



ЮЖНЫЙ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

ECONOMIC
HERALD
of ROSTOV
STATE
UNIVERSITY

5

TOM

2007

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА

3

НОМЕР

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

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

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

Журнал зарегистрирован Министерством РФ по
делам печати, телевидения и средств мас-
совых коммуникаций от 20 сентября 2002 г.
Свидетельство о регистрации ПИ N 77-13577

Учредитель:
Ростовский государственный университет

Редакционная коллегия:
Главный редактор
Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор Мамедов О.Ю.

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

Редакционный совет:
Председатель редакционного совета
Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор Овчинников В.Н.

Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор *Белокрылова О.С.*,
доктор экономических наук, профессор *Алешин В.А.*,
доктор экономических наук, профессор *Архипов А.Ю.*,
доктор экономических наук, профессор *Белоусов В.М.*,
доктор экономических наук, профессор *Боровская М.А.*,
кандидат экономических наук, профессор *Бортник Е.М.*,
доктор экономических наук, профессор *Германова О.Е.*,
доктор экономических наук, профессор *Кетова Н.П.*,
доктор экономических наук, профессор *Кольвах О.И.*,
доктор экономических наук, профессор *Крюков С.В.*,
кандидат экономических наук, профессор *Максимов В.А.*,
доктор экономических наук, профессор *Мамедов О.Ю.*,
доктор экономических наук, профессор *Наймушин В.Г.*,
доктор исторических наук, профессор *Нарежный А.И.*,
доктор экономических наук, профессор *Солдатова И.Ю.*,
доктор экономических наук, профессор *Чернышев М.А.*,
кандидат экономических наук, профессор *Юрков А.М.*

Адрес учредителя:
344006, г. Ростов-на-Дону,
ул. Большая Садовая, 105.
Тел.: (863) 2653-158, 2648-466;
факс: 2645-255
E-mail: rectorat@mis.rsu.ru

Адрес редакции:
344007, г. Ростов-на-Дону,
ул. М. Горького, 88, к. 211.
Тел.: (863) 2409-627
E-mail: journal@econ.rsu.ru

Слово редактора

Мамедов О.Ю. Миры, антимир и миражи экономической науки	5
--	---

Предметные миры экономической науки

Тамбовцев В.Л. Предметное поле новой институциональной экономической теории	9
Ефимов В.М. Спор о методах и институциональная экономика	18
Розанова Н.М. Экономическая теория сегодня: дорожная карта или открытое производство?	37
Латов Ю.В. История экономических учений как отражение конкуренции национальных экономических систем в "ядре" мир-экономики	43
Розмаинский И.В. Денежная экономика как основной «предметный мир» посткейнсианской теории.	58
Скоробогатов А.С. История как предметный мир экономической теории	69
Наймушин В.Г. Постиндустриальная мифология как «заемный текст»	85
Елецкий Н.Д. Предметные миры экономической теории в мире формационных перемен	89
Вольчик В.В. «Затерянный мир» австрийской экономической теории	101

Современная экономическая теория

Нуреев Р.М. Развитие человеческого капитала как реальная альтернатива сырьевой специализации страны	111
Херрманн Б., Коваленко В.П. Существенно ли наследие советского прошлого? Результаты экспериментального исследования социального поведения в России	130
Воронкова О.В. Подходы к определению и измерению бедности	147

Проблемы преподавания экономических дисциплин

Фролов Д.П. Как учат институционализму в России	155
--	-----

Рецензии

Корытцев М.А. Горизонты методологии	168
Пайда Г.В. Уроки жизни, уроки борьбы	165

Он такой один

Мэйстринг Дж. Инструментарно-аналитический потенциал сложно-структурированных лексико-семантических вокабул	174
Contents	178

Уважаемые читатели!



**ECONOMIC
HERALD
of ROSTOV
STATE
UNIVERSITY**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА**

Подписной индекс
по каталогу
«Роспечать» 81958

**Самый простой способ получать наш журнал
регулярно в течение года –
оформить подписку на него.**

**ПОДПИСАТЬСЯ НА НАШ ЖУРНАЛ
МОЖНО В ЛЮБОМ ОТДЕЛЕНИИ СВЯЗИ**

МИРЫ, АНТИМИРЫ И МИРАЖИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

О.Ю. МАМЕДОВ,

*Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет*

Каждая наука существует в трёх взаимовраждебных состояниях:

для посвящённых – это **ПРЕДМЕТНЫЕ МИРЫ**,

для приобщающихся – **ОКОЛОПРЕДМЕТНЫЕ МИРАЖИ**,

для непосвященных – **АНТИПРЕДМЕТНЫЕ АНТИМИРЫ**.

И чем «социальнее» объект данной науки, – тем обширнее антимиры, тем чаще миражи и тем слабее предметные миры.

Повседневная жизнь экономической науки соткана из туманностей антипредметных антимиров – интеллектуальных предрассудков и добросовестных заблуждений, которые в изобилии производит массовое сознание. К таким антимирам, до которых тщетно пытаются дотянуться поддавшиеся толпе экономисты, относятся:

- мания всемогущества экономической науки («атлантов комплекс»);
- обида на непризнанность гениальных рекомендаций;
- постоянное объяснение того, почему хозяйственная практика всегда «подводит» экономическую теорию.

Завышенные ожидания общества, стремление экономистов оправдать эти ожидания, непокорство и непредсказуемость необозримого множества определяющих экономическое развитие факторов, противоречивость одновременно действующих тенденций перманентно вынуждают экономическую науку к странным пируэтам – отысканию совершенно неожиданного взгляда на экономику, после чего наступает какое-то иступленное внимание сразу всех к новонайденному аспекту, однако, через какое-то время следует тихий поворот к реальным и фундаментальным проблемам экономики.

Правда, это отрезвление длится не долго, – вскоре вновь отыскиваются чудодейственные парадигмы, сулящие, соответственно, чудодейственные рецепты. Воистину, можно только сочувствовать историкам экономической мысли, пытающимся отыскать хоть какую-то логику в «броуновом» характере исторической последовательности возникновения экономических концепций.



Особенно поражают запоздалые прозрения экономистов, которые вдруг осознают, что некие ранее высказанные мысли, оказывается, просто гениальны и заслуживают выдающихся почестей (или – наоборот, ранее удостоившиеся великих почестей, – оказываются ни к чему не годны).

Экономические антимиры – это невиданное в других науках оригинальничание, которое полностью укладывается в приведенный Корнеем Ивановичем Чуковским пример детского бунта – «не-идёт не-бычок не-качается...».

Экономические антимиры вырастают из антиэкономической методологии. Примеры? Да они у всех перед глазами, буквально в каждом учебнике. Возьмем, например, самое модное сегодня направление – институционализм, пока еще не имеющее в статусе новомодности серьёзных конкурентов.

Все его методологические основания – сплошной «не-бычок». Судите сами.

Основная категория – некие «социальные институты», которые, как поясняют сами институционалисты, обуславливают поведение людей в стандартных ситуациях. Если эта категория и имеет хоть какой-то концептуальный смысл в рамках Великой Экономической Теории, то только как стыдливый эвфемизм выстраданной всей историей экономи-

ческой мысли категории «общественная форма производства» (сиречь – «экономические отношения»). Чем же тогда не угодили экономистам «экономические отношения», – объяснить невозможно.

