номера в год) языках. Мы приглашаем потенциальных авторов присылать в наш журнал свои статьи, рецензии и информацию о научных мероприятиях. Независимо от наших личных связей, предпочтение будет отдаваться наиболее талантливым произведениям! Мы будем рады сотрудничеству и надеемся, что наш журнал станет трибуной, объединяющей представителей социальных наук, занимающихся институциональными исследованиями.

Редакция

РОССИЯ: РЕЗЕРВЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ (КАК ПРЕДПОСЫЛКА И УСЛОВИЕ ВЫХОДА ИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА)

НУРЕЕВ РУСТЕМ МАХМУТОВИЧ,

Государственный университет – Высшая школа экономики, профессор,
д.э.н., Москва, Россия

В статье рассматривается углубление сырьевой специализации России. Анализируется эффективность вложений в науку. Описываются институциональные препятствия для роста рыночной экономики.

Ключевые слова: институциональное развитие, инновации, сырьевая специализация, транзакционные издержки.

Коды классификатора JEL: B52, O11, O43.

Экономический кризис обнажил три уязвимых особенности развития России в последнее десятилетие:

- Углубление сырьевой специализации;
- Старение оборудования и отставание в научно-техническом прогрессе;
- Институциональные препятствия для роста рыночной экономики.

В последние годы приняты новые законы о земле, труде, де бюрократизации, новые правила и регламенты для судебной системы, разработана концепция административной реформы и начали претворяться в жизнь национальные проекты в области образования, здравоохранения, жилищного строительства и сельского хозяйства (см. рис. 1). Однако возникают вопросы: за счет чего это удалось сделать, каковы составляющие экономического

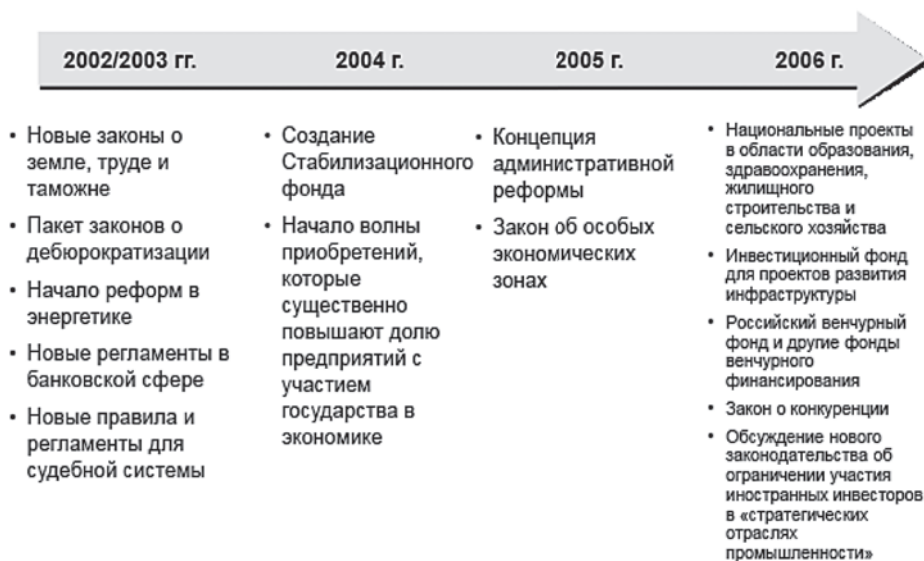


Рисунок 1. Масштабные инициативы в российской экономической политике в начале XXI века

Источник: Портер М. и Кетелс К. (2006) Конкурентоспособность на распутье: направления развития российской экономики. – М, 76

роста? На сколько быстро развивается новая экономика и удалось ли преодолеть монокультурную специализацию страны? Как сделать этот экономический рост устойчивым и необратимым? Все ли сделано для того, чтобы повысился научно-технический потенциал Российской Федерации?

Что в этих рассуждениях идёт от мифологемы¹ о том, что Россия – лучшая в мире страна, а что отражает реальные тенденции развития? Что способствует и что препятствует перерастанию России из общества индустриального в общество постиндустриальное? Все эти вопросы стали особенно актуальными в условиях разразившегося экономического кризиса.

1. Углубление сырьевой специализации России на рубеже веков

Россия занимает первое место в мире по добыче природного газа, производству асбеста и никеля; второе место – по добыче нефти, производству алюминия, строительного кирпича и картофеля; третье место – по добыче бурого угля, производству чугуна и молока (см. табл. 1).

Таблица 1. Место России в Мире (2007 г.)

1 место	Природный газ, асбест, никель	5 место	Железная руда, Цемент
2 место	Нефть добытая Алюминий Строительный кирпич Картофель	6 место	Каменный уголь Золото
3 место	Чугун Молоко Бурый уголь	7 место	Целлюлоза Животное масло
4 место	Электроэнергия Сталь Готовый прокат черных металлов Вывозка деловой древесины Сахарная свекла Пиломатериалы Минеральные удобрения Хлопчатобумажные ткани Зерновые и зернобобовые культуры	8 место	Улов рыбы
		9 место	Скот и птица на убой (в убойном весе)
		10 место	Легковые автомобили (включая сборку) Шерстяные ткани
		11 место	Бумага и картон Обувь

Рассчитано по: *Mineral Commodity Summaries 2008, Российский статистический ежегодник, Международное энергетическое агентство.*

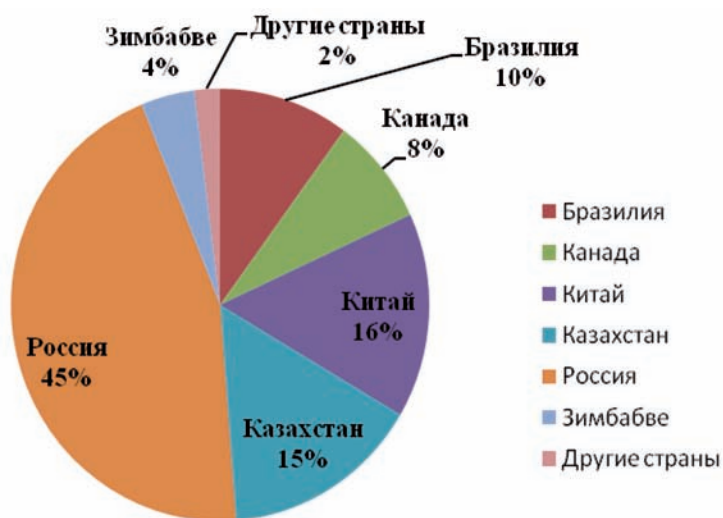


Рисунок 2. Ведущие производители асбеста (2007 г., %)

Рассчитано по: *Mineral Commodity Summaries 2008.*

¹ Мифологема – сознательное заимствование мифологических мотивов и перенесение их в мир современной культуры.

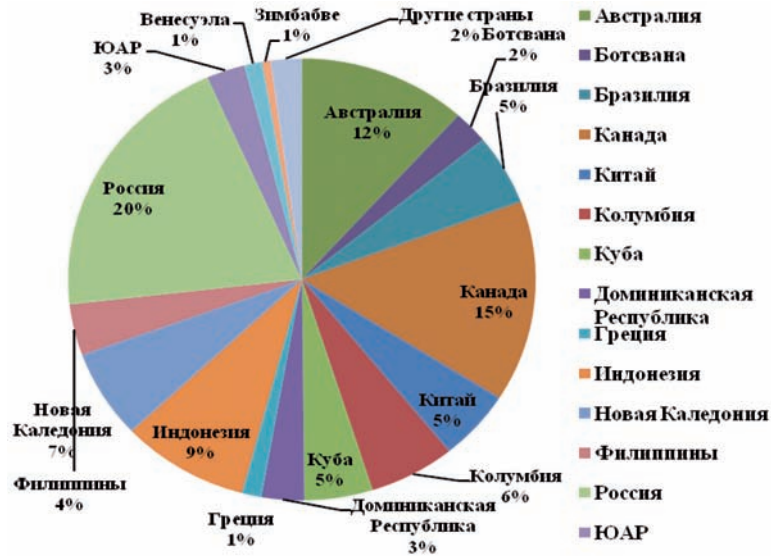


Рисунок 3. Ведущие производители никеля (2007 г., %)
 Рассчитано по: Mineral Commodity Summaries 2008.

В 2007 г. Россия производила 45 % мирового производства асбеста (см.: рис. 2). Это было больше, чем следующие за ним три производителя – Китай (16 %), Казахстан (15%) и Бразилия (10 %).

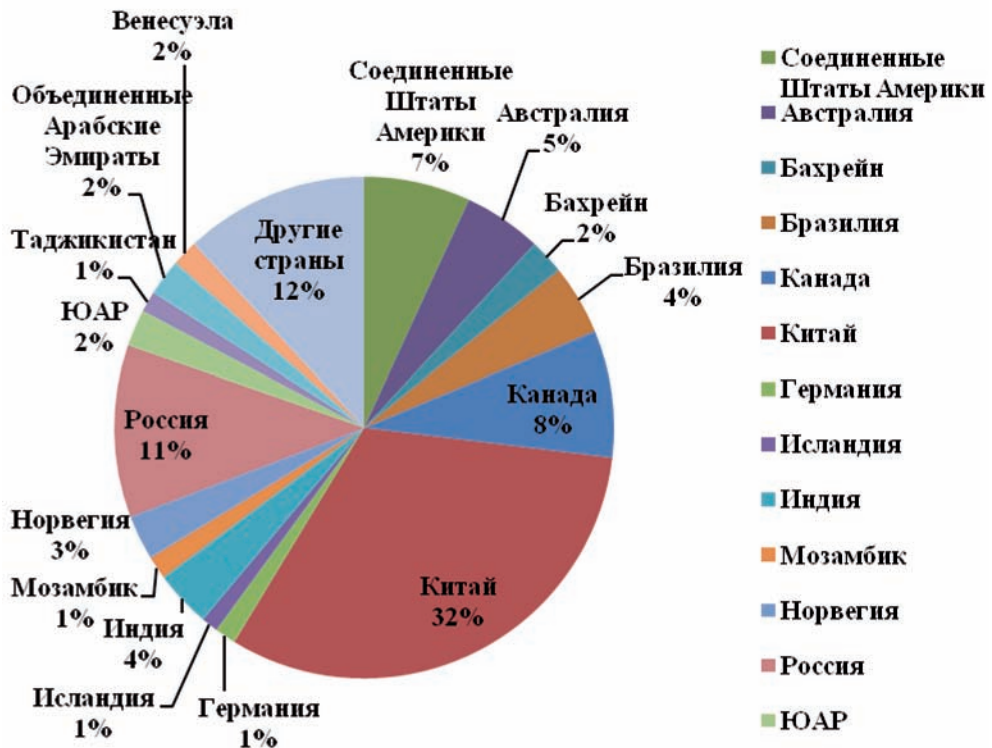


Рисунок 4. Ведущие производители алюминия (2007 г., %)
 Рассчитано по: Mineral Commodity Summaries 2008.

С заметным отрывом Россия лидирует и по производству никеля: в 2007 г. на неё приходилась пятая часть мирового производства (см.: рис. 3). За ней следовали Канада (15%), Австралия (12%), Индонезия (9%), Новая Каледония (7%), Колумбия (6%). Вклад всех остальных стран, включая Бразилию и Кубу, не превышал 5%.

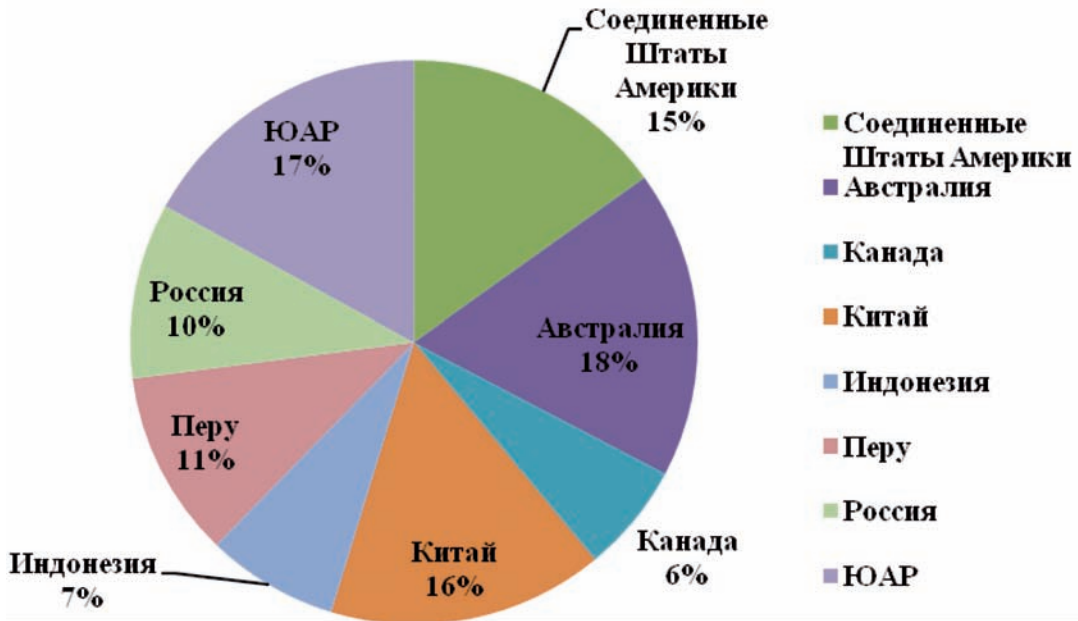


Рисунок 5. Ведущие производители золота (2007 г., %)
 Рассчитано по: *Mineral Commodity Summaries 2008*.

По производству алюминия Россия уступает только Китаю, на который в настоящее время приходится каждая третья тонна, производимая в мире (см.: рис. 4). Россия же в 2007 г. производила 11 % мирового уровня. В этой области она опережает такие развитые страны, как Канада (8%), США (7%) и Австралия (5%).

Россия занимает шестое место в мире по производству золота (10% мировой добычи), уступая Австралии (18%), ЮАР (17%), Китаю (16%) и Перу (11 % , см.: рис. 5).

Таблица 2. Доля России в добыче полезных ископаемых
 (в % к мировому итогу)

	1995	2000	2007
Среднегодовая численность населения, человек	2,6	2,4	2,2*
Добыча			
➤ нефти (включая газовый конденсат), т	9,9	9,7	12,6
➤ газа (естественного), м ³	27	23	27,2
➤ угля, т.	5,7	5,7	5,0
➤ железной руды (товарной), т	8,5	9,1	6,0

Источник: Международное энергетическое агентство

Россия имела в 2007 г. среднегодовую численность населения, равную 2,2 % от мирового уровня. Однако по ряду видов товарной продукции её вклад в мировое производство заметно выше её доли в мировом населении: 27,2 % мировой добычи природного газа, 12,6 % мировой добычи нефти, 6 % мировой добычи железной руды и 5 % добычи угля (см. табл. 2). Заметны позиции России и в производстве таких видов продукции, как минеральные удобрения (9, 3% от мирового производства в 2007 г.), чугуна (7 %), стали (6, 2%), электроэнергии (5,3 %), пиломатериалов (5,3 %) и хлопчатобумажных тканей (3,5 %, см.: табл. 3). Из года в год повышается доля России в мировой сборке легковых автомобилей. В 2007 г. на Россию уже приходилось 2,4 % от мирового производства.

Таблица 3. Доля России в промышленном производстве
(в % к мировому итогу)

	1995	2000	2007
ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ			
электроэнергия	6,5	5,7	5,3
чугун, млн. т	7,6	7,7	7
сталь, млн. т	6,9	7	6,2
легковые автомобили (включая сборку)	2,1	2,3	2,4
минеральные удобрения, млн. т	7,1	8,5	9,3
древесина (вывозка), млн. м ³	3,6	2,8	3,3
пиломатериалы, млн. м ³	6,5	5,3	5,3
бумага и картон, млн. т.	1,5	1,6	2
цемент, млн. т	2,6	2	2,1
хлопчатобумажные ткани, м ²	1,9	2,7	3,5
шерстяные ткани, м ²	2,8	2,4	2,0
обувь, пар	1,3	0,9	...
сахар-песок (из отечественного сырья), млн. т.	1,8	1,3	1,4
улов рыбы и добыча других морепродуктов, млн. т.	4,2	4	3,2

Источник: Росстат

Успехи России последних лет связаны с изменением её места в мировой специализации. Она всё больше и больше превращается в сырьевую страну, что находит отражение в товарной структуре экспорта (см.: табл. 3). Если в 1995 году минеральные продукты составляли 42,5% в структуре экспорта Российской Федерации, то в 2007 году они выросли в полтора раза – до 65,9%, тогда как доля машин и оборудования упала почти в 2 раза – с 10,2% до 5,8%. Если к минеральным продуктам добавить древесину, металлы и драгоценные камни, то доля этих изделий в товарной структуре экспорта превысит 80% (см. табл. 3).

Таблица 4. Товарная структура экспорта Российской Федерации
(в фактически действовавших ценах)

	1995		2000		2005		2007	
	Млн. долл. США	В % к итогу	Млн. долл. США	В % к итогу	Млн. долл. США	В % к итогу	Млн. долл. США	В % к итогу
Экспорт – всего	78217	100	103093	100	241219	100	335287	100
в том числе:								
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	1378	1,8	1623	1,6	4536	1,9	8257	1,8
минеральные продукты	33278	42,5	55488	53,8	155853	64,6	217947	65,9
продукция химической промышленности, каучук	7843	10,0	7392	7,2	14351	6,0	19554	5,5
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	313	0,4	270	0,3	330	0,1	290	0,1
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	4363	5,6	4460	4,3	8304	3,4	11943	3,2
текстиль, текстильные изделия и обувь	1154	1,5	817	0,8	934	0,4	592	0,3
металлы, драгоценные камни и изделия из них	20901	26,7	22370	21,7	40884	16,9	54697	16,3
машины, оборудование и транспортные средства	7962	10,2	9071	8,8	13503	5,6	17795	5,8
другие товары	1026	1,3	1603	1,5	2524	1,1	4212	1,1

Источник: Федеральная таможенная служба РФ

Такая структура экспорта заметно отличается от мировой. Даже для стран с низким доходом типично, что половину их экспорта составляет готовая продукция (см. рис. 6). Тем более это характерно для стран со средним (64%) и высоким (81%) доходом. В России же на готовые изделия приходится лишь 21%. Она сильно отличается от других стран и по доле топлива. Если во всём мире на него приходится только 8% (причём в странах с высоким доходом – 5%, со средним – 17% и с низким – 28%), то в России на него приходится 50%.

И, наоборот, за последние годы существенно вырос импорт машин, оборудования и транспортных средств (с 33,6% в 1995 до 47,7% в 2007) и продукции химической промышленности и каучука с 10,9% в 1995 до 15,8% в 2007 (см. табл. 4). Наметившаяся в последнее десятилетие тенденция свидетельствует не только о сохранении, но и об углублении сырьевой специализации России.

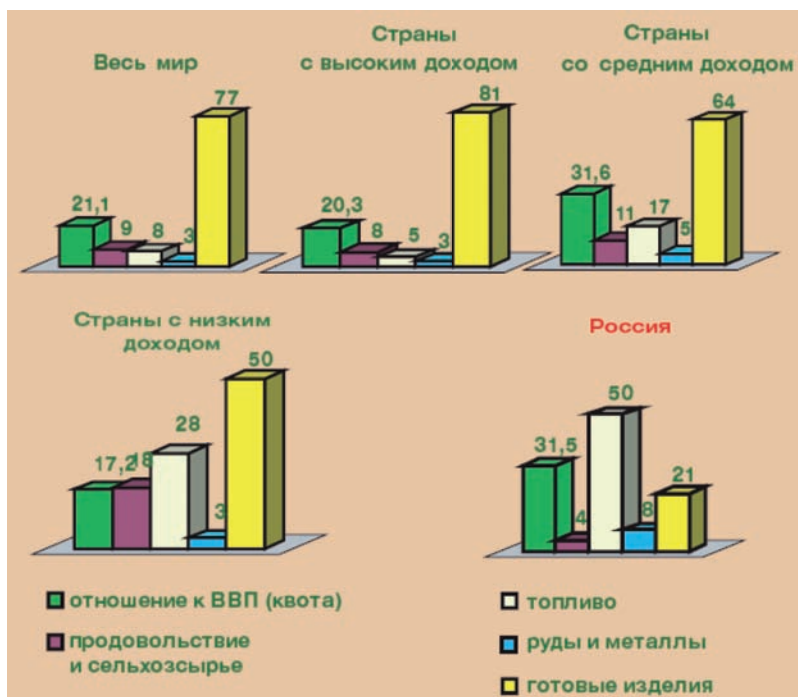


Рисунок 6. Структура экспорта в 2004 г. (%)

Источник: 2006 World Development Indicators, Wash.: The World Bank, 2006

Структура российского импорта также отличается от мировой. Для всего мира типичным является не только высокая доля готовой продукции в экспорте, но и в импорте (см. рис. 7). В России же доля готовой продукции в импорте более чем в 3 раза превосходит долю готовой продукции в экспорте. В структуре российского импорта продовольствие и сельскохозяйственное сырьё занимает в 2 раза больший удельный вес (18%), чем в странах с высоким (9%) и средним доходом (9%). По этому показателю мы гораздо ближе к странам с низким доходом (у них доля продовольствия и сельскохозяйственного сырья составляет 14%). И конечно, структура российского импорта отличается по доле топлива: на него приходится всего 3%, тогда как во всём мире – 11% (в странах с высоким доходом – 12%, со средним – 9% и с низким – 22%).

Таблица 5. Товарная структура импорта Российской Федерации
(в фактически действовавших ценах)

	1995		2000		2005		2007	
	Млн. долл. США	В процентах к итогу	Млн. долл. США	В процентах к итогу	Млн. долл. США	В процентах к итогу	Млн. долл. США	В процентах к итогу
Импорт – всего	46709	100	33880	100	98577	100	190821	100
в том числе:								
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	13152	28,1	7384	21,8	17415	17,7	26143	15,7
минеральные продукты	3001	6,4	2137	6,3	3020	3,1	4540	2,4
продукция химической промышленности, каучук	5088	10,9	6080	18,0	16266	16,5	26716	15,8
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	167	0,3	126	0,4	275	0,3	659	0,3
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	1104	2,4	1293	3,8	3279	3,3	5037	2,9
текстиль, текстильные изделия и обувь	2644	5,7	1991	5,9	3617	3,7	7877	4,0
металлы, драгоценные камни и изделия из них	3956	8,5	2824	8,3	7651	7,7	14347	7,7
машины, оборудование и транспортные средства	15704	33,6	10649	31,4	43403	44,0	98075	47,7
прочие товары	1893	4,1	1394	4,1	3653	3,7	6427	3,5

Источник: Федеральная таможенная служба РФ

Проблема усугубляется тем, что имеющиеся у России запасы сырьевых ресурсов довольно скоро будут исчерпаны. Это касается и нефти, и газа. Разведанных запасов российской нефти хватит только до 2030 года. Уровень воспроизводства запасов нефти и конденсата в России продолжает отставать от объемов их добычи. В 2002 г. прирост запасов составил 254 млн. тонн (добыча - 380 млн. тонн), в 2003 г. - 240 млн. тонн (добыча - 421 млн. тонн), в 2004 г. - добыча нефти - 440 млн. тонн.

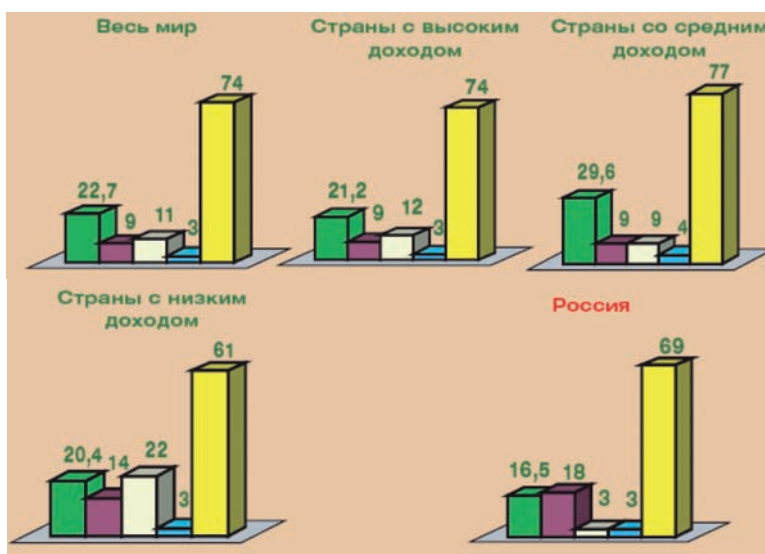


Рисунок 7. Структура импорта в 2004 г. (%)

Источник: 2006 World Development Indicators, Wash.: The World Bank, 2006

Возможности маневра ограничены тем, что значительная часть ресурсов уже перешла из собственности государства в частные руки. В настоящее время 92% нефти уже переданы недропользователям, в нераспределенном фонде недр осталось только 8% трудноизвлекаемых запасов. Правда, считается, что дефицит запасов можно покрыть за счет геологоразведочных работ в Восточной и Западной Сибири, на Дальнем Востоке, а также в акваториях морей. Однако, себестоимость добычи в этом случае будет гораздо выше. В этом случае рост объема добычи нефти в России может увеличиться до 490 млн. тонн в 2010 г. и до 520 млн. тонн в 2020 г.²

Главными газодобывающими странами мира являются Россия, США, Нидерланды, Великобритания, Индонезия, Алжир, Саудовская Аравия, Иран, Норвегия, Италия, Германия. Прогнозные традиционные мировые ресурсы газа, по данным Международного газового союза, составляют 398 трлн. м³ по официальным оценкам и порядка 400–650 трлн. м³ по неофициальным оценкам.

По разведанным запасам газа Россия занимает первое место, обладая 32% мировых запасов и 30% мировой добычи этого вида сырья. Суммарные ресурсы газа составляют 236 трлн. м³. Накопленная добыча составляет 6% или 13,5 трлн. м³. На долю разведанных запасов приходится 20% или 48 трлн. м³. При этом 73% находятся в 22 крупных месторождениях, которые обеспечивают около 90 процентов добычи газа. В 2003 г. в России было добыто 595 млрд. м³. Согласно оценкам³, объем добычи газа в России при благоприятных условиях социально-экономического развития может составить порядка 645–665 млрд. м³ к 2010 г., 710–730 млрд. м³ к 2020 г.

По обеспеченности природными энергетическими ресурсами резко выделяются страны СНГ. Нефти им хватит на 30 лет, газа на 70 лет, а угля на 460 лет при современном уровне потребления (см. рис. 8).

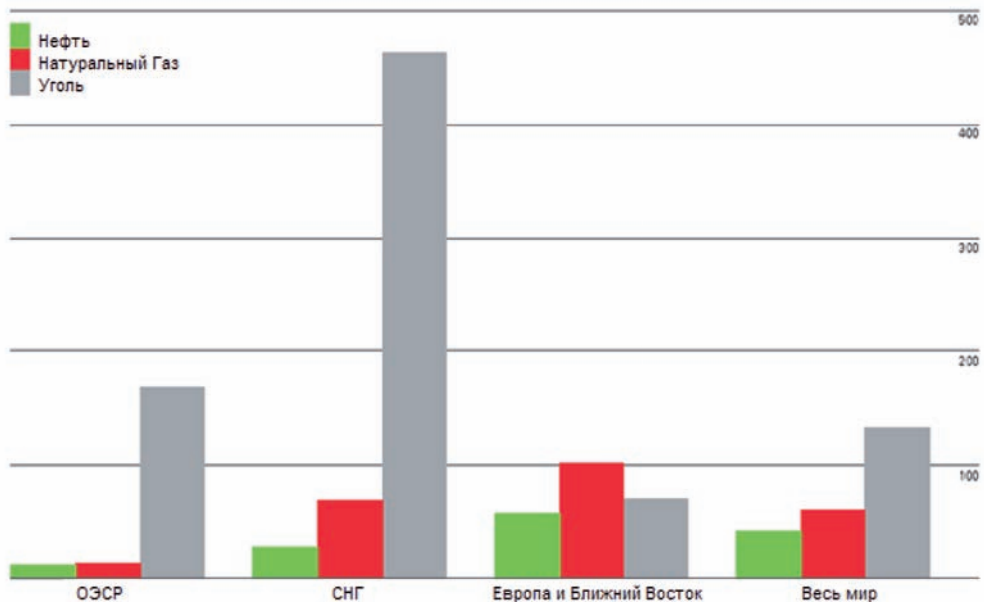


Рисунок 8. Обеспеченность добычи запасами нефти, газа и угля в регионах мира по данным на конец 2007 (на сколько лет хватит разведанных запасов при данном уровне добычи)

Источник: BP Statistical Review of World Energy 2008

Страны ОЭСР наиболее обеспечены углем, которого хватит на 170 лет, а остальные страны Европы и Азии – газом, которого хватит на 100 лет, нефтью (60 лет) и углем (70 лет). В условиях истощаемости природных энергетических ресурсов резко возрастает роль других факторов развития и прежде всего человеческого капитала.

Неудивительно, что такая односторонняя сырьевая специализация боком обернулась для России в условиях кризиса: снижение цен на нефть нанесло значительный урон российскому

² <http://www.kolokol.ru/Economy/m.66273.html>

³ Там же.

экспорту и резко снизило возможности импорта машин и оборудования. В этих условиях большое значение имеют научно-технический потенциал страны и факторы, способствующие инновационному развитию. Однако в последние годы мы наблюдаем не ускорение научно-технического прогресса в России, а его замедление.

2. Замедление научно-технического прогресса

В процессе перехода к рыночной экономике произошло большое старение технического потенциала России – увеличился срок службы основных фондов. Если в 1970 году свыше 70% оборудования России имело возраст до 10 лет, то в 2000 году почти 60% оборудования имело возраст свыше 16 лет. Средний возраст оборудования вырос с 8,42 лет до 18,7 лет⁴ (см. таблицу 6).

Таблица 6. Возрастная структура оборудования в России

Годы	1970	1980	1990	1995	2000	
Всё оборудование	100	100	100	100	100	
Из него возраст (лет)	0-5	40,8	35,5	29,4	10,1	4,7
	6-10	30	28,7	28,3	29,8	10,6
	11-15	14	15,6	16,5	21,9	25,5
	16-20	6,9	9,5	10,8	15	21
	> 20	8,3	10,7	15	23,2	38,2
Средний возраст (лет)	8,42	9,47	10,8	14,25	18,7	

Источник: Росстат, 2008

Успехи российской науки тоже очевидны. В то же время с 1995 по 2006 год число исследователей сократилось на 130 тыс. чел., техников – на 35 тыс. чел., вспомогательного персонала – на 60 тыс. чел., прочего персонала – на 30 тыс. чел. (см. рис. 9). К тому же распределение научных кадров крайне неравномерно по России. Основная часть научных работников (40%) сконцентрирована в Центральном федеральном округе.

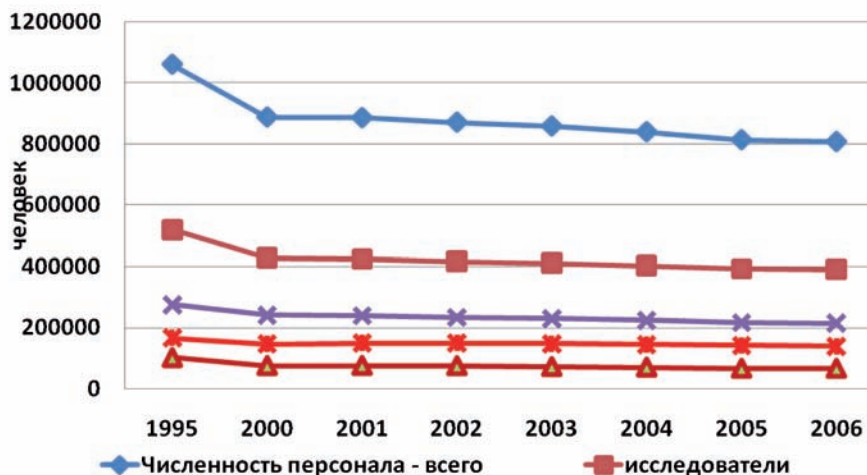


Рисунок 9. Численность персонала, занятого исследованиями и разработками (человек), 1995–2006 гг.

Источник: http://www.gks.ru/bgd/regl/b07_13/Main.htm

Основным источником финансирования становится предпринимательский сектор, который в основном занят НИОКР – начинается отставание задела фундаментальной науки (см. рис. 10). Большая часть исследований и разработок в предпринимательском секторе осуществляется за счёт средств государственного бюджета: «паразитизм частного сектора на ресурсах госсектора»⁵.

⁴ К сожалению, после 2000 года Росстат перестал публиковать соответствующие данные.

⁵ Гохберг Л.М. Статистика науки. – М, 2003

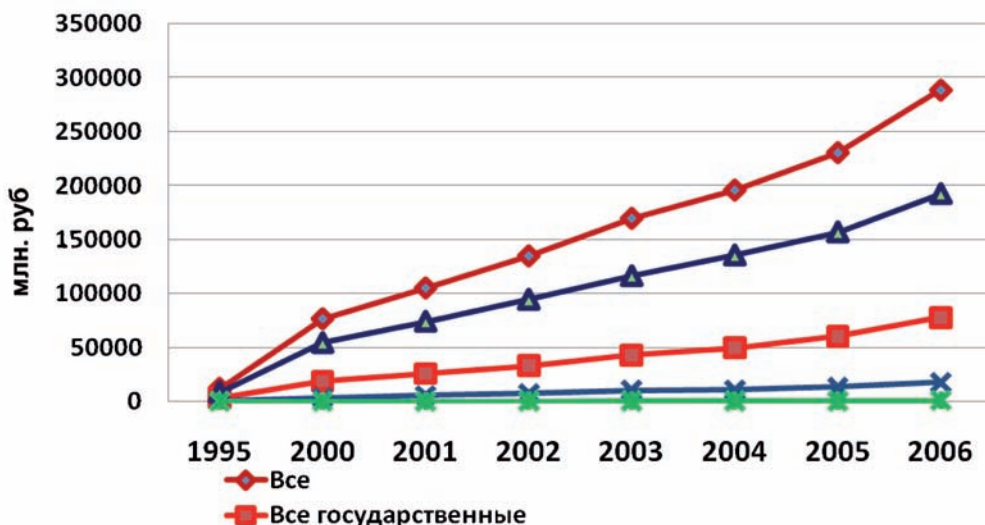


Рисунок 10. Внутренние затраты на исследования и разработки по секторам деятельности (миллионов рублей; 1995 г. - млрд. руб.)

Источник: http://www.gks.ru/bgd/regl/b07_13/Main.htm

Таблица 7. Индекс новаторских возможностей: относительное положение России в 2004 г.

Место	Индекс ученых и инженеров	Индекс политики новаторства	Индекс кластерного окружения	Индекс связи с вузами	Индекс деятельности и стратегии компаний
...	Россия (9)
40	Италия	Греция	Марокко	Индонезия	Южная Африка
41	Латвия	Чехия	Россия	Португалия	Литва
42	Румыния	Литва	Нигерия	Египет	Маврикий
43	Аргентина	Словакия	Кипр	Уганда	Египет
44	Мозамбик	Ботсвана	Бахрейн	Турция	Индия
45	Китай	Намибия	Турция	Россия	Польша
46	Коста-Рика	Бахрейн	Эстония	Венгрия	Иордания
47	Египет	Италия	Украина	Иордания	Венгрия
48	Тринидад и Тобаго	Мальта	Мексика	Ямайка	Мексика
49	Чили	Иордания	Словения	Бахрейн	Тунис
50	Кипр	Чили	Литва	Коста-Рика	Эстония
51	Македония	Марокко	Коста-Рика	Греция	Португалия
52	Индонезия	Хорватия	Филиппины	Тринидад и Тобаго	Пакистан
53	Маврикий	Сербия	Кения	Панама	Панама
54	Тунис	Танзания	Панама	Намибия	Ботсвана
55	Марокко	Уганда	Греция	Мадагаскар	Марокко
56	Бразилия	Египет	Маврикий	Мали	Таиланд
57	Турция	Гамбия	Чехия	Маврикий	Намибия
58	Уругвай	Россия	Колумбия	Вьетнам	Тринидад и Тобаго
59	Малайзия	Тринидад и Тобаго	Намибия	Ботсвана	Сальвадор
60	Вьетнам	Мали	...	Танзания	Китай
...	Россия (63)

Источник: Портер М. и Кетелс К. Конкурентоспособность на распутье: направления развития российской экономики, 56

В целом, в России система инноваций сильна на входе и относительно слаба на выходе. Россия по традиции тратит заметную долю ВВП на исследования и разработки. Однако значительная часть этих ассигнований идёт на содержание большого количества государственных исследовательских учреждений, по-прежнему слабо связанных как с системой подготовки кадров, так и с предпринимательской деятельностью. Коммерческие же организации вкладывают пока очень мало средств в науку. Их пока устраивают возможности экстенсивного роста, основанного больше на расширении рынка, чем на его интенсификации. Поэтому

не удивительно, что большинство российских разработок патентуется в других странах, в том числе в США, которые начинают более активно использовать российские научные ресурсы, чем отечественные компании.

Эффективность вложений в науку отражается на уровне внедряемых в стране инноваций. Индекс новаторских возможностей складывается из пяти взаимосвязанных индексов: индекс ученых и инженеров, индекс политики новаторства, индекс кластерного окружения, индекс связи с вузами и индекс деятельности и стратегии компании. Относительное положение России по уровню развития этих индексов показано в табл. 7.

С точки зрения новаторских возможностей Россия занимает общее 35 место. Однако для неё характерен сильный разброс между различными показателями, составляющими этот индекс (см. табл. 7). Так, если по индексу учёных и инженеров Россия занимает 9 место, то по индексу кластерного окружения – 41 место, по индексу связи с вузами – 44 место, по индексу политики новаторства – 58 место, а по индексу деятельности и стратегий компании – только 63 место. Такой большой разброс между разными аспектами новаторских возможностей значительно снижает общую эффективность. Это приводит к тому, что по выходу патентов на международный рынок Россия уже заметно уступает Индии и Китаю (см. рис. 11).

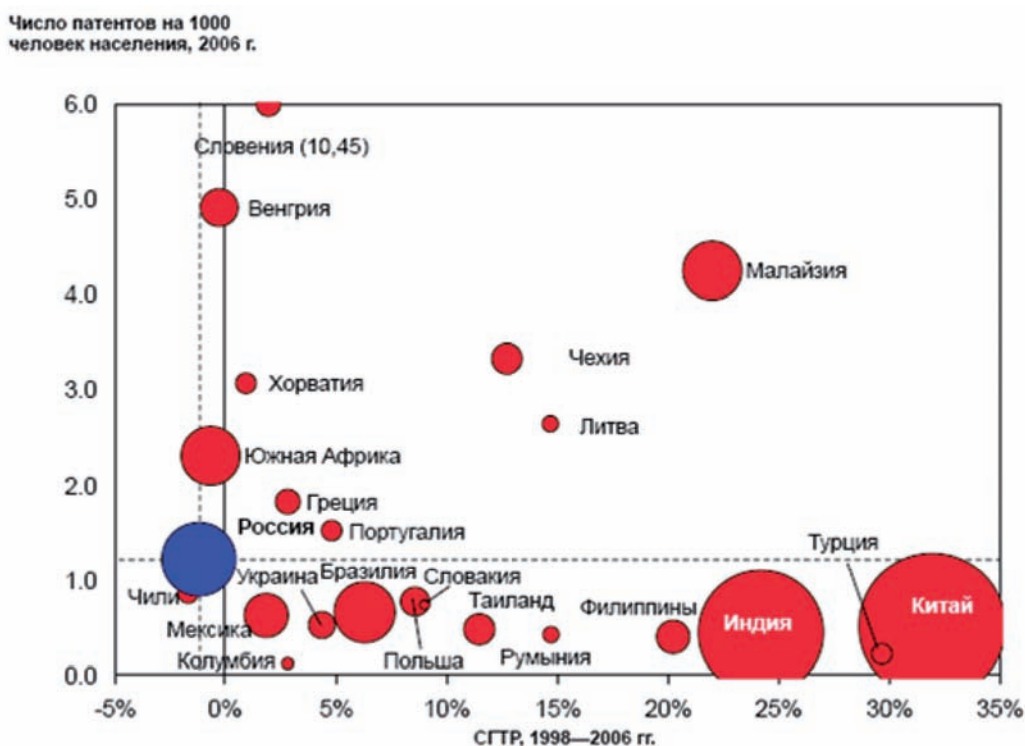


Рисунок 11. Выход патентов на международный рынок. Россия и отдельные аналогичные страны

Источник: Портер М. и Кетелс К. Конкурентоспособность на распутье: направления развития российской экономики, 37

3. Институциональные препятствия для роста рыночной экономики

С 2004 года Всемирный Банк публикует доклады «Doing Business», посвященные опыту проведения реформ в различных странах. Он охватывает 180 стран мира. Все страны ранжируются с точки зрения набора показателей, включающего 10 областей ведения бизнеса, а именно:

1. Создание новой компании;
2. Получение лицензий и разрешений;
3. Трудовые отношения;
4. Регистрация собственности;

5. Получение кредитов;
6. Защита интересов инвесторов;
7. Уплата налогов;
8. Международная торговля;
9. Принудительное обеспечение выполнения контракта;
10. Ликвидация компании.