Ладно, называйте их хоть «социальными институтами», но тогда вкладывайте в них ту единственную трактовку, которая только и позволяет вести экономический анализ. Тем более, что институционалисты полагают, что через социальные институты им удастся изучить постоянно повторяющиеся (воспроизводящиеся в обществе) процессы, что, в свою очередь, позволит установить объективные (надеюсь, – экономические?) закономерности.

Чем в достижении этой цели экономистам препятствовала традиционная категория «экономические отношения» и чем лучше её категория «социальные институты» (при их фактически одинаковой трактовке), – объяснить опять-таки невозможно.

Таким образом, первый признак антими́ров – «федотовщина» (от пословицы – «Федот, да не тот»), то есть – понятный куролесение: вы привыкли к «экономическим отношениям»? – А мы введём «социальные институты»! Непривычно? Непонятно? Ну, а что же вы хотите, ведь это – наука, где всегда всё непривычно и непонятно.



Но понятийная неразбериха – это только начало. Далее – по закону системной логики – взрывается вся методология, и экономист остаётся, так сказать, с картонным мечом. И правда, – только мы перевели дух, успокоившись на том, что «социальные институты» – это всего лишь лёгкий эпатаж массового экономиста, как оказывается, что эти институты надлежит трактовать как средства достижения индивидуалистических (?) целей (которые, что-бы никто не заблуждался, уточняются как «эгоистические»).

Час от часу не легче! То, что социальные институты эгоистически используются отдельными индивидами, уж нам-то объяснять не надо, это – вся советская и (и пока ещё присоединяющаяся к ней постсоветская) история. Но чтобы к этому сводить функциональную трактовку социальных институтов – это уж чересчур. Всё-таки у экономического исследования иные цели анализа. Сводить изучение социальных институтов к тому, в какой степени они становятся инструментом реализации индивидуального эгоизма, – значит, окончательно сбить с толку и без того уже запутавшихся экономистов.

Таким образом, второй признак экономических антими́ров – экономическая антиметодология: поколения экономистов интеллектуально мучились, но всё-таки вышли на Великие СОЦИАЛЬНЫЕ Абстракции – «Общественный труд», «Общественное производство», «Товар», «Стоимость», «Социализация». А теперь торжествует индивидуализм, – вот что на самом деле представляет собой методология экономического антими́ра, и этим-то она опасна. Нет, конечно, не для экономической практики, – экономическая практика снисходительно переживала не такие «находки» экономистов-теоретиков, – эти новинки опасны только для экономической теории.

Сначала оно вроде бы и ничего, но потом, оказывается, что во главе угла должно ставить некоего «независимого индивида», – это что такое? Мне и самому было бы любопытно увидеть «независимого» (независимого? от кого? от чего? вы серьёзно?) индивида.

Может, это – вечный островитянин Робинзон Крузо? Вряд ли, – даже экономистам известно, что «чистый» Робинзон находится вне экономики (как, собственно, и вне политики, и вне культуры, и т.д.).

Значит, – не Робинзон. А кто?

Хорошо ещё, что об эгоистическом индивиде – главном герое институционализма – кое-что всё-таки известно. А именно, – как разъясняют нам знатоки институционализма, это такой индивид, который по своей воле и в соответствии со своими интересами решает, членом каких коллективов ему следует быть. Вот это чудно, – он напомнил мне одного малыша, который, на уговоры своей мамы добровольно войти в коллектив облегчившихся, гордо отвечал – «я сам знаю, к...коть мне или не к...коть».

Но позвольте всё-таки заметить, что подлинная экономическая наука не занимается своевольным индивидом, заботящимся о своих интересах, – подлинная экономическая наука занимается тем, что, так сказать, «висит» над этим капризничавшим индивидом и потому

надындивидуально предопределяет поведение любого, даже самого капризного, индивида. Если же современные экономисты, тем не менее, начнут копать в воле каждого индивида и оценивать, правильно ли он избрал приятные ему социальные коллективы, то образуется нечто такое, от чего долго будет икаться следующим поколениям экономистов.

Если же выразаться менее изящным языком, то экономической науке абсолютно безразлично, какова воля эгоистичного индивида и какой коллектив ему приглянулся, – экономическая наука пытается понять экономическую (то есть – объективную, независимую от своеволия индивида) логику поведения индивидов, то есть закономерности их социальных действий. И вовсе не отдельного индивида, как нас пытаются уверить институционалисты, а их сообщества. Вот это объективно-вынужденное, закономерное поведение совокупности индивидов в сфере производства и превращает последнее в «общественное производство», а уже воля и интересы производящих индивидов трансформирует общественное производство в «экономику».



Особо следует сказать вот о чем. Когда-то природная слабость предчеловеческих особей вынуждала их сбиваться в стаи, – только благодаря этому они выжили. И не только выжили, но и превратились в людей, каждый из которых в той мере стал человеком, в какой он стал членом социума. Того же, кто так и не освоил социальные ценности, то есть остаётся эгоистическим своевольным индивидом, социализируют всеми доступными способами (включая, возвращаясь к изящному языку, санкции и штрафы).

В первобытном стаде единение диктовала отчаянная необходимость противостоять грозящим гибелью силам природы. В обществе же эта необходимость приобретает социальный характер. Сила общества – в единении его членов. И это единение достигается вопреки тому, что в голове у каждого капризного и своевольного индивида. Мощная, непреодолимая объединительная сила, порождаемая самим обществом, называется – «общественное разделение труда». Не некие социальные институты бульдожьей хваткой объединяют капризных и своевольных индивидов, а общественное разделение труда, – это как раз оно «экономическими пинками» может загнать любого индивида и всю их общность туда, куда им надлежит явиться – согласно экономической логике развития общественного производства (общественного разделения и кооперации труда, эффективности общественного труда, соотношения вещественного и личного факторов производства, и т.д.). Даже относительные конкурентные преимущества, вынуждающие обниматься противников, – также одно из проявлений всё того же общественного разделения труда!

Социальные институты – это только «приводные ремни», посредством которых общественное разделение труда объясняется с капризными индивидами. И всё-таки социальные институты – не первопричина поведения индивидов, так как социальные институты сами предопределяются системой общественного разделения труда (ох, чувствует мое сердце, что сейчас какой-нибудь ловкий институционалист подменит слово «система» словом «институт» и – каюк моей политико-экономической филиппике).

Но экономическая наука занимается именно первопричинами. Поэтому вторичность, производность социальных институтов перемещает их на периферию внимания экономистов-теоретиков (у которых, правда, частенько происходит абберация исследовательского зрения).

Социолог – тот, кто довольствуется анализом «социальных институтов» как самодостаточной детерминанты экономического поведения индивидов. Экономисту же этого мало, – он должен выяснить объективную логику того, что выражают сами социальные институты. Например: уж на что были сильны социальные институты развитого социализма, и что? – стоило разваливающейся экономике «страны советов» чуть-чуть постучать по голове монолитных и убеждённых в своей коммунистической правоте индивидов, казалось бы, раз и навсегда избравших полюбившийся им социальный институт в виде «КПСС», как от всех этих институтов и следа не осталось. Вот и верь после этого институционалистам.