Российская Федерация по индексу благоприятности условий для предпринимательской деятельности занимает 120 место из 180 наблюдаемых стран. Более того, в последние годы ситуация не улучшилась, а ухудшилась (см. табл. 8).

По условиям для создания компании Россия занимает 65 место, а по условиям получения лицензий и разрешений даже замыкает список. Характерно, что излишние лицензионные требования преобладают не в наиболее богатых, а в наиболее бедных странах. Принцип, который можно порекомендовать реформаторам всех стран, довольно прост – это принцип упрощения. Запутанные и сложные процедуры регистрации компании не только усложняют жизнь бизнесменов, но и способствует росту коррупции, особенно в развивающихся странах. Чем сложнее процедура, тем проще нажиться и получить взятку, при каждом затруднении, возникающем при регистрации компании.

Таблица 8. Место России в индексе ведения бизнеса

Лёгкость	2007	2008	2009
1. Создания новой компании	33	52	65
2. Получения лицензий и разрешений	163	180	180
3. Найма работников	87	100	101
4. Регистрации собственности	44	46	48
5. Получения кредитов	159	102	109
6. Защиты интересов инвесторов	60	84	88
7. Уплаты налогов	98	136	134
8. Ведения международной торговли	143	162	161
9. Принудительного обеспечения выполнения контрактов	25	18	18
10. Ликвидации компании	81	83	89
Общий индекс	96 из 175	112 из 180	120 из 180

Составлено по: *Doing Business 2009*

Следующим показателем являются трудовые отношения. Трудовое законодательство имеет целью защиту работников от произвола, несправедливых действий со стороны работодателей и дискриминации в оплате труда. Здесь важно соблюсти меру и найти правильный баланс между гибкостью рынка труда и стабильностью рабочих мест. К сожалению, большинство стран грешат чрезмерной зарегулированностью трудовых отношений, что наносит ущерб и нанимателям, и наемным работникам. Не составляет исключение и Россия. По трудовым отношениям она в середине рейтинга, находясь на 101 месте.

Рейтинг условий регистрации собственности рассчитывается как средняя величина рейтингов по количеству процедур, сроков регистрации и финансовым затратам. По этому показателю Россия занимает 48 место. К сожалению, во многих странах сохраняется сложность регистрации собственности, о чем писал в свое время Эрнандо де Сото⁶. Чем сложнее процедура регистрации собственности, тем больше активов остается в неформальном секторе. Чем больше нелегальной собственности, тем сложнее ее использовать в качестве обеспечения привлекаемых кредитов. Чем ниже оценочная стоимость собственности, тем меньше стимулов для вложения в нее средств.

Для ведения бизнеса чрезвычайно важно не только получить лицензию, зарегистрировать собственность и наладить трудовые отношения, но и получить кредиты для развития собственного бизнеса. Самый простой способ получения кредитов – это распространение доступной и исчерпывающей информации о кредитоспособности потенциальных ссудозаёмщиков, а также упрощение правил, заключение исполнения соглашения о предоставлении залога. Информация о кредитоспособности населения – необходимое условие для получения кредита. Наличие такой информации – обычное условие в развитых странах. И наоборот, его отсутствие – типичная черта многих развивающихся стран. По показателю получения кредитов Россия занимает только 109 место в рейтинге.

⁶ Де Сото Э. (2001) «Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире». - М., 56-70.

Следующим параметром ведения бизнеса является защита интересов инвесторов. Опыт показывает, что финансовые рынки процветают там и тогда, где законы карают за жульничество и нечистоплотность. Поэтому в развитых странах существуют жесткие требования к раскрытию информации, и у инвесторов есть возможность действовать через суд. Россия по показателю защиты интересов инвесторов занимает 88 место в рейтинге.

Следующим показателем, характеризующим успешное ведение бизнеса, является выплата налогов. Конечно, никто не любит платить налоги, но выясняется, что некоторые это не любят сильнее, чем другие. Уклонение от налогов – это национальный спорт на Украине и Белоруссии, Колумбии и Мавритании.

Россия занимает по показателю уплаты налогов 134 место. В 2007 году среднее число платежей в год составляло 23. На уплату налогов уходило примерно 256 часов в год, и совокупный налог достигал 54,2% валовой прибыли. Для того, чтобы сократить коррупцию в этой сфере, надо прежде всего упростить налоговую систему путём сокращения налоговых ставок и устранения налоговых льгот.

Важным показателем ведения международного бизнеса является участие страны в международной торговле. Проблемы, связанные с ведением международной торговли, касаются, в первую очередь, задержек с перемещением грузов, длительностью оформления документов и существованием многочисленных административных платежей, которые сильно тормозят развитие бизнеса во многих развивающихся странах и странах с переходной экономикой. В настоящее время существуют экономические механизмы, которые позволяют сократить издержки. Это и региональные торговые соглашения между странами, и унификация требований к составлению документов, и электронное заполнение обязательных форм на перевозку грузов и т.д. Эти затраты в 3,5 раза меньше в странах ОЭСР с высоким уровнем дохода, чем в странах Южной Азии и Тропической Африки.

По показателю международной торговли Россия занимает 161 место в рейтинге. Среднее количество документов, необходимых как для экспорта, так и для импорта составляло в 2007 году по 8 соответственно. На них уходило в среднем по 38–39 дней. Операционные издержки по экспорту и по импорту составляли по 2237 долл. США за контейнер (как в том случае, когда контейнер экспортируется, так и в том случае, когда он импортируется).

Настоящий бизнес невозможен без обеспечения выполнения контрактных обязательств. В обществе, где высокий уровень доверия, контракты выполняются, как кажется сторонним наблюдателям, сами собой. Однако в реальной действительности существуют механизмы обеспечения соблюдения контрактов. Сроки осуществления принудительного выполнения контрактов сильно различаются по странам. Если взять в качестве эталона страны ОЭСР с высоким уровнем дохода, то в Латинской Америке эти сроки почти в 2 раза выше, а в странах Азии даже в 3 раза выше, чем в наиболее развитых странах.

Эффективная система принудительного обеспечения выполнения контрактов состоит из 3-х разделов: количества процедур принудительного обеспечения выполнения контрактов, времени, необходимого для осуществления этих процедур, и издержек (в % от суммы иска), которые несут фирмы, добивающиеся выполнения контракта. В странах с наиболее эффективной системой принудительного обеспечения выполнения контрактов эта процедура занимает 100–200 дней, а в странах с наименее эффективной – длится 3–4 года. В странах, где издержки максимально упрощены, издержки ведения процессов не превышают 10% от суммы иска и, наоборот, в странах, где эта система не отлажена, они составляют более 100% исковой суммы.

Важным фактором сокращения сроков и издержек является упрощение судебной процедуры. В специализированных судах, как правило, многие формальности упрощены. Например, допускается устное изложение доводов сторонами, что невозможно в судах общей юрисдикции, которые используют только письменные процедуры. Россия по показателю принудительного обеспечения выполнения контрактов занимает довольно высокое (18) место. Количество процедур в 2007 году в среднем составляло 31, на них уходило в среднем 188 дней, что составляло 13,5% от стоимости иска.

Современное понятие «банкрот» происходит от итальянского слова “banca rotta” – разбитая скамья. Дело в том, что когда ростовщик (меняла) оказывался неплатёжеспособным, его скамью ломали – и нередко об него самого. В современном мире угроза банкротства не влечёт за собой угрозы физической травмы, но до сих пор она гораздо болезненнее, чем могла бы быть. Поэтому, завершая характеристику показателей успешного ведения бизнеса, мы должны хотя бы несколько слов сказать об особенностях ликвидации компаний в разных странах. Наиболее высокие нормы возмещения характерны для стран ОЭСР с высоким уровнем дохода, наиболее

низкие характерны для стран Тропической Африки и Южной Азии. Если в Ирландии, Японии, Канаде, Сингапуре, Тайване, Бельгии, Финляндии, Норвегии процедура банкротства занимает меньше 1 года, то в Чаде и Индии продолжается 10 лет. Еще больше отличаются затраты, связанные с процедурой банкротства. Если в ряде стран (Антигуа и Барбуда, Колумбия, Кувейт, Нидерланды, Норвегия и Сингапур) они составляют 1% от стоимости имущества, то в таких странах, как ЦАР и Лаос, они превышают $\frac{3}{4}$ стоимости имущества. Россия по показателю ликвидации компании занимает 89 место в рейтинге. В 2007 году на это в среднем уходило 3,8 года и обходилось в 9% от стоимости имущества. Норма возмещения была равна 28,7 центра на один доллар США.

Итак, мы видим, что в России существуют значительные препятствия для успешного развития рыночной экономики. И общий вывод напрашивается сам собой: необходимо снизить транзакционные издержки ведения бизнеса. Это не только повысит эффективность экономики, но и создаст предпосылки для быстрого выхода из кризиса, повышения благосостояния и ускорения экономического развития России.

ЛИТЕРАТУРА

- Гохберг Л. М. (2003). Статистика науки. – М,
Де Сото Э. (2001). «Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире». – М, 56-70.
<http://ww.kolokol.ru/Economy/m.66273.html>

ПРОБЛЕМЫ И ПАРАДОКСЫ АНАЛИЗА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ДОВЕРИЯ КАК ЭЛЕМЕНТА СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ¹

*САСАКИ МАСАМИСИ, заслуженный профессор Университета Чуо,
доктор философии, руководитель исследовательского проекта «Доверие»
факультета социологии Университета Чуо (Токио),*

*ДАВЫДЕНКО ВЛАДИМИР АЛЕКСАНДРОВИЧ,
заведующий кафедрой экономической социологии*

Тюменского государственного университета, д.с.н., профессор,

ЛАТОВ ЮРИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ, д.с.н. (Академия управления МВД России),

*РОМАШКИН ГАРИФ СЕРГЕЕВИЧ, аспирант кафедры
экономической социологии Тюменского государственного университета,*

ЛАТОВА НАТАЛИЯ ВАЛЕРЬЕВНА, научный сотрудник Института социологии РАН

Измерение уровня доверия в постсоветской России, одного из индикаторов запасов социального капитала в национальной экономике, является очень важной научной задачей. Статья построена на материалах общероссийского социологического опроса, проведенного ВЦИОМом в феврале 2009 г. в рамках японско-российского исследовательского проекта «Сравнительные исследования доверия в различных странах в период глобализации». В ходе этого опроса обнаружены, в частности, следующие закономерности:

- уровень доверия всем институтам власти и управления не велик;*
- уровень доверия отдельным властным институтам имеет тенденцию быть обратно пропорциональным степени близости этой власти к рядовому гражданину;*
- меньше всего россияне доверяют тем институтам власти, которые больше всего соответствуют демократической модели (Думе и, особенно, негосударственным организациям);*
- уровень доверия социальным институтам выше у людей с более низким человеческим капиталом;*
- у менее образованных людей.*

Благодаря дискриминантному анализу верифицирована гипотеза, согласно которой россияне, обладающие высоким уровнем институционального доверия, отличаются следующими характеристиками: низкий уровень образования; молодой или пожилой возраст; проживание в малых городах или поселениях сельского типа. Этот парадоксальный результат требует переосмысления того, как измерять институциональное доверие, являющееся важнейшим элементом социального капитала нации. Видимо, доля положительных ответов на прямые вопросы (типа «Насколько вы доверяете федеральному правительству, Думе, милиции...») характеризуют степень развития общества или социальной группы едва ли не с точностью до наоборот. Стандартная методика, используемая в российских исследованиях институционального доверия, фиксирует доверие «восточного» (верноподданнического) типа, а не «западного» (гражданского). Для корректного обсуждения того, каков же социальный капитал современного российского общества, необходимо сначала осуществить «перезагрузку» методологии анализа этого социально-экономического явления.

Ключевые слова: *социальный капитал, доверие, ментальность, неформальные институты, транзитивная экономика, компаративистский анализ*

Коды классификатора JEL: *B52, E24, J24.*

¹ Статья подготовлена по результатам всероссийского социологического опроса, который был выполнен ВЦИОМ при финансовой поддержке «JapanSocietyforthePromotionofScience» в рамках проекта «Сравнительные исследования доверия в различных странах в период глобализации» (грант № 19203026) в сотрудничестве с социологами Тюменского государственного университета. При подготовке статьи использованы некоторые материалы Е.В. Бабуриной.

Примерно с середины 1980-х гг. сначала социологи, а затем и экономисты стали проявлять большой интерес к проблеме доверия. Сегодня в общественном мнении доминирует высокая оценка значения доверительных отношений, влияющих на многие ключевые экономические и социальные процессы. Для развития экономики постсоветской России необходимо, как справедливо считают, не столько подъем нанотехнологий и наращивание прочих чисто технических ресурсов, сколько укрепление доверия как основы социального капитала. Поэтому измерение уровня доверия – одного из индикаторов запасов социального капитала в национальной экономике – является научной задачей, достойной самого серьезного внимания.

1. Актуальность анализа социального капитала

В современных социально-экономических науках обсуждение видов и значения различных экономических ресурсов происходит в основном при помощи теоретического конструкта «капитал» (capital – в буквальном переводе «главный»). В начале XXI в., в частности, наиболее популярными категориями обществоведческого дискурса становятся понятия «человеческий капитал» и «социальный капитал».

Основоположником современной теории человеческого капитала считается американский экономист Гэри Беккер² (лауреат Нобелевской премии по экономике 1992 г.). Под влиянием его работ человеческим капиталом стали называть имеющиеся у индивидуума знания, производственные навыки и мотивации, повышающие производительность труда. Беккер доказывал, что инвестиции в человеческий капитал (в подготовку и переподготовку специалистов и квалифицированных работников) оказываются гораздо более прибыльными, чем расходы на машинную технику.

У предложенного Г. Беккером подхода был, однако, существенный недостаток – он основан на парадигме рационального поведения индивида как автономного субъекта экономической жизни. Хозяйственная жизнь выглядит, в рамках его подхода, как совокупность индивидуальных решений ответственных индивидов, своего рода «рациональных робинзонов». Современные обществоведы выражают сомнения по поводу и рациональности, и автономности индивидуального поведения индивидов. Идеи Г. Беккера стимулировали разработку все новых и новых концепций «человеческих ресурсов» (рис. 1), которые отражали те аспекты, которые не зависят (или не полностью зависят) от воли и сознания отдельного человека.

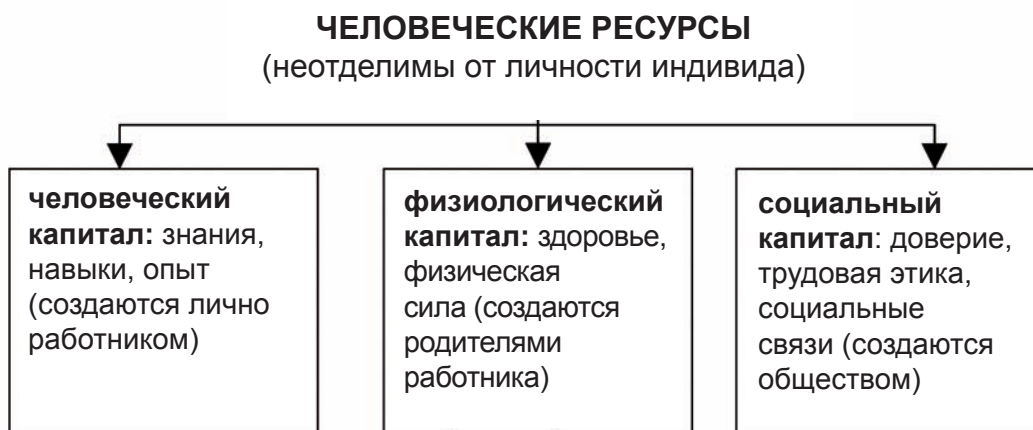


Рисунок 1. Типология человеческих ресурсов

Одно принципиальное важное уточнение сделал американский экономист-историк Роберт Фогель (лауреат Нобелевской премии по экономике 1993 г.), предложив выделять физиологический капитал, который человек получает при рождении и в первые годы жизни, после чего уже почти не может его изменить (Фогель 2004). Другое, еще более важное уточнение сделал американский экономист-социолог Джеймс Коулман, разработавший концепцию социального капитала, который создается не столько отдельным индивидом, сколько обществом в целом. Эта идея Д. Коулмана была подхвачена и развита американским социологом Френсисом

² Беккер Г. (2003) Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. - М.: ГУ-ВШЭ.

Фукуямой, который обратил внимание на отношения доверия как на важнейший компонент социального капитала (Фукуяма 2004). В последние десятилетия именно социальный капитал становится главным объектом научного анализа, именно с его преумножением связывают надежды на успех модернизации стран догоняющего развития (включая Россию).

Определяя социальный капитал как ресурс, Дж. Коулман подчеркивал, что «в отличие от иных форм капитала [имея в виду капитал как совокупность вещественных ресурсов], социальный капитал свойственен структуре связей между акторами и среди них. Это не зависит ни от самих акторов, ни от средств производства» (Коулман 2001, 124). Далее он указал, что обладателем социального капитала могут быть как отдельный индивид, так и какая-либо организация или сообщество.

В качестве яркого примера функционирования социального капитала Коулман привел рынок оптовой торговли алмазами в Нью-Йорке, контролируемый несколькими еврейскими семьями. Эти люди без всяких формальных контрактов передают друг другу для изучения алмазы огромной ценности, не опасаясь, что партнер их подменит или присвоит. Дело в том, что эксперты-оценщики не только совместно работают, но и живут бок о бок, ходят в одни и те же синагоги, даже заключают браки в основном в «своем кругу». В результате тесных социальных связей эти люди могут успешно заниматься высокоприбыльной экономической деятельностью, требующей полного доверия к партнерам. Более обыденные примеры социального капитала, связанного с доверием, мы видим буквально на каждом шагу: успешно работают только такие трудовые коллективы, где собраны не просто хорошие специалисты, но люди, доверяющие друг другу.

Таким образом, социальный капитал можно определить как нормы взаимоотношений индивидов, повышающие производительность труда. Дж. Коулман объяснил различие трех основных форм капитала следующим образом: «Если физический капитал полностью осязаем, будучи воплощенным в очевидных материальных формах, то человеческий капитал менее осязаем. Он проявляется в навыках и знаниях, приобретенных индивидом. Социальный же капитал еще менее осязаем, поскольку он существует только во взаимоотношениях индивидов» (Коулман 2001, 128). Объяснение Коулмана можно дополнить так: у Робинзона Крузо на его необитаемом острове был физический и человеческий капитал, но не было социального капитала. Можно сказать, что если физический и человеческий капитал определяют величину трансформационных издержек, то социальный капитал – трансакционных издержек (чем выше капитал, тем ниже удельные издержки).

В *табл. 1* показаны черты сходства и различия между человеческим и социальным капиталом.

Таблица 1. Сравнительная характеристика человеческого и социального капиталов

Человеческий капитал	Социальный капитал
Знания, навыки, компетенции и свойства индивидумов	Связи, а также признанные нормы и ценности внутри социальных групп
Воплощен в отдельных людях	Воплощен в коллективах людей
Создается и накапливается индивидом	Создается и накапливается внутри социальных групп и организаций
Измеряется в основном при помощи показателей уровня образования	Измеряется в основном при помощи показателей уровня доверия

Под влиянием новейших социально-экономических научных разработок происходит качественное переосмысление методики расчета национального богатства. Ранее оно рассчитывалось как сумма чисто материальных (физического и природного) капиталов, теперь в него стали включать и неосязаемый капитал, воплощенный в людях. Под «неосязаемым капиталом» (intangible capital) понимают ресурсы, воплощенные в людях, т.е. все человеческие ресурсы.

По оценкам зарубежных экономистов (*табл. 2*), по состоянию на начало XXI в. в развитых странах доля природного капитала в национальном богатстве составляет лишь несколько процентов, доля физического капитала – менее 20%, зато удельный вес неосязаемого капитала (ресурсов, воплощенных в людях) превышает 70%. В России же, согласно оценке Всемирного банка, среднестатистическая величина национального богатства достаточно велика (38.709 долл.). Однако его основу составляет природный капитал, на который приходится 44%; физический капитал составляет 40%, а неосязаемый – лишь 6%.

Таблица 2. Структура национального богатства разных групп стран мира, 2000 г.

Группы стран	Величина национального богатства на душу населения, долл.				Структура национального богатства, %		
	природный капитал	физический капитал	неосязаемый капитал	всего	природный капитал	физический капитал	неосязаемый капитал
бедные	1.925	1.174	4.434	7.532	26	16	59
средние	3.496	5.347	18.773	27.616	13	19	68
богатые	9.531	76.193	353.339	439.063	2	17	80
в среднем	4.011	16.850	74.998	95.860	4	18	78

Источник: *Where Is the Wealth of Nations? World Bank, Washington, D.C., 2006*
<http://siteresources.worldbank.org/INTEEI/214578-1110886258964/20748034/All.pdf>.

Очень малая относительная величина человеческих ресурсов России в расчетах Всемирного банка связана, очевидно, с низким уровнем, прежде всего, социального капитала, поскольку по показателям человеческого и физиологического капитала (уровень образования, здоровья и т.д.) Россия смотрится на мировом фоне более-менее средне. Действительно, суждение о том, что «Россия – страна с низким социальным капиталом»³, повторяется настолько часто, что стало едва ли не банальностью.

Итак, по многим оценкам, России остро не хватает социального капитала – именно того вида капитала, который наиболее важен для современных национальных моделей экономики. Но насколько обоснованы эти оценки?

Доверие в российском обществе уже не раз становилось объектом внимания отечественных и зарубежных социологов⁴. Очень важно, что появилась возможность сравнивать ситуацию в России с ситуацией в других странах мира. Для этого огромную роль играют два международных проекта, в которых участвовала Россия. Следует вспомнить, прежде всего, участие России в международном проекте World Values Survey (WVS), в рамках которого в 1990–2000-х гг. проводился мониторинг показателей доверия в нескольких десятках стран мира⁵. А в 2006 г. в России (наряду с другими 28 странами с переходной экономикой) проводился опрос по ряду социально-экономических проблем, включая и проблемы доверия, по проекту «Жизнь в переходный период»⁶ под эгидой Европейского Банка Реконструкции и Развития (ЕБРР).

Для продолжения и углубления этих кросс-культурных исследований в феврале 2009 г. был организован новый общероссийский социологический опрос. Его проводил ВЦИОМ по заказу социологов из Тюменского государственного университета, которые участвовали в международном социологическом проекте под руководством социологов Японии. Опрос проводился методом стандартизированного интервью по месту жительства респондентов. В ходе этого опроса по репрезентативной выборке проанкетировано 1600 человек в возрасте от 20 лет и старше, проживающих в различных городах и селениях России.

Рассмотрим по данным этого опроса некоторые любопытные особенности отношений доверия в современном российском обществе. Но сначала разберемся, из каких элементов компонентов складывается это институциональное явление.

³ Европейская метрика для российской экономики. Где пересекаются формальные показатели и реальная инновационная политика // Независимая газета. 12 марта 2008 г. (<http://p1.hse.ru/prensa2002/default.php?show=19207&selected=3>).

⁴ См., например: Олейник А.Н. (2001) Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти. - М.: ИНФРА-М; Экономика и социология доверия. Под ред. Ю.В. Веселова. - СПб.: Социол. об-во им. М.М. Ковалевского, 2004; и др.

⁵ См. информацию на сервере проекта (<http://www.worldvaluessurvey.com>).

⁶ Жизнь в переходный период. Социологическое исследование опыта и мнения людей. European Bank, 2006 (<http://www.ebrd.com/pubs/econo/litsR.pdf>).

2. Соотношение личностного и институционального доверия

Типологии доверия – одного из важнейших неформальных институтов – строятся по нескольким критериям. Чаще всего обращают внимание на необходимость различать доверие (меж)личностное (т.е. доверие между людьми) и институциональное (т.е. доверие людей к социальным институтам и их представителям). Некоторые, используя по существу тот же самый критерий, выделяют вертикальное и горизонтальное доверие: под вертикальным доверием понимают доверие к социальным организациям (правительству, органам правопорядка, церкви, профсоюзам...), а под горизонтальным – доверие к людям. Всегда подчеркивается, что если личное доверие – это своего рода фундамент любого общества, то институциональное доверие – основа жизни сложно организованных обществ, где существуют специальные организации, которые генерируют и поддерживают «правила игры».

Предметом данной статьи является именно институциональное доверие – доверие индивидов к социальным институтам, их представителям, институциональным практикам и процедурам.

В зависимости от потребностей индивида, группы и общества в целом, которые удовлетворяет тот или иной социальный институт, выделяют пять основных социальных мегаинститутов: институт семьи и брака; политические институты; экономические институты; институт образования; институт религии. Каждый из этих основных социальных мегаинститутов складывается из многих более «мелких» институтов. Например, государство как политический мегаинститут включает в себя институты суда присяжных, президентства, правоохранительной деятельности, лоббизма и т.д. Поэтому доверие к социальным мегаинститутам складывается из доверия к более частным институтам, формальным и неформальным, образующим эти мегаинституты.

Анализ феномена институционального доверия требует, таким образом, анализа доверия формальным и неформальным институтам политическим, экономическим институтам, институтам образования, религии, семейно-брачных отношений. Доверие определенным «правилам игры» может проецироваться на доверие тем или иным организациям, которые создают и реализуют эти правила (процедуры и практики).

Институциональное доверие обеспечивает социальную стабильность общества в целом. Высокое институциональное доверие способствует социально-политической активности и позитивному отношению к действующим политикам и социальным организациям. Низкое институциональное доверие становится причиной формальной коммуникации, представляет угрозу безопасности государства и общества в целом (Левашов 2006).

Соотношение уровней институционального и (меж)личностного доверия является своеобразным «термометром» здоровья общества. Возможны четыре варианта такого соотношения (Ромашкина):

1) личностное и институциональное доверие выше среднего: общество обладает значительным социальным капиталом, а власть, в свою очередь, способствует его сохранению и воспроизводству;

2) высокий уровень личностного доверия при низком уровне доверия институционального: общество существует автономно от власти, происходит «амортизация» социального капитала и возникает тенденция перехода к четвертой ситуации;

3) высокий уровень институционального доверия при низком уровне доверия личностного: социум не может функционировать самостоятельно, он практически полностью зависит от властных инициатив;

4) низкое личностное и институциональное доверие: социальные взаимодействия в обществе парализованы, власть не способна контролировать ситуацию, а координированные действия людей сильно затруднены ввиду взаимного недоверия.

Введение в эту типологию категории среднего уровня доверия расширяет число возможных вариантов до девяти (табл. 3).

Таблица 3. Типология возможных соотношений личностного и институционального доверия

ДОВЕРИЕ		личностное		
		низкое	среднее	высокое
институциональное	низкое	1	2	3
	среднее	4	5	6
	высокое	7	8	9

К какому же из этих типов принадлежит современная Россия?

В предшествующем исследовании нашего научного коллектива доказывалось, что личностное доверие в современной России находится на более-менее среднем (в сравнении с другими странами мира) уровне (Сасаки, Давыденко, Латов и Ромашкин 2010). Следовательно, наша страна относится к типам № 4, № 5 или № 6. Чтобы сделать правильный выбор, надо выяснить основные характеристики институционального доверия в современной России и сравнить их с ситуацией в других странах мира.

3. Исследования институционального доверия в России

На сегодняшний день есть уже немало социологических исследований, посвященных изучению уровня институционального доверия в России, хотя они начали активно проводиться только с 2005 г. Рассмотрим некоторые из них.

Авторские исследования российских социологов. Пионерную роль в изучении институционального доверия в России играли авторские исследования отдельных отечественных социологов. Хотя используемые ими выборки, как правило, не велики и не вполне репрезентативны, однако они дают некую точку отсчета, от которой можно вести линию на углубление анализа.

В 2005 г. под руководством А.Н. Татарко было проведено эмпирическое исследование доверия как основного компонента социального капитала (Татарко). Исследование осуществлялось методом опроса и проводилось в два этапа. На первом этапе было опрошено 903 респондента из различных регионов России. На втором этапе было проведено кросс-культурное исследование социального капитала в полиэтнических регионах России – опрошено еще 300 человек.

Проведенное исследование позволило А.Н. Татарко сделать следующие выводы:

- 1) уровень институционального доверия в современной России достаточно низкий;
- 2) существуют различия в уровне доверия между взрослыми и молодежью, а также между жителями регионов и центра России: уровень институционального доверия выше у молодежи, чем у старшего поколения; у жителей центра России он также больше, чем у жителей регионов.

В 2006 г. также под руководством того же А.Н. Татарко был проведен социологический опрос двух поколений россиян – студентов и их родителей (Татарко). Этот опрос проводился в городах нескольких регионов страны (Москва, Санкт-Петербург, Пенза, Балашов). Для оценки уровня институционального доверия респонденту предлагался список основных социальных институтов, играющих важную роль в жизни индивида и общества. Респонденту необходимо было оценить, насколько он доверяет или не доверяет каждому из них.

Результаты нового исследования вновь свидетельствовали о том, что уровень институционального доверия у молодежи выше, чем у взрослых. По сравнению со взрослыми, молодежь больше доверяет прессе, телевидению, крупному бизнесу, парламенту, системе правосудия, профсоюзам, общественным организациям, образовательным учреждениям. Взрослые, по сравнению с молодежью, больше доверяют только одному социальному институту – армии.

В ходе исследования 2006 г. было выявлено, что жители регионов в большей степени доверяют федеральному правительству, парламенту, профсоюзам, системе правосудия, общественным организациям и Президенту. Жители регионов склонны больше доверять государственным центральным органам управления. Возможно, это связано с тем, что на них жители регионов возлагают те надежды, которые не оправдывают местные органы управления.

Чтобы понять, насколько россияне в целом доверяют различным социальным институтам, А.Н. Татарко вычислил средние значения по всей выборке, характеризующие уровень доверия каждому из социальных институтов. В итоге социальные институты по уровню доверия им со стороны россиян удалось разделить на три категории:

1. социальные институты, которым россияне мало доверяют: политические пар-

тии, пресса, милиция, местное правительство, региональное правительство, телевидение, армия, федеральное правительство, парламент;

2. социальные институты, пользующиеся средним уровнем доверия россиян: система правосудия, профсоюзы, крупный бизнес;

3. социальные институты, уровень доверия россиян к которым выше среднего: общественные и международные организации, Президент, церковь, образовательные учреждения.

Похожие результаты были получены в ходе социологического исследования И.С. Шушпановой «Демократическое государство: социологические измерения», проведенного также в 2006 г. (Шушпанова 2005). Результаты ее исследования показали, что российскому правительству доверяет всего 17% россиян, Совету Федерации – 11%, Государственной Думе – 6% россиян. Подавляющее большинство россиян склонны не доверять милиции и правоохранительным органам (72%).

В 2006 г. К. Каарийненем и Д. Фурманом было проведено социологическое исследование на тему «Доверие президенту и другим социальным институтам в современной России» (Фурман 2003). Исследование осуществлялось методом опроса по всероссийской выборке, объем выборочной совокупности составил 1541 человек. В рамках исследования рассматривалось, какое место занимает доверие к президенту в общественном сознании в целом и как оно соотносится с доверием к другим социальным институтам.

По данным, полученным в ходе этого опроса, доверие к президенту оказалось очень велико: нет никого и ничего, кто и что вызывало бы в российском сознании большее доверие, чем президент. Меньше всего россияне доверяют милиции и политическим партиям.

Исследователи пришли к выводу, что доверие к президенту не только больше, чем доверие к любым другим институтам, но и является «источником» любого другого доверия. При понижении доверия к президенту происходит не рост, а снижение доверия к другим социальным институтам. Доверие к президенту выступает фактором, обуславливающим институциональное доверие в целом. Рассматривая мировоззрение доверяющих и не доверяющих социальным институтам, в частности президенту, исследователи отмечают, что люди, не доверяющие президенту, склонны не доверять и политическим партиям как институту. В ходе исследования было выявлена связь институционального доверия с отношением человека к общественному политическому строю. Так, среди недоверяющих президенту удельный вес сторонников возвращения к советским временам был несколько выше, чем среди доверяющих.

Изучая социально-демографические характеристики доверяющих и недоверяющих социальным институтам, исследователи отмечают, что доверие к президенту доминирует во всех социально-демографических группах. Однако есть все же группы более и менее доверяющие. Так, среди очень доверяющих президенту заметно преобладают женщины. Связь институционального доверия с возрастом менее очевидна, однако в группе «очень доверяющих» старшие возраста представлены больше, чем в группе не доверяющих.

Данные, полученные в ходе опроса К. Каарийненем и Д. Фурманом, свидетельствуют о наличии небольшой негативной связи институционального доверия и размера доходов. Так, бедные несколько больше склонны доверять социальным институтам, их представителям, чем более обеспеченные. Наименее образованные люди наиболее склонны доверять социальным институтам, а наиболее образованные – напротив, чаще им не доверяют. Сельские жители проявляют больший уровень институционального доверия, чем городские. Тем не менее, исследователи заключают, что доверяющие и недоверяющие социальным институтам, в частности президенту, четко не разделяются ни мировоззренчески, ни социально.

В 2007 г. под руководством П.М. Козыревой было проведено социологическое исследование институционального доверия россиян с акцентом на проблемы правовой культуры (Козырева 2008). По ее данным, больше всего россияне доверяют правительству РФ (36,5%), армии (40,3%), судам (23,6%). Меньше всего россияне доверяют милиции (20,3%) и политическим партиям (8,4%). Опираясь на результаты опроса, П.М. Козырева утверждает, что одним из факторов, обуславливающих тот или иной уровень институционального доверия, является уровень правосознания людей. Так, люди, характеризующиеся более высоким уровнем правосознания, отличаются и более высоким уровнем доверия как к другим людям, так и к социальным институтам, институциональным практикам и процедурам. При этом развитое правосознание предполагает уважительное отношение к праву и признанием верховенства закона, неприятие произвола и злоупотреблений, нарушающих права граждан.

Социологические мониторинги ФОМ и ВЦИОМ. Фондом Общественного Мнения (ФОМ) и Всероссийским Центром Изучения Общественного Мнения (ВЦИОМ) регулярно публикуются некоторые общие данные об уровне институционального доверия в России. Это позволяет проследить основные тенденции изменения уровня доверия к различным общественным институтам и их представителям.

В июне 2008 г. ФОМ провел опрос населения в 100 населенных пунктах 46 областей, краев и республик России. Объем выборочной совокупности составил 1500 респондентов. Участников опроса спрашивали, доверяют ли они различным властным институтам регионального уровня. По данным, полученным в ходе опроса, реже всего респонденты выражают доверие ГИБДД (им доверяют 23% респондентов), милиции и правоохранительным органам в целом (27% и 55% соответственно). Половина опрошенных (49%) выразили доверие местным СМИ. Чаще всего респонденты высказывают доверие служителям церкви своего вероисповедания (59%).

В декабре этого же года ФОМ был проведен опрос населения в 200 населенных пунктах 63 областей, краев и республик России. Объем выборочной совокупности составил 3000 респондентов.

По данным нового опроса, 51% россиян доверяют Президенту РФ (Д. Медведеву), 65% россиян доверяют главе Правительства РФ (В. Путину). При этом среди доверяющих президенту преобладают женщины (54%), люди старших возрастов (от 55 лет)⁷.

Опираясь на результаты мониторинговых общероссийских социологических исследований, следует констатировать, что уровень институционального доверия в современном российском обществе достаточно низкий. Многие россияне не доверяют или не вполне доверяют основным социальным институтам – институтам государственной власти и управления. Демократизация общества, свобода слова, открытость информации потенциально способствовали, конечно, распространению в России атмосферы доверия. Однако в ходе событий 1990-х гг. по институциональному доверию как социальному капиталу российского общества был нанесен сильный удар. Вследствие кризиса доверия люди перестали верить властям, средствам массовой информации, представителям правоохранительных органов и др. Россияне теперь с большим недоверием относятся к представителям тех профессий, к которым раньше в первую очередь обращались за поддержкой в сложной ситуации. Радиус доверия сузился, но цена его возросла.

Зарубежные исследования по программе «Trust Barometer». Зарубежные исследователи стали проводить в нашей стране исследования проблем доверия лишь в самые последние годы. Здесь следует сослаться на работу международного PR-агентства Edelman (в России его представляет Imageland PR), которое ежегодно на протяжении последнего десятилетия проводит социологические исследования по программе «Trust Barometer». Основной целью этого исследования являлось как раз определение уровня доверия к различным общественным институтам и организациям – таким, как государство, бизнес, СМИ, негосударственные организации (НГО), религиозные учреждения и др. Только в 2007 г. в это исследование впервые была включена Россия. Результаты мониторинга по программе «Trust Barometer» наиболее важны, поскольку они помогают понять проблемы России в общемировом контексте, в сравнении с другими странами мира.

Результаты исследования «Trust Barometer – 2007» дали во многом парадоксальные результаты (табл. 4). Оказалось, в частности, что в России наибольшим доверием обладает бизнес – ему доверяет 39% респондентов, в то время как негосударственным организациям доверяет лишь 27% респондентов, а правительству – 32% россиян. Средний показатель доверия российских респондентов к национальным государственным, общественным, коммерческим организациям, СМИ и религиозным учреждениям составлял 32%, в то время как в ЕС – 41%, в США – 48%. По итогам этого исследования был сделан вывод о том, что в России существует порочный круг недоверия (низкое недоверие воспроизводит само себя)⁸.

В социологическом исследовании следующего года, «Trust Barometer – 2008», по результатам измерения уровня доверия к бизнесу и другим общественным институтам специалисты из Edelman пришли к выводу, что практически во всем мире доверие к бизнесу превышает доверие к власти. Это заключение сделано на материалах исследования 18-ти стран мира, включая США, ведущие государства Европейского Союза, Японию, Бразилию, КНР, Россию и ряд

⁷ Политические индикаторы (<http://bd.fom.ru/report/map/az/0-9/dominant2008/dom0849/d084902>).

⁸ Trust Barometer 2007 (http://www.factnews.ru/article/27Feb2007_trust).

других стран. Главным выводом исследования стало то, что состояние доверия демонстрирует хорошие возможности для бизнеса, который выходит на лидирующие позиции в большинстве стран (доверие к бизнесу превышало доверие к власти в 14 из 18 опрошенных стран). Важно отметить при этом, что молодые респонденты (25-34 лет) повсеместно в мире настроены более оптимистично и склонны доверять бизнесу в большей степени, чем старшее поколение.

Таблица 4. Сравнительные данные о доверии граждан различным институтам, по данным «Trust Barometer – 2008» (% доверяющих)

Страны мира	Объекты доверия			
	Правительство	СМИ	Бизнес	НГО
Развитые страны				
США	38	43	53	57
Великобритания	16	19	44	41
Франция	26	27	28	60
Германия	24	29	31	39
Развивающиеся страны				
Россия	32	35	39	27
КНР	78	68	67	56
Индия	41	55	67	52
Бразилия	28	62	65	57

Источник: http://www.edelman.com/trust/2007/trust_final_1_31.pdf.

В России, согласно «Trust Barometer – 2008», бизнес также является среди других институтов лидером по доверию. Наименьшим доверием в России пользуются компании, специализирующиеся в области СМИ и здравоохранения. Доверяя бизнесу (42%) и власти (38%), российские респонденты гораздо меньше доверяют неправительственным организациям (29%), СМИ и религиозным организациям (по 28%). За прошедший с предыдущего опроса год доверие россиян к власти выросло на 6%, к бизнесу – на 3%, а доверие к СМИ, напротив, сократилось на 7%, достигнув самого низкого показателя в мире (за исключением Франции)⁹. Интересно, что в следующем году, когда начался экономический кризис, доверие россиян к власти (43%) и к бизнесу (45%) не сократилось, а выросло¹⁰.

Результаты мониторинга «Trust Barometer» выглядят очень интригующе. Ожидаемый вывод, что уровень институционального доверия в России в целом заметно ниже, чем в «европах и америках», не может заслонить двух неожиданных обстоятельств. Во-первых, отставание России по среднему показателю доверия происходит в основном за счет низкого доверия к НГО; если же сравнить Россию со странами Западной Европы по показателям доверия к правительству, СМИ и бизнесу, то Россия, как правило, опережает все эти страны. Во-вторых, если сравнить показатели доверия в группе развитых стран с показателями доверия в группе развивающихся стран, то с изумлением обнаруживаешь, что институциональное доверие в развивающихся странах, как правило, заметно выше, чем в развитых (для примера можно сопоставить, скажем, «доверчивый» Китай и «недоверчивую» Германию). Эти данные заставляют задуматься, в какой степени показатели долей респондентов, доверяющих или недоверяющих какому-либо институту или организации, можно прямо интерпретировать как характеристику размеров социального капитала нации.