Экономика разговаривает с участниками экономики *ЯЗЫКОМ ИМПЕРАТИВОВ ПРИОРИТЕТНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ!*

Игнорировать эти императивы – занятие, опасное для любой национальной экономики. К сожалению, язык экономических императивов (как, впрочем, и политических, культурных или образовательных императивов) для нас всё ещё остаётся «иностранном» языком, который мы никак не освоим. Поэтому поначалу «абстрактные» экономические императивы превращаются в увесистые исторические тычки, доступно и осязаемо объясняющие глухим суть экономических тенденций.



Мы не против «социальных институтов», раз уж не по душе классическая категория «производственные отношения». Но тогда, товарищи экономисты-институционалисты, будьте добры, проделайте ту работу, которую никто, кроме экономистов, выполнять не будет, да и не в состоянии, – исследуйте связь экономической динамики с динамикой социальных институтов. Надо же осознать: копать в связи «социальные институты – поведение индивида» желающих много, это могут сделать социологи и политологи, а вот разобраться в связи «экономические формы – социальные институты» может только экономист¹.

Словом, методология институционализма, как нарочно, противоположна методологии экономического анализа. Экономический подход говорит – «социальное», институциональный – «индивидуальное». Институционалист твердит – воля, интерес, выбор, экономист твердит – объективная обусловленность воли, интереса, выбора.

В системе разделения научного труда экономистам поручено исследовать историческую логику экономического развития, и здесь надо не от индивидуальной воли отталкиваться, а приближаться к ней, объясняя, почему эта воля вчера возлюбляла то, что сегодня неожиданно разлюбляла.

Впрочем, у В.Г.Короленко была странная поговорка – «толкучь больнои с подлекарем»...

Дальше дело окончательно запутывается – оказывается, сами социальные институты базируются на «правилах игры». Как тут не подивиться – экономическая теория наполняется всё более весёлыми категориями. А там, где игра, рано или поздно жди появление шулера.

Более того, современные экономисты считают своей заслугой то, что они осознали условность разграничения «экономики» и «политики», поскольку это, дескать, – постоянно взаимодействующие и постоянно взаимопереходящие предпосылки общественного бытия. Оно, конечно, можно и так, но такой методологический «унисекс» мало способствует научной урожайности.

Начинать с экономики и заканчивать политикой, – такова идеальная модель политико-экономического анализа. Идея институционализма противоположна – начинать с политики и заканчивать экономикой. А вот это – извините, вряд ли удастся. Для этого надо признать первопричиной экономики – политику.

Впрочем, и этого ждать, видимо, недолго, – экономисты, политологи и социологи с такой страстью братаются, с такой частотой появляются диссертации о некой «социоэкономике», что диву даёшься. Сюда же уже поспешают и психологи. Ещё жмутся в сторонке историки и юристы, но скоро их капризам и своеволию придёт конец. И не будет «ни иудея, ни эллина», а ВАК, наконец, с чистой совестью присвоит одну ученую степень на всех – доктор социальной философии. Аминь!

Антимиры живут за счёт миров. Вот почему в ограниченном пространстве экономики Экономические антимирры могут жить только как вампиры – за счет Экономических миров.

Безобидны только Экономические миражи – с помощью которых к Экономическим мирам подбираются приобщающиеся.

¹ Великий запас социальной эластичности законов экономики, – вот чего недооценивают институционалисты и вот что вводит их в заблуждение. Они принимают эту эластичность за постоянную сущность экономики, а потому и отождествляют динамику общества с динамикой социальных институтов. Конечно, этим (то есть разнообразными социальными институтами) можно и дальше заниматься, вслед за коллегами из богатых обществ. Но пока для нас такое занятие – роскошь и экзотика. Главное же – в том, что экономика не сводится к объяснению выбора побывавших там или индивиду социальных институтов. Иначе вскоре в дверь выбранного социального института вскоре вновь постучится Железная Рука Экономики, и она не будет невидимой.

ПРЕДМЕТНОЕ ПОЛЕ НОВОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

В.Л. ТАМБОВЦЕВ¹

*доктор экономических наук, профессор,
Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова*

Стремление к систематическому описанию предметного поля любой теории возникает в ходе ее развития тогда, когда, с одной стороны, в ней вырабатывается значительное число теоретических обобщений и эмпирических разработок, а с другой стороны, теория начинает становиться массово преподаваемой учебной дисциплиной. Действительно, поскольку систематическое описание предметного поля любой теории – всегда задача построения классификации или типологии, то, если теория находится на начальной стадии своего формирования, еще, грубо говоря, нет материала, нечего классифицировать. Однако даже если материал для классификации уже наработан, но нет внешнего импульса к его систематизации, – на соответствующие аналитические разработки нет спроса, а вокруг, как обычно, так много интересных и востребованных задач, что для решения мало кому нужной задачи попросту нет стимулов. Одновременно нужно отметить и тесную связь самих названных предпосылок: ведь достаточно широкое преподавание той или иной дисциплины как отражения научной теории и ее приложений означает, что такая теория признается в научном сообществе состоявшейся, заслуживающей не только внимания исследователей, но и тех, кто только готовится к самостоятельной исследовательской или практической деятельности.

С моей точки зрения, для новой институциональной экономической теории (НИЭТ) к настоящему времени вполне созрели обе упомянутые предпосылки. С одной стороны, число теоретических и эмпирических исследований, в большей или меньшей степени развивающих или применяющих НИЭТ, исчисляется многими сотнями, причем проведены они не только в сфере собственно экономики, но и в рамках истории, социологии, политологии. С другой стороны, издано несколько обобщающих монографий по НИЭТ [8, 9, 2], а также фундаментальный «Справочник по новой институциональной экономической теории» [11]; в России опубликовано также несколько учебников и учебных пособий, либо специально посвященных НИЭТ, либо включающих ее характеристику как весомую часть содержания.

Таким образом, цель данной статьи является попытка структуризации предметного поля НИЭТ, построения теоретической типологии «субпредметов», объединение которых обеспечило бы достаточно полное покрытие этого поля. Такая типология, как представляется, полезна не только тем, что концентрирует внимание исследователей на недостаточно проработанных «площадках», но и тем, что формирует основу для систематического изложения этой дисциплины в университетских учебниках.

В следующей части этой статьи я охарактеризую композицию некоторых из упомянутых публикаций, а также идеи других работ, затрагивающих вопросы устройства предмета НИЭТ, а в заключительной части предложу свой взгляд на них, увязывая эти вопросы с логикой систематического изложения теории в учебных пособиях.

¹ Автор выражает искреннюю признательность коллегам по кафедре прикладной институциональной экономики Экономического факультета МГУ им.М.В.Ломоносова, – в особенности проф. А.А. Аузану, проф. Л.А. Тутову, доц. Е.Н. Кудряшовой и м.н.с. Т.А. Кузнецовой, – на заседаниях методологического семинара которой, изложенные здесь соображения, приобрели (по крайней мере, для автора) достаточную ясность и законченность.