4. Новые данные о доверии российским институтам власти

Рассмотрим, в какой степени новые результаты, полученные в ходе исследования институционального доверия в России в рамках проекта «Сравнительное исследование доверия...», подтверждают или опровергают ранее сделанные наблюдения. В нашем обзоре мы обратим основное внимание на доверие граждан России институтам власти, которое играет наиболее существенную роль в формировании социального капитала нации. При анализе данных мы будем активно использовать компаративистский подход – сравнивать институциональное доверие по отношению к различным объектам и у различных субъектов (социальных групп).

Спектр институционального доверия. Для оценки уровня институционального доверия респондентам предлагался список социальных институтов, играющих важную роль в жизни индивида и общества. Респонденту необходимо было оценить (по шкале 1 – «полно-

⁹ Trust Barometer 2008: Доверие к бизнесу превышает доверие к власти (<http://gtmarket.ru/news/state/2008/02/02/1681>)

¹⁰ См.: <http://www.edelman.com/trust/2009/>.

стью доверяю», 2 – «в чем-то доверяю», 3 – «не очень доверяю», 4 – «совсем не доверяю», 5 – «не знаю»), насколько он доверяет или не доверяет каждому из них. Чтобы понять, насколько россияне доверяют различным социальным институтам, были вычислены средние значения (индексы), характеризующие уровень (не)доверия каждому из социальных институтов. При расчете средних значений не учитывались респонденты, которые, оценивая уровень институционального доверия, затруднились ответить и отмечали «не знаю».

Таблица 5. Дифференциация уровня институционального доверия по институтам и организациям*

Насколько вы доверяете каждому из перечисленных?		Полностью	В чем-то доверяю	Не очень	Совсем не доверяю	Не знаю
Наука и технологии	N	436	630	225	79	230
	%	27,3	39,4	14,1	4,9	14,4
Телевидение	N	251	789	431	109	20
	%	15,7	49,3	26,9	6,8	1,3
Социальные службы	N	215	695	411	133	146
	%	13,4	43,4	25,7	8,3	9,1
Больницы и общественные центры здравоохранения	N	234	670	470	169	57
	%	14,6	41,9	29,4	10,6	3,6
Федеральное правительство	N	194	633	473	184	116
	%	12,1	39,6	29,6	11,5	7,3
Пресса	N	111	648	581	219	41
	%	6,9	40,5	36,3	13,7	2,6
Местное правительство	N	136	566	517	306	75
	%	8,5	35,4	32,3	19,1	4,7
Милиция	N	139	532	540	346	43
	%	8,7	33,3	33,8	21,6	2,7
Дума (Российской Федерации)	N	130	450	538	327	155
	%	8,1	28,1	33,6	20,4	9,7
Безопасность атомных электростанций	N	137	370	501	314	278
	%	8,6	23,1	31,3	19,6	17,4
Безопасность пищевых продуктов	N	65	370	656	401	108
	%	4,1	23,1	41,0	25,1	6,8
Некоммерческие организации	N	50	330	521	365	334
	%	3,1	20,6	32,6	22,8	20,9

* Объекты иерархизированы по средним показателям институционального доверия – от объектов с наименьшим индексом (высоким доверием) к объектам с наибольшим индексом (низким доверием).

Как показывают данные, представленные в табл. 5 и на рис. 2, уровень доверия практически ко всем социальным институтам и организациям в современной России достаточно низкий: средний индекс ответов, как правило, колеблется между 2 («в чем-то доверяю») и 3 («не очень доверяю»). Наиболее высокий уровень доверия наблюдается к науке и технологиям – можно сказать, что россияне верят в научно-технический прогресс. Относительно высоким доверием пользуются такие институты и организации, как телевидение, социальные службы, больницы и общественные центры здравоохранения. Меньше всего респонденты доверяют безопасности атомных электростанций, пищевых продуктов и (на что стоит обратить особое внимание!) некоммерческим организациям. Общественные/некоммерческие организации в глазах современных россиян, таким образом, заслуживают еще меньше доверия, чем «мирный атом», чья репутация сильно испорчена Чернобылем.



Рисунок 2. Средние показатели (индексы) институционального (не)доверия россиян (чем выше индекс, тем ниже доверие объекту)

Результаты нашего социологического исследования сигнализируют о высоком уровне отчужденности россиян от власти.

Выше всего доверие к федеральным властям – полностью или частично доверяет чуть более половины россиян (51,7%). Заметно ниже – к местным властям (43,9%), милиции (42,0%) и Думе (36,2%). Закономерность очевидна: меньше доверяют тем, с кем чаще сталкиваются; сакральный ореол сохраняют в какой-то степени наименее «осязаемые» уровни власти.

Видимо, все надежды, которые не оправдывают местные органы исполнительной власти, население возлагает на федеральные органы власти. С другой стороны, более высокий авторитет федеральных властей может являться следствием сознательного курса Правительства России на централизацию власти и управления, в результате чего возрождаются «царистские» психологические стереотипы. Демократическим институтам доверяют меньше всего: Думе – заметно меньше, чем милиции, а некоммерческим организациям (23,7%) – гораздо меньше, чем Думе.

Итак, федеральные власти пока не имеют достаточно сильных конкурентов в «битве» за доверие российских граждан.

Факторы, влияющие на уровень доверия федеральному и местному правительству.

На уровень доверия федеральному и местному правительству влияют, согласно результатам проведенного опроса, два основных фактора – уровень жизни и регион проживания респондента.

Уровень доверия правительствам обоих уровней тем выше, чем выше уровень жизни респондента. Как показано на рис. 3, самый высокий уровень доверия правительствам проявляют те люди, которые относят себя к высшему классу, а самый низкий – представители нижнего среднего и нижнего класса. Данные опроса, таким образом, подтвердили популярное в левых политических кругах убеждение, что современное правительство России опирается в большей степени на поддержку наиболее имущих социальных групп.

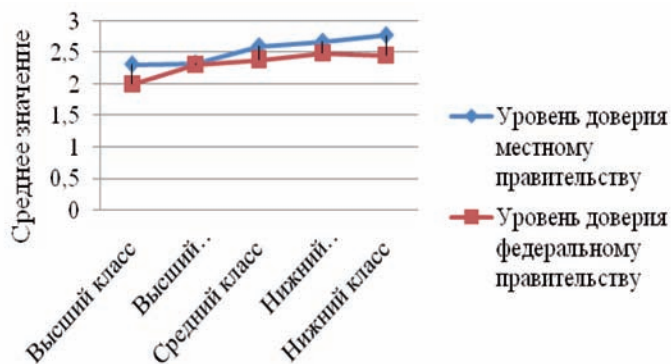


Рисунок 3. Уровень (не)доверия правительству людей различного уровня жизни

Уровни доверия федеральному и местному правительству варьируются, причем почти синхронно, в различных регионах России (рис. 4). Самым «недоверчивым» по отношению к властям является Северо-Западный федеральный округ, самыми «доверчивыми» оказались Уральский (по отношению к местным властям) и Дальневосточный (по отношению к федеральным властям) федеральные округа. Заметна парадоксальная тенденция: чем дальше регион находится от центра власти, тем больше этой власти доверяют (на Дальнем Востоке индекс доверия оказался примерно на 0,5 балла выше, чем в федеральном округе, где находится «вторая столица» России). Возможно, здесь проявляется тот же стереотип «сакрализации» далекой власти.

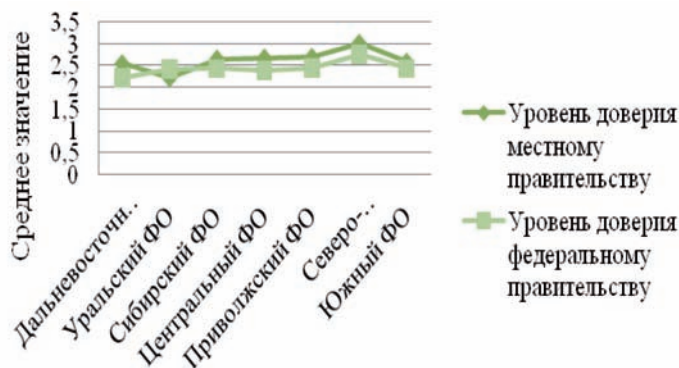


Рисунок 4. Уровень (не)доверия правительству в различных регионах России

Влияние уровня жизни и районов проживания на доверие государственной администрации не следует слишком преувеличивать, поскольку размах колебаний в обоих случаях составляет примерно 0,5 балла по нашей пятибалльной шкале. Оба эти фактора существенны, но они не создают сильной дифференциации уровней доверия. Для всех выделенных социальных групп индекс доверия власти колеблется между 2 («в чем-то доверяю») и 3 («не очень доверяю») баллами.

Факторы, влияющие на уровень доверия Государственной Думе РФ и некоммерческим организациям. Данные, полученные в ходе исследования, позволяют отметить, что уровень доверия к институтам государственной власти и управления в современном российском обществе зависит от того, к какому типу власти относится этот институт (законодательной, исполнительной, судебной). В частности, уровень доверия к органам исполнительной власти (федеральному и местному правительству) был выше, чем уровень доверия к Думе как органу законодательной власти. Что касается факторов, влияющих на уровень доверия к Думе РФ, то они оказались теми же, что и факторы, влияющие на уровень доверия к правительству.

Как и следовало ожидать, наименьший уровень доверия к Думе испытывают люди, относящие себя к нижнему и нижнему среднему классу – респонденты с низким уровнем дохода. Заслуживает внимания тот факт, что наибольший уровень доверия к Думе испытывают представители не высшего класса (как было с доверием к правительству), а среднего класса. С некоторой дозой условности можно сказать, что наш высший класс верит в правительство, средний класс верит в Думу, а низший класс никому не верит.

Уровень доверия к Думе РФ, как и к правительству, не одинаков в различных регионах страны (рис. 5). Самый низкий уровень доверия к Думе также наблюдается в Северо-Западном федеральном округе, а самый высокий – в том же Дальневосточном федеральном округе. Вновь налицо тенденция к росту доверия по мере удаленности от объекта доверия (заседающей в Москве российской Думе).

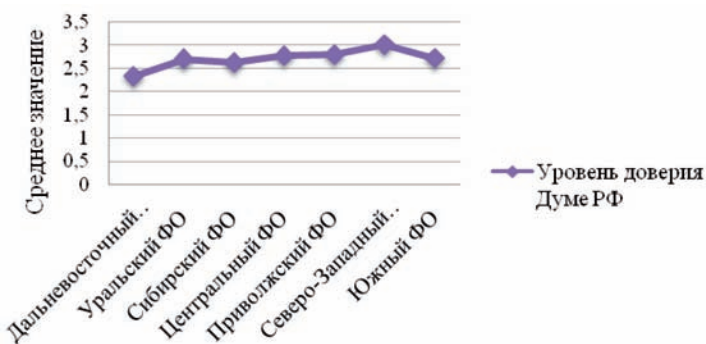


Рисунок 5. Уровень (не)доверия Думе в различных регионах России

Некоммерческие организации, эти долгожданные (для либералов) институты гражданского общества, находятся, как мы уже отмечали, на последнем месте в рейтинге институционального доверия в современном российском обществе. Почти как и к Думе, наибольший уровень доверия к некоммерческим организациям проявляют представители верхнего среднего класса, а наименьший – те люди, которые идентифицируют себя с нижним или нижним средним классом. Самый низкий уровень доверия к некоммерческим организациям наблюдается, как и в других случаях, в Северо-Западном федеральном округе, а самый высокий – неожиданно в Южном федеральном округе. Возможно, это связано с тем, что именно на Юге России действуют такие своеобразные НКО, как различные «казаческие» организации, к которым многие россияне испытывают определенную симпатию.

Факторы, влияющие на уровень доверия к милиции. Российская милиция, как и следовало ожидать, оказалась институтом, которому большинство россиян не склонно доверять. Однофакторный дисперсионный анализ позволил выявить факторы, наиболее существенно влияющие на уровень доверия к милиции со стороны российских граждан, – это уровень образования респондента, размер города и регион его проживания.

Обнаружилось, что чем ниже уровень образования респондента, тем больше он доверяет милиции. С наибольшим доверием к милиции относятся люди с неполным средним и средним образованием. А вот у россиян с высшим образованием есть основания милиции не доверять.

Уровень доверия милиции несколько зависит от размера населенного пункта, в котором проживает человек (рис. 6): наибольший уровень доверия к милиции испытывают люди, проживающие в сельских населенных пунктах и малых городах (до 10 тыс. человек), а наименьший – люди, проживающие в крупных городах (размером более 500 тыс. человек). Любопытно, что четкой линейной зависимости между размерами населенного пункта и уровнем доверия нет; график выглядит как своеобразная синусоида, которую трудно объяснить.

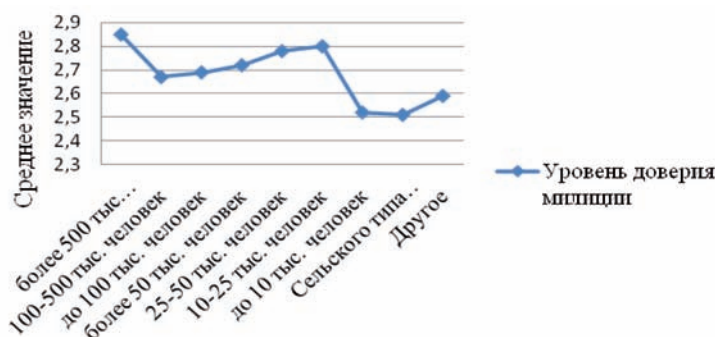


Рисунок 6. Уровень (не)доверия милиции в населенных пунктах разного размера

Уровень доверия милиции не одинаков в различных регионах страны, причем различия те же, что и по отношению к государственной власти: самый низкий уровень доверия к милиции наблюдается в Северо-Западном федеральном округе, а самый высокий – в Уральском федеральном округе.

4. Общие закономерности институционального доверия

Основываясь на полученных в результате нового общероссийского опроса результатах и с учетом ранее сделанных наблюдений, можно сделать следующие выводы о характеристиках институционального доверия в современном российском обществе:

– Уровень доверия ко всем институтам власти и управления не слишком велик, ответы респондентов, как правило, колеблются между индексами 2 («в чем-то доверяю») и 3 («не очень доверяю»).

– Уровень доверия к отдельным властным институтам имеет тенденцию быть обратно пропорциональным степени близости этой власти к рядовому гражданину. Это совпадает с типичными для нашей страны наблюдениями, что в России парадоксальным образом низкое доверие к правительству уживается с высоким рейтингом доверия лично президенту (Д. Медведеву) и главе правительства РФ (В. Путину).

– Меньше всего россияне доверяют тем институтам власти, которые больше всего соответствуют демократической модели, – Думе и особенно негосударственным организациям.

– Наблюдается дифференциация доверия институтам власти в зависимости от уровня жизни и уровня доходов: правительство в большей степени пользуется доверием представителей высшего класса, Дума – представителей среднего класса, а низший класс доверяет всем институтам власти в наименьшей степени. Чем ниже уровень дохода человека, тем меньше он доверяет большинству социальных институтов.

– Наблюдается дифференциация доверия институтам власти в зависимости от региона проживания: более удаленные регионы (Уральский и Дальневосточный ФО) доверяют государственной власти сильнее, чем регион «второй столицы» (Северо-Западный ФО). Вновь проявляется закономерность обратной зависимости между доверием и близостью.

– Уровень доверия социальным институтам выше у людей с более низким человеческим капиталом – у менее образованных людей. Люди с высоким уровнем образования более критично относятся к социальным институтам, их представителям, институциональным практикам и процедурам.

Если обратиться к таблице, где была дана типология соотношений институционального и личного доверия, то в первом приближении можно утверждать, что Россия принадлежит к типу № 4 (средний уровень личного доверия + низкий уровень институционального доверия). В таком случае можно было бы предположить, что именно институциональное доверие является той ахиллесовой пятой российского общества, из-за которой социальный капитал нации в целом оценивается довольно низко.

Однако делать этот вывод нам представляется пока преждевременным из-за обнаруженного нами парадокса высокого институционального доверия в слаборазвитых странах и социальных группах.

В процессе обработки и анализа эмпирических данных был проведен дискриминантный анализ, позволивший выявить отличительные признаки людей, полностью доверяющих и совсем не доверяющих различным социальным институтам. Благодаря дискриминантному анализу верифицирована гипотеза, согласно которой россияне, обладающие высоким уровнем институционального доверия, отличаются следующими характеристиками:

- низкий уровень образования;
- молодой или пожилой возраст;
- проживание в малых городах или поселениях сельского типа.

Эти результаты порождают много вопросов.

Напрашивается, например, вопрос о том, что обуславливает высокий уровень институционального доверия у людей пожилого возраста, ведь их материальное положение нельзя охарактеризовать как благополучное. Видимо, пожилые люди демонстрируют относительно высокий уровень институционального доверия в силу особенностей их социализации, пришедшейся на советскую эпоху. Механизм социализации, присущий этой эпохе, ориентировал советского человека на нерассуждающее доверие институтам государства и общества (Оруэлл описал крайнюю степень подобной социализации как «мыслестоп»). Лояльность по отношению к трудовому коллективу, партийной или комсомольской организации, «новой исторической общности – советскому народу», недопустимость сомнений в фундаментальных добродетелях и правоте институтов государства и общества, «большинства» – все это действительно внедрялось в сознание советского человека в процессе его социализации и стимулировало рост уровня институционального доверия (или того, что мы принимаем за институциональное доверие).

Полученные результаты заставляют вернуться к интригующим результатам мониторинговых исследований по программе «Trust Barometer», согласно которым институциональное доверие выше в менее развитых странах, чем в более развитых. В результате общероссийского опроса мы пришли к схожему выводу – более высокое институциональное доверие демонстрируют респонденты с более низким человеческим капиталом (менее образованные, менее урбанизированные, более удаленные от столиц...). Эти парадоксальные результаты требуют переосмысления того, как можно измерять институциональное доверие, являющееся важнейшим элементом социального капитала нации. Создается впечатление, что доли положительных ответов на прямые вопросы (типа «Насколько вы доверяете федеральному правительству, Думе, милиции...») характеризуют степень развития общества или социальной группы едва ли не с точностью до наоборот.

Действительно, если вспомнить о качественных институциональных различиях обществ западного и восточного типов¹¹, то неизбежно начинаешь задумываться о принципиальных различиях институционального доверия в этих обществах. Сошлемся в качестве примера на красочный эпизод из «Истории» Геродота. Когда корабль персидского царя Ксеркса попал в бурю, кормчий закричал, что корабль потонет, если только не избавиться от большинства людей на корабле. «Услышав эти слова, Ксеркс, как говорят, сказал: «Персы! Теперь вы можете показать свою любовь к царю! От вас зависит мое спасение!». Так он сказал, а персы пали к его ногам и затем стали бросаться в море. Тогда облегченный корабль благополучно прибыл в Азию» (Геродот). Если данный эпизод еще можно интерпретировать как чисто легендарный, то нельзя усомниться в высочайшем доверии к государственной власти тысяч японских камикадзе, пожертвовавших своими жизнями во время Второй мировой войны. Готовность отдать «жизнь за царя» («за родину», «за веру» etc.) – высшая степень институционального доверия. Но этот тип доверия органически чужд обществам западного типа, где категорически не принято доверять власти распоряжаться жизнью и смертью своих граждан.

Следовательно, для корректного обсуждения того, каков же социальный капитал современного российского общества, необходимо сначала осуществить «перезагрузку» методологии анализа этого социально-экономического явления. Вероятно, надо сначала выделить два качественно разных типа доверия и, соответственно, социального капитала – восточный и западный. Затем надо научиться их измерять, не смешивая друг с другом. И только затем можно будет приступить к решению самой главной проблемы – как разные виды социального капитала влияют на способность общества к социально-экономическому росту и развитию.

ЛИТЕРАТУРА

Беккер Г. (2003). Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. - М.: ГУ-ВШЭ.

Геродот. История. VIII. 118 (<http://www.litru.ru/index.html?book=10119&page=180>).

Европейская метрика для российской экономики. Где пересекаются формальные показатели и реальная инновационная политика // Независимая газета. 12 марта 2008 г. (<http://p1.hse.ru/prensa2002/default.php?show=19207&selected=3>).

Жизнь в переходный период. Социологическое исследование опыта и мнения людей. European Bank, 2006 (<http://www.ebrd.com/pubs/econo/litsR.pdf>).

Козырева П.М. (2008). Правовое сознание и доверие // *Политические исследования*, № 4, 86-101.

Коулман Дж. (2001). Капитал социальный и человеческий // *Общественные науки и современность*, № 3.

Латов Ю.В. (2008). Конкуренция в развитии теорий и в развитии российской цивилизации (размышления над концепцией О.Э. Бессоновой) // *Мир России*, № 2.

Левашов В.К. (2006). Гражданское общество и демократическое государство в России // *Социологические исследования*, № 1.

Ромашкина Г.Ф. Сети межличностного и институционального доверия как ресурс неформальной экономики (<http://www.tnmlib.ru/DbFileHandler.axd?213>).

Сасаки М., Давыденко В.А., Латов Ю.В. и Ромашкин Г.С. (2010). Доверие как элемент социального капитала современной России (компаративистский анализ) // *Мир России*.

Татарко А.Н. Психологические исследования социального капитала в современной России (www.ecsocman.edu.ru/db/msg/151763.html).

Фогель Р.У. (2004). Экономический рост, демография и физиология: Воздействие долговременных процессов на разработку и осуществление экономической политики. Нобелевская лекция, прочитанная 9 декабря 1993 г. // *Мировая экономическая мысль сквозь призму веков*. В 5 т. Т. 5. Кн. первая. - М.: Мысль, 724-763.

Фукуяма Ф. (2004). Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию. - М.: ООО «Издательство АСТ».

¹¹ См., например: Латов Ю.В. (2008) Конкуренция в развитии теорий и в развитии российской цивилизации (размышления над концепцией О.Э. Бессоновой) // *Мир России*, № 2.

Фурман, Д. (2003). «Я доверяю Президенту»: Трансформация социальной поддержки власти в постсоветской России // *Свободная мысль – XXI*, №5, 25-40.

Шушпанова И.С. (2005). Демократическое государство: социологические измерения // *Социологические исследования*, № 10, 138 – 141.

ИНСТИТУТЫ, ИННОВАЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Потенциал политического конструирования институциональной среды в России с точки зрения эволюционной экономики¹

АЙХЕЛЬКРАУТ САША,

научный сотрудник и координатор программы МВА «Международный
менеджмент» Университета Пфорцхайм, Германия
(e-mail: sascha.eichelkraut@hs-pforzheim.de)

В статье анализируется значение инноваций для экономического развития. Рассматриваются основные положения эволюционной экономики. Описываются институциональные условия, необходимые для формирования инновационной экономической системы. Показан потенциал политики в области формирования институциональной среды.

Ключевые слова: эволюционная экономика, инновации, институты

Коды классификатора JEL: B52, E11, O31.

Вступление

Важность значения институтов² и инноваций для экономического развития страны сегодня так или иначе может считаться бесспорным и эмпирически подтвержденным фактом. Историки-экономисты, как, например, нобелевский лауреат *Дуглас Норт* (1981), усматривают в институтах и инновациях два ключевых фактора, которые в значительной степени определяют экономический – и, как следствие, международный – подъем и упадок государств. При этом траектория экономического развития является во многом результатом их взаимодействия и взаимодействия: технологические и организационные нововведения часто требуют соответствующей адаптации институциональных рамок, нередко в форме институциональных инноваций, в то время как институциональная среда оказывает решающее влияние на характер генерирования инноваций.

Данной взаимосвязи соответствует категориальное разделение на конституциональную и суб-конституциональную сферы, о чем речь пойдет в настоящем докладе. При этом в центре нашего внимания будет находиться прежде всего конституциональная сфера, так как именно в этой плоскости происходит установление конкретных правил (*choice of rules*), кондиционирующих социальные, экономические и политические процессы на суб-конституциональном уровне (*choice within rules*), которые, в свою очередь, оказывают обратное влияние на конституциональную сферу, при необходимости вызывая там процессы адаптации. Фокусировка на конституциональной плоскости соответствует научному подходу теории экономического порядка (*Ordnungsökonomik*) или конституционной экономики (*Constitutional Economics*), поскольку, в конечном счете, лишь конституциональная плоскость – или уровень регулирования – доступна для осуществления планомерного политического конструирования.

1. Значение инноваций для экономического развития

Сочетание технологического прогресса и организационных изменений принято считать движущей силой экономического роста и основой повышения уровня жизни. Для

¹ Доклад, прочитанный автором на Второй международной конференции «Инновационное развитие экономики России: ресурсное обеспечение» 23 апреля 2009 г. в МГУ им. М.В. Ломоносова. Автор выражает благодарность *С.И. Невскому*, доценту экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, за всестороннюю поддержку при подготовке материала, а также перевод и редактирование статьи на русском языке.

² Под институтами, согласно *Норту* (1992), следует понимать «правила игры», сложившиеся в обществе. Конкретнее, это все без исключения формальные и неформальные правила в обществе, включая мероприятия по их установлению. При этом институты следует отличать от организаций. Далее понятия «институты» и «правила» нами будут использоваться в качестве синонимов.

инновационного предпринимателя успешное внедрение на рынок его новых продуктов означает приумноженную прибыль, в то время как произведенная в результате нововведений более высокая добавленная стоимость и, как результат, более интенсивная экономическая динамика способствуют увеличению всеобщего блага на общегосударственном уровне. Инновации, таким образом, обнаруживают положительные экстерналии.

Аналогично предпринимателю, чьи конкурентные преимущества зависят от его способности создавать по возможности инновационные продукты, международная конкурентоспособность страны во многом определяется инновационным потенциалом ее экономической системы в целом. Наглядным отражением здесь может служить название одной известной статьи *Мозеса Абрамовитца* «Догнать, вырваться вперед, остаться позади»: в то время как одни страны в условиях глобальной конкуренции растут, другие вырываются вперед, а третьи же, наоборот, не успевают за развитием и отстают. Таким образом, инновации играют решающую роль в процессе догоняющего экономического развития. На начальной стадии данного процесса развивающиеся страны обычно прибегают к практике заимствования технологических и производственных нововведений, а также институтов, поскольку у них еще отсутствуют необходимые возможности для производства собственных инноваций. К тому же имитация уже доказавшего свою эффективность опыта более развитых стран связана с менее значительными рисками. В результате, догоняющие страны довольно часто демонстрируют достаточно высокие темпы хозяйственного роста, так как они минуют стадии развития, которые ранее приходилось проходить ведущим экономикам. Однако с достижением более высокого уровня развития перед догоняющими странами встает необходимость производства собственных нововведений, с тем чтобы обеспечить устойчивый экономический рост в долгосрочной перспективе.

Россия также должна стремиться к созданию инновационной хозяйственной системы, если она желает обеспечить свой догоняющий и базирующийся на ее природно-ресурсном потенциале экономический рост в долгосрочной перспективе. Правда, в отличие от других стран, находящихся или уже прошедших стадию догоняющего развития, стоимость рабочей силы в России – не в последнюю очередь ввиду доходов от экспорта сырья – сравнительно высока. В результате, Россия вынуждена специализироваться преимущественно на отраслях промышленности, которые способны создавать высокую добавленную стоимость. Это отличает Россию от азиатского пути развития, в условиях которого низкая стоимость трудовых ресурсов первоначально позволяла концентрироваться на трудоемких производствах, что обеспечивало соответствующие конкурентные преимущества на мировых рынках. При этом Россия занимает особое место среди догоняющих стран, причем не только вследствие наличия богатых природных ресурсов, но и благодаря достаточно хорошо развитой системе образования, значительному научному базису, а также некоторым технологическим ноу-хау, уже успешно воплощенным в отдельных специфических сферах. Данное наследие, доставшееся России от советских времен, в целом представляет гораздо более значительный инновационный потенциал, нежели тот, которым сегодня располагают другие страны с сопоставимым ВВП (Gianella/Tompson 2007). Вопрос лишь в том, насколько эффективно Россия сможет использовать это сравнительное преимущество. Решение могло бы находиться в следующей плоскости: создание необходимых институциональных рамочных условий, без которых никакие инновационные возможности не могут быть реализованы.

2. Эволюционная экономика: некоторые основные положения

Эволюционная экономика позиционирует себя как противоположность скорее более статичному и равновесному подходу неоклассики. В отличие от последней, эволюционная теория понимает экономику как процесс изменений, в результате чего для равновесных состояний не остается места. При этом инновации рассматриваются как основные движущие элементы непрерывных изменений. Согласно эволюционному подходу, социально-экономический процесс историчен, – это значит, что настоящее и прошлое взаимосвязаны, из чего вытекают специфические траектории зависимости. Между тем эволюция – принципиально открытый процесс, который генерирует новшества и последствия которого непредсказуемы. В отличие от абстрактной философской фигуры «человека экономического», «рациональный» агент в рамках эволюционной теории наделен лишь ограниченной рациональностью (*bounded rationality*), так как, с одной стороны, он не располагает всей необходимой информацией, а, с другой – не в состоянии полностью воспринять и обработать весь комплекс и динамику социально-

экономических процессов для выработки наилучших решений. В данном случае рациональный агент – это не всезнающий оптимизатор. Вследствие недостаточной дальновидности его действия, скорее, соответствуют определенным навыкам, которые, впрочем, могут быть нарушены нововведениями, если последние окажутся несовместимыми с привычным образцом поведения.

Центральную проблему эволюционной экономики составляет недостаток знаний, поэтому поведение в условиях неопределенности рассматривается как важный характерный признак действующих агентов. Ввиду нехватки знаний у агентов процесс познания может происходить лишь на основе метода проб и ошибок. Это значит, что пути решения человеческих проблем в какой-то мере могут восприниматься в качестве гипотез, которые, подобно биологии, проходят через вариации и отбор, тестируясь и устанавливаясь на рынке. Особая роль в данном инновационном процессе отводится конкуренции, ибо она создает стимулы к поиску все новых способов решения проблем.

Эволюционная теория рассматривает процесс создания инноваций – в связи с чем Шумпетер выдвинул известную метафору «созидательное разрушение» – в качестве основной движущей силы долгосрочного экономического роста. Это отличает ее от неоклассической модели экономического роста, прежде всего в том виде, в каком она была сформулирована Солоу, которая, хоть и признает значение технологических нововведений, однако рассматривает их в качестве экзогенно заданных величин. Лишь «эндогенная» или «теория нового роста» пыталась уделить должное внимание значению фактора инноваций. Она видит причину роста экономики непосредственно в наращивании технологических факторов производства – НИОКР – и, соответственно, в развитии производственных инноваций.

3. Институциональные условия, необходимые для формирования инновационной экономической системы

Неоклассика исходит из определяющего предположения о том, что простое увеличение НИОКР ведет к росту экономики; при этом традиционно в значительной степени недооценивается роль институциональных рамочных условий. Если бы этот подход был абсолютно верен, то Советский Союз с его сравнительно высоким уровнем расходов на НИОКР, возможно, все еще существовал бы. Ведь, что касается показателей вложений, то они были вполне благоприятными для развития советской экономики. Исходя из факта инновационной слабости социалистических плановых экономических систем можно примерно выяснить, какое влияние оказывают институциональные рамочные условия на инновационные процессы. Сравнивая системы, можно обнаружить, что рыночно-экономические порядки предлагают более благоприятные институциональные условия для инновационного поведения агентов.

По мнению Шумпетера, для генерирования инноваций достаточно наличия творчески-ориентированного, динамичного и готового к риску предпринимательства. Инновационный потенциал экономической системы зависит, соответственно, от того, какое пространство и какие стимулы эта система предоставляет для экспериментирования с альтернативными возможностями решения проблем, а также от того, насколько открыто и восприимчиво она проявляет себя в отношении нововведений (Vanberg 1997). Независимо от культурного контекста, для инновационного поведения агентов существенное значение имеют основополагающие соглашения, к которым, в частности, относятся институциональные гарантии прав частной собственности и предпринимательства, включая защиту прав свободы интеллектуальной собственности, свободы заключения договоров, создания организаций и свободной конкуренции.

Соответствующее процессу экспериментирования институциональное пространство подразумевает также наличие определенных селективных способностей, когда ставшие непригодными или доставшиеся в наследство устаревшие методы решения проблем могут эффективно и последовательно устраняться (Vanberg 1997). Так, гарантированная государством конкуренция обеспечивает не только стимулы, но и необходимое давление – постоянно производить нововведения, ибо менее успешные, а значит, менее способные к инновациям предприятия испытывают постоянный риск оказаться «отфильтрованными» рынком. Ряд авторов придерживается мнения, что причиной того, что социалистические плановые системы уступали рыночным, являлась не децентрализация рассредоточенного знания, а в большей степени недостаточная способность к правильному отбору, другими словами,

задержка на нерентабельных способах решения проблем. Замкнутость системы, закостенелые институциональные структуры, недостаток экономической и политической конкуренции, в конечном счете, привели к тому, что была утрачена возможность вступить на путь обновленного развития. И хотя Советский Союз в ходе конфликта между Востоком и Западом участвовал в системной конкуренции с основанными на демократических началах рыночными экономиками, что давало стимулы для повышения экономической производительности и инновационного развития в определенных сферах, институциональные реформы на конституциональном уровне все же не состоялись. В результате, инициированные Горбачевым реформы, известные как «гласность» и «перестройка», ознаменовали начало конца Советского Союза, ибо затрагивали фундаментальные основы всей системы в целом.

Отсюда обнаруживается, что жизнеспособность экономических систем в значительной степени зависят от того, насколько они в состоянии приспосабливаться к окружающей среде и ее изменениям. Продуктивную экономическую систему отличает ее способность к совершенствованию и инновациям, и это касается как субконституциональной плоскости – уровня, на котором протекают социально-экономические процессы, так и конституциональной сферы – т.е. самих институциональных рамочных условий.

4. Потенциал политики в области формирования институциональной среды

Слово «инновация» является сегодня, причем не только в России, пожалуй, одним из наиболее часто употребляемых понятий в экономической политике. Как у России существует «Стратегия 2015», так и у Европейского Союза есть «Лиссабонская Стратегия», в которой декларируется цель – к 2010 г. сделать европейское экономическое пространство одним из самых инновационных в мире. При этом возникает вопрос: какими возможностями располагает политика в области развития способности к инновационной деятельности? Основываясь на вышеизложенных тезисах, в этой – последней – части будет предпринята попытка рассмотреть вопрос о политическом потенциале формирования институциональных рамок как составной части инновационной политики, с позиции эволюционной экономики.

Поскольку эволюционная экономика исходит из положения об ограниченной рациональности агентов, она, в общем и целом, выступает против государственного вмешательства в экономическую систему. *Хайек* – духовный предтеча современной эволюционной экономики – на основе своих либеральных взглядов исходил из того, что экономическая политика могла бы опираться на одни лишь абстрактные правила, так как они согласуются с эволюционным характером рыночной самоорганизации. В абстрактных, т.е. отрицательно сформулированных правилах, которые исключают лишь определенные возможности действия, противоречащие интересам общества, а в остальном допускают свободный выбор, ученый видел идеальный инструмент экономической политики, поскольку они предлагают наилучшие условия для инновационного поведения агентов. Прямые вмешательства исключались, так как попытки внешнего воздействия на рыночные процессы подрывали бы принцип самоорганизации рынка и его способность производить знания.

Конструктивистские представления в политике *Хайек* обозначал понятием «самонадеянность знания». По его мнению, общая нехватка знаний у субъектов принятия политических решений наиболее заметно проявляется в контексте комплексных социальных систем, где преобладают процессы обратной связи, а причинные связи лишь изредка отчетливо идентифицируемы. Это означает, что целенаправленное управление средствами достижения задач, которое преследуется в рациональной экономической политике, в данном случае не представляется возможным.

Все-таки разумно, чтобы экономическая политика могла полагаться не на одни только эволюционные способности рынка, тем более что эволюция не всегда приводит к позитивным результатам. Наиболее востребована экономическая политика, способная предоставить возможности для наилучшего решения обозначенных проблем. Для того чтобы достичь конкретных целей в экономической политике, например, осуществить какие-либо мероприятия по повышению инновационной деятельности, требуется постоянное установление конкретных правил, исключающих определенные действия. Упомянутая во вступлении категория конституционального уровня может, таким образом, подразделяться на конституциональный уровень № 1, на котором закрепляются общие, согласно *Хайеку*, более абстрактно сформулированные конституционные нормы (например, правила рыночной системы); и

конституциональный уровень № 2, где определяются конкретные нормативные правила, регулирующие процессы, в соответствии с основными принципами уровня № 1 (Vanberg 2008). Конституциональная сфера в целом соответствует тому, что мы здесь обозначили в качестве институциональных рамочных условий.

В случае конкретных правил инновации не только допустимы, но и создают условия для преодоления политических рестрикций. При этом, однако, возникает опасность, что чрезмерное регулирование может создать препятствия инновационному поведению агентов. Существенная проблема заключается в том, что изначально невозможно предсказать, какими именно инновациями отреагируют агенты рынка на учреждаемые правила. Так, инновации вполне могут иметь свойства, которые не будут соответствовать заданным экономико-политическим целям. В экономической политике это приводит к тому, что для агентов рынка устанавливаются стимулы, соответствующие изначальному целям (Wegner 2003).

Вследствие этого введение новых институтов имеет тенденциозно экспериментальный характер. Также, согласно критическому рационализму *Поннера*, институты являются потенциально ошибочными гипотезами, которые должны доказывать их действенность в процессе проб и ошибок. Если институт выполняет свою функцию, то это отражается на политике посредством поведения частных агентов. В лучшем случае они реагируют законопослушно, то есть начинают генерировать соответствующие инновации; в худшем случае частные субъекты или предприятия обращаются к теневой экономике или к каким-либо другим юрисдикциям, которые предлагают более привлекательные институциональные условия.

Политика все же располагает различными возможностями, чтобы минимизировать риски при конструировании институтов в условиях недостатка знаний. Успех практического воплощения новых институтов зависит от способности экономической политики своевременно оценивать их эффективность, с тем чтобы при необходимости произвести возможные корректировки. В этом отношении определенные успехи демонстрирует Китай, который в первую очередь ориентирован на экспериментирование с собственными рыночно-экономическими институтами, а не импорт «западных». Благодаря такому постепенному и экспериментальному подходу институты проходят адаптацию сначала на локальном уровне, с тем чтобы затем с успехом быть реализованными в общегосударственном масштабе. В результате применения подобной практики так называемого «параллельного процесса обучения» Китаю удается избежать каких-либо значительных институциональных сбоев на общенациональном уровне (Heilmann 2008). Децентрализованные поиски приемлемых путей решения институциональных проблем делают рассредоточенные знания пригодными к использованию, чего на центральном государственном уровне порой достичь довольно сложно. Институциональная конкуренция между юрисдикциями, то есть конкуренция между субъектами федерации или же между отдельными национальными государствами за лучшие институциональные условия и, соответственно, за большую привлекательность для мобильных факторов производства, в целом благоприятствует процессу генерирования институциональных инноваций и экспериментированию с различными возможностями решения институциональных проблем. Важную роль при этом должно играть сопоставление собственной институциональной инфраструктуры с инфраструктурой других государств, что представляет полезный опыт функционирования других систем. Имитация институтов все же несет в себе определенные риски: есть вероятность, что новые учреждения не смогут интегрироваться в существующую институциональную структуру из-за возможного конфликта с формальными или даже неформальными институтами. Политики часто стремятся, по возможности, создать собственные институты, которые будут соответствовать традиционной институциональной структуре их государств.

Что касается экономической политики и формирования институциональных рамочных условий, то здесь мы в нашем изложении исходили из действий так называемого *благожелательного диктатора*. При этом не в последнюю очередь также политики преследуют свои собственные интересы. Ввиду того, что институты всегда отличаются дистрибутивным характером, со всех сторон предпринимаются попытки оказать влияние на формирование институциональных рамочных условий. В первую очередь это касается нововведений, которые угрожают особым интересам, из-за чего влиятельные группы часто обращаются к государству с просьбой защиты от конкуренции. С политэкономической точки зрения устойчивость неэффективных институтов может служить наглядным отражением соотношения властных сил, господствующих в государстве. Особенно в странах с богатыми запасами полезных ископаемых существуют идеальные возможности для *рентоориентированного* поведения политических и частных агентов, которые стремятся принимать участие в распределении доходов от ресурсов.

В результате, такие страны демонстрируют уровень экономического развития лишь ниже среднего, что прежде всего может объясняться низким качеством институциональных условий, из чего особые группы интересов извлекают выгоду, вместо того, чтобы служить на благо общества.

Вывод

Институты оказывают решающее влияние на масштабы и характер инновационной деятельности экономической системы. Между тем, целенаправленному конструированию институциональной среды, благоприятствующей инновациям, препятствуют различные ограничения, которые обосновываются, с одной стороны, эволюционным и самоорганизующимся характером рынка, а с другой – ограниченной рациональностью политических агентов. Исходя из этого, а также применительно к России, определенные успехи в поиске новых возможностей решения институциональных проблем могла бы дать попытка контролируемого и локально ограниченного экспериментирования с альтернативными институтами в сочетании с формированием более жестких рамочных условий институциональной конкуренции между отдельными федеративными субъектами.

Перевод с немецкого С.И. Невского

ЛИТЕРАТУРА

- Бессонов В.А. (2009). Производительность и факторы долгосрочного развития российской экономики: докл. к X Междунар. научн. конф. ГУ ВШЭ по проблемам развития экономики и общества, Москва, 7-9 апреля 2009 г. - М.
- Зверев А.В. (2008). Инновационная система России: проблемы совершенствования. - М.
- Инновационная экономика: необходимость, возможность и факторы развития в России. / Под ред. Э.П. Дунаева: Учебное пособие. - М., 2007.
- Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями. / Под ред. Б.З. Мильнера. - М., 2009.
- Инновационное развитие экономики России: ресурсное обеспечение: Вторая международная научная конференция, Москва, МГУ имени М.В. Ломоносова, Экономический факультет, 22–24 апреля 2009 г.: Сб. ст.: Том 2. / Под ред. В.П. Колесова, Л.А. Тугова. - М., 2009.
- Институциональная экономика: Учебник. / Под общ. ред. А. Олейника. - М., 2007.
- Истоки: Экономика в контексте истории и культуры / Редкол.: Я.И. Кузьмин (гл. ред.), В.С. Автономов (зам. гл. ред.), О.И. Ананьин и др. - М., 2004.
- Новицкий Н.А. (2009). Инновационная экономика России: Теоретико-методологические основы и стратегические приоритеты. - М.
- Одинцова М.И. (2007). Институциональная экономика: учеб. пособие. - М.
- Олейник А.Н. (2007). Институциональная экономика: Учебное пособие. - М.
- Полтерович В.М. (2007). Элементы теории реформ. - М.
- Постсоветский институционализм: монография. / Под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. Донецк, 2005.
- Постсоветский институционализм – 2006: Власть и бизнес. Монография. / Под ред. Р.М. Нуреева. - Ростов-на-Дону, 2006.
- Постсоветский институционализм – 2007: варианты институционального развития России: предпосылки, закономерности, перспективы: сборник статей / под ред. Р.М. Нуреева. - Томск, 2008.
- Сухарев О.С. (2007). Институциональная теория и экономическая политика: К новой теории передаточного механизма в макроэкономике. - М., Кн. I: Институциональная теория. Методологический эскиз; Кн. II: Экономическая политика. Проблемы теоретического описания и практической реализации.
- Сухарев О.С. (2008). Основы институциональной и эволюционной экономики. Курс лекций. - М.
- Фролова Н.Л. (2007). Инновационный процесс: потенциал рынка и государства (Микроэкономический аспект). Часть II. - М.
- Эволюционная теория, инновации и экономические изменения. VI-ой Международный симпозиум по эволюционной экономике, г. Пущино, Московская область, Россия, 23–24 сентября 2005 г. - М., 2006.
- Abramovitz, M. (1986). Catching-up, Forging Ahead, and Falling Behind, in: *The Journal of*

Economic History, 46 (2), 385-406.

Gianella, Chr., Tompson, W. (2007). Stimulating Innovation in Russia: The Role of Institutions and Policies, Economics Department, Working Paper No 539, OECD.

Hayek, Fr.A. von (1969). Grundsätze einer liberalen Wirtschaftsordnung, in: ders.: Freiburger Studien: Gesammelte Aufsätze, Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), 108-125.

Heilmann, S. (2008). Policy Experimentation in China's Economic Rise, in: Studies in Comparative International Development, 43 (1), 1-26.

North, D.C. (1981). Structure and Change in Economic History, New York: Norton.

North, D.C. (1992). Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung, Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).

Vanberg, V.J. (1997). Systemtransformation, Ordnungsevolution und Protektion: Zum Problem der Anpassung von Wirtschaftssystemen an ihre Umwelt, in: Cassel, Dieter (Hrsg.): Institutionelle Probleme der Systemtransformation, Berlin: Duncker & Humblot, 11-41.

Vanberg, V.J. (2008). Nachwort: Das Forschungsprogramm der Ordnungsökonomik, in: Goldschmidt, Nils; Wohlgemuth, Michael (Hrsg.): Grundtexte zur Freiburger Tradition der Ordnungsökonomik, 735-752.

Wegner, G. (2003): Evolutionary Markets and the Design of Institutional Policy, in: Pelikan, Pavel; Wegner, Gerhard (Hrsg.): The Evolutionary Analysis of Economic Policy, Cheltenham: Edward Elgar, 46-66.

ПОСТКЕЙНСИАНСКИЙ АНАЛИЗ ХАРАКТЕРИСТИК ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В УСЛОВИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ, ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

РОЗМАИНСКИЙ ИВАН ВАДИМОВИЧ

СПб филиал ГУ ВШЭ, кафедра институциональной экономики, доцент, к. э.н.

В статье рассмотрены проблемы, связанные с недостижимостью рациональности человеческого поведения и полноты этой рациональности; с переменной рациональности; с формированием ожиданий; с социальной обусловленностью человеческого поведения. Изложена гипотеза “Homo Post-Soveticus”.

Ключевые слова: экономический агент, рациональность человеческого поведения, “Homo Post-Soveticus”

Коды классификатора JEL: B52, E12.

1. Введение

Большинство современных людей живут в экономиках, подверженных перманентным изменениям. Эти изменения связаны с расширением или сужением производственного потенциала, а также с внедрением в хозяйственную жизнь одних технологий и вытеснением из нее других технологий. Кроме этого, следует отметить производные изменения характеристик, например, от фондовых рынков или фискальной политики, до перехода от одной экономической системы к другой. Первый тип изменений носит почти чисто макроэкономический характер. Второй тип изменений предполагает как макроэкономические, так и микроэкономические факторы, выступающие нередко как основной «мотор» роста. Кроме того, здесь большую роль могут играть также изменения, составляющие содержание системных трансформаций.

Экономическая наука исследует описанные изменения, используя, соответственно, модели циклов/кризиса/инфляции; модели роста; и теории институтов/институциональных изменений/перехода. Хотя эти три раздела экономической науки зачастую развиваются независимо друг от друга¹, все они – если вести речь о «магистральной» экономике [mainstream economics] – базируются на определенном понимании того, как ведут себя люди в условиях изменений.

Мы полагаем, что такие магистральные концепции циклов, роста и прочих динамических процессов построены на крайне упрощенных и нереалистичных предпосылках по поводу человеческого поведения. Как правило, в подавляющем большинстве подобных моделей – особенно неоклассического толка – делаются следующие предпосылки, которые отчасти взаимосвязаны:

а) экономические агенты всегда ведут себя рационально, т. е. действуют исключительно на основе имеющихся знаний и информации, не руководствуясь ни привычками, ни эмоциями;

б) их рациональность является полной, как в пространстве (они рассматривают все доступные варианты выбора), так и во времени (они принимают решения в расчете на очень большой, а иногда даже бесконечный, временной интервал);

в) экономические агенты никогда не испытывают проблем с недостатком или избытком информации;

г) степень человеческой рациональности, как правило, постоянна;

¹ Это вряд ли хорошо, и здесь мы солидарны со сторонниками школы реальных деловых циклов, хотя в целом выступаем безусловными противниками их подхода. Данная статья базируется на предположении о том, что цикл и рост (а также институты и рост) тесно взаимосвязаны.

д) рациональность экономических агентов охватывает также их ожидания, что отчасти следует из второго пункта;

е) решения любого из агентов никак не зависят от массового поведения или стандартов общества (и отдельных социальных групп), к которому(ым) данный агент принадлежит.

Обобщая вышесказанное, можно сформулировать магистральный (в первую очередь, неоклассический) подход к человеческому поведению следующим образом.

Практически любая из известных магистральных моделей экономических изменений – от модели роста Рамсея – Касса – Купманса до последних разработок в области моделей эндогенного роста, и от модели инфляции Сарджента – Уоллеса до последних разработок в области моделей реального делового цикла – строится на этих или близких к ним предпосылках (естественно, есть исключения, но их мало, и они не меняют «общей картины»). Ясно, что модели, построенные на нереалистичных предпосылках относительно человеческого поведения, не могут дать полностью адекватного объяснения результатов этого поведения и правильно описать хозяйственный процесс, в который вовлечены субъекты данного поведения.² Не случайно большинство представителей магистральной экономической науки не смогли дать своевременных и правильных рекомендаций по решению таких серьезных проблем, как трансформационный спад в России и других странах постсоветского пространства, стагнация в Японии в 1990-е годы или текущий мировой экономический и финансовый кризис. Мы убеждены: одна из причин фиаско респектабельных теорий состояла в том, что в «пограничных ситуациях»³ экономические агенты не вели себя как «рациональные оптимизаторы».

Здесь мы попытаемся очертить общие основы альтернативного – относительно неоклассического и в целом магистрального – подхода к анализу человеческого поведения в изменяющейся экономике. Такой подход – основывающийся, прежде всего, на посткейнсианской методологии⁴ с привлечением некоторых аналитических инструментов традиционного и эволюционного институционализма – должен давать реалистичную картину действий и решений людей в тех сферах, которые имеют прямое отношение к описываемым изменениям.

Речь идет о решениях, приводящих к изменению желаемых запасов физического и человеческого капитала, а также запасов технических знаний. С точки зрения посткейнсианства, именно такие решения оказывают решающее влияние на ход цикла, глубину кризисов, темпы роста и другие характеристики экономических изменений. Однако моделирование таких решений с помощью линейных или логарифмических функций полезности, предполагающих нечто типа полной осведомленности о будущих событиях и независимости от социальных норм и стереотипов, сильно ограничивает наши возможности и способности понять основополагающие характеристики макроэкономических, технологических и даже, зачастую, институциональных изменений.

Если нам не удастся уйти от подобного примитивизма неоклассического толка, то мы, в частности, вряд ли не сможем выработать реалистичные модели, которые объяснили бы, как нашей России попасть на траекторию роста, базирующегося на инновациях, а не на экспорте сырья, а перед этим – выйти вместе с остальными странами мира из кризиса. Мы полагаем, что предлагаемый анализ может быть важен, в том числе, и как методологическая основа для построения моделей экономических изменений в постсоветской России.

Итак, какие же аспекты человеческого поведения, связанного с принятием решений о выборе активов длительного пользования, не учитываются магистральной экономической теорией? В первую очередь, необходимо поговорить о том, что во многих ситуациях рациональность агентов может быть неполной или даже нулевой.

² Подобные модели применимы для «экономики Робинзона Крузо», а также, хотя и, возможно, в меньшей степени, для тех или иных экономических систем, носящих доиндустриальный и докапиталистических характер.

³ Да простят меня профессиональные экономисты за использование «ненаучной терминологии» философии экзистенциализма.

⁴ Посткейнсианство можно трактовать как особую ветвь институционального подхода к анализу экономики (Скоробогатов 2006, 22 – 32; Розмаинский 2009).

2. Проблемы, связанные с недостижимостью рациональности человеческого поведения и полноты этой рациональности

Вообще говоря, в магистральной экономической науке рациональным называется такое поведение человека, при котором он стремится к некоей сформулированной им самим цели с учетом имеющихся ограничений и возможностей, издержек и выгод. Иными словами, рационален тот человек, который принимает решения на основе имеющейся информации об издержках и выгодах возможных вариантов выбора. Его рациональность является полной тогда, когда он учитывает все возможные варианты и при этом принимает во внимание все выгоды и издержки, связанные с каждым вариантом, в том числе и те из них, что могут иметь место лишь в далеком (а иногда и бесконечном) будущем. Неполная рациональность, соответственно, означает, что учитываются не все варианты и/или выгоды/издержки по каждому из вариантов или принимаются во внимание лишь расчеты на некий небольшой ограниченный временной интервал. В магистральной (в первую очередь, неоклассической) экономической теории рассматривается исключительно рациональное поведение, а все прочие типы поведения объявляются «неэкономическими» и, таким образом, выносятся за рамки экономики как науки.

На наш взгляд, эти «прочие» типы поведения на самом деле имеют большое значение в условиях крупномасштабных макроэкономических, технологических и институциональных изменений. Но что это за типы? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо проанализировать, какие типы человеческого поведения в хозяйственной жизни не предполагают опоры на знания и информацию.

а) Человек может действовать на основе неких «прикладных правил» поведения, сформированных сознательно или бессознательно. Такие правила обычно называют привычками и/или рутинами⁵. Например, домохозяйка может покупать буханку черного ржаного хлеба в ближайшем от дома универсаме не на основе детального рассмотрения всех возможных вариантов приобретения хлебобулочных изделий, а просто потому, что она привыкла «брать» именно такой хлеб именно в таком универсаме. Такая привычка могла быть сформирована просто потому, что существует громадное количество вариантов «набора хлебобулочных изделий». Можно привести огромное множество подобных примеров из области потребительского поведения. Но и в сфере принятия инвестиционных решений привычки и рутины значительную роль, как это показали в свое время Р. Нельсон и С. Уинтер (2000). На фирмах складываются специфические привычки и рутины, связанные с регулярным приобретением определенных типов капитальных благ у определенных поставщиков. Такие привычки и рутины часто служат основой принятия инвестиционных решений вместо рационального отбора альтернативных возможностей. Поэтому, в частности, экономический рост также отчасти зависит от того, какие привычки и рутины, касающиеся изменения количества капитальных благ, сформированы на предприятиях страны.

б) Известно, что в принципе в любом человеке действуют как бы две «силы»: рассудок и эмоции. Если отбросить в сторону привычки и рутины, то можно сказать, что одни люди больше склонны принимать решения на основе рассудочных соображений, другие – под воздействием эмоциональных факторов. Все же люди в целом действуют под влиянием обеих «сил». Магистральная экономическая теория совершенно абстрагируется от этого, полагая, что эмоции людей не поддаются строгому научному анализу. Отчасти, это конечно так, но только отчасти. Естественно, невозможно научно проанализировать эмоции отдельных лиц, связанные, допустим, с несварением желудка или плохой погодой. Однако, «общие психологические настроения», формирующие «инвестиционный климат», вполне поддаются строгому анализу. Еще до Дж.М. Кейнса некоторым экономистам неоклассического направления, например, А.С. Пигу, Ф. Лэвингтону, было ясно, что «волны» оптимизма и пессимизма могут играть ведущую роль как причины экономических колебаний.

Иными словами, в сфере инвестиционных решений еще большее значение, чем привычки и рутины, имеют эмоции, связанные с психологическими настроениями деловых кругов, о которых писал Дж.М. Кейнс (1978, гл. 12). В его теории «жизнерадостность» – главный фактор, определяющий объем и колебания инвестиций. «Лишь в немного большей степени, чем экспедиция на Южный полюс, предпринимательство основывается на точных расчетах

⁵ Вообще говоря, пока что не существует какой-то общепринятой традиции употребления этих двух понятий. Иногда термин «привычки» используют по отношению к домохозяйствам, а термин «рутины» – к фирмам. Иногда под привычками понимают сознательно сформированные правила поведения, а под рутинными – бессознательно сформированные. Нередко оба понятия употребляются как синонимы.

ожидаемого дохода. Поэтому, когда жизнерадостность затухает, оптимизм поколеблен и нам не остается ничего другого, как полагаться на один только математический расчет, предпринимательство хиреет и испускает дух – даже если опасения потерпеть убытки столь же неосновательны, какими прежде были надежды на прибыль» (Кейнс 1978, 226 – 227).

К сожалению, в ходе последующего развития кейнсианской теории, в том числе и ее применения в сфере моделирования макроэкономических изменений, этот фактор был проигнорирован,

Роль эмоций в сфере принятия инвестиционных решений связана с тем, что рассудочному поведению здесь остается мало места вследствие более чем скудного количества информации, касающейся будущего. Ведь инвестиции всегда приносят выгоды лишь в будущем, часто очень далеко, а это будущее по своей природе неопределенно и непознаваемо. Поэтому знания не могут играть главную роль в качестве основы для принятия инвестиционных решений.

Мы вовсе не утверждаем, что люди всегда ведут себя иррационально. Просто часто их рациональность является неполной. Люди не рассматривают все варианты выбора, а также не просчитывают далеко вперед возможные последствия своих решений. Ну и, конечно, нередко их поведение даже отчасти иррационально.

Итак, мы приходим к выводу о том, что в ряде случаев человеческое поведение не может опираться только на знания. Привычки и эмоции играют в таких случаях более важную роль. Но что это за случаи?

а) Это ситуация, при которой информации столь много, что человек не в состоянии ее обработать: несмотря на доступность информации, ее усвоение «... требует значительных затрат времени и других ресурсов» (Ходжсон 2000, 41). Типичным примером является выбор потребительских благ в супермаркете. Представим себе, что человеку приходится выбирать между сотнями сортов сыра, колбасы или иных видов продовольствия. Соответственно, хозяйствующий субъект не в состоянии принять полностью рациональное решение, поскольку не может обработать весь этот массив данных.

б) Это ситуация, при которой объем информации не велик, но у человека нет соответствующей «квалификации» для того, чтобы его обработать. Иными словами, «... существует разрыв между сложностью среды принятия решений, с одной стороны, и аналитическими и вычислительными способностями агента, с другой» (Ходжсон 2000, 41). Примерами могут служить закупки благ длительного пользования со сложными техническими характеристиками (типа автомобилей или компьютеров). Опять-таки в подобной ситуации хозяйствующий субъект не может действовать как «оптимизирующий рационализатор». А иногда и вообще не может действовать рационально.

в) Это ситуация, связанная с недостатком или отсутствием сведений относительно будущих результатов осуществляемых в настоящее время действий, т.е. «... когда критически важная информация о вероятности наступления будущих событий является, по существу, недостаточной» (Ходжсон 2000, 41; см. также: Розмаинский 2009). В результате снова теряется основа для оптимизационного принятия решений.

С точки зрения теории экономических изменений, особенно роста, наиболее важны первый и последний случаи, поскольку они охватывают принятие решений в области накопления капитала и технического прогресса. Этого, возможно, нельзя в полной мере сказать про сложность информации. Дело в том, что информация, касающаяся физических характеристик капитальных благ или технических нововведений, как правило, не должна представлять серьезных затруднений для лиц, принимающих решения. Ведь на предприятиях почти всегда есть люди, специализирующиеся на указанных «проблемах». Эти люди имеют большие стимулы разобраться во всех деталях информации любой степени сложности, принимая во внимание высокую заработную плату, которую обычно им выплачивают за подобную работу.

Однако в тех случаях, когда объем инвестиций сильно зависит от ситуации на финансовом рынке, т. е. когда их важным детерминантом является курс акций, то тогда сложность информации может оказаться серьезной проблемой. Ведь акции приобретаются зачастую хозяйствующими субъектами, не имеющими соответствующей «финансовой квалификации»: подобные субъекты не могут провести четких связей между финансовыми показателями эмитентов вкуче с тонкостями макроэкономической динамики, с одной стороны, и изменениями в курсах ценных бумаг, с другой стороны. Тем более они не могут правильно интерпретировать смысл некоторых финансовых индикаторов. Вот в таких обстоятельствах сложность информации может быть серьезным препятствием рациональности поведения и полноте этой рациональности. Кроме того, сложность информации также очень важна в случае резких институ-

циональных изменений, когда люди неожиданно могут столкнуться с новыми видами товаров, рынков (Розмаинский 2007, 31) или правил игры.

Роль масштабности информации в случае принятия инвестиционных и, так сказать, «технологических» решений, пожалуй, является более значительной. Каждый раз, когда возникает необходимость принятия подобных решений, фирма сталкивается с множеством разнообразных вариантов, все из которых ей просто не под силу рассмотреть. Степень учета таких вариантов и осуществляемый выбор, в конечном счете, часто определяется существующими на фирме рутинными, как показали уже упоминавшиеся выше Р. Нельсон и С. Уинтер. Ведь невозможно учесть все эти варианты в силу познавательных ограничений, которыми неизбежно характеризуется человеческая природа. При таких ограничениях масштабность информации не дает возможности осуществлять полностью рациональное поведение. И хозяйствующие субъекты в таких условиях почти никогда не принимают во внимание возможные варианты выбора, как постулирует неоклассическая теория рационального поведения.

Что же касается неопределенности будущего, то роль этого аспекта здесь еще сильнее. Дело не только в том, что лица, принимающие инвестиционные и технологические решения, не имеют возможности собрать всю доступную информацию относительно последствий своих решений. Главный аспект заключается здесь в том, что это лишь часть необходимой информации, относящейся к настоящему моменту времени. Между тем, будущие выгоды от расширения капитального запаса или инноваций зависят от множества переменных и событий, которые пока не произошли, например, изменений в налоговом режиме, вкусах потребителей, макроэкономической конъюнктуры и т. д.

Здесь кроется причина того, почему уже к началу XXI века некоторые посткейнсианцы пришли к необходимости разграничения форм неопределенности (Dequech 2000a). Неясность представляет собой ту форму неопределенности, которую исследовали, например, представители австрийской школы. Каждый в отдельности хозяйствующий субъект, в том числе и государство, почти ничего не знает о знаниях, предпочтениях и ожиданиях прочих хозяйствующих субъектов. Но рынок в целом собирает всю эту информацию воедино и генерирует верные решения. Поэтому государство никогда не сможет прийти к таким же «хорошим» результатам, к которым приходит рынок. Но, в принципе, информацию, которую собирает и обрабатывает рыночная система, заполучить можно, просто ценой экстремально высоких издержек. Фундаментальная неопределенность, с другой стороны, охватывает те уже упомянутые случаи, в которых «релевантной» информации нет вообще. Такая информация создается лишь с течением времени. Вот почему случаи фундаментальной неопределенности будущего не поддаются анализу при помощи методов теории вероятности. Как можно сформулировать вероятность распределений на основе информации, которой не существует?

О связи между инвестициями и «проблемами времени» много писал еще Дж.М. Кейнс. Так, он (Кейнс, 1978, 210) отмечал: «Именно из-за существования оборудования с длительным сроком службы в области экономики будущее связано с настоящим». При этом Дж.М. Кейнс указывал также и на ту роль, которую играет неопределенность на рынках титулов на капитальные блага (Кейнс 1978, гл. 12). К сожалению, в ходе эволюции кейнсианства эти идеи были почти полностью преданы забвению, особенно в рамках теории роста. Несмотря на возрождение принципов Дж.М. Кейнса еще в начале 1970-х гг. усилиями посткейнсианцев и развитие этой школы экономической мысли в последующие десятилетия⁶, значимость неопределенности⁷ как в теории человеческого поведения, так и в теориях цикла, роста и институциональных изменений до сих пор полностью не осознана.

Прежде всего, в случаях фундаментальной неопределенности люди не могут вести себя полностью рационально (Розмаинский 2005). Более того, рациональная составляющая их поведения является очень незначительной. Ведущую роль играют привычки, рутины, эмоции, а также обсуждаемые ниже аспекты, связанные с формированием ожиданий и «принадлежностью к социуму». Применительно к теориям экономических изменений это означает, что должна исключаться из моделирования такая трактовка инвестиций, при которой они выступают в качестве способа доведения фактического запаса капитала до оптимальной величины, позволяющей максимизировать прибыль. Иными словами, в реальности инвестиции и технический прогресс не выступают в качестве инструментов. Эти феномены скорее являются необходи-

⁶ На русском языке см., в частности, Розмаинский (1998; 2006; 2009); Скоробогатов (2002; 2005).

⁷ Подробнее см. Davidson (1972, 7-20), Dequech (2004), Розмаинский (2005).

мым элементом расширения и развития фирмы в мире фундаментальной неопределенности и жесткой конкурентной борьбы.

Отсюда следует, что рост (да и цикл) – не побочные продукты максимизации прибыли (и полезности) репрезентативных агентов, а следствие эволюции хозяйственных организаций, борющихся за выживание. Такая эволюция неизбежно предполагает как изменение производственных мощностей этих организаций, так и изменение знаний по поводу эксплуатации указанных мощностей (Çaroglu 1992). Такие изменения как раз и образуют «мотор» экономического роста.

Но даже когда есть основания для формирования рациональных расчетов на будущее, эти расчеты никогда не являются «далекими». Естественно, сложно измерить «степень дальности» расчетов. Но в любом случае модели, предполагающие, что агент максимизирует полезность на бесконечном временном интервале, являются нереалистичными. И. Бойд и Дж.М. Блатт предложили показатель «горизонта неопределенности» (Boyd and Blatt 1988). Это количество периодов (например, лет), на которые агент планирует свое будущее. К примеру, если хозяйствующий субъект ожидает, что он будет получать дивиденды по акциям в течение ближайших трех лет, а на более далекое будущее ничего не планирует, то его горизонт неопределенности равен 3. Ясно, что чем меньше величина горизонта неопределенности в обществе в целом, тем меньше будет объем инвестиций (как в реальные активы, так и в финансовые).

Трактовка неопределенности как исключительно качественной величины вряд ли правильна (Розмаинский 2005). Неопределенность является порядковой переменной (Розмаинский 2006, 73). Ее степень может меняться в зависимости от экономических и внеэкономических факторов. Например, разрушение информационной инфраструктуры в ходе «перехода к рынку» в начале 1990-х годов в постсоветской России резко увеличило степень неопределенности будущего. Аналогичную роль сыграла неспособность (или нежелание?) постсоветского российского государства выполнять в те годы функции защиты прав собственности и контрактов (Розмаинский 2006, 75-77; 2009, 56-57). К таким же последствиям привели в России того времени – и приводят вообще – резкие перемены в институциональной среде. Разрушение старых формальных правил игры при отсутствии новых очень сильно поднимают степень неопределенности будущего. Если «брать» чисто макроэкономические факторы, влияющие на степень неопределенности, то к таким факторам следует отнести, к примеру, циклические спады, сопровождающиеся банкротством предприятий. Исчезновение хозяйственных «единиц», с которыми «имеет дело» данная фирма, повышает степень неопределенности, охватывающей ее деятельность.

Несколько лет назад мы разработали собственную модель «отрицательного роста», используется близкий аналог горизонта неопределенности (Розмаинский 2006). Поведение агента характеризуется инвестиционной близорукостью в том случае, если он принимает во внимание только те инвестиционные проекты, которые приносят доход в более или менее ближайшем будущем. Иными словами, хозяйствующий субъект, «заболевший» инвестиционной близорукостью, вообще не рассматривает возможности поступления доходов после определенного «порогового» момента времени. Термин «инвестиционная близорукость» видится нам более удачным, чем «горизонт неопределенности», хотя бы в силу большего семантического соответствия тому явлению, которое каждый из них отражает. При этом мы полагаем, что, к примеру, коллапс инвестиций, произошедший в России 1990-х годов, можно в значительной степени объяснить за счет укоренения инвестиционной близорукости в психологии агентов как особой нормы поведения (Розмаинский 2006; 2007).

Все приведенные рассуждения наводят на мысль о том, что сама рациональность не является некоей константой. Ясно, что полная рациональность представляет собой нереалистичный конструкт. Но и принцип ограниченной рациональности не идеален в плане соответствия действительности. Этот принцип, по крайней мере, при его «обычной», неоинституциональной, трактовке, предполагает постоянство рациональности, не учитывая, что она может меняться.

3. Проблемы, связанные с переменной рациональности

Вообще говоря, немало экономистов осознавало факт «переменности» рациональности; одним из первых, вероятно, был Е. фон Бем-Баверк (Автономов 1998, 185). Но, по всей видимости, от осознания до формулировки теории – дистанция если не огромная, то вну-

шительного размера. Так или иначе, «конкретная» теория переменной рациональности была разработана лишь однажды, и сделал это американец Х. Лейбенштейн (Leibenstein 1976; Автономов 1998, 185-186). По его мнению, степень рациональности поведения отдельно взятого человека определяется двумя факторами.

С одной стороны, для того, чтобы принимаемые решения были [calculated], по Х. Лейбенштейну, т.е. чтобы поведение являлось расчетливым, человеку нужно прикладывать для этого много усилий. Короче говоря, чем более данное решение является рациональным, тем с большим трудом оно дается принимающему его человеку. Но люди в силу их биологической природы не склонны затрачивать много труда. Поэтому «животная» составляющая человека склоняет его к принятию минимально рациональных решений.

Но, с другой стороны, человек представляет собой общественное, социальное существо. Он должен подчиняться социальным нормам, господствующим в обществе. А в нем, по крайней мере, в обществе рыночного капитализма⁸, социальные нормы требуют от людей продуманного, расчетливого поведения. Непродуманное поведение подвергается социальному ostracism (о котором подробнее речь пойдет в одном из следующих разделах). Таким образом, фактическая степень рациональности оказывается следствием «борьбы» биологической и социальной составляющих данного человека (и определяется Лейбенштейном с помощью кривых безразличия). Чем более данный человек социализирован, тем выше степень рациональности его поведения. Чем более в нем доминируют биологические инстинкты, тем менее рационально он себя ведет.

Несмотря на чрезвычайную важность описанной концепции, она носит чисто микроэкономический характер и ни в коей мере не может претендовать на то, чтобы применять ее в макроэкономических сферах исследований. Например, не всякое общество требует от своих членов продуманности их поведения. В разнообразных «традиционных обществах» (т.е. доиндустриальных, докапиталистических системах) такое поведение скорее осуждалось⁹.

Мы исходим из того, что степень рациональности поведения определяется масштабом информации, её сложностью и неопределённостью будущего. Эти ограничители могут меняться под влиянием макроэкономической динамики, но и сами воздействуют на указанную динамику (Розмаинский 2003).

Каковы основные факторы, определяющие жесткость этих ограничителей? Чем глубже разделение труда, чем больше количество экономических отраслей, чем больше разнообразие факторов и продуктов, тем, конечно, больше масштабность и сложность информации, а также степень неопределенности. Но рост масштабности и сложности информации идет параллельно росту способности людей собирать и обрабатывать эту информацию; ведь указанные причины увеличения масштабности и сложности информации действуют на очень длительном промежутке времени. Поэтому рост масштаба и сложности информации, а также неопределенности будущего, не должен снижать степень рациональности поведения хозяйствующих субъектов.

Другой детерминант жесткости внешних информационных ограничителей – состояние *формальной части институциональной среды*. Впрочем, этот фактор влияет в основном лишь на неопределенность. Чем в большей степени формальные институты – и, прежде всего, такой их элемент, как государственная защита форвардных контрактов – сокращают издержки взаимодействия между экономическими субъектами, тем больше удается снизить неопределенность будущего. Это позволяет принимать решения, которые если не полностью рациональны, то уж, во всяком случае, хотя бы в небольшой мере, связаны с детальным учетом имеющихся ограничений и возможностей, выгод и издержек.

В противном случае, при неблагоприятном состоянии формальной части институциональной среды – прежде всего, при незащищенности форвардных контрактов со стороны государства – будущие действия хозяйствующих субъектов становятся гораздо более непредсказуемыми, и степень неопределенности будущего возрастает (впрочем, об этом мы уже отчасти говорили в предыдущем разделе статьи). Данное обстоятельство не только может негативно сказаться на макроэкономической конъюнктуре, как этому учат многие кейнсианцы, но и за-

⁸ Подробнее о том, что мы понимаем под «рыночным капитализмом», см. в статье: Розмаинский (2009).

⁹ Такое осуждение, возможно, имеет место и в современных аналогах «традиционных обществ» типа некоторых деревень в северной части Индии. Впрочем, последний тезис, как и многое в этой статье, весьма трудно подтвердить или опровергнуть эмпирически. По крайней мере, мне неизвестны факты проведения социологических опросов на эту тему.

труднить принятие полностью рациональных, т.е. оптимизирующих решений.

Неформальная часть институциональной среды также может играть важную роль. Здесь мы имеем в виду, прежде всего, такой фактор, как оппортунизм, распространенный на уровне нормы поведения (Розмаинский 2007, 32-34). Высокая вероятность оппортунистического поведения затрудняет расчеты на будущее, делая – для каждого хозяйствующего субъекта – «общую обстановку» более «туманной». Именно подобное влияние высокой и растущей нормы оппортунизма на неопределенность происходило в постсоветской России в 1990-е годы и, возможно, происходит в нулевых годах XXI века (Розмаинский 2006; 2007; 2009).

Еще один фактор – уже упоминавшаяся макроэкономическая конъюнктура. В период спада степень неопределенности будущего, как правило, выше, чем в период подъема. Сюда же можно отнести изменения в макроэкономической политике. Чем более они непредсказуемы и труднодоступны для понимания, чем выше степень неопределенности будущего и сложности информации. Этот аспект заслуживает специальных исследований, выходящих за рамки настоящей работы. Можно лишь отметить, что связь между состоянием макроэкономической конъюнктуры и жесткостью внешних информационных ограничителей является гораздо более сложной и разнообразной, чем в приведенных примерах.

Вопрос о динамике степени рациональности в процессах цикла, роста и институциональных изменений является открытым и, в то же время, труднодоступным для изучения¹⁰. Создание моделей экономических изменений с меняющейся рациональностью представляет собой серьезную научную задачу XXI века. При этом следует учитывать, что меняться, в частности, может и степень рациональности ожиданий людей. Ожиданиям посвящен следующий раздел статьи.

4. Проблемы, связанные с формированием ожиданий

Трактовка роли ожиданий как фактора инвестиций – это тот аспект, в рамках которого особенно резко проявляются различия между посткейнсианским подходом, базирующимся на точной трактовке идей Дж.М. Кейнса с одной стороны, и магистральными моделями экономических изменений с другой. Дж.М. Кейнс и ведущие посткейнсианцы (П. Дэвидсон, Х.Ф. Мински и др.¹¹) указывали на важность ожиданий как фактора инвестиций и, при этом, подчеркивали, что невозможно вывести четкую формулу, которая иллюстрировала бы формирование этих ожиданий. Ортодоксальные исследователи экономических изменений, с другой стороны, либо вообще игнорировали ожидания (Р. Солоу), либо исходили из совершенного предвидения будущего (Т. Купманс), либо принимали гипотезу рациональных ожиданий (П. Ромер, Р. Лукас, Э. Прескотт).

Для повышения степени реалистичности моделей экономических изменений необходимо пересмотреть тот подход к ожиданиям, который принят среди ортодоксальных авторов подобных моделей. Но как это сделать? Предпосылка об экзогенности ожиданий кардинально не решает проблему, хотя, как нам представляется, является более реалистичной, чем идея совершенного предвидения или гипотеза рациональных ожиданий. При трактовке ожиданий можно выделить следующие аспекты.

а) Мы можем исходить из полной независимости ожиданий (касающихся доходности инвестиций или технических нововведений) от текущих изменений (как это делал Дж.М. Кейнс), придерживаться обратной точки зрения, или считать, что эта степень может быть изменчивой.

б) Ожидания могут быть регрессивными (когда ожидается изменение, противоположное тому, которое уже случилось) или экстраполятивными (когда ожидается, что переменная будет изменяться в том же направлении, что и прежде). Примером регрессивных ожиданий служит теория спекулятивного спроса на деньги Дж.М. Кейнса, а примером экстраполятивных ожиданий – монетаристская концепция инфляционного процесса.

в) Чем больше ожидания зависят от расчетливо собранной информации, тем ближе они к тому, что описывается концепцией рациональных ожиданий. Но часто ожидания отдельного агента формируются под влиянием индивидуальной «жизнерадостности» и поведения других людей.

Для целостного включения ожиданий в модели экономических изменений необходимо

¹⁰ В частности, мы полагаем, что степень рациональности в постсоветской России имела тенденцию к падению, по крайней мере, в 1990-е годы (Розмаинский 2003).

¹¹ См., в частности, обобщающую работу Ф. Карвальо (Carvalho 1992).

разобраться с тем, в каких случаях будут правильными те или иные ответы на вопросы, поставленные в трех вышеперечисленных пунктах. Затем применительно к конкретной стране и к конкретному периоду времени можно будет строить конкретную динамическую модель, учитывающую ожидания.

Сейчас мы попробуем дать ответы на указанные вопросы применительно к инвестициям и технологическим нововведениям в российской экономике 1990-х и 2000-х годов.

Во-первых, ожидания в этой экономике явно зависели от текущих событий, поскольку последние играли большую социальную, политическую и в целом системную роль. Чуть ли не каждый день происходили изменения, трансформировавшие экономическую систему страны. Предпосылка Дж. М. Кейнса о независимости ожиданий, касающихся инвестиций, от текущих событий, по-видимому, работает только в экономике, не подверженной резким институциональным изменениям.

Во-вторых, ожидания носили экстраполятивный характер. Дело в том, что ожидания могут быть регрессивными только тогда, когда у большинства хозяйствующих субъектов вырабатывается мнение о некоем «нормальном» или «естественном» значении переменной (по поводу будущих величин которой формируются предположения). В отношении ожидаемой доходности инвестиций и технических нововведений в целом вряд ли возможно сформировать мнение о «нормальной» величине, а тем более в экономике, характеризующейся необратимыми трансформационными изменениями. А вот если субъекты считают, что изменения, происходящие в некоей сфере, имеют характер долговременной (или хотя бы «средневременной») тенденции, то тогда ожидания неизбежно становятся экстраполятивными. В России 1990-х и 2000-х годов трудности с защитой контрактов быстро стали рассматриваться как перманентные, что и сформировало пессимистичные ожидания в отношении доходности инвестиций в основной и человеческий капитал (многих видов), а также технологических нововведений.

В-третьих, в условиях правового хаоса и разрушения информационной инфраструктуры, накопленной за годы советской власти, опора на знания оказалась очень трудным делом. Поэтому ожидания в очень значительной мере формировались эмоциями и массовым поведением.

Вопрос о том, что ожидания отдельного человека могут определяться поведением «толпы», к которой он принадлежит, может также рассматриваться как часть более общей проблемы – связи поведения экономического агента с его социальным окружением.

5. Проблемы, связанные с социальной обусловленностью человеческого поведения

В данном разделе речь будет идти о таких аспектах, как «ориентация на среднее мнение», влияние социальных стандартов инвестирования, боязнь социального ostracism и межпоколенческие связи¹². Все эти могущие быть отчасти взаимосвязанными аспекты представляют собой различные формы социальной обусловленности человеческого поведения в сферах принятия инвестиционных и технологических решений.

С точки зрения микроэкономики, едва ли не самую авторитетную трактовку социальной обусловленности поведения человека предложил Х. Лейбенштайн. Как известно, в своей работе 1976 года он предлагает выделить эффекты присоединения к большинству, сноба и Веблена в качестве тех аспектов поведения людей, которые не вписываются в стандартную неоклассическую теорию. Эти эффекты общеизвестны настолько, что им уделяется внимание в курсе микроэкономики.

В макроэкономической теории (и, соответственно, в ее важнейшей части – теории роста) ситуация с учетом социальной обусловленности человеческого поведения выглядит по-другому. Пионером здесь является Дж. М. Кейнс, указавший на важность «ориентации на среднее мнение» (или «конвенциональных суждений») как фактора, имеющего огромное влияние на человеческое поведение в области принятия инвестиционных решений (Кейнс 1998).

Дело в том, что в ситуации неопределенности субститутами знания могут быть мнения других людей или общепринятое, «конвенциональное», поведение. Предположим, что некий экономический агент не знает ничего о будущей доходности капитала, принадлежащего некоей компании. У него нет достоверной (или даже вообще какой-либо) информации об ее перспек-

¹² Мы не утверждаем, что проблема социальной обусловленности человеческого поведения сводится *только* к этим аспектам, однако, они рассматриваются нами как основные. Однако особенности формирования ожиданий, о которых пойдет речь в следующем разделе, а также уже рассмотренные неполнота и изменчивость рациональности могут быть в некоторой степени отнесены к данной тематике.

тивах. Но если другие покупают акции этой компании, то он приходит к выводу о выгодности вложений в данное учреждение. Наоборот, если большинство распродает акции указанной компании, то он, скорее всего, будет делать то же самое.

Здесь принципиально важно указать на различие между таким поведением на основе «ориентации на среднее мнение» и эффектом присоединения к большинству. Указанный эффект относится к желанию «быть как все», получить социальное одобрение. Таким образом, он, как и эффект Веблена, представляет собой разновидность зависимости предпочтений от социальных ограничений, что тесно связано с феноменом боязни социального ostracism. «Ориентация на среднее мнение», с другой стороны, связана с желанием выйти из ситуации абсолютной нехватки знаний. Такой выход обнаруживается, когда отдельно взятый человек опирается на мнение большинства.