1. Принципы и методы НИЭТ и систематизация решаемых ею задач

Структура книги Т.Эггертссона, – первой обобщающей работы по НИЭТ, – опубликованной впервые в 1990г.², вполне соответствует ее пионерному характеру. Фактически вся книга, несмотря на ее достаточно большой объем, представляет собой развернутое описание *языка теории*. Другими словами, в ней вводятся и иллюстрируются на различных примерах основные понятия и методы, которыми оперирует НИЭТ.

Первая ее часть, – Введение в теорию, – включает три главы, в которых характеризуются, соответственно, (1) методологические предпосылки НИЭТ в сравнении с неоклассической теорией³, (2) понятия прав собственности, модели агентских отношений и варианты экономических организаций, и (3) понятия правила и института. Вторая часть целиком посвящена правам собственности и их экономическим последствиям, третья – объяснению экономической организации, четвертая – объяснению происхождения прав собственности и государства. Повторю, эта книга отнюдь не является схоластическим обсуждением определений, в ней представлено и обобщено достаточно много эмпирических исследований, однако *логика описания* конкретных проблем и способов их решения, – то есть фактически предметное поле НИЭТ, – полностью подчинена *логике введения* основных понятий НИЭТ: ее вторая, третья и четвертая части, в сущности, в развернутом виде выражают содержание второй главы первой вводной части.

Книга Э.Фуруботна и Р.Рихтера⁴, обобщившая гораздо более богатый материал, чем тот, который существовал на момент издания книги Т.Эггертссона, в значительной мере воспроизводит ту же структуру изложения. Вслед за вводной главой, содержащей характеристику предпосылок и основных понятий НИЭТ, во второй главе авторы подробно анализируют понятие трансакционных издержек, в третьей и четвертой – понятия прав собственности и контрактных обязательств, в то время как в пятой главе излагаются основы теории контрактов. Шестая глава содержит общие замечания относительно приложения НИЭТ к рынкам, фирмам и государству, конкретизируемые в главе 7 применительно к рынкам, в главе 8 – применительно к фирмам, а в главе 9 – применительно к государству. Десятая глава книги посвящена направлениям будущего развития НИЭТ.

На ее структуру, безусловно, повлияла так называемая «схема Уильямсона» – трехуровневая схема анализа институтов в экономике, предложенная О.Уильямсоном в 1993 г. [13, р. 113]. В соответствии с ней, выделяются следующие уровни анализа: индивиды (экономические агенты); институциональные соглашения (рынки, фирмы, гибриды); институциональная среда (базовые правила, конституирующие экономическую систему)⁵. Соответственно, главы с шестой по девятую примерно следуют схеме Уильямсона.

Книга А.Е. Шаститко имеет более сложную, чем книга Т.Эггертссона, структуру, включающую только главы, но не обобщающие их разделы, что затрудняет, конечно, анализ ее логики, но не делает его невозможным. В первой главе монографии обсуждается соотношение неоклассики, «старого» институционализма и НИЭТ, исходя из чего вторая глава посвящается вопросам рациональности, неопределенности и координации. Третья, четвертая и пятая главы – это детальный анализ понятия института, с отдельным обсуждением правил и механизмов принуждения их к исполнению. В шестой главе, – и это одна из оригинальных черт книги, – автор анализирует понятие трансакции по Дж. Коммонсу и типы трансакций, после чего естественным становится переход к изучению в седьмой, восьмой и девятой главах трансакционных издержек, их видов и подходов к их количественной оценке. Предмет десятой главы – это эко-

² Переведена на русский в 2001г. [3]

³ Структурная особенность, которая затем была воспроизведена в большинстве опубликованных в России учебников и учебных пособий по НИЭТ.

⁴ Переведена на русский в 2006 г.

⁵ Хотя эта схема по замыслу призвана очертить уровни анализа, т.е. имеет гносеологическую природу, на деле в ней преобладает онтология: ведь выделяемые уровни относятся к различным эмпирически фиксируемым объектам анализа. Тем не менее, схема Уильямсона дала значительный толчок усилиям по более четкой структуризации предмета НИЭТ, о чем свидетельствует ее практическая общепризнанность исследователями, работающими в ее рамках.

номическая теория прав собственности, в то время как следующей, одиннадцатой – соотношение и взаимодействие внешних эффектов и транзакционных издержек. В двенадцатой главе анализируется агентская модель, в тринадцатой – подходы к изучению неполных контрактов. Глава 14, также представляющаяся важной инновацией для обобщающих работ, целиком посвящена принципу сравнения дискретных институциональных альтернатив. В главе 15 дискутируются вопросы новой экономической истории, в главе 16 – теории государства, а семнадцатая глава затрагивает проблематику институциональных изменений.

Итак, упрощенно структуру монографии А.Е.Шаститко можно очертить следующим образом: язык теории (первые 10 глав) – теорема Коуза – анализ контрактов – методологический принцип сравнения дискретных институциональных альтернатив – анализ институтов в истории – теория государства – институциональные изменения. Тем самым, в характеристике предметного поля НИЭТ автор не следует в явном виде схеме Уильямсона, однако и не выдвигает какую-либо альтернативную схему.

«Справочник по новой институциональной экономической теории», изданный под редакцией К.Менара и М.Ширли, – наиболее позднее из рассматриваемых изданий, – в структуризации предмета НИЭТ, напротив, фактически полностью следует схеме Уильямсона. Первая его часть посвящена общей характеристике НИЭТ, вторая – политическим институтам и государству, третья – правовым институтам рыночной экономики, четвертая посвящена рассмотрению вариантов способов координации взаимодействий (*modes of governance*)⁶, в пятой части обсуждается проблематика контрактов, в шестой анализируются регуляции, в седьмой – институциональные изменения, а заключительная восьмая часть посвящена вопросам перспективных направлений развития НИЭТ.

Упомяну также учебник по НИЭТ, одним из авторов которого я являюсь [1]. В его первой главе обсуждаются понятия правила и института, во второй – транзакций и транзакционных издержек. Третья глава посвящена альтернативным режимам собственности, четвертая – рынку и фирме. В пятой главе обсуждается новая институциональная теория государства, в шестой – институциональные изменения. Седьмая глава содержит основные положения новой экономической истории, а восьмая – базовые идеи экономического анализа права. В «Заключении» учебника проводится сопоставление предпосылок неоклассики и НИЭТ. Иными словами, в первых трех главах дается аналитический инструментарий теории, в четвертой и пятой он применяется к рынку и иерархиям, шестая и седьмая главы затрагивают динамику институтов, восьмая же относится к смежной области экономической теории.

Кроме обобщающих работ монографического и энциклопедического характера, структура которых имплицитно отражает представления авторов об устройстве предметного поля НИЭТ, для моих целей безусловный интерес представляют публикации, в которых устройство теории, – как правило, в связи с решением задач обзора состояния НИЭТ, – выступает как непосредственный предмет исследования.

Отнюдь не претендуя на исчерпывающий анализ такого рода работ, остановлюсь только на тех, которые представляются мне наиболее интересными и значимыми. Так, Дж.Дробак и Дж.Най выделяют следующие ключевые аналитические компоненты НИЭТ: транзакционные издержки; права собственности; политическая экономия / общественный выбор; количественная экономическая история (клиометрия); идеология и зависимость от предшествующего развития [7]. К.Клаг включает в состав этих компонент несколько иные блоки: транзакцион-

⁶ Термин «*governance*», широко используемый в англоязычной литературе, не имеет в настоящее время адекватного перевода на русский язык. Чаще всего его переводят как «управление», – например, *corporate governance* трактуется как *корпоративное управление*, – что, безусловно, неточно, поскольку это не «управление корпорацией». Ведь термин «управление» в русском языке «занят» для обозначения принудительного, сознательного, осуществляемого из единого центра воздействия на какую-либо систему с целью перевода ее в требуемое состояние. Например, мы уверенно различаем «государственное управление» (государственным сектором экономики) и «государственное регулирование» (всей экономики, включая ее негосударственный сектор). Если исходить из контекстов, в которых применяется термин «*governance*», то наиболее точным выражением его смысла будет, с моей точки зрения, «координация взаимодействий». Тогда и рынки разных типов, и различные устройства фирм, и разнообразные виды контрактов, – т.е. *modes of governance*, – действительно оказываются различными вариантами *координации взаимодействий* экономических агентов.

ные издержки; права собственности; коллективные действия; экономическая теория несовершенной информации; институциональные инновации и эффективность; кооперация и нормы [5]. Ш. Бурки и Г. Перри в качестве ключевых аналитических компонент называют: транзакционные издержки; права собственности, контракты и механизмы принуждения к исполнению; коллективные действия и общественные блага; асимметричную информацию и задачу управления поведением исполнителя (модель принципал-агент); институты как источники предсказуемости и убедительности (credibility); «выход» и «голос» (exit and voice) [4].

Сопоставляя приведенные аналитические блоки, легко увидеть их общую часть: это транзакционные издержки, права собственности, задача принципал-агент и дилемма коллективного действия. Р.Донер и Б.Шнайдер [6], связывая три из них с определенными типами отношений экономических агентов, предложили обобщающую типологию видов анализа в рамках НИЭТ (см. таблицу 1).

Таблица 1

Типы анализа в НИЭТ

	Транзакционные издержки	Принципал/агент	Коллективное действие
Отношение	Обмен	Иерархии и управление	Кооперация
Компоненты / аналитические средства	Информационные издержки, издержки поиска, ведения переговоров и принуждения к исполнению	Асимметричная информация и оппортунизм	Проблема безбилетника / избирательные стимулы
Проявления в частной сфере	Несовершенные рынки, провалы рынка (внешние эффекты, общественные блага)	Субоптимальные контракты, искажения в корпоративном управлении, ухудшающий отбор и угроза недобросовестного поведения	Провалы рынка, недопроизводство общественных благ, «трагедия общей собственности»
Проявления в публичной сфере	Незащищенные права собственности, политическая нестабильность, политики, не вызывающие доверия, политические транзакционные издержки и точки наложения вето	Бюрократические дисфункции и распространение коррупции, захват регулятора, другие элементы общественного выбора	Изыскание ренты, недостаточное предложение общественных благ, клиентелистская бюрократия

Источник: [6, р. 5].

Отличительной чертой типологии Донера–Шнайдера является весьма удачное соединение в ней гносеологического и онтологического аспектов. Первый представлен совокупностью аналитических подходов и моделей (транзакционные издержки, модель принципал/агент, коллективное действие), второй – как видами отношений (обмен, иерархии и управление, кооперация), так и сферами – частным и публичным секторами экономики. Соответственно, клетки таблицы содержат примеры феноменов, к которым успешно могут быть применены выделенные аналитические подходы. Такой подход в целом представляется мне вполне плодотворным. Действительно, поскольку речь идет о структуризации предмета теории, как определенного «среза» ее объекта, содержание которого определяется аналитическими инструментами теории, именно сочетание названных аспектов дает возможность решить подобную задачу.

Вместе с тем, с моей точки зрения, данная типология обладает явно недостаточными «различительными способностями», о чем свидетельствует фактическое повторение в разных клетках совпадающего содержания (распространение коррупции и изыскание ренты, провалы рынка и провалы рынка и т.п.).

Более фундированная попытка структуризации предметного поля НИЭТ была принята С.Фойгтом и Х.Энгерер [12]. Прежде всего, исходя из понимания института как

пары (правило; механизм принуждения его к исполнению), авторы формируют эмпирическую классификацию институтов, базирующуюся на сочетаниях видов названных компонентов (см. таблицу 2).

Таблица 2

Типы институтов

Тип правила	Тип механизма принуждения	Тип института
Конвенция	Самоосуществление	Внутренний-1
Этические правила	Внутреннее обязательство актора	Внутренний-2
Обычаи, традиции	Неформальный контроль общества	Внутренний-3
Частное правило	Организованное частное принуждение	Внутренний-3
Закон	Организованное государственное принуждение	Внешний

Источник: [12, р. 133].

Первые четыре типа авторы называют «внутренними институтами», поскольку механизмы принуждения их к исполнению находятся внутри общества, в то время как последний тип назван «внешним», в силу того, что он принуждается к исполнению государством, занимающим отдельную от общества позицию.

На следующем шаге они разграничивают два типа институционального анализа, которые условно можно назвать экзогенным и эндогенным: «(1) Институты предполагаются экзогенно заданными, и анализируются последствия их функционирования с точки зрения переменных, интересующих экономиста. Сравнивая различные институты, можно спросить, приводят ли они систематически к разным результатам. Предполагается, что институты являются ключевым элементом в объяснении значительного разброса в темпах экономического роста, представляющегося загадкой для стандартной теории роста. (2) Институты предполагаются результатами взаимодействий, имеющих место между различными игроками. Для понимания значительных вариаций в экономической эффективности должны быть изучены вызывающие их начальные условия» [12, р. 135]. Сочетая две приведенных классификации, С.Фойгт и Х.Энгерер формируют теоретическую типологию ключевых вопросов, определяющих направления исследований в НИЭТ (см. таблицу 3).

Таблица 3

Идентификация ключевых вопросов

	Институты заданы экзогенно	Институты определяются эндогенно
Внешние институты	1	3
Внутренние институты	2	4

Источник: [12, р. 135].

Получающиеся области 1 – 4 и характеризуют структуру предметного поля НИЭТ. Вкратце их содержание можно описать следующим образом. Клетке 1 будут отвечать исследования воздействия экзогенно заданных внешних институтов на такие феномены и процессы, как разнообразие производимых и торгуемых благ, структуры корпоративного управления в частном секторе, и т.п. Клетка 2 очерчивает область исследований экзогенно заданных институтов на внутренние институты (неформальные нормы и т.п.). Клетка 3 – эндогенно определяемые внешние институты – привлекает внимание к факторам, воздействующим на правовые системы стран, их политическое устройство, и т.п. Клетка 4 охватывает ситуации эндогенной детерминации внутренних институтов, что обращает внимание на ключевых игроков, определяющих формирование и изменение таких институтов [12, р. 135–138].