Концепция поведения, основанного на ориентации на среднее мнение, служит ключом к объяснению феноменов массового поведения, и, в частности, неблагоприятных процессов, происходящих на фондовых биржах. Например, с ее помощью можно объяснить феномен «обманутых вкладчиков» в России середины 1990-х годов. Раздувание и крах финансовых пирамид был связан с тем, что рядовые покупатели ценных бумаг подобных компаний не имели знаний о будущих перспективах этих компаний и, поэтому, ориентировались на поведение остальных. Поэтому сначала акции финансовых пирамид пользовались ажиотажным спросом, а затем вмиг обесценивались.

Здесь следует учесть, что ориентация на среднее мнение ничуть не означает иррациональности поведения. Следуя такому «конвенциональному поведению», индивид не делает ничего, противоречащего здравому смыслу и тем знаниям, которыми он обладает. В то же время, неправомерно трактовать такое поведение и как особую форму рациональности, как будто человек соизмеряет выгоды и издержки принятия решений на основе расчетов и на основе «конвенционального суждения». На самом деле он просто не обладает нужными знаниями для принятия решения. Поэтому он ориентируется на мнение остальных. Таким образом, «конвенциональное поведение» можно описать как пример¹³.

К сожалению, этот предложенный Дж.М. Кейнсом подход оказался почти полностью проигнорированным в магистральной экономической теории. И даже в посткейнсианстве, наиболее глубоко развивающем учения основателя макроэкономики, аспект «конвенционального поведения» пока что еще развивался слабо.

Здесь проблема заключается еще и в том, что учесть ориентацию на среднее мнение как фактор, влияющий на инвестиции, можно лишь при учете связи реальных инвестиций с фондовыми рынками. Ведь именно на этих рынках как раз и проявляется феномен ориентации на среднее мнение. Такая связь всегда игнорировалась в моделях роста и развития, учитывавших только «реальную сферу» экономики.

На самом деле связь инвестиций и фондовых рынков – неотъемлемый атрибут рыночного капитализма с его крупными промышленными корпорациями, не менее крупными коммерческими банками и огромными финансовыми потоками. Отсутствие учета этой связи неизбежно снижает степень реалистичности модели, претендующей на описание экономики такого типа, и нередко может приводить к неадекватности такой модели. Абстрагирование исследователей экономической динамики от «финансовой сферы» экономики отнюдь не служит углублению понимания этого процесса.

На наш взгляд, особого внимания заслуживают процессы вытеснения инвестиций в основной капитал финансовыми и прочими непроизводственными инвестициями (Binswanger 1999), процессы, в которых ориентация на среднее мнение может играть очень важную роль. В этом плане очень важен механизм распространения этого «среднего мнения» и факторы, влияющие на этот механизм¹⁴.

Социальная обусловленность человеческого поведения в сферах, играющих главенствующую роль для экономических изменений (инвестиции в основной капитал, разработка и внедрение технических достижений), отнюдь не ограничивается ориентацией на среднее мнение. К другой форме такой обусловленности следует отнести принятие соответствующих решений в соответствии с некими социальными стандартами. Эти стандарты могут устанавливаться либо внутри предприятий как следствие внутрифирменных рутин, либо вне

¹³ Подробнее об иррациональности см.: Dequech (1999; 2000b).

¹⁴ Данный аспект рассматривался нами в рамках уже упоминавшейся выше модели «отрицательного роста» (Розмаинский 2006).

их – со стороны государства. Роль таких стандартов особенно велика в государственных хозяйствах типа экономики Советского Союза, в которой производственные капиталовложения осуществлялись в соответствии с жесткими нормативами. Вообще говоря, причины формирования социальных стандартов принятия инвестиционных и технологических решений и их роль пока что совершенно не изучены в макроэкономической теории. Этот пробел обязательно нужно заполнить, если мы хотим глубоко понять процессы экономических изменений.

Возвращаясь же к вышеупомянутым «микроэкономическим» эффектам присоединения к большинству, сноба и Веблена, то следует указать, что они тоже могут играть значительную роль в технологической и особенно инвестиционной сфере. Например, если в среде «богатых» становятся «немодными» или «непрестижными» вложения в основной капитал, то тогда эффект социального табу («эффект присоединения к большинству наоборот») может оказаться серьезным ограничителем физических инвестиций. Именно так и получилось в России в 1990-е годы, когда долгосрочные вложения в производственное оборудование стали не только невыгодными, но и непрестижными.

Еще большую роль подобные эффекты могут играть в случае с инвестициями в человеческий капитал. «Непрестижность» высшего образования в целом или отдельных его видов может привести в долгосрочной перспективе к серьезному уменьшению запаса человеческого капитала в обществе (к счастью, в России пока этого не произошло, и об этом речь пойдет чуть ниже). Опять-таки, мы имеем здесь дело с социальной обусловленностью инвестиционных решений.

Наконец, социальные связи могут носить не только пространственный, но и временной характер. Здесь мы имеем в виду главным образом межпоколенческие связи. Наиболее типичным примером могут служить инвестиции в человеческий капитал: выходец из семьи с большим накопленным запасом человеческого капитала, как правило, больше склонен к получению «серьезного» образования, чем выходец из семьи без такого запаса. Эта идея использована, в частности, в модели Азариадиса – Дрейзена, одной из самых известных моделей роста, созданных в рамках «магистрального» моделирования данного процесса (Azariadis and Drazen 1990). Но в указанной модели просто предполагается, что инвестиции в образование приносят больший доход выходцу из образованной семьи по сравнению с выходцем из необразованной семьи¹⁵. В реальности выбор между образованием и неквалифицированной работой может определяться ориентацией на семейные или групповые стандарты. Речь идет о стандартах, выработанных за многие десятилетия в семье или в некоей социальной группе.

Тот факт, что в постсоветской России в условиях трансформационного спада система высшего образования полностью не разрушилась, в значительной степени объясняется выработанными во многих семьях нашей страны стандартами. Эти стандарты заключались в том, что высшее образование нужно получать в любом случае, независимо от будущего порождаемого им дохода, просто потому, что «так надо», «так принято». Впрочем, это приводило и приводит к тому, что накопление человеческого капитала в нашей стране управляется отнюдь не теми оптимизационными процессами, которые описываются в магистральных моделях эндогенного роста, и не способствует интенсивному экономическому росту¹⁶.

6. Гипотеза «Homo Post-Soveticus»

В одной из недавних работ (Розмаинский 2007) мы выдвинули гипотезу о том, что стереотипы и нормы поведения постсоветских россиян имеют характеристики, поддающиеся обобщению одним термином – «Homo Post-Soveticus», который по смыслу почти противоположен¹⁷ модели «Homo Economicus», являющейся сердцевинной неоклассического (да и, в целом, магистрального) подхода к анализу человеческого поведения. В неоклассической теории предполагается, как уже отмечалось во введении, что экономический агент в своем стремлении к наилучшему результату учитывает всю информацию, в том числе и относительно переменных, относящихся к далекому будущему, и его выбор не зависит от давления социальных норм и

¹⁵ Подобная предпосылка вообще является типовой для практических всех «магистральных» моделей роста с учетом накопления человеческого капитала. Подобных моделей было создано очень много за последние 20 лет, подробнее см.: Acemoglu (2009), Aghion and Howitt (1998).

¹⁶ Напомним, что «интенсивный рост» – рост, не предполагающий увеличения затрат факторов, в отличие от «экстенсивного роста».

¹⁷ Оговорка «почти» объясняется тем, что высокая степень преследования личного интереса характерна для обоих рассматриваемых типов агентов, о чем далее говорится в тексте.

стереотипов¹⁸. Типичный же “Homo Post-Soveticus” характеризуется низкой степенью рациональности при учете информации, относящейся к прошлым и текущим переменным, а также отличается инвестиционной близорукостью (Розмаинский 2007, 37). Еще одна характеристика “Homo Post-Soveticus” – высокая степень следования личному интересу, то есть ярко выраженный оппортунизм. Это, пожалуй, единственная черта, которая сближает его с “Homo Economicus”, по крайней мере, после того, как в 1975 году О. Уильямсон ввел в экономическую науку понятие оппортунизма.

Названные характеристики положительным образом взаимодействуют между собой. Они обуславливают и усиливают друг друга. Некоторым исключением является лишь соотношение между оппортунизмом и поведенческой несамостоятельностью: последний из этих феноменов вряд ли приводит к значительному оппортунизму, предполагающему противопоставление личных интересов коллективным. Однако инвестиционная близорукость и заниженная степень рациональности «сообща» порождают совместимость между собой оппортунизма и поведенческой несамостоятельности (Розмаинский 2007, 38).

Мы полагаем, что “Homo Post-Soveticus” – как обобщенный тип постсоветского россиянина – был сформирован многими причинами, носящими, в основном, институциональный характер. К ним можно отнести резкие институциональные изменения, связанные с «переходом к рынку»; вышеупомянутую неспособность постсоветского российского государства защищать контракты; укоренившуюся благодаря советской власти ориентацию на государственный патернализм; давние традиции коллективизма, длительное существование в условиях экономического застоя и/или кризиса, восприятие предпринимательской деятельности как аморальной и др. Все эти процессы и характеристики в той или иной степени отсутствовали в западных странах, на которые были ориентированы создававшиеся в рамках магистральной экономической теории модели цикла, роста, развития и институциональных изменений. Экономика России в течение последних десятилетий (а то и за всю свою историю) была далека от характеристик рыночного капитализма, явно или неявно предполагаемых в таких моделях. Среди таких характеристик можно, в частности, упомянуть эффективно защищенные государством права частной собственности и контрактные отношения, высокую степень конкуренции на большинстве рынков, скромные масштабы государственной регламентации хозяйственной деятельности, небольшую роль криминальных и полукриминальных клановых группировок, стремление к «честной наживе» как санкционированную обществом неформальную норму поведения, отсутствие резких институциональных изменений, давние традиции индивидуализма, а также длительное существование в условиях устойчивого экономического роста. Поэтому фактическое поведение западных людей, хотя, по-видимому, и не соответствует «идеалам» “Homo Economicus”, все-таки ближе к ним, чем фактическое поведение постсоветских россиян.

В любом случае, для того чтобы правильно описывать процессы, происходящие в современной российской экономике, нужно стремиться к созданию моделей, в которых принимаются реалистичные предпосылки относительно человеческого поведения постсоветских россиян. Мы полагаем, что гипотеза “Homo Post-Soveticus” может быть полезной в этом плане. Эта гипотеза указывает на необходимость моделей, учитывающих одновременное сосуществование иррациональности, оппортунизма, близорукости и несамостоятельности (Розмаинский 2007, 38).

7. Заключение

Итак, мы приходим к следующим выводам относительно поведения людей в условиях изменяющейся экономики. Они ведут себя не полностью рационально, причем степень рациональности часто меняется в зависимости от внешних обстоятельств, прежде всего, в зависимости от «внешних информационных ограничителей» – от избытка или нехватки информации. Нередко их поведение хоть сколько-нибудь рациональным назвать нельзя, поскольку они опираются исключительно на эмоции или привычки. Кроме того, поведение людей в значительной мере управляется ожиданиями, весьма далекими от рациональных расчетов на будущее. Эти ожидания во многом зависят от эмоций и массового поведения. Здесь следует учитывать, что влияние закономерностей массового поведения – это только часть проблемы, связанной с тем, что поведение отдельного человека подвержено влиянию социального окружения, как в про-

¹⁸ Первоначально, со времен А. Смита, впервые употребившего термин “Homo Economicus”, это понятие означало преследование личного интереса. Однако после Маржиналистской революции основным аспектом поведения типичного экономического агента стал не эгоизм, а рациональность.

странстве, так и во времени. Действия людей сильно зависят от того, как ведет себя общество в целом, или как вели себя их предки в недавнем или даже далеком прошлом. Особенно важную роль может играть боязнь социального ostracism.

Мы полагаем, что все эти особенности человеческого поведения проявлялись в условиях изменяющейся экономики постсоветской России в конце XX и в начале XXI веков. Они должны быть учтены в поведенческих предпосылках, которые будут положены в основу реалистичных моделей, описывающих функционирование перманентно изменяющейся экономики. Именно такой экономикой является хозяйство нашей страны в настоящее время.

ЛИТЕРАТУРА

Автономов В.С. (1998). Модель человека в экономической науке. – СПб: Издательство «Экономическая школа».

Кейнс Дж.М. (1978). Общая теория занятости, процента и денег. – М: Издательство «Прогресс».

Кейнс Дж.М. (1998). Общая теория занятости, Вып. 3., – М: ГУ-ВШЭ, 280-292.

Нельсон С., Уинтер П. (2000). Эволюционная теория экономических изменений. – М: ЗАО «Финстатинформ».

Розмаинский И.В. (1998). Концепция делового цикла в посткейнсианстве. Автореф. канд. дисс. – СПб.

Розмаинский И.В. (2003). На пути к общей теории нерациональности поведения хозяйствующих субъектов, Том 1 (№ 1), 86-99.

Розмаинский И.В. (2005). «Посткейнсианская модель человека» и хозяйственное поведение россиян в 1990-е годы, Том 3 (№ 1), 62-73.

Розмаинский И.В. (2006). «Инвестиционная близорукость» в посткейнсианской теории и в российской экономике, № 9, 71-82.

Розмаинский И.В. (2007). “Homo Post-Soveticus”: Основные характеристики экономического поведения с точки зрения институционально-посткейнсианского подхода, Том 5 (№ 1), 28-40.

Розмаинский И.В. (2009). Неопределенность и институциональная эволюция в сложных экономических системах: посткейнсианский подход, № 6, 48-59.

Скоробогатов А.С. (2002). Экономические институты и деловой цикл: посткейнсианский подход. Автореф. канд. дисс. СПб.

Скоробогатов А.С. (2005). Макроэкономическая роль институтов: от онтологической неопределенности к концепции делового цикла, Экономический вестник Ростовского государственного университета. Том 3 (№ 2), 83-95.

Скоробогатов А.С. (2006). Институциональная экономика: Курс лекций. – СПб.: СПб филиал ГУ-ВШЭ.

Ходжсон Дж. (2000). Привычки, правила и экономическое поведение, № 1, 39-55.

Acemoglu, D. (2009). Introduction to modern economic growth. Princeton: Princeton University Press.

Aghion, P., and Howitt, P. (1998). Endogenous growth theory. Cambridge (Mass.): The MIT Press.

Azariadis, C., and Drazen, A. (1990). Threshold externalities in economic development, 105, 501-526.

Binswanger, M. (1999). Co-evolution between the real and financial sectors: The optimistic “New Growth Theory” view versus the pessimistic “Keynesian” view. Fachhochschule Nordwestschweiz, Hochschule für Wirtschaft.

Boyd, I., and Blatt, J.M. (1988). Investment confidence and business cycles. Berlin: Springer-Verlag.

Carvalho, F.J.C. (1992). Mr. Keynes and Post Keynesians. Principles of macroeconomics for a monetary production economy. Aldershot: Edward Elgar.

Çapoglu, G. (1992). Prices, profits and financial structures. A Post-Keynesian approach to competition. Aldershot: Edward Elgar.

Davidson, P. (1972). Money and the Real World. London: Macmillan.

Dequech, D. (1999). Expectations and confidence under uncertainty, 21 (3), 415-430.

Dequech, D. (2000a). Fundamental uncertainty and ambiguity, 26 (1), 41-60.

-
- Dequech, D. (2000b). Asset choice, liquidity preference, and rationality under uncertainty, 34(1), 159-176.
- Dequech, D. (2004). "Uncertainty": individuals, institutions, and technology, 28 (3), 365-378.
- Leibenstein, H. (1976). Beyond economic man. A new foundation for microeconomics. London: Harvard University Press.

ЖИЗНЬ ИЛИ СВОБОДА: РАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПРИНУДИТЕЛЬНОГО ТРУДА В ИСТОРИЧЕСКОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ

СКОРОБОГАТОВ АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ,

СПб филиал ГУ ВШЭ, кафедра институциональной экономики, доцент, к.э.н.

В статье анализируются экономические и социальные предпосылки принудительного труда. Описаны условия, при которых порабощение человека может быть выгодным для хозяина и для самого порабощаемого. Общие закономерности проиллюстрированы на примерах из прошлого и современных реалиях.

Ключевые слова: рабство; принудительный труд; крепостничество; миграция; социальная смерть; демократия; организация труда

Коды классификатора JEL: B52, N30.

*... которые от страха смерти через всю жизнь
были подвержены рабству*

Евр. 2:15

Рабство относится к числу наиболее двусмысленных и загадочных институтов. Оно плохо вписывается в какие-либо хронологические рамки, ибо, хотя и можно выделить ярко выраженные рабовладельческие эпохи, его функционирование этими эпохами отнюдь не ограничивается и в неявном виде или в иной форме без труда обнаруживается и в совсем другие исторические периоды. Неоднозначно его экономическое значение, потому что, вызывая в каких-то случаях вполне справедливые нарекания, во многих других, весьма разнообразных, случаях оно демонстрировало самые блестящие результаты. Его почти невозможно связать с каким-либо определенным социально-политическим контекстом, поскольку оно оказывалось востребованным и целесообразным при самых разных общественных системах, от демократических до авторитарных и от примитивных до очень сложных. Замешательство может вызывать и тот факт, что ориентация на рабский труд нередко была более выраженной у обществ, отличавшихся принципиальной приверженностью защите политических и экономических свобод, сравнительно с авторитарными режимами, которым трудно приписать заботу о человеческом достоинстве. Наконец, не так-то просто дать рабству и однозначную моральную оценку, что становится заметно хотя бы по тому разнообразию в отношении к нему, которое обнаруживало христианство в своей истории, от терпимого и даже поощрительного до непримиримого.

Характерные для современной западной цивилизации гарантии сохранения каждому гражданину жизни и свободы и моральное осуждение рабства — явления сравнительно новые. Основную часть своей истории человечество прожило, считая рабство вполне приемлемым для себя институтом, что вряд ли вяжется с распространенным сегодня представлением о нем как о сугубо архаичной организационной форме, несовместимой с экономической эффективностью, демократической системой и человечностью. Конечно, рабство — не тот институт, который должен вызывать у нас симпатию, но без понимания условий, его порождающих, и его восприятия участниками соответствующих социальных отношений, вероятно, нельзя как следует разобраться ни в прошлом, ни в том, как современные развитые общества достигли своего нынешнего состояния.

Целью настоящей статьи является обобщение условий, при которых рабство или иные формы принудительного труда становятся эффективными и приемлемыми способами организации. Следует также разобраться в том, какими соображениями определяется выбор между различными системами организации труда, включая разные формы принуждения. Наконец, необходимо посмотреть, насколько описанные взаимосвязи подходят для объяснения принудительного труда, как он встречается в истории вплоть до нашего времени.

Формы принудительного труда в истории

Для начала имеет смысл четко отделить друг от друга основные формы принуждения, в частности, рабство, крепостничество, косвенное (в том числе экономическое) принуждение и трудовую повинность.

Рабство

В случае рабства имеет место личная зависимость, при которой человек является собственностью своего хозяина — индивидуального или коллективного — и в рамках существующих правил тот может распоряжаться этим человеком по своему усмотрению. То, что хозяин может быть как индивидуальным, так и коллективным, связано с возможностью не только частного, но и государственного рабства.

В Египте, в эпоху Среднего Царства, государственные рабы были заняты в обширном погребальном хозяйстве фараона, которое требовало большого количества высококвалифицированного труда. Частное же рабовладение имело патриархальный характер: оно предполагало использование рабов в домашних хозяйствах и могло иметь значение лишь для удовлетворения потребностей отдельных семей, поэтому их эксплуатация должна была быть весьма умеренной, а отношение к ним — как к младшим членам семьи¹. Патриархальное рабство органично дополняло рабство государственное, поскольку являлось клеткой иерархического общества, построенной по иерархическому же принципу. В данном случае и общество, и семья мыслились как единое целое, разумное устройство которого требует надлежащего распределения функций между членами общества/семьи и, тем самым, субординации.

Государственное рабство пышным цветом расцвело в XX в. при коммунистическом и, отчасти, нацистском режимах с их системами лагерей, обитатели которых могли использоваться в хозяйственных целях. Интересно, что советская система, как и древнеегипетская, предусматривала использование не только примитивного, но и высококвалифицированного рабского труда.

В античную эпоху приобретает значение еще один вид рабства — «классический», — особенность которого в том, что он одновременно предполагает частную собственность на рабов и их специализированное использование в целях изготовления товарной продукции. Прогресс общества здесь выражается в создании упорядоченной рабовладельческой системы, связанной с глубоким разделением труда, широким развитием рынка и четко установленными правами собственности. И можно сказать, что специализированный рабский труд и связанная с ним рыночная торговля — это та основа, которой античная цивилизация, по крайней мере, частично, обязана своими экономическими, политическими и культурными достижениями².

Вместе с тем, те доверительные отношения между хозяином и рабом, которые характеризуют патриархальное рабство, в данном случае уступают место «классовому антагонизму», поскольку специализация и рыночная торговля открывают для рабовладельца неограниченные возможности обогащения за счет эксплуатации рабского труда. Прибавочный продукт, создаваемый рабом, в рамках рынка подлежит обмену на деньги, которые, в свою очередь, будут накапливаться и увеличивать могущество хозяина. При отсутствии рынка всякий излишек подлежал бы потреблению, что весьма ограничивало бы стимулы к эксплуатации.

Классическое рабство начало затухать одновременно с нарастанием кризисных тенденций в Римской империи в III в. по причине исчезновения источника новых рабов в виде победоносных войн (Кулишер 2004а, 60). Немалый урон данному институту нанесло и снижение безопасности путей сообщения, вызванное вынужденной опорой империи в обороне границ на федератов — «наполовину романизированные» армии германских варваров. Это создало «фрагментацию» экономики, способствовавшую нарушению торговых связей и, через это, — уменьшению как доступности рабского труда, так и возможности выгодной продажи его результатов (Blackburn 1997, 67). Однако, несмотря на вызванный всем этим упадок крупных специализированных хозяйств, полностью такое специализированное рабство никогда ни

¹ Увидеть изнутри отношения между такого рода рабами и их хозяевами позволяет книга «Бытия» Ветхого завета, в которой Патриархи — Авраам, Исаак, Иаков — выступают как обладатели рабов, но последние воспринимаются и их хозяевами, и ими самими как члены семьи, всецело преданные ее интересам. Особенно характерен в этой связи рассказ 24 главы — о далеком путешествии авраамова раба в поисках невесты для его сына.

² Еще возникает интересная параллель — на уровень развития античного общества Западная Европа вышла в Новое время (Немировский 2000, 443; North 1981, 158), и именно в этот период снова возрождается рабство как структурообразующий институт, поддерживавший развитие капитализма (Engelman 1986, 321).

исчезало. Оно продолжало оставаться важным институтом в Византии, а также в ранних варварских королевствах, например, в испанском королевстве Вестготов.

В известном смысле, американское рабство Нового времени можно рассматривать как продолжение непрерывной традиции, восходящей к античным временам (Blackburn 1997, 65). Плантационная система в Атлантике вкупе с поддерживавшей ее работорговлей находилась в глубокой преемственной связи с аналогичным Средиземноморским бизнесом. Эта атлантическая система сложилась в результате перемещения соответствующей деятельности из Круга земель (как называли римляне Средиземноморье), ставшего необходимым в результате турецких завоеваний³.

Крепостничество

Крепостничество имеет место в случае поземельной зависимости или, шире, прикрепленности человека к рабочему месту. Скажем, крепостной крестьянин обязан трудиться на определенном участке земли, и его зависимость от помещика является уже не прямой, как между рабовладельцем и рабом, а опосредованной землей как «рабочим местом» крестьянина и источником служебного вознаграждения для помещика. Если зависимость раба от рабовладельца сохраняется практически при любых условиях — независимо от местопребывания, службы рабовладельца и т. д., — то отношения помещика и крепостного имеют характер служебных назначений, при которых крестьянин оказывается в подчинении у данного помещика до тех пор, пока остаются в силе соответствующие назначения.

В Средние века, после падения Западной части Римской империи и, соответственно, упадка рыночных отношений, в большинстве стран Западной Европы классическое рабство в качестве господствующего института было вытеснено патриархальным рабством и крепостничеством. Значение сервов (рабов), как и полагается в случае патриархального рабства, заключалось в выполнении ими функций домашней прислуги, в полевых, но не крупномасштабных работах и укреплении локальной власти хозяина (Blackburn 1997, 70), тогда как социальной ролью вилланов (крепостных) было то, что их существование обеспечивало действенность вассалитета.

Оба этих вида принудительного труда в Западной Европе стали приходить в упадок после приступа Черной смерти в XIV в. — в результате возникновения сравнительной редкости рабочей силы и вызванной этим конкуренцией между землевладельцами за рабочие руки. В Восточной Европе, в том числе в России, вытеснение рабства набиравшей силу крепостной системой происходило уже тогда, когда на Западе схожая система ушла в прошлое.

В нашей стране крепостничество обрело свой классический вид в отношениях между помещиком, получающим землю в обмен на несение военной службы, и крестьянином, назначаемым государством на работу на этой земле. Однако использование данного вида принуждения не ограничивалось сельскими видами деятельности. Так, при организации Петром I мануфактурной промышленности в ней были заняты в основном крепостные рабочие, что стало отличительной особенностью мануфактурного периода российской экономической истории. Еще больший размах крепостные отношения приобрели в советский период, когда в промышленности до 1956 г., а в сельском хозяйстве до 1965 г. работники были прикреплены к своим рабочим местам (Верг 2006, 415, 461).

Косвенное принуждение

Еще один вид принуждения к труду, названный классиками марксизма «экономическим принуждением» или «фабричным рабством» (Энгельс 1955, 379), а в современной литературе — «зарплатным рабством» (Fenoaltea 1984, 663), предполагает, что рабочий будет трудиться на самых невыгодных условиях по причине отсутствия альтернативного источника

³ Круг земель дважды блокировался для христианской торговли — арабами начиная с VII в. и османами с XV в. И в каждом случае торговая жизнь отливалась из Средиземноморья в другие области. В первый раз — это активизация Балтики и Черного моря, а в некоторой перспективе также и всей Северной Европы, сообщающейся по Балтийскому и Северному морям. Во втором случае имевшийся в Средиземноморье рабовладельческо-плантационный бизнес вновь был вынужден переместиться в Атлантику и, переместившись, приобрел еще больший, поистине глобальный, размах. И если с Древности и до Нового времени цивилизация концентрировалась вокруг Средиземного моря, то с началом Нового времени — вокруг Атлантического океана. Средиземноморью и Атлантике как кругам земель Древнего и Нового мира соответствуют и мировые языки, каковыми в предыдущую эпоху были греческий и латынь, а в нынешнюю — английский и испанский.

пропитания (Энгельс 1955, 312). Такое положение может возникнуть в условиях избытка рабочей силы относительно других факторов производства — капитала и/или земли. Классическое «зарплатное рабовладение» имело место в Англии XIX в., когда пролетариат при сравнительной редкости капитала находился в условиях, едва ли не худших, чем рабы на хлопковых плантациях Нового света⁴. Редкость капитала, по объяснению Энгельса, была связана с непрерывным усовершенствованием машинной техники, приводившим к уменьшению относительной отдачи как ручного труда, так и труда с использованием морально устаревших машин (Энгельс 1955, 370).

Хотя концепцию «экономического принуждения» принято использовать лишь применительно к индустриальному капитализму, нечто подобное можно обнаружить и в более ранних и совсем других общественных системах (Finley 1985, 66; Engerman 1986, 323, 335-338), в связи с чем ее имеет смысл обобщить до любого принуждения, осуществляемого через контроль над жизненно важными ресурсами. Этот вид принуждения можно обозначить термином «косвенное принуждение», поскольку оно не предполагает необходимости в прямом физическом насилии, но связано при этом не только с экономическими условиями существования.

Среди тех разнообразных отношений, которые принято располагать под рубрикой «феодалные» и, соответственно, относить к «внеэкономическому принуждению», можно найти немало видов зависимости, не требующей прямого физического насилия. Например, мельница уже ставила крестьянина в зависимость от ее владельца (Кулишер 2004а, 91). Но гораздо более важным фактором косвенного принуждения был силовой потенциал.

И в наше время в любом коллективе, где отношения строятся по соотношению физических сил, — в тюрьме, в армии и т. д. — слабый может приобрести некоторую неуязвимость, став другом сильного, но эта дружба будет стоить ему некоторой части его свободы. Если взять общий хаос европейских «темных веков» или тревожную обстановку, в которой прошла основная часть сельской истории России, то будет нетрудно обнаружить, что множество опасностей от «лихих людей» для легко уязвимых крестьян ставило их в зависимость от покровительства сильных и богатых и без всякого прямого их принуждения. В западноевропейском обществе эта зависимость принимала форму патроната, восходящего к древнеримским аналогам, а на Руси — закладничества (Кулишер 2004b, 85-87).

Институт закладничества в России, по-видимому, существовал во все периоды ее истории вплоть до нашего времени, что объясняется недостаточностью действий государства по защите прав и свобод своих подданных. С древности и, видимо, до сих пор в качестве патронов для бедных и слабых выступали архиереи, монастыри и приходы, что было связано отчасти с христианской заботой о ближнем, а отчасти — с «взаимовыгодным обменом» покровительства того или иного церковного начальника на некоторую часть свободы простого человека (North and Thomas 1971). Другими разновидностями патронов всегда были светские лица, располагавшие достаточным для этого силовым потенциалом. В удельной Руси таковыми могли становиться бояре или князья. Закладнические отношения в это время могли выражаться и в формировании городов как последовательного возникновения городища (укрепленного места) и посада (поселения простого населения вокруг него). В последующие же периоды эти функции могли выполнять государственные чиновники и крупные землевладельцы, а в советское и постсоветское время — также и криминальные авторитеты.

В Англии в Новое время развитие аграрного капитализма способствовало превращению «serfords» в «landlords», т.е. благодаря развитию суконной отрасли и развитию национальных государств, главным стало уже не обладание военной силой или мельницей, а земля в качестве пастбища. Простое же население превращалось в арендаторов. Но, опять-таки, поскольку земля была жизненно важным ресурсом, едва ли эти отношения «аренды» следует считать совершенно безобидными для человеческой свободы.

Отработочная повинность

Отработочная повинность имеет место в тех случаях, когда человек, наряду со своей основной деятельностью, принуждается государством (единовременно или с некоторой периодичностью) участвовать в каких-либо общественных работах. Данный вид принудительного

⁴ Описание жизни рабочих — их рациона питания, одежды, жилищ, нравов, районов их проживания, посещаемых ими лавок и условий труда — см., например, в главе «Большие города» в (Энгельс 1955).

труда обычно ассоциируется с «азиатским способом производства», т. е. с государствами Древнего Востока, в которых каждый член общества был обязан в течение известной части года покинуть свое хозяйство ради участия в общественных работах, таких, как строительство ирригационных сооружений, пирамид (в Египте) или зиккуратов (в Междуречье). В наше время ярким примером этого вида принуждения является воинская повинность, которая все-таки требует от человека определенного труда — учебного, военного или же хозяйственного значения. В советское время в нашей стране помимо воинской повинности государством активно использовалась и отработочная повинность применительно чуть ли не ко всем слоям населения. Работа студентов в стройотрядах и колхозах, использование рабочих, инженеров и научных работников на овощебазах и прочих агропредприятиях — типичные явления советской жизни, являющиеся примером данной разновидности принудительного труда.

История принудительного труда выглядит как волнообразный процесс, в разное время захватывающий разные регионы, в которых рабство то возникает, то сменяется более мягкими формами принуждения, то совершенно исчезает. Смягчение принудительного труда в одних местах сопровождается его ужесточением в других местах — как будто какая-то часть мирового населения всегда должна обслуживать другую часть населения, и этот жребий в течение истории передается от одних народов и социальных слоев другим. Так, пришедшая на смену иерархическим обществам с развитым государственным рабовладением в Средиземноморье и (частично) на Ближнем Востоке полисная система с характерной для нее республиканской структурой привела лишь к изменению господствующей формы принудительного труда и изменению в его географическом размещении. Повсеместное запустение в Западной Европе, пришедшее вслед за упразднением Римской империи на этой территории, способствовало смене классического рабства патриархальными и крепостническими отношениями, что, видимо, знаменовало существенное ослабление узды на принуждаемых к труду социальных низах. Упадок патриархального рабства и крепостничества в западно-европейских странах сопровождался возрождением в Средиземноморье (не только античного искусства, но и рабовладения) в форме плантационных хозяйств. Позднее освоение Нового Света привело к переносу туда средиземноморской плантационной системы. В России же прогресс экономики и государства шел параллельно с постепенным превращением холопского люда в крепостное сословье, что, однако, скорее усугубляло их положение.

Условия, определяющие экономическую целесообразность принудительного труда

В общем случае, рациональный выбор между различными формами организации определяется сравнительной разницей между затратами и результатами. Соответственно, рабство будет экономически оправдано в тех обстоятельствах и видах деятельности, в которых затраты на рабов были бы меньше, чем на вольных работников, а/или отдача от них превышала бы отдачу от свободных. Также — и в случае любой другой формы принудительного труда. Затраты, связанные с рабским трудом, складываются из цены, издержек содержания, издержек контроля (над производством и потреблением) и поощрительного вознаграждения рабов. Возможность бесплатно или дешево обзавестись рабом в истории уже многократно приводила к возникновению рабовладельческих хозяйств, и поэтому низкая/нулевая цена раба может быть достаточной причиной для возникновения рабства, в связи с чем данный фактор имеет смысл рассмотреть подробнее.

Рабство как альтернатива смерти

Едва ли не в большинстве случаев рабства, о которых известно из истории, оно возникало в условиях, когда единственной альтернативой порабощения оказывалась смерть. С такой альтернативой человек сталкивается в условиях нищеты или войны — когда со свободой его вынуждают расстаться перспектива голодной смерти или плен. Эти две категории людей объединяет наличие дилеммы между жизнью и свободой. Нищета ставит человека в зависимость от поддержки других людей, и эта поддержка может быть оказана в обмен на его свободу. В случае войны возникает вопрос, что делать с потенциально враждебным населением — логика войны побуждает его уничтожить, а рациональные соображения заставляют видеть в нем фактор производства. В обоих случаях рабство становится

возможным благодаря наличию группы людей, фактические права на жизнь которых принадлежат другим людям: победителям в случае войны и богатым в случае нищеты⁵. Войны, разбойничьи рейды и нищета, постоянно пополняя разряд приговоренных к смерти нищетой или захватом в плен, будут обеспечивать доступные цены на рабов для их потенциальных хозяев (Engerman 1973, 55, 60). Еще один фактор — развитая работорговля, благодаря которой локальная доступность рабов, вызванная войной или иными причинами, распространяется на обширной территории, становясь повсеместной.

Едва ли не во всех известных из истории значительных рабовладельческих системах альтернатива смерти имела ключевое значение для их воспроизводства. Так, античное рабство сохранялось в основном постольку, поскольку греки или римляне вели успешные войны. В Риме наибольшая доступность рабов приходится, по-видимому, на завершающую фазу республиканского периода — время самых успешных войн и роста территории за счет присоединения богатых стран Средиземноморья. На это же время приходится и труды Катона Старшего по организации рабовладельческого хозяйства, известные своей практичностью и крайним бесчеловечием в отношении «живого капитала» — легкостью, с которой даются рекомендации отправлять их в последний путь на «остров Эскулапа», что, помимо всего прочего, объясняется и их дешевизной (Fenoaltea 1984, 640; Немировский 2000, 67-70). Позднее же упадок рабства происходил по причине уменьшения их предложения, вызванного окончанием военных триумфов вкупе с разрывом рыночных связей и, соответственно, прекращением поставок рабов в рамках работорговли на дальние расстояния.

Зависимость между войнами и использованием рабского труда обнаруживалась в Средиземноморье и в позднем Средневековье, когда Крестовые походы и разнообразные войны, с ними связанные, способствовали формированию в этом регионе рабовладельческих плантационных хозяйств. Подобным образом и рабство в Новом свете было обязано войнам и разбойничьим рейдам, имевшим место, правда, в Африке, где вожди племен, воевавших с другими племенами или же совершавших разбойничьи набеги, располагали большим количеством пленников. При возникновении в Новом свете потребности в рабочей силе Африка в лице вождей племен представляла собой готового поставщика рабов на крайне выгодных для европейцев условиях⁶.

Косвенное принуждение как альтернатива смерти

Если избыток на невольничьем рынке воспроизводит формальное рабство, то избыток на рынке труда может порождать рабство «зарплатное». В обоих случаях достаточной причиной рабства является нищета, связанная с относительной редкостью земли и/или капитала. В этом отношении зарплатное рабство и прочие виды рабства, вызванного отсутствием у человека средств существования, близко по характеру к долговому рабству. Здесь даже можно выделить определенную шкалу отношений, где крайними типами будут рабство пленников и зарплатное рабство, а между ними — долговое рабство. Крайние типы отличаются друг от друга тем, что в последнем случае человек формально сам принимает решение и о вступлении отношений со своим хозяином, и о их продолжении, тогда как в первом случае эти решения принимаются за него. В промежуточном же случае долгового рабства человек сам принимает решение о поступлении в рабство, но впоследствии уже не может решать, оставаться ли ему в рабах.

Для уяснения разницы между «зарплатным рабством» и вполне вольнонаемным трудом может быть полезным рассуждать от противного — понимания труда, развитого Джевон-

⁵ Здесь требуются определенные оговорки относительно социальных условий, а именно нищета порождает рабство при наличии относительно богатого класса, если же общество настолько бедно, что не может себе позволить богатых, нищета с необходимостью будет заканчиваться смертью без возможности ее избежания путем самопродажи. Еще одно условие — рабство должно быть экономически целесообразным для потенциальных рабовладельцев. Когда за небольшую зарплату можно нанять труд по 16 часов без выходных (как это было в эпоху промышленного переворота), или же если в рабочих руках нет нужды, нищета также не будет заканчиваться формальной утратой личной свободы (Engerman 1973, 57).

⁶ По мнению Вудворда, работорговля в некотором роде отвечала интересам и самих африканских невольников: «рабовладельческая система, если и принесла кому-то выгоду, то только неграм, поскольку она послужила в качестве великолепной школы обучения для африканских дикарей. Хотя режим рабовладельческих плантаций и был строгим, в целом, он был щадящим по сравнению с тем режимом, который рабы испытывали на родине (мужчины там использовались в качестве военной силы, а женщины — в полевых работах и в производстве потомства — А. С. См. Blackburn 1997, 100). Он привил им дисциплину, чистоту и нравственные понятия». Цит. по Davis 2000, 455-456. Данная мысль находит подтверждение и в отмечаемой Броделем «перегруженности людьми», от которой Африка освобождалась посредством их продажи (1992, 448).

сом (Розмаинский и Холодилилин 2000, гл. 5]. В процессе труда человек «обменивает» свой досуг на более ценные для него блага. Разумеется, что отказаться человек будет готов в первую очередь от тех единиц досуга, которые не представляют для него большой ценности. Это единицы, менее ценные по сравнению с самим трудом (как источником удовлетворения), так что, обменивая их на блага, человек получает выигрыш, не только поскольку потребляет, но и поскольку трудится. То же самое будет и с единицами, менее ценными лишь по сравнению с благами, но не с трудом. Таким образом, время — это ресурс, принадлежащий человеку и используемый им для максимизации полезности, получаемой им через труд, досуг и потребление. Предложенная одним из отцов современной экономической теории концепция труда выглядит как подлинный апофеоз свободы личности: человек сам выбирает, что и сколько ему делать и потреблять.

Таким образом, об одном и том же наемном работнике можно рассуждать и в категориях Джевонса, предполагающих его полную свободу, и в категориях «зарплатного рабства». Это ставит вопрос о границах рабства: где оно начинается и где заканчивается? почему человек, самостоятельно выбирающий между трудом и досугом, исходя из соображений максимизации полезности, все равно может оказаться рабом?

Прежде всего, следует учитывать, что хотя человек и выбирает между трудом и досугом, характер этого выбора различается для разных единиц благ. Предпочтения человека играют главенствующую роль в вопросе о потреблении тех благ, которые улучшают жизнь, однако когда речь идет о благах, от которых зависит само наличие жизни в человеке, логика «выбора» иная. Человек выбирает между досугом и благами, *улучшающими его жизнь*, но он, как правило, не выбирает между досугом и благами, *сообщающими ему жизнь*, т.е. человек не выбирает между досугом и смертью. Таким образом, джевонсовская теория выбора может объяснять поведение человека, которому гарантирован минимум средств существования.

Действительно, если сохранение жизни человеку обеспечено, скажем, достаточным размером пенсии или пособия по безработице, дальнейшие решения человека относительно труда вполне можно описать в терминах максимизации полезности. Но наличие гарантии сохранения жизни в истории является скорее исключением, чем правилом. И первая забота типичного представителя людской массы в истории — это забота не об улучшении жизни, а о ее сохранении. Таким образом, *смертность человека является первой и неизбывной предпосылкой рабства*.