Легко видеть, что данный подход также сочетает онтологические и гносеологические факторы, поскольку предпосылки экзогенности либо эндогенности институтов не является эмпирически фиксируемым фактом, она принимается исследователем по тем или иным причинам. Вместе с тем, необходимо отметить, что данная структуризация предметного поля НИЭТ отличается чрезмерной «широтой» выделяемых областей, не говоря уже о том, что деление институтов на внутренние и внешние, — по характеру механизма принужде-

ния к исполнению, — отличается большой степенью условности. Ведь огромная часть институтов (точнее, входящих в них правил) имеет обычно более одной «степени защиты», т.е. наказание нарушителям обеспечивается несколькими механизмами, среди которых могут быть как внутренние, так и внешние (таковы, например, практически все контракты как институциональные соглашения).

Таким образом, привлекая внимание к важным характеристикам институтов, — их внутреннему устройству и функциям в экономике и обществе, — данный подход не может, с моей точки зрения, обеспечить достаточную четкость в структуризации предметного поля НИЭТ.

2. Виды действий и предметное поле НИЭТ

Приведенные выше критические замечания к некоторым известным попыткам структуризовать предметное поле НИЭТ обусловили направления поиска таких оснований для структуризации, которые были бы лишены отмеченных недостатков. Другими словами, эти основания должны, во-первых, позволять ясную эмпирическую идентификацию классифицируемых объектов, во-вторых, по возможности не допускать неоднозначности в отнесении какого-либо реального феномена к разным фрагментам предметного поля. Я говорю именно о желательности недопущения неоднозначности, поскольку реальность всегда богаче применяемых исследовательских средств, и для изучения одного реального явления могут использоваться альтернативные аналитические модели и приемы.

Необходимо также отметить две предпосылки, важные для понимания предлагаемой структуризации предметного поля НИЭТ. Первая из них — методологический индивидуализм, т.е. сознательно принимаемая установка на объяснение любых феноменов социально-экономической реальности действиями отдельных индивидов. Иными словами, только индивид признается реально действующим субъектом, обладающим (способным обладать) целями, интересами, стимулами и т.п. Соответственно, выражения типа «цель организации», «интересы группы» и схожие с ними, если и допускаются, то как метафоры, как приемлемые сокращения более пространных, но и более точных утверждений, таких как «цель индивида, способного осуществлять контроль действий работников организации», или, соответственно, «интерес, присущий каждому из членов группы».

Принцип методологического индивидуализма — характерная черта НИЭТ, отмечаемая практически всеми исследователями ее методологии, так что в принятии этой предпосылки нет ничего специфического. Напротив, вторая предпосылка, важная для последующего изложения, мне ранее не встречалась. Суть ее заключается в том, люди всегда действовали и действуют в некоторой институциональной среде. Другими словами, «естественное состояние» (state of nature), свободное от институтов — фикция, в природе и обществе не существовавшая. Эту предпосылку можно условно назвать принципом неразделимости индивида и институциональной среды, или, если угодно, «онтологическим холизмом» (в отличие от методологического холизма, как противоположности методологического индивидуализма). Ее обоснованием выступают факты, установленные этологией, — наукой, изучающей поведение животных. К числу таких фактов относится существование у стадных (стайных) животных упорядоченной системы статусов, определяющих формы их поведения, отклонения от которых порождают наказание «отступников», а также ревигов — участков территории, границы которых они защищают. Легко увидеть в первом феномене зачатки правил поведения в человеческих сообществах, а во втором — истоки института собственности.

В чем заключается смысл введения второй предпосылки? Операционально, т.е. с точки зрения систематического изложения НИЭТ, ее принятие снимает необходимость дидактического решения задачи логического вывода институтов из действий индивида. Другими словами, из ткани изложения экономической теории исключаются различные «робинзонады», поведение индивида изначально рассматривается в институциональной среде⁷.

⁷ Это не означает, что из поля зрения теории вообще исключается проблема происхождения институтов. Это лишь

Исходя из этих соображений, в основу предлагаемой теоретической типологии положены два основания: 1) тип действия, совершаемого индивидом, и 2) форма, в которой это действие осуществляется.

Тип действия. Я выделяю четыре несовпадающих и эмпирически легко различаемых типа действий: А) потребление, В) обмен, С) изменение и D) принуждение. Как представляется, они имеют элементарный характер, т.е. не сводимы к каким-либо более общим человеческим действиям. Даже если логический анализ покажет, что некоторая редукция возможна (например, в рамках построения развитой логики действий), то признак эмпирической верифицируемости все равно будет свидетельствовать в пользу такого выбора основания для типологии. Кроме того, из названных элементарных действий достаточно легко «собираются» более сложные действия как их различные суперпозиции.

Действие потребления означает использование того или иного объекта для достижения какой-то цели индивида. Действие обмена означает симметричную и добровольную перемену субъектов прав собственности на какие-то объекты. Действие изменения означает формирование из одного (или нескольких) объекта другого объекта. Наконец, действие принуждения означает ограничение одним субъектом возможностей выбора вариантов действий другого субъекта.

Конечно, с позиций «бытовой диалектики» (т.е. размышлений в стиле «явление существенно, а сущность является»...), легко утверждать, что названные типы действий трудно различить: потребление является одновременно и изменением, а, скажем, обмен может включать компонент насилия; изменение также включает насилие, и т.п. Я не буду этого делать по следующей причине: на практике, эмпирически, разграничить перечисленные типы действий достаточно просто.

Форма осуществления действия. Здесь можно разграничить: (1) действие, реализующее интерес (направленное на достижение какой-либо цели), осуществляется непосредственно индивидом; (2) несколько индивидов реализуют свой интерес сообща; (3) индивид реализует свой интерес через коллективное действие⁸. Первая из этих форм соответствует «обычному» принятию решений о выборе способа действий. Вторая форма — это кооперация усилий, добровольное формирование организации «снизу», работа командой, и т.п. Третья форма предполагает инструментальное использование индивидами организаций, созданных, быть может, для иных целей, чем те, в которых их используют рассматриваемые индивиды.

Совмещение приведенных классификаций позволяет построить следующую теоретическую типологию ситуаций, существующих внутри предмета НИЭТ (см. таблицу 4).

Таблица 4

Структура предмета НИЭТ

	Потребление (А)	Обмен (В)	Изменение (С)	Принуждение (D)
Индивидуальный интерес через индивидуальное действие (1)	1А	1В	1С	1D
Коллективный интерес через индивидуальное действие (2)	2А	2В	2С	2D
Индивидуальный интерес через коллективное действие (3)	3А	3В	3С	3D

Рассмотрим вкратце содержание получившихся ситуаций.

1А – 1D. Эти клетки содержат разнообразные ситуации, в которых происходят действия по потреблению благ (использованию ресурсов), обмену, производству (изменению) и осуществлению насилия отдельными индивидами в соответствующей институциональной среде. Фактически, изучается *процесс принятия решений* индивидом о выборе того

означает, что эта проблема не должна решаться, отправляясь от начального состояния, в котором вообще нет никаких институтов.

⁸ Эти варианты предложены А.А. Аузаном взамен предлагавшейся мной совокупности градаций — рынок, организация (фирма), государство

или иного варианта действий. Основным «рабочим инструментом» анализа в них выступают *права* (как следствия существования правил) и транзакционные издержки, оценка которых дает возможность *объяснить* выбор той или иной альтернативы действия в рамках позитивной теории, а также *рекомендовать* выбор, – в рамках нормативной составляющей теории. Классические и неоклассические контракты также органически входят в данный слой таблицы.

2А – 2D. В данном слое таблицы сосредоточены вопросы, связанные с *режимами собственности и стимулами* действий членов групп в рамках режима коммунальной собственности и режима свободного доступа, т.е. с формами оппортунистического поведения в связи со всеми типами действий. Коль скоро речь здесь идет о группах, неизбежно затрагиваются вопросы распределения и группового принятия решений. В данном слое рассматриваются также и проблематика корпоративного управления, и анализ которые могут быть включены и проблемы менеджмента. Основной исследовательский инструмент – модель управления поведением исполнителя (агентская модель).

3А – 3D. Основной объект данного слоя таблицы – *поведение бюрократии* разных уровней, от менеджеров на частных фирмах до выборных политиков, поскольку именно бюрократия реализует свой частный интерес через организацию коллективного действия. Соответственно, изучаются вопросы формирования правил, создания стимулов у бюрократов к созданию регуляций, отражающих интересы большинства граждан, а не узких групп специальных интересов, и т.п. Исследовательский инструмент базируется преимущественно на модели управления поведением исполнителя.

Легко видеть, что очерченная структуризация предметного поля НИЭТ охватывает не только экономику в узком смысле слова, но также и социальные, и политические процессы. Такое расширение вполне соответствует современной *практике* исследований в данной сфере, широко интегрирующих переменные различной природы.

Важно отметить также, что предложенная структуризация позволяет сформировать *содержательную классификацию* институтов: в ее основу могут быть положены выделенные *типы действий*. Соответственно, в различные классы институтов войдут те, которые *влияют на выбор* и осуществление действия, *поддерживая, ограничивая* или *препятствуя* (запрещая) его выполнению для разных индивидов (экономических агентов или политических акторов). Такая классификация не противоречит, но дополняет уже существующие классификации институтов, позволяя строить их многомерные теоретические типологии.

Наконец, для формирования учебных материалов по НИЭТ в целом эта структуризация позволяет установить достаточно естественную их структуру. Учебник или учебное пособие должны включать раздел, формирующий понятийный аппарат, и раздел, демонстрирующий разнообразные приложения аппарата для ситуаций, соответствующих клеткам таблицы 4. Здесь существенно подчеркнуть, что этот второй раздел вовсе не обязан охватывать все мыслимые ситуации⁹: достаточно разобрать одну из них, продемонстрировав *технику применения инструментария* к конкретной задаче, с тем, чтобы учащиеся могли использовать ее для решения *других* задач. Тем самым, для запоминания в таком учебном пособии остается *только первый раздел* (понятийный аппарат), в то время как второй может стать основной для формирования *индивидуальных заданий* студентам, отчет по которым и становится основой для оценки степени овладения учащимся навыками работы с инструментарием НИЭТ. Как представляется, такой подход будет полностью соответствовать современной философии высшего образования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник / Под ред. А.А. Аузана. М.: Инфра-М, 2005.
2. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 1998.

⁹ Именно поэтому я не пытался описать выше сколько-нибудь полно содержание отдельных клеток таблицы 4, а лишь охарактеризовать их общий смысл.

3. *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001.
4. *Burki S., Perry G.* Beyond the Washington Consensus: Institutions matter. Washington, D.C.: World Bank, 1998.
5. *Clague C.* The new institutional economics and economic development // In: Clague C. (ed.) Institutions and economic development: Growth and governance in less-developed and post-socialist countries. Baltimore: John Hopkins University Press, 1997.
6. *Doner R.F., Schneider B.* The new institutional economics, business associations and development. Discussion Paper № 111. International Labor Organization, 2000.
7. *Drobak J., Nye J.* Introduction // In: The frontiers of the new institutional economics. San Diego: Academic Press, 1997.
8. *Eggertsson T.* Economic behavior and institutions. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
9. *Furubotn E., Richter R.* Institutions and economic theory. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1997.
10. *Furubotn E., Richter R.* Institutions and economic theory. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2005.
11. *Menard C., Shirley M.* (eds.). Handbook of new institutional economics. Berlin: Springer, 2005.
12. *Voigt S., Engerer H.* Institutions and transition: Possible policy implications of the new institutional economics // In: Frontiers in economics / K. Zimmermann (ed.) Berlin: Springer, 2001.
13. *Williamson O.E.* Transaction cost economics and organization theory // Industrial and Corporate Change. 1993. V. 2. № 2.

СПОР О МЕТОДАХ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

В.М. ЕФИМОВ,

*доктор экономических наук,
консультант проекта Всемирного банка*

В российской экономической литературе «экономическая наука» и «экономическая теория» сейчас рассматриваются чаще всего как синонимы. В соответствии с этим быть ученым-экономистом означает знать экономическую теорию (микро-, макроэкономику), в лучшем случае, несколько теорий, и способствовать их развитию и/или применению для объяснения экономической реальности и разработки экономической политики, а деятельность студента-экономиста сводится к изучению этой теории (этих теорий). Ситуация совершенно немыслима для таких естественных наук как физика и химия, для которых лабораторно-экспериментальная составляющая играет важнейшую роль, как в исследованиях, так и в обучении. В среде экономистов чаще всего считается, что необходимые для исследований количественные данные, а именно они по распространенному мнению должны играть решающую роль в экономических исследованиях, поставляются статистическими службами, а что касается качественных данных, то они и так всем известны, в частности через прессу. Парадоксальность этой ситуации состоит в том, что, с одной стороны, современная экономическая наука рассматривает естествознание в качестве своей модели, а с другой стороны игнорирует при этом его эмпирическую составляющую. По существу современные экономисты полностью разделяют мнение К. Маркса, что «при анализе экономических форм нельзя пользоваться ни микроскопом, ни химическими реактивами. То и другое должна заменить сила абстракции». Собирать данные, или используя социолого-антропологическую терминологию, заниматься «полевыми исследованиями» в экономической науке не принято и не престижно. Вопрос о реалистичности теоретических построений чаще всего рассматривается только с точки зрения их исходных постулатов, а не их полезности для понимания действительности. Что касается вопроса о социальной пользе теорий, то он вообще не ставится.

Выше сказанное верно и для большинства экономистов называющих себя институционалистами¹. Не случайно, что английское название Institutional Economics переводится как «институциональная экономическая теория». Однако исходная институциональная экономика (немецкая историческая школа и американский институционализм) не была таковой, а представляла собой комплексную деятельность, прежде всего связанную с работой с данными, нацеленную на осмысление действительности и на ее реформирование². Теория рассматривалась не как единственная, но как высшая форма такого осмысления. Спор о методах (Methodenstreit) между Г. Шмоллером и К. Менгером был по существу спором не столько о методах, сколько о характере экономической науки и ее роли в обществе. Если для Шмоллера, а затем и для Дж. Коммонса, экономическая наука была инструментом социально-политико-экономических преобразований с активным участием государства, то для Менгера, а в след за ним и всей неоклассики, она была идеологическим обоснованием ненужности оных. В данной статье мы продолжим спор о методах считая, что сейчас он не менее актуален, а вернее всего более актуален, чем сто лет назад. Многие современные институционалисты во многом принимают сторону Менгера, автор же этой статьи разделяет позиции Шмоллера и в ней он попытается ответить на вопрос «Какая институциональная экономика нужна современной России?».