Человек становится рабом, если контроль над источником сохранения его жизни находится в руках другого человека или людей. Соответственно, рабство предполагает наличие в обществе двух классов, один из которых фактически лишен права распоряжаться собственной жизнью, а другой этим правом располагает и готов им воспользоваться в собственных интересах. Если рабочий идет на завод, поскольку это единственная возможность выжить, вполне можно говорить о принуждении, причем не менее жестком, чем в случае формального рабства, пусть оно и создается правами собственности не на человека, а на неодушевленное имущество. С этой точки зрения и можно говорить о рабстве в случае рабочего, получающего минимум, с тем же правом, что и о рабстве в формально-юридическом смысле.

Как пишет Энгельс, «существование раба, по крайней мере, обеспечено личной выгодой его владельца; у крепостного всё же есть кусок земли, который его кормит; оба они гарантированы, по меньшей мере, от голодной смерти; а пролетарий предоставлен исключительно самому себе и в то же время ему не дают так применить свои силы, чтобы он мог на них целиком рассчитывать» (1955, 349). Выходит, что в условиях, когда ни сам человек, ни общество не могут обеспечить ему сохранение жизни, а, помимо куска хлеба, оно требует еще защиты и медицинского обслуживания, несвободное состояние может давать известные преимущества, связанные с заинтересованностью в его выживании не только его самого, как это было бы при наличии у него свободы, но и его хозяина. Данная закономерность справедлива не только для эпохи английской индустриализации, о которой писал Энгельс, но и для других эпох и отношений, характеризующихся отсутствием у части общества контроля над основными условиями выживания.

В зависимости, основанной на потребности простых людей в защите, Норт и Томас видели взаимовыгодный обмен между патроном и клиентом, феодалом и крестьянином — обмен дани на защиту (North and Thomas 1971, 780]. Но этот «взаимовыгодный обмен» очень напоминает обмен между фабрикантом и рабочим в условиях зарплатного рабства. И здесь имеет смысл снова повторить, что обмен можно считать по-настоящему свободным тогда, когда отказ от него не создает угрозы жизни ни одной из сторон. На это обратил внимание С. Феноальтеа при анализе нортовского подхода к манориальной системе, указав на сугубо асимметричное распределение выгод от взаимодействия крестьян и феодалов (Fenoaltea 1975; North 1981, 130; McGuire and Olson 1996).

Чистая текущая отдача от принудительного труда

Когда раба уже удалось заполучить, последующие чистые выгоды от него определяются соотношением текущей отдачи и эксплуатационных и стимулирующих издержек (Engelman 1973, 47). В американской научной литературе при обсуждении чистого выигрыша от рабства внимание нередко приковывается к той или иной из этих переменных. Так, в известной статье, посвященной анализу рабства, Й. Барцель указывает на то, что раба, если сравнивать его со свободным, можно принудить к более интенсивному и продолжительному труду, а платить ему лишь прожиточный минимум (Barzel 1977), соответствующий его текущим трудовым затратам. В более широком смысле, это предполагает также возможность выгодного использования рабов на тяжелых, вредных, неприятных или унижительных работах (Fenoaltea 1984, 655-656).

Еще одна классическая идея в этой области была развита Е. Домаром, указывавшим на то, что стимулом к порабощению может быть относительная редкость труда, обещающая высокую отдачу от подневольного работника. В приведенных им примерах закрепощения крестьян в Московской Руси и Речи Посполитой, а также рабства в Новом Свете, он обращал внимание именно на избыток в этих странах земли сравнительно с трудом, что для потенциального поработителя означало высокую отдачу от порабощения, а для порабощаемого — возможность обеспечить себя без помощи землевладельца, каковым он и сам легко мог бы стать, в результате чего добровольно привлечь работника можно было бы лишь за высокую плату (Domar 1970).

Экономическая целесообразность интенсивного/продолжительного/неприятного и т.д. труда определяется также степенью его специализированности и вовлеченностью в торговлю, поскольку последняя создает условия для извлечения выгоды из человека как от товара или как от капитала. Как уже говорилось, нарушение рыночных связей в эпоху кризиса Римской империи создало у бывших специализированных хозяйств ориентацию на самообеспечение, и, тем самым, лишило их стимула к жесткой эксплуатации рабского труда, чем, вероятно, наряду с прочими причинами, можно объяснить и переход к колонату. На смену Риму в Средние века приходят варварские королевства. Европа постоянно испытывает наплывы все новых и новых народов, и связанные с этим войны создают постоянное предложение рабов. Но по причине отсутствия развитого рынка серьезного хозяйственного значения они не имели. И, наоборот, при ориентации рабовладельческого производства на рынок — в греческих полисах и в Риме в периоды их расцвета, в средиземноморских колониях итальянских торговых республик позднего Средневековья, наконец, в Новом свете — порабощение человека сулило серьезные выгоды.

Но все эти выгоды — связанные с необходимостью интенсивного/неприятного труда или его высокой отдачей — вполне можно свести к экономии на оплате труда (Engelman 1973, 54). Ведь за надлежащее вознаграждение обычно можно найти людей, готовых выполнять любую работу в плане как ее содержания, так и количества.

Если сильной стороной рабства по части текущих затрат является низкое вознаграждение, тяготеющее к прожиточному минимуму, в обмен на сколь угодно дорогой труд, то его слабой стороной является чрезвычайно остро стоящая агентская проблема. У раба не только, как и у наемного работника, нет внутреннего стимула «заботиться» о пользе поручаемого ему дела, но вдобавок к этому у него еще имеется повод таить злобу на хозяина. Следовательно, обратной стороной экономии на оплате труда являются высокие издержки контроля⁷, и рабство обеспечит экономии рабовладельцу, только если ему удастся эффективно и дешево организовать надзор. В случае рабства проблема заключается в том, чтобы следить не только за выполнением работ, но и за потреблением работников, поскольку их рациональное использование предполагает некое оптимальное соотношение их загрузки и содержания. Содержание именно в плане работоспособности, а не удовольствия, тогда как предпочтения рабов здесь скорее всего будут прямо противоположными (Barzel 1977, 98).

Высокая значимость контроля в случае рабства позволила Феноальтеа выдвинуть свое условие его эффективности: рабу должны поручаться задания, требующие не столько заботы, сколько (физических) усилий («effort-intensive» против «care-intensive activities») (Fenoaltea 1984, 637-638), поскольку именно усилия легче всего проконтролировать. Под заботой же в данном случае подразумевается невидимое для стороннего наблюдателя отношение человека к делу. Соответственно, там, где это отношение не играет существенной роли в плане влияния на результативность труда, контроль может быть осуществлен сравнительно дешево и рабский труд принесет желаемую экономии. Этим объясняется то, почему принудительный труд зача-

⁷ Данная мысль, только применительно к наемному труду, представляет собой один из главных выводов модели эффективной заработной платы (Скоробогатов 2006, 110-113).

стю не требует от раба высокой квалификации, поскольку, как правило, более квалифицированный труд является и более «заботоинтенсивным».

Описанные теории хорошо объясняют многие случаи рабства, которые имели место в истории. Плантационные хозяйства в Новом свете были высокоэффективны, поскольку требовали большого количества тяжелого физического труда, который именно в силу его простоты было легко контролировать. То же самое можно сказать и об античном рабстве, когда рабы использовались в рудниках, в качестве гребцов или гладиаторов. Советская система Гулага также вполне вписывается в эту схему, когда речь идет о лесоповале, строительстве железных дорог или рытье каналов. Чернокожего раба на хлопковой плантации, римского невольника-рудокопа и советского лагерного эка объединяет то, что они должны были выполнять работы, на которые свободного можно было бы привлечь лишь за очень высокую плату, и при этом надзор за ними не требовал больших затрат.

Но как объяснить те случаи рабства, в которых труд раба не поддается контролю по причине его высокой «заботоинтенсивности» или сложности? В Древнем Риме рабы использовались и в качестве учителей, артистов, управляющих, виноградарей, а ведь все это суть специальности совсем иного рода, чем работа рудокопа. Например, в рабовладельческих хозяйствах в Галлии и Италии было широко развито виноделие, в то время как такая простая операция, как сбор винограда, уже требует равнодушного отношения к труду, поскольку многочисленные сорта винограда созревают в разное время и сборщик урожая не должен жалеть сил, снова и снова обходя виноградники и срывая лишь те гроздья, которые уже вполне созрели (Fenoaltea 1984, 647-648). Немало примеров высококвалифицированного принудительного труда содержится и в советской истории. Среди политических заключенных было множество специалистов в самых разных областях, и именно в этих областях они нередко и использовались, продолжая отбывать свои сроки. Инженеры и ученые работали в «шарашках» — закрытых НИИ, подведомственных разнообразным чекистским органам, — учителя учили, артисты играли, художники писали на заказ, а рабочие высших разрядов реализовывали свое мастерство⁸.

Можно ли объяснить эти факты экономией текущих затрат? Едва ли — и именно по причине высоких издержек контроля/стимулирования. Действительно, если труд раба нельзя проконтролировать — его нельзя к нему насильно принудить, и тогда остается только положительное стимулирование. Это может быть вознаграждение сверх прожиточного минимума, участие в прибылях от успеха проекта, наконец — перспектива освобождения⁹. Результатом неизбежно будет тенденция к исчезновению экономии, связанной с собственностью на работника.

Чем же в таких случаях можно объяснить использование рабского труда в отраслях, требующих высокой квалификации и творческого отношения к делу? Поскольку это не оправдано текущими выгодами и затратами, остается только предположить, что порабощение в данном случае происходит, когда единственной альтернативой рабству является смерть. Поскольку наличие такой дилеммы равносильно низкой/нулевой цене раба для рабовладельца, это может компенсировать ему издержки контроля и/или стимулирования раба.

Таким образом, если главная выгода рабства проистекает из экономии на оплате труда за вычетом первоначальной цены раба и издержек контроля, то *основным отличием квалифицированного рабского труда от неквалифицированного является принципиальное требование, чтобы соответствующие рабы доставались их хозяевам дешево или бесплатно*. В противном случае их подневольное состояние не будет приносить никакой выгоды их владельцу. Еще раз следует подчеркнуть, что в случае неквалифицированных невольников их низкая/нулевая цена не играет той роли в качестве рациональной основы их порабощения, поскольку в их случае низкими будут также издержки контроля.

Из этих общих соображений вытекает, что приведенные примеры подневольного использования высококвалифицированных специалистов, вероятнее всего, объясняются их положением в качестве пленных. Действительно, в античном мире войны были едва ли не единственным источником рабов. И в аналогичных примерах из советского времени в соот-

⁸ В произведениях Солженицына «В круге первом», «Раковый корпус» и т.д. можно найти упоминания всех этих и множества других «продвинутых» специальностей, по которым работали советские заключенные.

⁹ Например, в древнеримских рабовладельческих виллах, где большое значение имело виноделие, рабы получали пекулии и трудились на положении колонов, обязанных хозяину лишь фиксированной арендной платой. Другой пример — советские шарашки, где эски содержались в сравнительно комфортных условиях, а в случае успеха какого-либо важного проекта могли быть досрочно освобождены и даже получить поощрение уже на свободе, например, работу, квартиру или сталинскую премию.

ветствующих заключенных следует видеть пленников гражданской войны, перешедшей в фазу скрытой конфронтации¹⁰.

Можно заметить, что человеческой свободе угрожает как избыток рабочей силы, делающий ее дешевой и, потому, выгодной в применении, так и ее редкость, сообщающая ей высокую отдачу и делающая выгодным порабощение человека. Единственное, что хоть как-то защищает человека, — это наделенность человеческим капиталом. Его счастливым свойством является неотчуждаемость от собственника. При этом закабаление обладателя такого капитала тоже невыгодно по причине невозможности полноценного контроля высококвалифицированного труда. Правда, в условиях войны могут быть и такие явления, как порабощение владельцев человеческого капитала. Однако именно в их случае допустимо предполагать тенденцию к их освобождению. Оно может состояться в результате использования их хозяевами положительных стимулов — освобождения как такового или же предоставления возможности скопить некую сумму с целью последующего выкупа, т.к. только в этом случае хозяину для получения от него надлежащей отдачи придется стимулировать его «пряником», тогда как раб, не имеющий ничего, кроме собственной жизни, может быть эффективно простимулирован и кнутом.

Неустойчивость систем принудительного труда

Несмотря на то, что принудительный труд в течение истории был господствующей формой организации, едва ли какая-либо конкретная система обладала внутренней устойчивостью. Во всех случаях рабства как альтернативы смерти оно возникает в результате избытка рабочей силы — избытка сравнительно с факторами производства или условиями жизнедеятельности, монополизированными некоей частью общества. И пока сохраняется этот сравнительный избыток, такая система будет существовать. Прекращение успешных войн, например, может означать и прекращение поставок новых рабов, что вызовет их подорожание и отказ от них в пользу наемного труда или арендаторов, как это было в Риме.

Что касается рабства, вызванного нищетой или отсутствием иных условий существования, будь то долговое, зарплатное, «мельничное» или «крышевое»¹¹ рабство, оно предполагает глубокую поляризацию общества на тех, кто имеет контроль над средствами существования, и всех остальных. Отношения между этими прослойками, действительно, должны иметь «антагонистический характер», что будет создавать угрозу для дальнейшего существования общества. Поэтому в большинстве отдельно взятых обществ с широко развитым принудительным трудом должна иметь место тенденция к его исчезновению в результате формирования государства, защищенных прав собственности и их (хотя бы некоторого) выравнивания. Это связано со следующей исторической закономерностью: чем продолжительнее существование какой-либо общественной прослойки, тем более крепкие позиции она занимает (Blackburn 1997, 68).

Так, в Афинах ради обеспечения гражданского мира Солоном была осуществлена сисахфия — «стряхивание» долгов с неимущих граждан и, тем, избавление их от угрозы порабощения. Плебеи в Риме, начав с положения бесправного негражданского населения, ищущего клиентских отношений с местным населением, благодаря борьбе за свои права достигли полного равноправия с патрициями и, соответственно, возможности участвовать в управлении государством. Также и римские рабы, становясь оседлой, укоренившейся частью населения, постепенно повышали свой статус, приобретая более однородный характер в этническом и семейном смысле и становясь, тем самым, некоей организованной силой, противостоящей рабовладельцам. И это особенно важно, если учесть, что организованная сила, стоявшая за спиной рабовладельцев, все больше испарялась: имперская власть со временем ослабевала и разбавлялась или перекрывалась властями местного значения. Подобным образом и в новой истории постепенно укреплялось положение американских чернокожих рабов, английских рабов, восточноевропейских крепостных и советских заключенных.

¹⁰ Такой взгляд на природу отношений советской власти и заключенных и, шире, всего общества подробно обосновывается в статье (Скоробогатов 2009).

¹¹ В последних двух случаях речь идет об уже упомянутом принуждении, основанном на монопольном контроле над мельницей, средством защиты или любым другим условием жизнедеятельности.

Условия, определяющие психологическую приемлемость принудительного труда

Принудительный труд, как и любой другой институт, держится не только экономической целесообразностью, но и его легитимностью — восприятием как приемлемого института, с точки зрения справедливости, человечности и т.д.¹² При наличии институтов, вызывающих активное отторжение значительной части населения, отмирают либо эти институты, либо их противники. Эксплуатация — важнейший элемент социально-экономической жизни, которого едва ли когда-нибудь удастся избежать. Это явление желательное для многих, но некрасивое и, тем самым, нуждающееся в некоем оправдании.

Социальная смерть

В любом обществе полное рабство требует идеологии, санкционирующей восприятие определенных людей не как цели, а как средства, и, вероятно, самым распространенным способом оправдания рабства в истории было объявление поработанного населения «чужим» — по тем или иным причинам не способным быть полноценной частью общества. Единственное, что остается для такой прослойки, — это оставаться вне общества. Не обязательно территориально, но скорее по роду занятий — таких, которые недостойны гражданина. Это означает, что рабство, в большинстве случаев являющееся альтернативой физической смерти, представляет собой *смерть социальную*.

Став классиками в большинстве сфер жизни и культуры, древние греки дали и классический образец осмысления рабства как социальной смерти, нашедшего замечательное выражение в трудах Аристотеля (Rosivach 1999). Человечество мыслилось как бинарная иерархия господ и рабов, в рамках которой каждый занимает свое место, соответствующее его внутренней природе. Полноценными людьми считались только греки, тогда как все прочие относились к варварам — обладателям неполноценной человеческой природы. Промежуточное положение отводилось греческим женщинам, поскольку их человеческое естество для своей полноты требует мужской власти, и детям, т.к. их природа еще не созрела. Функция господина — управлять и, значит, думать и принимать решения. Функция раба — служить господину своим телом. Другими словами, неполнота человеческой природы варвара в том, что, в отличие от грека, он обладает только телом, тогда как разум в нем присутствует в минимальной степени. Рабы занимают промежуточное положение между скотом и греком, где последний обладает разумом, скотина полностью его лишена, а варвар обладает им лишь в очень небольшой степени, что позволяет ему выполнять простейшие команды.

На чем были основаны такие рассуждения? Самое первое — это греческий язык, незнание которого варварами давало основание грекам приравнивать их к бессловесным животным. Бессловесие тем более драматично, что является выражением логоса, т.е. разума, поскольку и вообще *logos* одновременно означает и слово, и разум, так что эти два понятия легко сливаются воедино и невладение словом оказывается равносильным отсутствию разума. Разумеется, что за время пребывания среди греков варвары знакомились с их языком, но выразить и понять на нем могли лишь самые элементарные и грубые мысли, из-за чего приобретение ими навыков греческого еще больше укрепляло греков в восприятии их в качестве иноприродных им, как полуживотных.

В более общем смысле, такое понимание варваров основывалось на их чужой и, как правило, сравнительно с греками примитивной культуре, на том, что они не принадлежат греческой высшей нации (уже без конкретной ссылки на их обладание логосом), а также на том, что их общества построены на недемократических принципах, допускающих порабощение собственных членов, а значит, признающих их удобоприменимость к выполнению рабских функций.

Как в таком случае воспринимать порабощение греками греческих женщин и детей, практиковавшееся ими во все времена, и греческих мужчин, систематически порабощаемых, начиная с Филиппа Македонского? Природа женщин и детей такова, что они должны находиться под властью главы дома, и если этот глава погибает, они с необходимостью должны перейти под власть кого-то другого, поскольку их природа не позволяет им оставаться самостоятельными. Что касается мужчин, их статус может соответствовать природе, а может не соответствовать, что открывает возможность существования как внизу, так и наверху людей, за-

¹² Именно так применительно к истории Норт определяется понятие «легитимность» (North 1981, 47, 54; Скоробогатов 2007, 73).

нимающих не свое место. Природа варваров (как женщин и детей) не допускает их автономии, что делает необходимым (для них же самих) их порабощение, и поэтому они являются рабами «по природе». Их рабская природа остается в силе независимо от их фактического статуса, и они — рабы, даже если формально свободны¹³. Природа же греческих мужчин повелевает им быть господами, и их порабощение должно создавать рабов не по природе, а «по закону»¹⁴. Поскольку их рабское состояние не соответствует их природе, оно не может быть ни полезным, ни справедливым. Общество лучше всего функционирует, когда каждый занимает свое место, в частности, греки, будучи наделенными разумом, должны управлять, а варвары, не имеющие ничего, кроме своих тел, должны быть орудиями для реализации их решений. Опять-таки, по мысли Аристотеля, грек, ставший рабом, по природе остается свободным. Экономическое обобщение этой мысли состояло бы в том, что общество живет наилучшим образом, когда основано на разделении труда, при котором каждый специализируется на том, что соответствует его «природе», т.е. внутренним склонностям. Разделение же труда, в свою очередь, предполагает не только горизонтальные, но и вертикальные связи, т.е. иерархию.

Схожее обоснование рабства содержалось и в еврейской ветхозаветной религии, жестко отделявшей своих от чужих. Для своих рабство признавалось явлением недопустимым, и если кто-либо из своих попадал в долговое рабство, закон предписывал по прошествии определенного срока его отпускать, что исключало полное закабаление еврея. Для «пришельцев» же предусматривались все возможные виды несвободного состояния без какой-либо перспективы освобождения¹⁵.

Как и очень многие стереотипы древних, на первый взгляд, глубоко расходящиеся с современным видением жизни, эти мысли, в обобщенном виде представляя собой обоснование рабства неполноценностью порабощаемых, вплоть до нашего времени использовались в качестве основания для порабощения. Греческая идеология рабства помогает усвоить мысль о социальной смерти как его сущности во многих обществах. Действительно, рабство предполагает дегуманизацию восприятия определенных людей, которая должна прижиться как в психологическом, так и социальном смысле. Подразделение людей на своих и чужих, на высших и низших, на верных и неверных, на белых и черных, на сынов света и сынов тьмы и т.д. представляют собой разновидности бинарного восприятия мира, оправдывающего сознательное отношение к определенному классу людей не как к цели, а как к средству.

В Средние века ветхозаветная идеология рабства была взята на вооружение мусульманскими обществами, а начиная с эпохи Карла Великого, стала перениматься и латинским христианством. Как ислам, так и средневековое католичество санкционировали рабство как положение, допустимое лишь для неверных и, в качестве воспитательной меры, направленное на их обращение. Впоследствии в христианских обществах на Иберийском полуострове рабство должно было подчеркнуть субординацию между своими и чужими в лице евреев, мусульман и (даже) обращенных (Blackburn 1997, 77, 82). В других странах Западной Европы социальная смерть предусматривалась для преступников и бродяг¹⁶, а также и для негров — на основании восприятия негроидной расы как неполноценной по соображениям, связанным с отличиями их внешнего вида, и, в еще большей степени, библейского проклятия Хама. Таким образом, средневековая Европа идеологически была отлично подготовлена к созданию в Новом свете самой грандиозной рабовладельческой системы в истории.

Россия в период 1762–1861 гг., когда крепостное право не могло быть обосновано государственной необходимостью и представляло собой лишь материальную основу жизни

¹³ Схожие мысли содержатся и в ветхозаветной письменности, где среди четырех вещей, которых не может носить земля, упоминается «раб, когда он делается царем... и служанка, когда она занимает место госпожи своей». Прит. 30:21-23.

¹⁴ То, что человек, по природе свободный, и в рабстве остается таковым, иллюстрируется и в истории Эзопа, который, будучи рабом, должен был думать за хозяина.

¹⁵ В 25 главе книги *Левит* содержится подробное законодательство относительно рабства, важнейшим элементом которого является жесткое отделение «сынов Израилевых» от остальных народов. Потребность хозяйства в рабах и возможности ее удовлетворения предусматриваются в следующих выражениях: «а чтобы раб твой и рабыня твоя были у тебя, то покупайте себе раба и рабыню у народов, которые вокруг вас; также и из детей поселенцев, поселившихся у вас, можете покупать, и из племени их, которое у вас, которое у них родилось в земле вашей, и они могут быть вашей собственностью; можете передавать их в наследство и сынам вашим по себе, как имение; вечно владейте ими, как рабами. А над братьями вашими, сынами Израилевыми, друг над другом, не господствуйте с жестокостью». Лев. 25:44-46. Здесь следует обратить внимание на «вечное» рабство чужих и возможность «жестокости» обращения с ними, их передачи по наследству или продажи, т.е. их использования, как и любой другой собственности, что исключается для своих.

¹⁶ Т. Мор предлагал заменять ею смертную казнь (Blackburn 1997, 85-87; см. также Бродель 2006, 522-523).

праздного класса, также нуждалась в оправдании порабощения простого населения. В качестве такового, по существу, стало деление общества на лучших и худших. Эти две части разительно отличались друг от друга образованием, языком, фактически исповедуемой верой, образом жизни и внешним видом. Для многих представителей аристократии это стало основанием считать «чумазах»¹⁷ людьми иного, низшего, сорта, что сближает их в этом отношении с древнегреческим отношением к варварам.

В советское время социальная смерть как основание для порабощения достигла невиданных ранее масштабов и была официально санкционирована государством. Марксизм с его идеологией классовой борьбы оказался очень удобным способом отказать части населения в человеческом достоинстве и, тем самым, поработить его. Разрешенным было восприятие советского общества как, по существу, состоящего из одного класса — «трудящихся», что с необходимостью предполагало восприятие остальных как «социально чуждых». В результате и рабство заключенных, и (отчасти) крепостное положение колхозных крестьян оправдывалось их неполноценной классовой природой.

Принуждение как государственная необходимость

Еще один способ обосновать порабощение состоит в оправдании его государственной необходимостью. Общество может отчаянно нуждаться в определенных вещах, таких, как ирригационные сооружения или оборона, заполучить которые можно лишь при мобилизации всех его человеческих ресурсов. И тогда фактическое порабощение низов может быть оправдано тем, что без этого не может быть решена какая-либо общественная задача, и, в то же время, это не будет считаться эксплуатацией, поскольку на всех уровнях иерархии каждый на своем месте служит обществу.

Такое обоснование принудительного труда очень широко использовалось в России, по крайней мере, начиная с эпохи формирования поместной системы и связанного с ним прикрепления крестьян к земле. Принудительные меры в отношении крестьян в данном случае оправдывались необходимостью организации армии перед лицом разнообразных военных опасностей с востока и запада. Закрепощение крестьян было необходимым условием материального содержания служилого сословия, причем содержания не безвозмездного, а в обмен на их службу государству, и вместе с ним, косвенно, самим крестьянам. Таким образом, служение всех всем на своих местах должно было создавать впечатление справедливости, несмотря на использование принудительного труда.

В советское время принудительный труд был практически повсеместным, включая, помимо государственного рабства заключенных, уже упомянутые крепостничество и трудовую повинность. И если в случае заключенных достаточным оправданием их порабощения была их социальная смерть, то в отношении слоев населения, причисляемых к «трудящимся», требовалась иная мотивировка принуждения их к труду. Таковой и стало представление советского общества как системы служения всех всем. Официальная идеология провозглашала, что каждый, от генсека до шахтера, в меру своих способностей выполняет общественный долг, что давало основание считать принудительный труд справедливым — даже более справедливым, чем труд добровольный, поскольку движущим мотивом для всех здесь признавалось служение обществу, а не своекорыстный интерес.

Демократия и иерархия как разные способы обоснования порабощения

Итак, есть две возможности обосновать принуждение: объявить некую прослойку людей «нелюдми» и, тем самым, оправдать их эксплуатацию или же распределить обязанности между членами общества таким образом, чтобы получалась видимость всеобщей и целесообразной работы, предполагающей служение всех всем, при которой нижние звенья, фактически, подвергались бы эксплуатации. Другими словами, оправдание эксплуатации заключается либо в отказе человеческого достоинства эксплуатируемым или же ее представлении в качестве взаимовыгодного обмена. Если эксплуатация — это односторонний поток выгод от одних людей к другим, то нужно отрицать либо человеческое достоинство одной из сторон транзакции, либо ее односторонний характер. В первом случае мы в большинстве случаев получим демократию, предполагающую равенство для своих и эксплуатацию для чужих; во втором случае — иерархическое общество с эксплуатацией низов верхами.

¹⁷ Обозначение социальных низов Рашевичем в рассказе А.П. Чехова «В усадьбе».

В последнем случае члены общества, рассматриваясь как свои, при этом распределяются на разных уровнях иерархии в соответствии со своей необходимой функцией. Люди, находящиеся на низших уровнях, по факту, могут быть настоящими рабами, но, в отличие от рабов, используемых демократиями, они считаются членами общества и, следовательно, их эксплуатация не считается допустимой. С этой точки зрения, иерархические общества, массированно пользующиеся принудительным трудом, кажутся более гуманными, поскольку основываются на принципиально иной идеологии принуждения, которая предполагает служение всех всем на своих местах.

Демократия предполагает стремление к цели в виде блага всех членов общества, но членство в этом обществе отнюдь не гарантировано каждому, а его процветание может быть обусловлено отношением как к средству к тем, кому не посчастливилось получить признание в качестве его членов. В результате именно между демократией и рабством нередко складывалась интимная связь, на что указывают яркие исторические прецеденты в виде средиземноморских и атлантических рабовладельческих республик, а также то, что процессы демократизации нередко шли рука об руку с прогрессирующим развитием классического рабства. Например, реформы Солона, избавив от долгов и, соответственно, от принудительного труда простое гражданское население, вызвали внутренний дефицит рабочей силы, что способствовало развитию в Афинах ориентации на импортируемый рабский труд (Finley 1985, 70). Также и в римской республике ослабление внутренних социальных перегородок — между патрициями и плебеями, между римлянами и италиками и т.д. — происходило одновременно с усилением ее агрессивности и развитием установки на эксплуатацию внешних.

Рабство в современном мире

В современных развитых странах принудительный труд уже давно не играет той роли, какую он играл в сравнительно недалеком прошлом, но, вместе с тем, данный институт пока еще очень далек от искоренения в этих странах, не говоря уже о странах менее благополучных. Не пользуясь поддержкой в виде закона и общественного одобрения, работорговля и рабовладельческие отношения функционируют подпольно, став элементом теневой экономики наряду с торговлей оружием и наркобизнесом. Типичной жертвой является мигрант или, шире, путешественник. Это значит, что решение навсегда или даже временно оставить привычную социальную среду делает человека более уязвимым к порабощению.

Можно ли это объяснить с помощью закономерностей, описанных выше? Имеет смысл повторить, что экономическая целесообразность порабощения человека для поработителя состоит в экономии на оплате труда, каковая может состояться при условии значительной разницы между рыночной заработной платой и издержками содержания раба, его низкой цены и/или низких издержек контроля. Порабощение мигрантов и туристов вполне вписывается в эту модель, поскольку именно в их случае каждое из этих условий так или иначе выполняется. Разница в издержках оплаты труда и содержания раба будет тем больше, чем выше в стране или регионе заработная плата, и это значит, что отдача от порабощения должна быть выше в богатых странах; в то же время именно такие страны привлекают наибольшее число мигрантов и туристов. В сети подпольных работорговцев обычно попадают именно приезжие, а не местные жители, т.к. последние обычно защищены законом и системой связей, что делает их порабощение потенциально дорогим и, соответственно, повышающим их цену; наоборот, приезжий, пока он находится на чужбине, оторван от своих социальных корней, лишен защиты как формальной со стороны родного государства, так и неформальной — со стороны родственников и знакомых, и поработить такого человека можно с гораздо большей безнаказанностью и, следовательно, более низкими издержками. Эти соображения должны иметь еще больший вес в случае мигрантов — людей, решивших навсегда или надолго сменить социальную среду, что нередко говорит об их неблагополучии и незащищенности на родине. Наконец, низкие издержки контроля таких рабов гарантируются примитивным характером их труда. Жертвы порабощения обычно служат хозяевам «своими телами» — женщины в подпольных борделях, а мужчины на тяжелых физических работах.

Конституции и общественное мнение сегодня обычно клеймят работорговлю и рабовладение как преступную деятельность, что, безусловно, ограничивает возможности работорговцев, однако порабощение мигрантов и в плане потенциального сопротивления окружающих навлекает на преступника меньшие издержки. Подразделение людей на своих и чужих по критериям религиозным, этническим, языковым, гражданским и т.д. везде способствует восприя-

тию приезжих как людей второго сорта, из-за чего их порабощение вызывает меньшее осуждение, чем это было бы в отношении своих. Это способствует удешевлению живого товара и, тем самым, может служить дополнительным объяснением того, что опасность порабощения подстерегает человека именно на чужбине. В этом проявляется общая тенденция, состоящая в том, что принадлежность к общине сегодня, как и в прошлом, является определенной гарантией индивидуальной свободы, что автоматически означает отсутствие таковой гарантии у изгоев — людей, оторванных от своих социальных корней и не сумевших или не успевших как следует встроиться в новую среду.

С войной и нищетой как социальными предпосылками порабощения ситуацию путешествующих объединяет неблагополучие и незащищенность многих из них — из-за чего их свобода может оказаться последним достоянием, которое можно обменять на средства существования, — и ограбление слабого сильным, являющееся глубинной причиной всех войн от поножовщины до мировых конфликтов.

Обобщающие замечания

Слова из апостольского послания, приведенные здесь в качестве эпитафии, содержат мысль о природе рабства, развитие которой было предложено в настоящей статье. Общефилософское суждение о смертности человека как предпосылке его порабощения в данном случае замечательным образом согласуется как с экономическим анализом рабства, так и с его осмыслением в контексте социальной истории. Любые формы несвободы в обществе так или иначе проистекают из стремления человека избежать смерти, и, в этом смысле, каждый в силу своей смертности является потенциальным рабом. Когда отсутствие условий, обеспечивающих человеку выживание, ставят его перед выбором между жизнью и свободой, предпочтение нередко отдается жизни. Продолжая жить физически, человек умирает социально. Однако сама возможность разменять один вид смерти на другой, в восприятии многих гораздо менее страшный, означает расширение возможностей.

Если учесть, что порабощение человека обычно вызывается войнами, нищетой или отсутствием иных условий существования, можно сделать вывод, что личная свобода, которой пользуется значительная часть жителей развитых стран, есть одно из благ экономически процветающей цивилизации, в которой человеку, как правило, гарантированы средства существования (включая защиту), а значит и свобода. Но в менее благополучных странах и даже в неблагополучных регионах некоторых развитых стран контроль над условиями выживания по-прежнему принадлежит лишь избранным, из-за чего свобода относится к предметам роскоши, недоступным для большинства. Простой человек оказывается незащищен и, значит, порабощен, какую бы форму это порабощение ни принимало.

ЛИТЕРАТУРА

- Бродель Ф. (1992). Материальная цивилизация, экономика и капитализм. Т. 3. Время мира. - М.: Прогресс.
- Бродель Ф. (2006). Материальная цивилизация, экономика и капитализм. Т. 2. Игры обмена. - М.: «Весь Мир».
- Верг Н. (2006). История советского государства. - М.: Изд-во «Весь мир».
- Кулишер И.М. (2004а). История экономического быта Западной Европы. Челябинск: Социум.
- Кулишер И.М. (2004б). История русского народного хозяйства. - Челябинск: Социум.
- Немировский А.И. (2000). История Древнего мира. Часть 2. - М.: ВЛАДОС.
- Розмаинский И.В., Холодилин К.А. (2000). История экономического анализа на Западе. - СПб.: СПб филиал ГУ ВШЭ (<http://ie.boom.ru/History1.htm>).
- Скоробогатов А.С. (2006). Лекции и задачи по теории контрактов. - СПб.: СПб филиал ГУ-ВШЭ (<http://ie.boom.ru/skorobogatov2/contents.htm>).
- Скоробогатов А.С. (2007). История как предметный мир экономической теории // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, т. 5, №3, 69-84.
- Скоробогатов А.С. (2009). Дилемма диктатора и «проблема царя Ирода»: особенности советской системы принудительного труда // *Экономика и право*. Заостровцев А. П. (ред.) - СПб.: Наука, 139-168.
- Энгельс Ф. (1955). Положение рабочего класса в Англии // Полн. собр. соч. К. Маркса

и Ф. Энгельса. Т. 2, 231-517.

Barzel Y. (1977). An Economic Analysis of Slavery // *Journal of Law and Economics*, Vol. 20, No. 1, 87-110.

Blackburn R. (1997). The Old World Background to European Colonial Slavery // *The William and Mary Quarterly, Third Series*, Vol. 54, No. 1, 65-102.

Domar E.D. (1970). The Causes of Slavery or Serfdom: A Hypothesis // *Journal of Economic History*, Vol. 30, No. 1, 18-32.

Engerman, S.L. (1973). Some Considerations Relating to Property Rights in Man // *Journal of Economic History*, Vol. 33, No. 1, 43-65.

Engerman, S.L. (1986). Slavery and Emancipation in Comparative Perspective: A Look at Some Recent Debates // *Journal of Economic History*, Vol. 46, No. 2, 317-339.

Fenoaltea S. (1975). The Rise and Fall of a Theoretical Model: The Manorial System // *Journal of Economic History*, Vol. 35, No. 2, 386-409.

Fenoaltea S. (1984). Slavery and Supervision in Comparative Perspective: A Model // *Journal of Economic History*, Vol. 44, No. 3, 635-668.

Finley M.I. (1985). *The Ancient Economy*. Sec. ed. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.

Davis B.D. (2000). Looking at Slavery from Broader Perspectives // *American Historical Review*, Vol. 105, No. 2, 452-466.

McGuire M.C., Olson M. (1996). The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force // *Journal of Economic Literature*, Vol. 34, No. 1, 72-96.

North D.C. and Thomas R. (1971). The Rise and Fall of the Manorial System: a Theoretical Model // *Journal of Economic History*, Vol. 31, No. 4, 777-803.

North D. C. (1981). *Structure and Change in Economic History*. New York: W. W. Norton & Company, Inc.

Rosivach V.J. (1999). Enslaving “Barbaroi” and the Athenian Ideology of Slavery // *Zeitschrift für Alte Geschichte*, Vol. 48, No. 2, 129-157.

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ: ТОРЖЕСТВО МУЛЬТИДИСЦИПЛИНАРНОСТИ

ВОЛЬЧИК ВЯЧЕСЛАВ ВИТАЛЬЕВИЧ,
Южный федеральный университет, д.э.н., профессор

Институциональный подход к исследованию социальных феноменов объединяет представителей различных общественных наук. В статье рассматриваются примеры синтеза теоретических концепций различных научных школ в рамках современного институционализма. Рассматривается подход Коммонса к исследованию институциональной структуры, и подчеркивается важность использования такого подхода в междисциплинарных исследованиях.

Ключевые слова: институциональная экономика, экономика и право, австрийская школа в экономической теории

Коды классификатора JEL: B52, B53, B49

Институционализм перестал быть преимущественно экономическим, превратившись в мощное междисциплинарное направление в социальных науках. Нобелевский лауреат Наук, известный своими междисциплинарными работами, отмечал, что экономист, остающийся лишь экономистом, скорее всего со временем станет помехой, если не потенциальной опасностью для исследовательской работы (Наук, 463; Доган 131). Жаль, что неоклассические экономисты здесь намеренно сдают позиции. Экономисты-институционалисты в своих исследованиях продолжают традицию междисциплинарности. Поэтому современный институционализм – прежде всего политологический, социологический, социально-антропологический, культурологический и все меньше и меньше экономический.

Присуждение нобелевских премий 2009 года по экономике представителям новой институциональной экономической теории – это как раз то исключение, которое лишь подтверждает правило – снижение интереса к институционализму среди экономистов¹. Об этом косвенно свидетельствует реакция академического сообщества и студентов-экономистов на присуждение нобелевской премии «малоизвестным» Оливеру Уильямсону и Элино́р Остром².

Неоинституциональная экономика в своем современном развитии повторяет траекторию эволюции собственно экономической теории в XX веке. Каковы же особенности такого повторения? Главное – это повторение тенденций по выталкиванию значительных предметных областей в смежные социальные или гуманитарные науки и неизбежная формализация.

Многие могут возразить, что неоинституционализм просто стал частью неоклассики или мейнстрима и бурно развивается в таких научных направлениях, как, например, теория контрактов. Это действительно так, кроме одной незначительной детали. А именно – срачиваясь с неоклассикой, институционализм перестает быть собственно институционализмом. Он теряет главные свои предпосылки и принципы: реалистичность, описательность, историчность, психологизм и социальную антропологичность. То, что представляют собой передовые исследования неоинституционалистов – это качественный мейнстрим. Конечно, любые классификации содержат элемент условности, но факт свершившейся диффузии неоинституционализма и мейнстрима трудно оспорить.

Может быть, и не нужно выделять институционализм как самостоятельное направление исследований? Здесь ответ неоднозначный и зависит от методологических убеждений тех или иных ученых. У многих институционалистов из различных социальных

¹ Формализованный вариант конвергентного с неоклассикой неоинституционализма по своей сути перестал быть частью институциональной экономической теории, входя в круг ключевых направлений развития современного мейнстрима.

² Дж. Ходжсон обратил внимание, что комментарии, оставленные на популярном среди молодого поколения академического сообщества экономистов блоге «Economics Job Market Rumors» по поводу присуждения Нобелевской премии по экономике 2009 года, свидетельствуют о невежестве, предметной ограниченности и сексизме комментаторов.

наук настолько много общего в используемой методологии и предметных областях исследований, поэтому действительно можно сказать, что они работают в рамках институционализма как междисциплинарного научного направления.

Вместо конкуренции идей в общественных науках экономисты продвигают сомнительное благо – экономический империализм, который является не только попыткой экономистов навязать свои (чаще оптимизационные) методы исследования проблем жизни общества, но и, может быть, в ещё большей степени – попыткой приблизить экономическую теорию и другие науки к идеалу научности.

Экономический империализм не является первым и единственным империализмом в общественных науках (Розов, 2009). Просто экономической науке удалось придать наибольший резонанс своему экономическому империализму. В этом нет ничего необычного: маркетинговые возможности у экономистов более значительные, чем у представителей остальных общественных наук.

Но что, кроме идеала научности, привносят экономисты в смежные общественные науки? Да, безусловно, формализация исследований и использование метанаучного языка математики облегчают межпредметную и междисциплинарную коммуникацию. Однако большинство формализованных моделей и теорем, используемых современными экономистами, имеют мало или совсем не имеют отношения к действительности.

Любое исследование в социальных науках можно обвинить с позиций экономического империализма в методологическом несовершенстве и низком качестве данных. Например, относительно исследований социального капитала отмечается, что «количественные исследования данной проблематики все еще страдают от проблем, связанных с несовершенством методологии и качеством данных» (Гуриев 2008, 138). Это утверждение прекрасно тем, что его можно применить ко всем сферам, затронутым экономическим империализмом.

На практике излишняя формализация современной экономической науки часто не только не способствует междисциплинарной коммуникации, но и препятствует интеграции экономических концепций в другие общественные науки. Экономический империализм является слабым оправданием «излишней» формализации. Именно «благодаря» экономическому империализму экономисты *de facto* не расширили, а сузили спектр своих предметных областей, которые теперь больше исследуются политологами, социологами и социальными антропологами.

Экономический империализм не должен порождать иллюзии реальной экспансии экономистов. Это, скорее, экспансия методов, а не предметных областей. Прекрасным примером служит полувековая история развития «Экономики и права». Неоклассические экономисты пытаются дать объяснение различным областям права. Это у них неплохо получается, но предмет их дискуссий все равно не простирается далее экономики и права классной доски³. Данный предмет прекрасно понимается экономистами, несмотря на то, что они имеют туманное представление о правоведении; однако, нужно поискать юристов, которые поймут и примут важность и обоснованность выводов «Экономики и права». Такая асимметрия возникает вследствие веры в совершенство и непогрешимость экономической методологии в ее мейнстримовском варианте.

Экономический империализм также приводит к тому, что позитивистская методология экспортируется в другие социальные науки. В этом по-своему проявляется эффект монополизации прав на «подлинную научность». Боулэндом отмечается, что заметной особенностью всех образчиков «позитивного» экономического анализа является их единый формат. После вводной части типичной работы в русле позитивной экономической теории следует раздел, названный «Модель» или как-нибудь в этом роде. Затем следует раздел, озаглавленный, например, «Эмпирические результаты». И все это подытоживают «Выводы». Напрашивается вопрос: почему фактически все позитивистские статьи так явно следуют единому формату? Не является ли единообразие единственным достижением экономического позитивизма? (Боулэнд 2002, 118).

Экономисты блестяще освоили маркетинговые стратегии (которые они называют экономическим империализмом), позволяющие продвигать пусть довольно прочный, но далеко не новый товар – «гипотетико-дедуктивный метод» под видом последней новинки для потребителей – представителей общественных наук. Как правильно отмечает В.Л. Тамбовцев: «В действительности гипотетико-дедуктивный метод использовался в целом ряде наук об

³ Здесь проводится параллель с термином «экономика классной доски», введенном Р. Коузом. См.: Коуз Р. (1993)

обществе (прежде всего, в социологии) задолго до возникновения феномена экономического империализма» (Тамбовцев 2008, 135).

Сторонники экономического империализма предлагают всем представителям общественных наук использовать принятый в естественных науках позитивистский подход. И в этом бы не было ничего плохого, если бы применение позитивистского подхода в общественных науках могло бы быть универсальным методологическим принципом. Однако различия между естественными и общественными науками существуют и, видимо, не могут быть устранены даже исследователями, движимыми благими намерениями экономического империализма. Подходы радикальных позитивистов и экономических империалистов логически безупречны и самодостаточны, что практически исключает возможность сколь бы то ни было серьезной критики и приближает их подход к своеобразной вере в незыблемые методологические принципы.

Современная экономическая теория отличается эклектичностью. Однако в большинстве исследований, которые можно отнести к мейнстриму⁴, действуют жесткие, формализованные канонические правила позитивистского толка. Из смежных областей социального знания, куда все больше вторгаются экономисты, также заимствуются альтернативные методы и исследовательские подходы. Но такая методологическая диффузия наиболее характерна не для мейнстрима, а для неортодоксальных течений в современной экономической теории.

Недостатки, связанные с методологической эклектикой экономической науки, могут быть минимизированы с помощью использования математики. Этим достигается определенная унификация и доступность экономических теорий для представителей других наук. Однако последовательное усиление абстрактности и сопровождающей её формализации экономической науки приводит к тому, что Р. Коуз назвал «экономикой классной доски»: «Рассматриваемая политика относится к разряду тех, которые осуществимы на классной доске. Вся необходимая информация предполагается доступной, а учитель играет за всех участников сразу. Он определяет цены, устанавливает налоги и распределяет субсидии (на грифельной доске) для повышения общего благосостояния. Но в реальной экономической системе нет никакого учителя. Нет никого, кому были бы доверены задачи, решаемые на классной доске» (Коуз 1993).

Понятно, что любому преподавателю проще иметь дело в аудитории с формализованными моделями, которые позволяют не только лаконично и строго освещать те или иные вопросы экономической теории, но и использовать решение четких и стандартных задач для контроля знаний. Всем такая ситуация выгодна, и мы попадаем в очередное равновесие по Нэшу, где ни у кого нет стимулов что-то менять по сути. Протестующие голоса аутсайдеров из неортодоксальных школ слабы, и их даже не пытаются слышать. Следствием такого положения дел становится добровольная сдача предметных областей экономистами представителям других общественных наук.

Формализм в экономической теории является необходимым и важным элементом для теоретизирования и проверки гипотез. Однако он не должен быть необходимым условием научности и релевантности экономических исследований. Теоретическая строгость и математический аппарат и логика никогда не помешают квалифицированному экономисту в его исследованиях, но он также должен задумываться о потребителях его научной продукции. Иными словами, экономисты не должны пренебрегать доступностью и пропагандой своих научных идей (Krugman 1998, 1829-1836), что очень важно для разработки и проведения в жизнь мер экономической политики, основанной не только на рентоориентированном поведении.

Многие неортодоксальные экономические теории близки к институционализму. Прежде всего, это посткейнсианство, немецкий ордолиберализм, эволюционная экономическая теория, большинство направлений экономической социологии. Даже такая, с первого взгляда, антиинституционалистская австрийская экономическая школа находит в трудах видных своих представителей точки соприкосновения с институционализмом. И здесь в первую очередь важны работы К. Менгера и Ф. Хайека. Родоначальник австрийской школы Карл Менгер в восьмой главе «Учение о деньгах» своей основной работы «Основания политической экономии» заложил основы исследования эволюции экономических институтов, в данном случае – института денег. Менгер отмечает важность исторической реконструкции институциональной эволюции и

⁴ В ряде работ проводятся различия между «мейнстримом» и «неоклассикой» (См., например, Тамбовцев В.Л. (2008). Перспективы «экономического империализма» // *Общественные науки и современность*, № 5, 129-136). И хотя данные различия действительно существуют (но требуют отдельного и объемного обсуждения), в настоящей статье термины «мейнстрим» и «неоклассика» используются как синонимы.

роли привычек в формировании экономических институтов. Привычки, экономическая культура и хозяйственная практика – вот три элемента, которые, по мнению Менгера, лежат в основе формирования института денег в меновой экономике (Менгер 1992, 219-221).

Антагонизм австрийцев к американскому старому институционализму объясним, так как последний имел явно интервенционистский характер по отношению к мерам экономической политики (Мизес 2000, 712). С этим трудно спорить. Однако внимание к эволюции институтов в рамках старого институционализма безотносительно к мерам экономической политики явным образом соотносится с поздними работами Ф. Хайека, в которых разрабатывается концепция спонтанного порядка.

В процессе эволюции спонтанного порядка институты имеют значение. Более того, они играют центральную роль в организации обменов и сотрудничества между агентами. Важным представляется тот факт, что хозяйственный порядок в трактовке австрийской школы представляет собой не только совокупность экономических механизмов, но и, прежде всего, является результатом эволюции и отбора институтов, делающих возможными регулярные экономические взаимодействия между агентами. Концептуальным для представителей австрийской школы вообще явилось то, что, «хотя равновесие стало доминирующим критерием упорядоченности в экономической теории, австрийцы, особенно после переоценки Хайеком теории происхождения экономических институтов Менгера, обратили своё внимание на более общее понятие социального порядка» (Zappia 2003, 133).

Эволюция спонтанного порядка затрагивает и функционирование рационально управляемых организаций. Это происходит через формирование общепризнанных правил и институтов, которые играют роль порядкаобразующего фактора (Хайек 1992, 67-68). Важнейшим из таких институтов является институт собственности, для расширенного порядка – институт индивидуализированной собственности.

Как ни странно, но Хайек и Веблен отводят значительную, если не ведущую, роль в экономических процессах этическим и культурным факторам. Важно также признание эволюционного характера изменений институтов. Однако подходы к объяснению эволюции институтов у институционалистов и представителей австрийской школы действительно разные. Между представителями традиционного институционализма и австрийской школы лежит пропасть, которую условно можно назвать интервенционизмом. Тем не менее, различные подходы к регулирующим функциям институтов не отрицают важного свойства этих теорий – внимания к процессу эволюции институтов.

Хотя австрийская теория предполагает, что те институты, которые сохранились в ходе общественного развития, «выжили» только благодаря тому, что лучше, чем другие, помогали членам общества достигать их цели, необходимо учитывать, что отбор в процессе эволюции институтов не исключает эволюционного происхождения ситуаций, обычно связываемых в экономической литературе с «провалами рынка». «Провалы рынка» в традиционном понимании неоклассиков не являются «провалами» с точки зрения австрийских экономистов, или, иными словами, «ошибки, являющиеся частью рыночного процесса, должны рассматриваться как неотъемлемые и благотворные» (Vaughn, 173), а путь к обучению рыночных агентов должен предполагать поиск способов, благодаря которым эти ошибки могли бы послужить источником продуктивного, полезного знания.

Может быть, эволюцией институтов должны заниматься историки? Те же представители австрийской школы всегда подчеркивали различия, которые существуют между теоретическими и историческими исследованиями (Мизес 2000). Но можем ли мы проводить теоретическое исследование институтов вне исторического контекста их развития? Ведь даже К. Менгер в своем исследовании института денег обращается к историческим примерам их эволюции (Менгер 1992). Поэтому возможно жесткое противопоставление собственно теоретических и исторических исследований эволюции институциональной организации экономики и других сфер общественной жизни не является необходимым и может быть сведено к синтетическим методологическим формам взаимодействия.

Институционализм должен рассматриваться как более реалистичный подход не только к выявлению и объяснению качественных динамических феноменов в экономике, но также как способ разработки основ для мер экономической политики. В плане разработки мер экономической политики важным и полезным будет обратиться к наследию Дж. Коммонса. Именно его исследовательский подход может использоваться экономистами для выработки действенных институциональных мер регулирования, а не только для написания выдающихся работ, главное достоинство которых – обильное цитирование в подобных же работах в рамках

экономики «классной доски». Благодаря использованию подхода Дж. Коммонса экономисты могут достигнуть действительно плодотворного и реалистичного синтеза экономики и права.

Согласно Дж. Коммонсу, неизбежное соперничество между экономическими субъектами по поводу распределения прав собственности наряду с проблемами в толковании, выполнении и инфорсменте контрактов, порожденных ограниченной рациональностью и несовершенством информации, требуют от властных структур разрешения споров и сохранения порядка. Следовательно, государственная власть оказывает влияние на процессы, протекающие в обществе, посредством «действующих норм (working rules)», таких, как законы, решения судов, единые правила ведения бизнеса и торговли, социальные нормы, этические принципы и обычаи, которые определяют для людей их возможности и являются при этом мерой принуждения для каждого (Commons 1990).

Все эти действующие нормы (правила) формального и неформального характера представляют собой права собственности (или просто права) в том смысле, что они дают индивидам контроль над ограниченными ресурсами, включая сами эти ресурсы в их вещественной форме, а также политические свободы. Они составляют основу того, что Уильямсон назвал структурой управления социальной и экономической организацией (Уильямсон 1996, 53-59). Согласно институциональному подходу, все действующие правила создаются или утверждаются неким коллективом, наделенным определенной долей власти. Поэтому экономика в силу такой необходимости становится и политической наукой. Экономика также является эволюционной наукой, так как действующие правила и модели прав собственности непрерывно изменяются и развиваются.

Помимо поддержания порядка и разрешения конфликтов властные структуры должны использовать действующие нормы (правила) для поощрения кооперации в производстве и обмене, а также в решении множества серьезных проблем, возникающих вследствие погони за собственной выгодой в результате экономических взаимодействий. Согласно Коммонсу, эти функции не создаются автоматически согласно «системе естественных свобод» Смита, но должны порождаться соответствующими стимулами, созданными «видимой рукой государства», и приводиться в жизнь с помощью различных санкций, включая угрозу физического насилия (Commons 1990).

Такое коллективное действие создает государственные структуры, которые формируют действующие нормы, направляющие индивидуальное действие. В то время как в руках государства сосредоточена основная власть в обществе, множество других групп и организаций (например, таких как торгово-промышленные палаты и объединения предпринимателей) также владеют долей независимости и, следовательно, создают и приводят в жизнь свои собственные работающие нормы и правила поведения.

Дж. Коммонс говорит об иерархии структур управления (governance structure) таких, как предприятия бизнеса, профсоюзы, церковь и семья. Эти формальные организации, а также коллективно определяемый набор действующих правил в форме социальных норм, этических принципов и обычаев представляют собой институты – понятие, которое Дж. Коммонс определяет как «коллективное действие по ограничению, высвобождению и расширению индивидуального действия» (Commons, 651). Согласно такому определению и рынок, и фирма являются институтами, в то время как фирма также является организацией (или иерархией), если состоит более чем из одного экономического агента.

Институты формируются и целенаправленно, и спонтанно. Двойственность определения природы институтов также отмечалась еще Дж. Коммонсом, и в современных исследованиях широко представлена точка зрения, что институты, с одной стороны, являются предпосылкой, а с другой – результатом человеческих взаимодействий (Дементьев 2009, 23). Абстрагироваться от такой двойственности нельзя, но она и не является помехой в исследовании эволюции социальных институтов. Просто необходимо различать механизмы формирования и развития разных институтов, а также выявлять влияние тех или иных групп интересов (как узких, так и всеохватывающих), которые включены в действия того или иного института и заинтересованы в сохранении действующих правил, а также поддерживают действие механизмов, направленных на обеспечение выполнения правил, содержащихся в институтах.

Развитие современной экономической теории приводит к тому, что многие неортодоксальные идеи *de facto* включаются в мейнстрим, а также попадают в виде разделов в учебники по базовым теоретическим дисциплинам. Неортодоксальные научные направления, таким образом, играют роль «инкубаторов для идей» (Colander, Holt and Rosser Winter 2007–8, 310). Институционализм в своих разнообразных формах проникает в современную

экономическую теорию, политологию и другие социальные науки. Но здесь важен не сам факт диффузии идей, а то, что общественные науки являются по своему характеру институциональными в том смысле, что изучение институтов и закономерностей их эволюции лежит в центре понимания повторяющихся социальных взаимодействий, будь то, например, экономические или социальные обмены.

Институциональная наука может рассматриваться как та метатеория, которая может объединять различные социальные науки, тем не менее, сохраняя их отличительные особенности и предметные области исследований. Институциональная наука как фундаментальная основа для общественных наук может также рассматриваться как альтернатива разного рода империализмам. Институты, согласно Д. Норту, способствуют повторяющимся взаимодействиям между людьми (Норт 1993, 73), а институциональная наука, в свою очередь, должна способствовать активизации разнообразных междисциплинарных исследований в общественных и гуманитарных науках.

ЛИТЕРАТУРА

Боулэнд Л.А. (2002). Современные взгляды на экономический позитивизм // Панорама экономической мысли XX столетия. / Под ред. Д. Гринуэя, М. Блини и И. Стюарта. - СПб: «Экономическая школа».

Гуриев С. (2008). Три источника – три составные части экономического империализма // *Общественные науки и современность*, №3.

Дементьев В.В. (2009). Что мы исследуем, когда мы исследуем институты // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 7, № 1.

Коуз Р. (1993). Фирма, рынок и право // Фирма, рынок и право. - М.: «Дело».

Менгер К. (1992). Основания политической экономии // Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер. - М.: Экономика.

Мизес Л. (2000). Человеческая деятельность. - М.: Экономика.

Норт Д. (1993). Институты и экономический рост: историческое введение // Тезис. Т.1. Вып.2. - М.

Розов Н.С. (2009). От дисциплинарного империализма к Обществознанию без границ! («Шенгенский проект интеграции социальных наук») // *Общественные науки и современность*, №3.

Тамбовцев В.Л. (2008). Перспективы «экономического империализма» // *Общественные науки и современность*, №5.

Уильямсон О. (1996). Экономические институты капитализма. - СПб.

Хайек Ф.А. (1992). Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. - М.: Новости.

Colander D., Holt R. P.F. and Rosser Jr J.B. (Winter 2007–8). Live and dead issues in the methodology of economics // *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 30, No. 2.

Commons J. R. (1931) Institutional Economics // *American Economic Review*, Vol. 21, No. 4.

Commons J. (1990). Institutional economics its place in political economy. News Brunswick (NJ) USA: Transaction Publishers.

Hayek F.A. (1956). The dilemma of specialization // *The state of social sciences* / Ed. by L. White. - Chicago: University of Chicago Press.

Krugman P. (Nov., 1998). Two Cheers for Formalism // *Economic Journal*, Vol. 108, No. 451.

Vaughn K. (1994). Austrian Economics in America: The Migration of a Tradition. - N.-Y.: Cambridge University Press.

Zappia C. (2003). Radical subjectivism and Austrian economics // *Subjectivism and economic analysis: Essays in memory of Ludwig M. Lachmann* / Koppl R., Mongiovi G. (eds.). - London: Taylor & Francis e-Library.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РУССКОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ В СРЕДНИЕ ВЕКА

ПОПОВ ГРИГОРИЙ ГЕРМАНОВИЧ,

к.э.н., доцент кафедры

экономической теории Московского государственного

областного университета, старший преподаватель

Российского государственного гуманитарного университета

В статье рассматриваются различные мнения по поводу различий исторического развития России и Запада. Описаны основные отличия средневековой Руси от «латинской» Европы. Анализируется характер монгольского влияния на трансформацию русского общества в средние века.

Ключевые слова: монгольское влияние, город, феодализм, вече, религия

Коды классификатора JEL: B52, N40. Z13.

Подходы к проблеме идентичности русской цивилизации

После холодной войны мир вступил, как определил С. Хантингтон, в период противостояния и взаимодействия цивилизаций. Таким образом, от идеологического деления мировое сообщество перешло к разделению и группированию наций по цивилизационному признаку. На первый план во внутренней и внешней политике выходит самоидентификация нации как части какой-либо цивилизации.

Россия до сих пор четко не идентифицирована как цивилизация – не выделены конкретные признаки, по которым мы можем судить, относится ли, допустим, Россия к европейской цивилизации или является отдельной цивилизацией. Рассуждения ряда авторов о том, что русские отличаются от западных европейцев повышенной степенью коллективизма, имеют под собой основания, но не может считаться основополагающим признаком идентификации России как особой цивилизации в какой-либо промежуток исторического развития. Ведь высокий уровень конформизма и коллективизма обнаруживается на разных этапах истории не только у россиян, но и у шведов, испанцев, французов и многих других европейских наций.

В связи со сложностью выделения идентифицирующих признаков российской/русской цивилизации трудно определить и ее границы. Например, Самуэль Хантингтон провел «разлом» между Русской и Западной цивилизациями по границам соприкосновения западной христианской и православной церковью (Хантингтон 2007, 244-246). Таким образом, к Западу им были отнесены республики Балтии, западная часть Белоруссии, Западная Украина. За пределами геополитического понимания Восточной Европы оказались Польша, Чехия, Словакия, Венгрия и те же республики Балтии; в Восточной Европе оказались православные Сербия, Румыния и Болгария. Данная схема деления Европы по религиозному признаку прочно легла в политику Евросоюза и в ментальные представления большинства современных европейцев.

Можно встретить суждения, что православная Восточная Европа ментально тяготеет к авторитаризму и нерыночной экономике, а Западная Европа (уже западная христианская общность культур) – к демократии и рыночной экономике. Тем самым, ключевым фактором, идентифицирующим русскую и другие цивилизации, является, по Хантингтону, религия, которая еще в средние века сформировала сознание и ментальные схемы поведения. Одной из характерных черт русской цивилизации Хантингтон называет сохраняющееся более 700 лет влияние монгольского завоевания, что делает Россию еще и евразийской (в геополитическом смысле) страной.

Сторонниками деления мира на цивилизации по религиозному признаку не обращается внимания на то, что внутри каждой цивилизации существует различий не меньше, нежели между ними. Например, отнесенная к Восточной Европе Румыния куда больше тяготеет к Евросоюзу и политически, и экономически, и культурно, нежели наполовину ка-

толическая Белоруссия. К тому же многими авторами не даются комплексные дефиниции, почему Россия пошла по иному, институциональному пути развития, нежели Запад.

С некоторой долей условности мнения по поводу различий исторического развития России и Запада можно свести к следующим трем группам.

1. Согласно первой группе мнений, географически Россия – это равнинная страна, не имеющая прямого выхода к Атлантическому океану и обладающая особым климатом (жаркое лето и длинная холодная зима). Поэтому она имеет особый характер развития, при котором главную функцию в строительстве институтов всегда выполняло государство. К сторонникам этой группы мнений относятся Павел Милюков, вся школа евразийцев, частично Э.С. Кульпин, ранний Л.Н. Гумилев, Ричард Пайпс и ряд других исследователей. Условно эту группу мнений можно назвать «школой географического детерминизма».

2. Вторая группа мнений отталкивается от фактора монгольского завоевания. Толкование последствий воздействия этого фактора может быть у различных авторов двояким: евразийцы видят в России симбиоз славянского и туранского начал, что предопределило, по их мнению, особую судьбу русского народа (положительную во всех отношениях); западники рассматривали монгольское иго как главную причину отклонения России от «нормального» развития (Карамзин, А.С. Пушкин, Чаадаев, Костомаров и другие).

3. Третья группа мнений (условно назовем ее «школой варварской периферии») исходит из того, что Россия изначально отставала от Запада в силу своего периферийного по отношению к античной цивилизации положения (Э.С. Кульпин, Лебедев, С. Хантингтон, частично Р. Пайпс, С.А. Нефедов и другие).

Каждой из этих «школ» можно веско возразить.

Равнинный характер территории почему-то не сделал Польшу евразийской державой – эта страна развивалась всегда по чисто европейским законам. Изрезанный горными хребтами и реками Китай, напротив, обнаружил повышенный коллективизм в общественной организации и бюрократизм государственного устройства, а степные народы Евразии обладали на протяжении всей своей истории склонностью к центробежным тенденциям, объединяясь только в условиях серьезной внешней опасности или внутреннего демографического давления.

Монгольское завоевание действительно отразилось на организации Руси в позднее средневековье, на ее культуре и политической ментальности населения. Однако импорт институтов Русью из Азии в монгольский период остается до сих пор спорным вопросом. В исторической литературе нет даже однозначной оценки характера монгольского завоевания и его изначальных причин.

Школа «варварской периферии» наиболее уязвима. Дело в том, что славяне установили контакт с прямой наследницей античной цивилизации, Византией, еще в V–VI вв. Западная Европа вплоть до крестовых походов находилась в состоянии «дикого» варварства. Византийцы продолжали тогда (и вполне справедливо) считать франков, англосаксов и других германцев теми же сами варварами, какими они были в момент вторжения в пределы Римской империи. Первый университет в Европе появился в конце XI в. в Болонье. Грамотность среди западных европейцев была распространена крайне слабо – даже некоторые короли и епископы ею не владели, не говоря уже об основной массе населения. Словом, никакой просвещенной Европы до эпохи разгара крестовых походов (XII–XIII вв.) не существовало. Русь же была соседом культурной Византии, пусть и являясь молодым обществом.

Во время крестовых походов западные европейцы столкнулись с развитыми цивилизациями Византии и арабского Востока, благодаря им они познакомились с забытой со времен разгрома Рима гигиеной. Главное, в Европу произошел приток восточных товаров и золота, что способствовало росту итальянских городов и предопределило возникновение Ренессанса.

Русь действительно оказалась вне круга непосредственного влияния культуры Возрождения, но она тесно контактировала с Византией, которая была в числе средиземноморских культур и оказывала вплоть до XV в. сильное философское воздействие на Италию. Однако византийское наследие было взято русскими лишь частично, оно не пустило глубокие корни в Московском государстве.

Базовые отличия средневековой Руси от «латинской» Европы

Уникальность Руси, если сравнивать ее с Западной Европой, заключается в отсутствии у русского общества сословий вплоть до XVI в. Стратификация русского общества шла по экономическому признаку, в этом смысле Русь средних веков чем-то напоминала античные социумы.

Другим отличием Руси от Запада является сущность ее городских центров: большинство из них – базы аграрной колонизации. Поэтому городское и сельское население в Киевской Руси не различалось в правовом смысле, да и само юридическое понятие «город» отсутствовало. Города управлялись вечем, собранием всех свободных мужчин округи, куда входил сам город и пригороды. Под городом русские в средние века понимали любую обнесенную оградой территорию, даже сцепленные между собой повозки в древнерусских документах иногда обозначаются городом.

Таким образом, в Киевской Руси не было феодализма, поскольку мы не находим в древнерусском обществе ни одного из его признаков, включая вассалитет, службу с земли и сословную организацию. Переход из одного общественного состояния в другое на Руси еще при монголах был достаточно упрощен, поэтому боярином мог стать даже крестьянин. Такую свободу смены социального статуса мы можем найти только в очень ранних романо-германских обществах (например, во Франции эпохи Меровингов).

Хозяйственный уклад Киевской Руси никак нельзя отнести к феодальному. В боярских и княжеских усадьбах широко применялся труд рабов, что даже позволило некоторым историкам советского времени отнести древнерусское общество к числу рабовладельческих. Цехов и гильдий в русских городах так и не возникло, хотя их подобие попытались создать в XVIII в. Петр I и Екатерина II. Города-республики Новгород и Псков можно считать просто разросшимися центрами славянской колонизации, которые сохранили «республиканский» статус в монгольский период преимущественно в силу своей географической труднодоступности для княжеских дружин и ордынских вспомогательных отрядов. Вплоть до реформ Петра I на Руси так и не возникло городского населения в юридическом смысле этого слова.

Вече хоть и роднит Русь с романо-германской Европой, однако в нем нельзя усматривать аналогий с итальянскими и испанскими муниципальными собраниями и французскими Генеральными штатами. У русского веча не было ни регулярности собраний, ни постоянных представительных органов. Вече – это анахронизм, пришедший на Русь из индоевропейского прошлого предков славян, элемент военной демократии. Решения вечевых собраний игнорировались князьями еще в киевский период, а при монгольских завоевателях они значительно урезали полномочия веча, а затем и просто его упразднили.

Феодализация Руси происходит в монгольский период. Она охватила преимущественно Московское княжество, куда переехало из Орды на службу к князю много татар, которые принесли с собой особый восточный феодализм, основанный на тюркском институте тарханничества. Тархан также подразумевал гибкость феодальной структуры общества. Тарханниками в улусах Чингизидов зачастую становились незнатные люди, просто отличившиеся на службе перед своим ханом. Восточный феодализм не нес в себе демократических институтов, как это было в случае с польско-литовским феодализмом в Западной Руси. Тарханник обязался служить с земли своему сюзерену, но при этом хан или великий князь имел практически неограниченные права. Правда, у Чингизидов ограничителем ханской власти выступал курултай, а также исламское духовенство, но постепенно роль курултаев сошла на нет, и к XVI в. они исчезают из политической жизни большинства тюрко-монгольских государственных образований.

Важной особенностью русского исторического процесса является то, что феодализация русского общества почти совпала по времени с процессом образования централизованного Русского государства. Восточная модель феодализма позволила московским князьям мобилизовать крупные военные силы в противовес державшимся за русскую старину другим землям. Однако главную роль здесь сыграла даже не феодализация на «восточный» манер, а принятие православной церковью стороны Москвы. Как полагал Костомаров, именно религиозный фактор в сочетании с ордынской помощью позволили Москве возвыситься над остальными русскими государствами.

На Западе, напротив, феодализация совпала по времени с политической раздробленностью. Раздробленность даже стала рассматриваться историками как необходимый признак феодализма, что, в общем-то, является ошибкой (отнюдь не вся латинская Европа переживала

период политической раздробленности, например, в Англии и Швеции таковой не существовало). Советские историки, следуя аксиомам классической европейской историографии, увидели в распаде Киевской Руси главный признак феодализма, что нашло отражение практически во всех советских учебниках истории России. Разделение государства на множество мелких независимых образований никак не мыслилось представителям мейнстрима советской исторической науки как нечто иное, нежели наступление периода феодальной раздробленности.

Вместе с тем, мало кто обратил внимание на тот факт, что углубление феодализации Западной Европы приходится на эпоху Карла Великого, когда делалась попытка реанимировать Римскую империю. Король франков Карл даже пошел на рискованный политический шаг, приняв императорский титул, поскольку единственным юридическим приемником Рима была Византийская империя. Образование на исходе средневековья Испанской империи с мощным бюрократическим аппаратом уже централизованного государства также не привело к быстрому разложению феодализма на Пиренеях; сильная королевская власть в Испании, напротив, была поддержана феодальной верхушкой.

Вызов монархии бросили только германские и французские феодалы. В первом случае это было связано с религиозным и национальным вопросами: немцы не хотели видеть у себя правителем испанца и католика, а затем слабая императорская власть стала уже традицией (правда, в Австрии германские императоры не были столь ограничены в правах и пользовались всесторонней поддержкой феодальной знати). Во Франции препятствием централизации стало наследие Столетней войны и отсутствие среди французов национального единства – вплоть до начала XIX в. 80% французов не знали литературного французского языка, а половина населения этой страны говорила на немецком, итальянском или на особых местных языках, причисленных позднее к диалектам. Поэтому централизация во Франции совпала с борьбой королевской власти с баронами, что в итоге стало одной из главных причин дефеодализации французского общества, однако этот процесс растянулся на почти три века.

В Англии, напротив, королевская власть опиралась на баронов, политической раздробленности не существовало. Англосаксы всегда группировались вокруг своего короля. Институт монархии в британском обществе почитаем даже в наши дни.

В Польше процесс централизации государства совпал с наступлением королевской власти на права крупных феодалов. Однако с феодализмом в этой стране так и не было покончено почти до новейшего времени.

Русь в удельный период являет собой своеобразное для Европы образование. В нем не было фактически никакого политического единства. Единая Киевская Русь де-факто прекратила свое существование со смертью Владимира Мономаха. Попытка консолидации русских земель, предпринятая Юрием Долгоруким, только углубила раскол в древнерусском обществе. К XIII в. на Руси не было никакого единого центра власти, пусть даже имевшего минимальные полномочия. В Западной Европе мы видим несколько центров политической и моральной консолидации, это – институты императорской, королевской и папской властей. На Руси авторитет духовной власти в лице митрополита и патриарха был изначально слабым. Он стал повышаться лишь в монгольский период, когда князья были вынуждены считаться с митрополитом и епископами, имевшими практически равный с ними статус в рамках правовой системы государств Чингизидов, и приобрел высокое значение только при первых Романовых, что в итоге привело к религиозному расколу.

Власть великого князя хоть и приобрела реальное значение для удельных властителей, но всегда опиралась на ордынскую военную помощь. Как заметил Костомаров, только монгольские вспомогательные отряды заставляли русские земли слушаться великого князя, за счет чего, собственно, и произошло возвышение Москвы. Отказавшийся от помощи монгольских войск Михаил Александрович Тверской так и не был допущен на великокняжеский стол во Владимире, хотя этот князь имел на руках ханский ярлык.

Таким образом, консолидирующей русские земли силой стала в монгольский период связка Сарай–Москва. Именно на этот аспект обратили внимание евразийцы, обосновывая свою концепцию азиатского происхождения Московского государства (Вернадский 1927). Не будь этой связки, Москва не получила бы военной помощи от татар и никогда не смогла бы одолеть своевольных удельных князей. Вероятнее всего, ей тогда суждено было бы разделить участь Западной Руси, оказавшейся в составе Литовского государства.

В отличие от «латинской» Европы, Московская Русь, как полагал М.К. Любавский, шла по пути поглощения одним государством других государств, в то время как в соседнем Литовском государстве имела место федерация (Любавский 2004, 66-73). На федеральных началах

образовывались и другие западноевропейские государства, кроме того, суверенитет монархии там был существенно ограничен. В Москве установился принцип абсолютного суверенитета монархии. Это соответствовало политической ментальности населения Восточной Руси, для которого царская власть была неприкасаемой, что было одним из главных наследий монгольского периода. В 1382 г. удельные князья отказались защищать Москву от орды Тохтамыша, потому что тот был природный царь, то есть Чингизид (Данилевский 2001, 306). Московские князья запрещали в церквях молиться за здоровье византийского императора, но не были против молитвы за здоровье хана.

Поскольку власть хана была абсолютно суверенной над Русью, то и власть московского князя, принявшего титул царя, приобрела такое же значение. Привлечение татар на московскую службу также способствовало укреплению абсолютного суверенитета царской власти, Иван Грозный специально окружил себя татарами и черкесами, которые в отличие от своевольных русских бояр (преимущественно выходцев из «демократичной» Литвы) куда более были склонны к уважению именно такой формы монархии, когда царь имеет право практически на все. Как заметил Ричард Пайпс, аналогом русской монархии может быть только власть султанов в Османской империи (Пайпс 2004, 110-114).

Сравнение Р. Пайпса интересно, если сопоставить его с некоторыми фактами истории России и Турции. В обеих странах в XVII–XVIII вв. очень большое политическое значение имела воинская гвардия. Замена Петром I стрельцов Преображенским и Семеновским полками не решило проблему угрозы военных переворотов, поскольку новые элитные подразделения вскоре после смерти великого реформатора осознали свою высокую роль в политической системе империи. Реформаторские начала, как и в Турции, в Российской империи долгое время исходили от военной элиты, что закончилось событиями на Сенатской площади. Султаны Османской империи опирались на корпус янычар, русские монархи XVIII в. – на гвардию. Этот принцип характерен для стран, где имеет место слабое развитие парламентаризма и сословных сознания и представительства.

Монгольское влияние на Русь (взгляд евразийцев)

Выше нами уже был отмечен ключевой характер монгольского влияния на трансформацию русского общества в средние века. Однако монгольская, или татарская, тема в отечественной историографии остается до сих пор полем серьезных дискуссий¹. В до- и постреволюционной историографии тоже не было однозначной оценки монгольского фактора в русской истории. Рассмотрим несколько мнений историков, так или иначе придерживавшихся «евразийского» взгляда на данную проблему.

Начнем с Николая Ивановича Костомарова, который первый громко сказал о тюрко-монгольском влиянии на Восточную Русь.

В работах Н.И. Костомарова виден серьезный отход от почти всегда положительной оценки московских князей в монгольский период, которая давалась историками из академических кругов. Причиной возвышения Москвы Костомаров считал поддержку ее князей Золотой Ордой. Но этим, по Костомарову, не ограничиваются последствия влияния монгольских завоевателей на ход русской истории. Согласно его мнению, именно *монголы дали Восточной Руси тот строй, который был близок западному феодализму*. Костомаров пишет по вопросу генезиса русского феодализма в монгольский период: «Татарское порабощение образовало между русскими княжениями такой строй, который несколько походил на феодальный, господствовавший в Западной Европе: князья, получившие свои владения от ханов в качестве вотчин, находились в подчинении одни другим, и само это подчинение, смотря по обстоятельствам, имело разные степени» (Костомаров 2007, 234).

По Костомарову, феодализм в Восточной Руси происходит от ханских пожалований, а княжеская вотчина выступает в роли пожалованного владения. Но этим «русский феодализм» (сам Костомаров не признавал этого термина полностью применительно к истории Руси), собственно, и ограничивается. В понимании Костомарова, он имеет вид некоей политической надстройки, регулировавшей в основном отношения между князьями.

Монгольская политическая сила оставалась, по Костомарову, долгое время ключевым фактором возвышения Москвы. В этой связи примечателен приводимый им факт из времен правления отца Ивана III – Василия II. В 1460 г. Василий II с двумя своими сыновьями явился в Новгород. Новгородцы ненавидели тогда московских князей за недавнее поражение от войск

¹ См.: Россия и степной мир Евразии: Очерки. Под ред. Ю.В. Кривошеева. - СПб.: Изд-во С-Петербургского ун-та, 2006.

царевича Ивана – будущего Ивана III. В результате этого поражения новгородцы фактически лишились полной независимости и оказались в роли вассала у Москвы. В 1460 г. новгородцы решили убить Василия II и прибывших с ним его сыновей, но от этого поступка их отговорил новгородский епископ Иона, приведя следующий аргумент: «Из этого нам не будет пользы, останется еще один сын, старший, Иван: он выпросит у хана войско и разорит нас» (Костомаров 2007, 239). Это высказывание Ионы означает, что новгородцы больше боялись не Москву, а стоящую за ней Орду.

Очень важной является мысль Костомарова, что политика ханов Золотой Орды придала власти Великому князю реальное политическое значение. На исходе киевского периода Великий князь был фигурой номинальной. Еще долго удельные князья будут тянуть развитие русских земель к старине, когда фактически реальной верховной власти вообще не было. Однако в интересах Орды, как показывает Костомаров, было сотрудничество с одним главным князем, нежели со множеством своевольных независимых князей. Здесь-то и надо искать корни генезиса единой монархии в Восточной Руси.

В начале XIV в. дошло до того, что междоусобные конфликты на Руси стали происходить в основном после получения одной из воюющих сторон санкции золотоордынского хана (как это было, в частности, в конфликтах Твери и Москвы). Этот пример, приведенный у Костомарова, наглядно демонстрирует нам конституирующую роль монгольских завоевателей в истории Восточной Руси.

Таким образом, согласно Костомарову, монгольское влияние на развитие русского исторического процесса является ключевым в аспекте упорядочения отношений между князьями через установление системы вассальной зависимости в их среде, что в свою очередь повлияло на консолидацию русских земель вокруг Москвы.

Обратимся теперь к концепции Георгия Вернадского о влиянии монголов на Русь.

Вернадский придерживался мысли, что трансформация Русского государства произошла под воздействием в первую очередь экономических последствий монгольской агрессии XIII в., когда в результате разрушения городских центров была сильно нарушена привычная хозяйственная система Древней Руси, для которой было характерно экономическое главенство города. Князья и бояре были вынуждены заводить свои маноры и начали более тяготеть к земле, поскольку торговля и ремесло, а также доходы от них (включая даннические платежи) резко сократились в общем хозяйственном укладе Руси после монгольского нашествия 1237–1240 гг. Манор стал основой нового хозяйственного уклада русских земель, и сама Москва в монгольский период была ни чем иным, по Вернадскому, как манором Великого князя. Роль городского веча, как и экономическое значение городов, резко упали.

Как считает Г. Вернадский, бояре не смогли полностью воспользоваться ситуацией и укрепить свое влияние в новых условиях, поскольку опасались монголов, которые однозначно занимали сторону князя в его внутренних конфликтах, и остатков городского населения. Таким образом, по Вернадскому, из трех главных сил средневекового общества (горожане, земельная аристократия, монархия) гипертрофированную власть получил монарх. Горожане рассматривали князя как консолидирующую силу в будущей борьбе с монгольскими завоевателями, поэтому они занимали его сторону в случае противостояния с боярами. По Вернадскому, получается, что боярство находилось в скованном положении: снизу в своем стремлении к расширению власти и влияния оно было сдерживаемо горожанами, сверху – ханской властью.

Разгром городов монголами, по Вернадскому, привел к снижению значения городского ополчения и росту, соответственно, роли боярских отрядов. К тому же, дружины перестали играть серьезную роль в организации обороны Восточной Руси. Их место заняли, по Вернадскому, княжеские дворяне, набравшие преимущественно из числа княжеских рабов или полурабов. Вотчины бояр и князей постепенно стали приобретать значение экономической основы новой военной организации Восточной Руси. Потребность в постоянных верных войсках заставила Великого князя ограничить переход бояр, а затем и попросту упразднить таковой, что произошло уже в постмонгольский период.

О непосредственном импорте восточных институтов Георгий Вернадский высказывается осторожно. Он особо выделяет следующие заимствования: смертная казнь и телесные наказания, которых не знала «Русская правда», административно организованная система налогообложения, институт казначейства, система княжеской администрации (так называемые «пути»), структура княжеского войска (разделение на полки, введение должности окольного и т.д.), призыв на воинскую службу сельского населения (Вернадский, 362-374).

Хотя Вернадский крайне редко употребляет термин «феодализм» в отношении истории Руси монгольского периода, тем не менее, из его системы взглядов на проблему монгольского влияния на трансформацию русского общества в средние века следует, что импорт новой военной организации способствовал появлению принципа службы с земли, или условного землевладения – главного признака феодализма. В первую очередь условное землевладение распространялось на «слуг дворских» (так в монгольский период называли дворян), затем (уже после освобождения от монгольского владычества) оно было применено и к боярам. Но все-таки, по мысли Вернадского, институт службы с земли созрел внутри русского общества, а не был полностью импортирован на русскую почву из Орды.

Интересно мнение другого евразийца – Э. Хара-Давана. Хотя в своих выводах о последствиях монгольского завоевания он сделал большой акцент на культурном влиянии Востока на Русь, ряд выдвинутых им тезисов требует уточнения.

Взгляд Хара-Давана на проблему последствий монгольского владычества над Восточной Русью четко выражен следующим образом: «До прихода монголов многочисленные русские княжества варяжского происхождения, расположенные в бассейнах рек, впадающих в Балтийское и Черное моря, и только в теории признававшие власть над собой Киевского Великого князя, фактически не составляли одного государства, а к населявшим их племенам славянского происхождения неприменимо название единого русского народа.

Под влиянием монгольского владычества эти княжества и племена были слиты воедино, образовав сначала Московское царство, а впоследствии Российскую империю. [...]

Организация России, явившаяся результатом монгольского ига, была предпринята азиатскими завоевателями, разумеется, не для блага русского народа и не ради возвеличения Московского великого княжества, а ввиду собственных интересов, а именно для удобства управления покоренной обширной страной. Они не могли допустить в ней обилия мелких владетелей, живущих на счет народа, и хаоса их нескончаемых распрей, подрывавших экономическое благосостояние подданных и лишавших страну безопасности сообщений, а потому, естественно, поощряли образование сильной власти Московского Великого князя, которая могла бы держать в повиновении и постепенно поглощать удельные княжества. Этот принцип создания единовластия, по справедливости, казался им для данного случая более целесообразным, чем хорошо известное им и испытанное на себе китайское правило: «разделяй и властвуй». Таким образом, монголы приступили к собиранию, к организации Руси, подобно своему государству, ради водворения в стране порядка, законности и благосостояния.

В результате такой политики монголов, всюду вводивших установленные еще при Чингисхане порядки, они дали покоренной им стране основные элементы будущей московской государственности: самодержавие (ханат), централизм, крепостничество. Равным образом, исходя из задач административного и финансового управления, они занялись организацией почтовых трактов, установили ямскую повинность населения, улучшив этими мерами условия сообщений на обширных пространствах Восточно-Европейской равнины, произвели общую перепись населения в фискальных целях, ввели однообразное военно-административное устройство и податное обложение по принятой у них десятичной системе, а также установили общую для всех русских областей монету – серебряный рубль, разделенный на 216 копеек» (Хара-Даван).

Изложенные идеи Хара-Давана согласуются с тем, что выразил по вопросу последствий монгольского завоевания для Руси Г.В. Вернадский. Но мысль Хара-Давана идет дальше.

В отношениях между князьями монголы установили, по Хара-Давану, что-то похожее на административную иерархию, что подготовило почву для становления централизованного государства. И сам русский народ, как единый и вполне определенный в историко-географическом пространстве, этнос обязан своим происхождением монгольскому владычеству. Действительно, если бы, допустим, жителю Чернигова XI в. сказали бы, что он – представитель древнерусской народности, он очень удивился бы, – в этом смысле Хара-Даван прав.

Концептуальная идея Хара-Давана, что монголы дали Руси крепостничество, интересна в том отношении, что, получается, одна из главных предпосылок феодализма – крепостная зависимость крестьян – пришла на Русь с Востока. Да, зависимые слои крестьянства были и в Киевской Руси, но они существовали локально (преимущественно – в Юго-Западной Руси и в Новгородской республике), к тому же они находились в основном в экономической зависимости от бояр или от князя. Кроме того, статус самого многочисленного слоя зависимых крестьян, смердов, был достаточно расплывчат; их зависимость от князя являлась, скорее всего, номинальной. Тотальное закрепощение крестьянства и даже городского населения пришло с Востока, где оно широко практиковалось.

Работавший над проблемой взаимоотношений Руси и монголов примерно в то же время, что Вернадский и Хара-Даван, советский историк А.Н. Насонов на основе летописных данных пришел к несколько иным выводам.

По его мнению, монгольское завоевание нанесло удар главным образом по Владимиру, Суздалью, Рязани и Киеву, слабо затронув Верхнее Поволжье, Новгород и Смоленск, а также все западные русские земли. Опираясь на летописные сведения об антимонольских восстаниях в Ростове и Ярославле, Насонов пришел к выводу, что вечевые традиции и политическая сила городов в Северо-Восточной Руси, по сравнению с киевским периодом, несколько не изменились. Однако к середине – концу XIV в. с вечевыми традициями в Ростово-Суздальской Руси было почти покончено, и главную роль здесь сыграли татары, для которых русский город с его вечевыми традициями стал главным препятствием для полного подчинения Северо-Восточной Руси. Главным следствием завоевания Насонов считает распад Руси на несколько самостоятельных областей, рост антагонизма между севером и югом, то есть между, условно говоря, Киевщиной и Ростово-Суздальской Русью. Примерно к такому же выводу о главном следствии монгольского нашествия на Русь пришел Джон Феннел в своей знаменитой работе «Кризис средневековой Руси» (Феннел).

Город, по Насонову, продолжал оставаться на протяжении всего XIII в. и первой половины XIV в. объектом политических устремлений князей. Это означает, что социально-экономическое развитие Северо-Восточной Руси вследствие монгольского завоевания не претерпело существенных революционных изменений. Как и Георгий Вернадский, Насонов был убежден, что усиление княжеской власти в Северо-Восточной Руси произошло из-за монгольского вмешательства. Ордынцы, по его мнению, поддерживали князей против городского вече, чтобы подавить последнее. Боярство, по мнению Насонова, не играло в XIII-XIV вв. еще самостоятельной роли, чтобы говорить о нем как о значительной политической силе в Северо-Восточной Руси (Насонов 2006, 259-260). В исследовании Насоновым положения боярства в монгольский период обращает на себя внимание весьма интересная деталь: нередко хан обязывал русских бояр служить князю, то есть, устанавливал *обязательность боярской службы конкретному князю* (Насонов 2006, 266). Это замечание А.Н. Насонова очень важно, поскольку мы знаем, что до монголов боярин на Руси был лицом независимым. Однако и при монголах процесс превращения бояр в служилое сословие только начинался.

Заключение

Резюмируя вышесказанное, можно сказать следующее: средневековая Русь отличалась от «латинского» Запада уже изначально в силу нефеодалного характера своей государственности. Ответ на вопрос, какой же строй существовал в Древнерусском государстве, пока дать довольно сложно.

Феодалные институты на Руси стали складываться под воздействием монгольского фактора. Под его же влиянием сложилась и особая русская монархия, имевшая аналогии прежде всего на Востоке. Здесь Русь кардинально разошлась с Западом. Важной особенностью средневековой Руси является ее поздний и колонизационный, по своей сути, характер развития. Если провести аналогии со средневековой Францией, Московское государство сильно напоминает Францию Мерovingов в том, что касается непосредственно чисто дворцового характера ее высших государственных институтов.

Освоение славянами будущей территории Киевской Руси началось в V в., когда племена германцев прочно обосновались в пределах Римской империи и начался симбиоз германской и романской культур, возникли первые варварские королевства. Русское государство образуется на 300–400 лет позже германских королевств. Первые русские летописи появляются также на 300–400 лет позже, чем у франков и других германских народов.

Таким образом, Русь взяла старт в более позднюю эпоху, нежели романо-германский мир. Но это не значит, что русское общество во всем четко повторяло Запад в своем историческом развитии с опозданием в 300–400 лет. Сам факт освоения обширного месторазвития с нуля (германцы, в отличие от славян, в Западной Европе пришли на уже освоенные территории) привел к появлению в русском обществе в раннем средневековье особых потребностей и обострению традиционных социальных потребностей, среди которых следует особо отметить повышенную потребность в консолидации общества. Это привело к модели социально-экономического развития, основанной на административном принуждении.

Изначально варварский характер общественных институтов заставлял русских в средние века многое заимствовать в основном с Востока, а затем (со времен Петровских реформ)

с Запада. Поздний старт исторического развития и слишком неосвоенное и обширное пространство территории не оставляли восточным славянам времени на выработку своих, особых базовых институтов. Поэтому Русь находилась в кругу других цивилизаций, перерабатывая их ценности.

ЛИТЕРАТУРА

- Вернадский Г.В. Монголы и Русь. - М.: Леан Аграф.
- Вернадский Г.В. (1927). Монгольское иго в русской истории // Евразийский временник. Кн. 5. - Париж.
- Данилевский И.Н. (2001). Русские земли глазами современников и потомков (XII – XIV в.в.): Курс лекций. - М.: Аспект Пресс.
- Костомаров Н.И. (2007). Господство дома Св. Владимира. - М.: ООО «Фирма СТД».
- Любавский М.К. (2004). Очерк истории Литовско-Русского государства. - СПб.: «Наука».
- Насонов А.Н. (2006). Монголы и Русь. - СПб.: «Наука».
- Пайпс Р. (2004). Россия при старом режиме. - М.: Захаров.
- Россия и степной мир Евразии: Очерки. Под ред. Ю.В. Кривошеева. - СПб.: Изд-во С-Петербургского ун-та, 2006.
- Феннел Д. Кризис средневековой Руси.
- Хантингтон С. (2007). Столкновение цивилизаций. - М.: АСТ: АСТ МОСКВА.
- Хара-Даван Э. Чингисхан как полководец и его наследие // Сайт последователей Л.Н. Гумилева (<http://gumilevica.kulichki.net/HD/index.html>)

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ ЭВОЛЮЦИОННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

СИЗЯКИНА МАРИНА СЕРГЕЕВНА,

Южный федеральный университет, соискатель

E-mail: MSizyakina@yandex.ru

В статье рассматривается проблема технологических изменений в экономике с точки зрения эволюционного подхода; анализируются причины, влияющие на процессы технологического развития, а также различные фазы трансформации технологической структуры экономики.

Ключевые слова: технология, технологические изменения, технологические инновации, технологическая структура, зависимость от предшествующего развития.

Коды классификатора JEL: B52, O10, O30, O31, O33.

Современное экономическое развитие можно представить как процесс продвижения полезных знаний, проявляющийся во внедрении новых материалов и технологий как непосредственно в производство, так и в сопутствующую социальную сферу. Состояние и развитие технологической базы производства наряду с состоянием институциональной структуры определяет вектор социально-экономического развития страны, а также ее потенциал «постиндустриализации» (Скоробогатов 2008).

Со времен Английской промышленной революции середины XVIII века решающее воздействие на динамику экономического роста любой страны, конкурентоспособность ее продукции на мировом рынке, а также способность поддержания экономической и военной безопасности оказывает технологический фактор. Существует зависимость между технологическими изменениями и циклическими колебаниями экономики. Данная зависимость была раскрыта в знаменитой работе Н.Д. Кондратьева «Большие циклы экономической конъюнктуры» (Кондратьев 1928).

Определенные временные периоды в историческом процессе можно охарактеризовать с точки зрения появления технологий, области применения которых настолько широки и роль которых настолько критична, что модели технологических изменений в каждой стране зависят в большей степени от национального потенциала в области освоения производства и нововведений в таких критических областях знаний. Например, в прошлом к таким областям относились инженерия, энергетика, в настоящее время это – информационные технологии.

Таким образом, сложившееся технологическое «ядро» формирует абсолютные преимущества (либо недостатки) каждой страны, а также подразумевает построение базовой инфраструктуры и сетей, приспособленных для широкого спектра деятельности (как, например, электрические сети, система дорог, телекоммуникационные информационные сети).

В настоящее время в экономической литературе существует множество взглядов относительно значения термина «технология». По Дж. Мокиру, технология является формой выражения прескриптивного знания – то есть знания, предписывающего совершение определенных действий, связанных с манипулированием окружающей средой ради материальных целей. В самом широком смысле технологии представляют собой «наборы практически осуществимых инструкций или рецептов по манипулированию природой» (Мокир 2004, 12). С этой точки зрения к технологиям можно отнести как довольно сложный набор инструкций «как построить ядерный реактор», так и простые инструкции, применяемые в любом домохозяйстве, например, рецепт приготовления макарон.

Л. Виннер рассматривает технологию как способ построения порядка. По его мнению, технология – это не просто орудие или инструмент, применяемый людьми: независимо от применения технологии внутренне присуща способность влиять на окружающую

среду (Winner 1977). Р. Коуэн и Д. Форей также считают, что технологии – это инструменты, не имеющие власти, пока они не используются людьми для контроля окружающей среды (Cowan and Foray 1997).

В любом случае, все авторы сходятся в одном: наряду с экономическим и техническим значением, технологии присуще значение социально-политическое. Закон Кранцберга гласит: «Технология ни хороша, ни плоха. Но при этом не нейтральна» (Мокир 2004, 34). Любая технология используется людьми для выстраивания взаимоотношений друг с другом и с миром природы.

Под технологией мы будем понимать совокупность полезной информации и правил, позволяющих организовать и структурировать во времени и пространстве процесс производства того или иного продукта. В технологии, как и в институте, присутствует нормативный аспект. Поэтому, вслед за Р. Нельсоном, мы можем институты называть социальными технологиями (Nelson and Sampat 2001).

Внедрение новых технологий сопряжено с понятием технологических инноваций. В настоящее время общепризнанными в мировом сообществе являются рекомендации относительно анализа технологических инноваций, принятые в г. Осло в 1992 г., которые называются «Руководство Осло» (Руководство Осло 2006). В соответствии с этими рекомендациями, технологической инновацией является конечный результат инновационной деятельности в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, либо в виде нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности. Таким образом, технологические инновации предполагают существенные изменения в технологических процессах и технологической структуре экономики, направленные на достижение положительного эффекта и реализованные на практике.

Известный исследователь технологических и институциональных изменений Дж. Доси рассматривает технологические инновации как нелинейный самоусиливающийся процесс, для которого характерна динамическая возрастающая отдача с течением времени. Технологические инновации формируются под воздействием конкретных технологических парадигм и следуют специфическим технологическим траекториям. На формирование таких траекторий оказывают воздействие как первоначальные условия, среди которых Дж. Доси выделяет экономические и институциональные факторы, влияющие на выбор потенциальной парадигмы, так и различные, кажущиеся «случайными», события (Кастальди и Доси 2005, 23).

Дж. Бессант и Дж. Тидд разработали классификацию различных аспектов новизны знаний, применяемых в процессе создания технологических инноваций (Bessant and Tidd 2007). Данную классификацию можно представить в виде следующей схемы.

ЗНАНИЕ	НОВОЕ	Разработка альтернативных технологий в существующих условиях	Возникновение новых технологических систем
	СУЩЕСТВУЮЩЕЕ	Инкрементные изменения технических характеристик и качества существующих товаров и услуг	Создание новой продукции, услуг, производственных ниш
		Существующее	Новое
		Применение	

Рисунок 1. Роль инноваций в изменении экономической системы

Изменения в существующих технологиях, принципах организации технологического процесса, включая появление технологических инноваций, которые приводят к изменению технологической структуры экономики, мы будем рассматривать как технологические изменения. Механизм технологических изменений был представлен Й. Шумпетером в виде взаимодействия двух эндогенных процессов: инновационного, то есть создания новых технологий, и имитационного – их заимствования (Шумпетер 1982).

Существуют определенные различия между неоклассическим и институционально-эволюционным подходами к пониманию процесса технологических изменений. В то время как неоклассики описывают процесс технологических изменений как простое изменение информации на «входе» и «выходе» в системе (Gomulka 1990; Stoneman 1983), эволюционисты рассматривают технологические изменения как результат эволюционных процессов, происходящих под влиянием превалирующих экономических, политических и социальных институтов (Нельсон и Уинтер 2000; Nelson and Winter 1977; Dosi 1982; Dosi and Freeman, et al. 1988).

Набор технологических вариантов и альтернатив, определяемых организационными формами и вариантами экономических и технологических взаимодействий в тех или иных конкретных сферах и отраслях экономической активности составляет технологическую структуру экономики. Технологическая структура экономики определяет конкретные правила и механизмы осуществления экономических взаимодействий в той или иной сфере, учитывая отраслевые и иные особенности ведения хозяйственной деятельности, а также конкретные правила и механизмы появления технологических инноваций.

В исторической перспективе трансформация технологической структуры экономики представляет собой нелинейный процесс (Rotmans and Kemp, et al. 2001). За длительным периодом относительной стабильности следует период структурных преобразований. Тем не менее, процесс трансформации постепенен, следует определенным фазам, что отражается в S-образной кривой технологической трансформации. На рис. 2. представлены следующие фазы процесса изменения технологической структуры экономики:

- 1 - фаза, предшествующая изменениям технологической структуры (инкубационный период);
- 2 - начало процесса трансформации;
- 3 - ускорение процесса трансформации;
- 4 - фаза стабилизации: темп изменений замедляется.

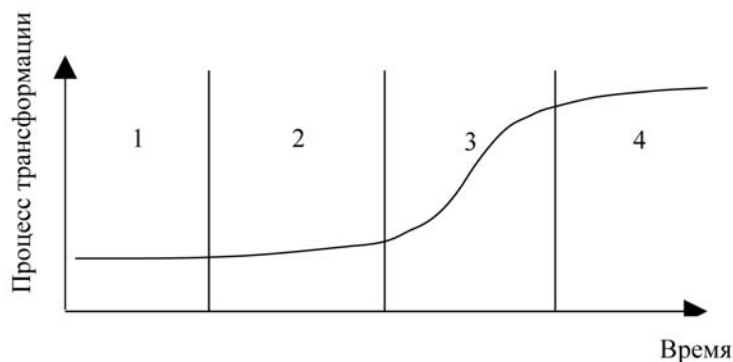


Рисунок 2. Процесс трансформации технологической структуры экономики

Согласно Р. Фостеру, S-образная форма кривой технологической трансформации отражает взаимосвязь между инвестициями в улучшение продукта или процесса и результатами данного инвестирования (Foster 1986, 31).

В первой фазе процесса трансформации технологической структуры экономики можно наблюдать различные виды экспериментаторской деятельности, возникают новые технологии, подготавливается почва для их внедрения. Во второй фазе технологическая новинка внедряется в производство, создаются предпосылки для начала процесса трансформации технологической структуры. Для третьей фазы характерна возрастающая отдача от масштаба производства, поддерживающая распространение инноваций и приводящая впоследствии к изменениям в технологической структуре экономики. На данном этапе происходит отбор среди конкурирующих альтернатив. После достижения точки максимума снижаются возможности дальнейшего увеличения производительности в результате внедрения новой технологии, происходит переход к этапу стабилизации (четвертая фаза).

Построенная кривая представляет собой крайне упрощенную иллюстрацию процесса трансформации технологической структуры экономики и отражает концептуальный подход к развитию и распространению отдельных технологий. В действительности эволюция техноло-

гической базы – это сложный и многогранный процесс, занимающий продолжительный период времени.

Согласно взглядам ряда современных исследователей процессов индустриального развития, любой исторический процесс устойчивого экономического роста сопровождался благоприятной экономической конъюнктурой, включая огромное количество сопутствующих и способствующих этому процессу институтов, определяющих поведенческие нормы и общественную политику (Cimoli, Dosi, Nelson and Stiglitz 2006, 2.). Инновация, в том числе и технологическая, – «не техническое изобретение, доступное здравому смыслу, а изобретение системного свойства: для своего внедрения оно требует немедленного изменения не только технологии производства, но, в первую очередь, принципов его экономической организации» (Мамедов 2009, 5).

Технологические изменения в технико-институциональном аспекте рассматривал еще Т. Веблен (Веблен 2007), понимавший под технологическими изменениями не просто механические инновации. Появление инноваций – это не просто процесс, а событийный процесс, способный изменять индустриальную окружающую среду, в которой работает человек. Как следствие, изменяются преобладающие привычки и обычаи ведения дел в обществе. Другими словами, технологические изменения, по Веблену, напрямую влияют на институциональные изменения, и наоборот.

Таким образом, возможности изменений в технологической структуре экономики зависят от структурных преобразований, целью которых является повышение роли тех отраслей экономики, в которых происходит создание технологических инноваций. С другой стороны, возможна ситуация, когда развитие институтов обгоняет темпы формирования новой технологической структуры. В таком случае процесс институциональных изменений будет важным фактором заимствования, адаптации и усовершенствования научных исследований и разработок для нужд национального хозяйства.

Рассмотрим четыре аспекта, имеющих решающее значение в процессе трансформации технологической структуры экономики.

1) Технические изменения. Идентификация связей между различными технологиями (в физическом смысле), их компонентами и комбинационными системами, а также между различными этапами их зрелости, от возникновения до этапа доминирования, обеспечивает более глубокое понимание настоящей стадии процесса трансформации, а также помогает выявить основные «узкие места» и возможности применения иных технологических альтернатив. Систематическое взаимодействие технологий требует их комплементарности, которая приобретает решающее значение для обеспечения возрастающей отдачи от масштаба производства.

2) Промышленные изменения. Налаживание сетей разработчиков технологий, провайдеров и пользователей, а также их взаимосвязь с соответствующими поставщиками финансовых услуг облегчает понимание ключевых факторов и препятствий на пути изменений в технологической системе. Разработка технологических стандартов является важным предметом сотрудничества. Изучение существующих и вновь возникающих стандартов обеспечивает дальнейшее понимание взаимосвязи различных технологий, а также расширяет область применения уже существующих технологий.

Кроме того, для всестороннего понимания процесса трансформации важны идентификация процессов лоббирования и консолидация усилий по поиску альтернативных технико-институциональных путей развития. Анализ процедур лоббирования, а также стандартизация процесса позволяют получать достоверную информацию о динамике отрасли. Разработка и исследование стандартов и полномочий при выработке условий создания и эксплуатации предприятиями новых технологий и других видов знаний приводят к экономии на издержках обучения, накоплению знаний и навыков.

3) Политические изменения. Политические изменения в данном случае рассматриваются в контексте влияния на институциональные и правовые условия деятельности предприятий и могут служить как барьером, так и источником перемен. На процессы принятия политических решений также оказывают влияние эффекты зависимости от предшествующего развития. Так, исторически, в Европе политические и правовые изменения, направленные на корректировку и оптимизацию тех или иных сфер жизнедеятельности общества, происходили в рамках определенных критериев, сложившихся ранее в соответствующих политических сферах. Как политики, так и другие заинтересованные лица способны формировать институциональные условия в соответствии со своими стратегическими целями и интересами (Powell and DiMaggio 1991). Однако именно они могут открывать возможности для создания новых социальных соглашений и условий возникновения инноваций.

4) Социальные изменения. Успех технологической системы во многом определяется положительным опытом использования технологии и количеством участников данного процесса. Изменения в социальной среде могут создавать спрос на новейшие технологии, а могут препятствовать распространению перспективных технологий. Возникновение первоначальных изменений в системе приводит к изменению предпочтений и ожиданий конечных пользователей. Адаптация к изменившимся условиям большинства пользователей приводит к снижению неопределенности в системе, что ускоряет дальнейший процесс изменений. С другой стороны, возможна ситуация, когда изменения могут породить контрпродуктивное социальное поведение, которое приведет к инертности функционирования новой системы.

Характеристика перечисленных детерминант процесса трансформации технологической структуры экономики приведена в таблице 1.

Таблица 1. Характеристика важнейших элементов процесса трансформации технологической структуры экономики

Составляющие процесса трансформации	Характеристика элементов
Технические изменения	Конструирование, возникновение новых технологий, создание соответствующей инфраструктуры
Промышленные изменения	Создание стандартов, производственных цепочек и сетей, организационной иерархии, инвестиционных механизмов, защита интеллектуальной собственности
Политические изменения	Выработка стандартов, услуги предоставления информации, стратегические закупки, финансирование научных исследований и образовательных программ, грантов, налоговое регулирование
Социальные изменения	Изменения в поведенческих моделях, стандартных процедурах, предпочтениях, взглядах, ценностях

Все перечисленные аспекты взаимосвязаны и призваны обеспечить основу для анализа сложных технолого-трансформационных процессов.

Технология, таким образом, оказывается «встроенной» в инфраструктуру и установленные социальные институты, что порождает комплекс причинно-следственных взаимосвязей от возникшего в предыдущем периоде набора технологических моделей. В этом проявляется феномен зависимости от предшествующего развития в технологическом развитии.

Как отмечает Д. Норт, «приращение изменений в технологической сфере, однажды принявшее определенное направление, может привести к победе одного технологического решения над другими даже тогда, когда первое технологическое направление в конце концов оказывается менее эффективным по сравнению с отвергнутой альтернативой» (Норт 1997, 121). Хрестоматийным примером такого неэффективного технологического развития является широко обсуждаемая в научных кругах проблема QWERTY-эффектов (David 1985). Таким образом, из-за предопределенности будущих выборов и результатов сложившимися институциональными условиями, очевидные преимущества технологии не являются гарантией ее обязательного применения. Можно утверждать, что «технология выбирается не потому, что она является эффективной, но становится эффективной, поскольку была выбрана» (Rip and Kemp 1998, 342).

Многообразие возможных результатов в конечном итоге сводится к системе стандартов, существующих в обществе. В данном случае под стандартом следует понимать определенный набор технических характеристик, которых придерживается производитель либо молчаливо, исходя из собственных воззрений, либо в результате официальных соглашений с партнерами или с конкурентами. Процесс возникновения доминирующих стандартов часто рассматривается как «черный ящик», где взаимодействует множество факторов, которые трудно выявить и оценить (Suarez and Utterback 1995). Иными словами, стандарты и нормы возникают спонтанно, в результате внутренних рыночных процессов, а не в результате скоординированных действий со стороны рыночных субъектов.

Многие альтернативные стандарты и нормы могут блокироваться на протяжении длительных временных периодов. В этой связи можно привести высказывание С.Ю. Глазьева, свя-

зывающего появление того или иного новшества с общественными потребностями: «... многие изобретения лежат десятилетиями, а иногда и столетиями, в ожидании появления практической потребности в их использовании. В свою очередь потребности в том или ином продукте хотя и определяются в значительной степени возможностями его производства, но формируются под влиянием меняющихся стереотипов потребительского поведения...» (Глазьев 1993, 71).

По мнению Й. Норберта, «история учит, что экономика может расти гораздо более быстрыми темпами, если сумеет присвоить себе плоды экономического процветания и технологию других стран. С 1780 года Англии понадобилось 58 лет, чтобы удвоить объем своего богатства. Через сто лет Японии удалось сделать то же самое всего лишь за 34 года. В следующем столетии Южной Корее понадобилось всего 11 лет» (Norbert 2003, 134). Тем не менее, исторические факты свидетельствуют о том, что технологический динамизм в перенимающих странах едва ли возможен без прогрессивного построения производственного сектора с использованием собственных разработок для формирования подобного технологического «ядра». Для дальнейшего развития и создания конкурентоспособного инновационного сектора в «догоняющих» странах требуются инновации в институциональной и организационной структурах экономики.

С точки зрения А. Гершенкрона, процесс технологического развития может быть успешным только тогда, когда изменения будут происходить по нескольким направлениям одновременно, во многих сферах экономической активности (Гершенкрон 2004). Отчасти это является результатом существования и действия взаимодополняющих отраслей. Например, железные дороги не были бы построены без открытия в то же время месторождений угля. При этом технологические изменения будут тем быстрее, чем более новой и менее регулируемой является отрасль их внедрения. Так, во времена промышленной революции в Англии хлопчатобумажное производство было новой отраслью; оно в меньшей степени, чем другие отрасли, регулировалось законодательством, цеховыми правилами и традиционной практикой, которые препятствовали технологическим изменениям, в отличие от шерстяного и льняного производства, где развитие этих отраслей сдерживалось традицией и регулированием (Камерон 2001, 218–221).

Если рассматривать экономическую историю Европы в середине девятнадцатого столетия, возникает впечатление, что только при условии достижения в процессе индустриального развития достаточно высокого уровня напряжения и противоречий между доиндустриальными условиями и выгодами, ожидаемыми от индустриализации, процессы развития становятся достаточно сильными, чтобы преодолеть существующие препятствия и высвободить силы и ресурсы, необходимые для проведения соответствующей промышленной политики (Гершенкрон 2004; Cimoli, Dosi, Nelson and Stiglitz 2006).

Подобные взгляды можно найти и у родоначальника теорий «большого толчка» П. Розенштейна-Родана (Rosenstein-Rodan 1943), а также в работах других представителей данного направления (Hoff and Stiglitz 2001; Murphy, Shleifer and Vishny 1989). Важной особенностью, на которой базируются модели «большого толчка», является диффузия экстерналий, когда взаимодействие эффектов происходит через систему различных переменных, таких, как совокупный спрос, спрос промышленности на ресурсы, издержки поиска информации. Данные составляющие в сочетании с соответствующими видами экономической политики могут и должны помогать (как показывает исторический опыт) «отходу» от прошлых траекторий и переходу к новейшим траекториям развития. Так было в прошлом, и, несмотря на так называемые «тенденции глобализации», нет оснований утверждать, что что-либо радикально изменится в будущем.

Исходя из изложенного, можно сделать следующие выводы. Состояние и возможные варианты социально-экономического развития страны во многом определяются изменениями в технологической структуре экономики. Сформировавшаяся в стране технологическая база формирует также преимущества (недостатки) страны на международной арене. Однако изменения в технологической парадигме подвержены влиянию эффекта зависимости от предшествующего развития. Кроме того, все процессы создания нового научного и технологического знания, также как и процессы использования уже имеющихся технологий и их адаптации, требуют участия множества взаимодополняющих и взаимосвязанных субъектов, включая бизнес-организации, государственные образовательные центры, научно-исследовательские институты, технические общества, профсоюзы и др. Поэтому процессы создания нового научного и технологического знания, также как и процессы использования уже имеющихся технологий и их адаптации, требуют координированного участия множества

взаимодополняющих и взаимосвязанных субъектов, а также проведения соответствующей экономической политики.

Таким образом, анализ технологических изменений в нашу эру не может обходиться без серьезного рассмотрения капиталистических институтов и рыночных сил, непосредственным образом влияющих на все процессы в сфере технологического развития. Изменения в технологической системе находятся в тесной зависимости от ряда изменений в других сферах человеческой деятельности: технической, промышленной, социальной, политической. Следовательно, институты и политика, имеющие дело с технологическими инновациями, должны быть тесно связаны со всей национальной инновационной и производственной системой.

ЛИТЕРАТУРА

Гершенкрон А. (2004). Экономическая отсталость в исторической перспективе // Истоки. Вып. 5: Экономика в контексте истории и культуры. М.: ГУ-ВШЭ, 420-448.

Глазьев С.Ю. (1993). Теория долгосрочного технико-экономического развития. – М.: ВладДар.

Камерон Р. (2001). Краткая экономическая история мира. От палеолита до наших дней. М.: РОССПЭН.

Кастальди К. и Доси Дж. (2005). Тиски истории и возможности для новизны: некоторые результаты и открытые вопросы, связанные с зависимостью от предшествующей траектории развития в экономических процессах // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, Т.3, №2.

Мокир Дж. (2006). Меркантилизм, просвещение и промышленная революция // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, Т. 4, № 1.

Мокир Дж. (2004). Общество знания: теоретические и исторические основы // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, Т. 2, № 1.

Мэнсфилд Э. (1970). Экономика научно-технического прогресса. М.: Прогресс.

Нельсон Р.Р. и Уинтер С.Дж. (2000). Эволюционная теория экономических изменений. М.: Издательство ЗАО «ФИНСТАТИНФОРМ».

Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА».

Нуреев Р.М. и Латов Ю.В. (2005). Институционализм в новой экономической истории // Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М.

Поляни К. (2002). Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя.

Полтерович В.М. (1998). Институциональные ловушки и экономические реформы. М.: Российская экономическая школа.

Полтерович В.М. (2004). Институциональные ловушки: есть ли выход? // *Общественные науки и современность*, №3, 5-16.

Розенберг Н. и Бирдцел-мл. Л.Е. (1995). Как Запад стал богатым. Экономические преобразования индустриального мира. Новосибирск.

Санто Б. (1990). Инновация как средство экономического развития: Пер. с венг. М.: Прогресс.

Сахал Д. (1985). Технический прогресс: концепции, модели, оценки / Пер. с англ., под ред. А. А. Рывкина. М.: Финансы и статистика.

Скоробогатов А.С. (2008). Перспективы постиндустриального общества в России в свете иерархичности национальных и региональных экономик // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, Т.6, №2. 22-34.

Ходжсон Дж. (2000). Привычки, правила и экономическое поведение // *Вопросы экономики*, № 1.

Ходжсон Дж. (2003). Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории: Пер. с англ. М.: Дело.

Шумпетер Й. (1982). Теория экономического развития. М.: Прогресс.

Bessant J. and Tidd J. (2007). *Innovation and Entrepreneurship*. Chichester, U.K.: John Wiley & Sons.

Castellacci F. (2008). Technological paradigms, regimes and trajectories: Manufacturing and service industries in a new taxonomy of sectoral patterns of innovation // *Research Policy*, V. 37, 978-994.

- Cimoli M., Dosi G., Nelson R. and Stiglitz J. (2006). Institutions and Policies Shaping Industrial Development: An Introductory Note // Laboratory of Economics and Management (LAM). Working Paper Series.
- Cowan R. and Foray D. (2002). On the codifiability of knowledge: technical change and the structure of Cognitive Activities. In Economics and information. Kluwer Academic Publishers.
- Cowan R. and Foray D. (1997). The economics of codification and the diffusion of knowledge // *Industrial and Corporate Change*, V. 6, № 3, 595-622.
- David P. (1985). Clio and Economics of QWERTY // *American Economic Review*, V. 75, № 2.
- Dosi G., Freeman C., Nelson R., Silverberg G. and Soete L. (eds.). (1988). Technical Change and Economic Theory. London: Pinter.
- Dosi G. (1982). Technological paradigms and technological trajectories: a suggested interpretation of the determinants and directions of technical change // *Research Policy*, V. 11, №3, 147-162.
- Foster R.N. (1987). Innovation: The Attacker's Advantage. London: Pan Books Ltd.
- Gomulka S. (1990). The Theory of Technological Change and Economic Growth. London and New York: Routledge.
- Hoff K. and Stiglitz J. (2001). Modern Economic Theory and Development / Frontiers of Development Economics: The Future in Perspective / G. Meier and J.E. Stiglitz (eds). New York: Oxford University Press, 389-459.
- Murphy K. M., Shleifer A. and Vishny R. W. (1989). Industrialization and the Big Push // *The Journal of Political Economy*, V. 97, №5, 1003-1026.
- Nelson R.R. and Sampat B. (2001). Making sense of institutions as a factor shaping economic performance // *Journal of Economic Behavior & Organization*, №44, 31-54.
- Nelson R.R. and Winter S.G. (1977). In search of useful theory of innovation // *Research Policy*, V. 6, №1, 36-76.
- Norbert J. (2003). In Defense of Global Capitalism. Washington: Cato.
- Powell W. and DiMaggio P. The New Institutionalism in Organizational Analysis. Chicago, IL: The University of Chicago Press, 1991 // <http://www.vtt.fi/inf/pdf/workingpapers/2008/W99.pdf>.
- Rip A. and Kemp R. (1998). Technological change / Steve Rayner, Elizabeth L. Malone (red.). Human choice and climate change. Columbus, Ohio: Batelle Press, 327-399.
- Rosenstein-Rodan P. (1943). Problems of Industrialization of Eastern and Southeastern Europe // *Economic Journal*, V.53, № 210/211, 202-211.
- Rotmans J. and Kemp R., et al. (2001). More evolution than revolution: transition management in public policy // *Foresight: the journal of futures studies, strategic thinking and policy*, V. 3, № 1, 15-32.
- Stoneman P. (1983). The Economic Analysis of Technological Change. Oxford: Oxford University Press.
- Suarez F.F. and Utterback J.M. (1995). Dominant Designs and the Survival of the Firms // *Strategic Management Journal*, V. 16, № 6, 415-430.
- Winner L. (1977). Autonomous Technology: Technics-out-of-Control as a Theme in Political Thought. Cambridge Mass.: MIT Press.

Russia: reserves of institutional development (as prerequisite and condition of economic crisis' discontinue)

Nureev R.M.

The intensification of Russia's raw specialization in Russia is considered in the article. The scientific investments efficiency is analyzed. The institutional bars to the expansion of market economy are featured.

Institutions, innovations and economic policy

Russia's institutional environment political designing potential from evolutionary approach¹

Eichelkraut S.

Value of innovations for economic development is analyzed in the article. The fundamentals of evolutionary economics are examined. The institutional conditions essential for innovative economic system developing are considered. The potential of institutional environment framing policy is revealed.

Problems and paradoxes of institutional trust as an element of social capital in modern Russia analysis 2

Sasaki M., Davydenko V.A., Romashkin G.S., Latova N.V.

The question of necessity of the correct methods elaboration for institutional trust level estimation among Russians is brought up in the article considering institutional trust as the essential element of the nation's social capital. Shortcomings typical for the standard procedure of institutional trust phenomenon analysis in Russian investigations are emphasized.

В статье поднимается вопрос о необходимости разработки корректной методики измерения уровня институционального доверия среди населения России, являющегося важнейшим элементом социального капитала нации. Отмечаются недостатки, характерные для стандартной методики исследования феномена институционального доверия в российских исследованиях.

Post-Keynesian analysis of human behavior features under macroeconomic, technological and institutional changes

Rozmainsky I.V.

The article deals with the issues of: human behavior's rationality in terms of its unattainability and incompleteness; changes in rationality; expectations formation; social conditioning of human behavior. The "Homo Post-Soveticus" hypothesis is formulated.

Life or liberty: rational foundations of forced labor in historical perspective

Skorobogatov A.S.

Economic and social prerequisites to forced labor are analyzed in the article. The conditions under which the servitude of human being is to become profitable both for the proprietor and for the enslaved are reviewed. Common regularities are illustrated using real-world examples of the past and the present.

Institutionalism: triumph of multidisciplinary approaches

Volchik V.V.

Institutional approach to the social phenomena investigation unifies agents of different social sciences. The article deals with the instances of various scientific schools theoretical concepts synthesis within contemporary institutionalism. Common's approach to the institutional structure investigation is considered; the importance of the discussed approach application in interdisciplinary researches is emphasized.

Institutional features of Russian civilization in medieval period

Popov G.G.

Various opinions concerning differences in historical development between Russia and the West are

under review. The principal specialties of medieval Russia and «Latin» Europe are described. The character of Mongolian influence over the Russian society's transformation in medieval period is analyzed.

Technological changes in context of evolutionary economic theory
Sizyakina M.S.

The issue of technological changes in the economy from the standpoint of evolutionary approach is considered in the article; the causes which influence on technological advance processes and various phases of the economy's technological structure transformation are analyzed.

JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES

(Журнал институциональных исследований)

Vol. 1, №1. 2009

Editorial

The new journal is another step
towards institutionalists' consolidation!5

Articles*Nureev R.M.*

Russia: reserves of institutional development
(as prerequisite and condition of economic
crisis' discontinue)6

*Sasaki M., Davydenko V.A.,
Romashkin G.S., Latova N.V.*

Problems and paradoxes of institutional trust
as an element of social capital in modern Russia analysis.....20

Eichelkraut S.

Institutions, innovations and economic policy.
Russia's institutional environment political
designing potential from evolutionary approach.....36

Rozmainsky I.V.

Post-Keynesian analysis of human behavior
features under macroeconomic, technological
and institutional changes.....43

Skorobogatov A.S.

Life or liberty: rational foundations of forced
labor in historical perspective.....57

Volchik V.V.

Institutionalism: triumph of multidisciplinary approaches.....73

Popov G.G.

Institutional features of Russian
civilization in medieval period.....79

Sizyakina M.S.

Technological changes in context
of evolutionary economic theory.....88

JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES
(Журнал институциональных исследований)

Том 1, №1. 2009

Редакционно-издательские работы выполнены

ООО «Аскарон Системс»

Технический редактор: С. Щелкун
Выпускающий редактор: Л. Соколова
Дизайн и верстка: В. Чирков
Корректор: О. Горбоконева

Почтовый адрес издательства: г. Ростов-на-Дону, ул. Стартовая, 3/11.

Тел.: 230-68-90, 291-87-74; факс 291-87-43

Тираж: 500 экз.

Заказ №

Отпечатано в типографии «Аркол»

*Подробную информацию об ассоциации, условиях членства и ближайших мероприятиях
можно получить на сайте МАИИ www.instud.org*