¹ «В нашей области налицо недостаток эмпирической работы <...> Когда Ли Элстон, Трайн Эггерстон и я работали над книгой, в которой хотели собрать эмпирические исследования в рамках новой институциональной экономики, у нас были большие трудности в том, чтобы найти достаточное число таких исследований.

² Реформаторский характер исходного институционализма хорошо показан в следующих книгах: [44, 62, 43].

1. Спор о методах

Разногласия между Шмоллером и Менгером касались следующих вопросов: Что должно изучать экономическая наука? Каков тип результатов экономической науки? Каким образом эти результаты должны быть получены? В чём разница и какова связь между экономическими теоретическими (фундаментальными) исследованиями и исследованиями прикладными? Какова связь экономической науки с другими общественными и гуманитарными науками?

По Менгеру изучать нужно обмен между индивидуальными хозяйствами, которые вместе составляют народное хозяйство. По Шмоллеру экономические органы/организации и институты составляют скелет экономического тела и изучать нужно именно их. Кроме того он считал, что необходимо изучать мнения и намерения людей и прежде всего властителей, так как социальная реальность есть не что иное, как проявление коллективной воли. Для главы австрийской экономической школы результатом исследований должны быть универсальные законы касающиеся экономического обмена, действующие с небольшими поправками в любую эпоху и для любых народов. Лидер немецкой исторической школы в экономике считал, что максимум на что экономист-исследователь может рассчитывать – это понимание того, что происходит в данном месте (страна) и в данное время (эпоха). Так как реальность по нему исторична, то понимание прошлого может помочь в понимании настоящего. Вывод универсальных законов по Менгеру должен происходить дедуктивным способом на основе абстрактных построений и упрощенных предположений. Менгер следует той точке зрения, что цель теоретических наук – господство над реальным миром. Понимание экономической реальности по Шмоллеру, которое не ставит своей целью господство, может быть достигнуто путем досконального исторического описания функционирования экономических организаций и институтов, совокупности правил, которым люди следуют, а также религиозных (идеологических) систем в которые они верят. Эти описания должны служить базой для детального анализа с целью построения концепций и обобщений, могущих вести к возникновению теории. Менгер считал абсолютно недопустимым смешение теоретических и прикладных исследований. Для него это было эквивалентно смешению, например, теоретической химии с химической технологией. Исследования Шмоллера были направлены на сугубо практические цели проведения социальных реформ в Германии, в которых он сам лично активно участвовал. Наконец менгеровская экономическая наука является абсолютно самодостаточной, все положения, например, о поведении людей она вырабатывает (постулирует) сама, не прибегая к помощи других наук, таких как психология и антропология. Шмоллер критиковал Менгера за то, что тот, по-видимому, не знал крупных новых для того времени успехов эмпирической и философской психологии, языкознания, философии права и этики, которые уже так сильно способствовали открытию тайн индивидуальной умственной жизни и психических массовых явлений, что игнорировать их экономистам совершенно нельзя. Шмоллер особенно выделял психологию и антропологию, как основу для всех других гуманитарных наук. Он считал, что только на основании психологии и антропологии, через науки о культуре и организации общества, можно решить проблему познания исторической связи последовательных общественных состояний.

Вышеприведенная характеристика спора о методах почерпнута из методологической работы Менгера «Исследование о методах социальных наук и политической экономии в особенности» [16, с. 287–495] и статьи Шмоллера «Zur Methodologie der Staats- und Sozial-Wissenschaften» [70, s. 159–184]³. Данная статья Шмоллера является критическим разбором этой книги Менгера, а также книги В. Дильтея «Введение в науки о духе» [5]⁴. Если оценка книги Менгера в этой статье резко отрицательна, то разбор книги Дильтея сугубо положительный с элементами восхищения, из чего можно сделать вывод о полном согласии Шмоллера с его мыслями. Приведем несколько цитат из этой фундаментальной работы В. Дильтея:

³ В наиболее полном виде методологические взгляды Шмоллера изложены в его книге «Народное хозяйство, наука о народном хозяйстве и её методы» [63].

⁴ Современное видение творчества Дильтея дается в книге [61].

«Историческая школа до сего дня так и не сумела преодолеть те внутренние ограничения, которые сдерживали и ее теоретическое формирование, и ее воздействие на жизнь. Ее разысканиям, ее оценкам исторических явлений недоставало связи с анализом фактов сознания и тем самым опоры на единственное достоверное знание в последней инстанции, словом, недоставало философского обоснования. Недоставало здравого отношения к теории познания и психологии. Потому она и не пришла к объяснительному методу, а ведь историческое наблюдение и сравнительный подход сами по себе еще не в состоянии ни выстроить самостоятельную систему наук о духе, ни приобрести влияние на жизнь. И вот, когда Конт, Стюарт Милль и Бокль попытались заново разрешить загадку мира истории путем перенесения на него естественнонаучных принципов и методов, историческая школа не пошла дальше бессильных протестов от имени воззрения более жизненного и глубокого, но оказавшегося не способным ни к саморазвитию, ни к самообоснованию, в адрес воззрения более скудного и приземленного, зато мастерски владеющего анализом.» [5, с. 271–272];

«Всякая наука начинается с опыта, а всякий опыт изначально связан с состоянием нашего сознания, внутри которого он обретает место, и обусловлен целостностью нашей природы. Мы именуем эту точку зрения – согласно которой невозможно выйти за рамки этой обусловленности, как если бы глядеть без глаз или направить взор познания за самый глаз, – теоретико-познавательной; современная наука и не может допустить никакой другой. Именно здесь, как мне стало ясно, находит свое необходимое для исторической школы обоснование самостоятельность наук о духе.» [5, с. 272–273];

«Совокупность наук, имеющих своим предметом исторически-общественную действительность, получает в настоящей работе общее название «наук о духе». Под наукой языковое словоупотребление понимает совокупность положений, где элементами являются понятия, то есть вполне определенные, в любом смысловом контексте постоянные и общезначимые выражения; где сочетания понятий обоснованы; где, наконец, в целях сообщения знаний каждая часть приводится в связь с целым, поскольку либо составной фрагмент действительности благодаря этой связи положений начинает мыслиться в своей полноте, либо определенная отрасль человеческой деятельности достигает упорядоченности. Факты духовного порядка, которые исторически сложились в человечестве и на которые, согласно общепринятому словоупотреблению, распространяется название наук о человеке, истории и обществе, и составляют действительность, подлежащую не овладению, но прежде всего нашему осмыслению.» [5, с. 280–281].

Попробуем проинтерпретировать три вышеприведенные абзаца. Дильтей критикует немецкую историческую школу за то, что по его мнению ей не доставало связи с анализом *фактов сознания*. Причём эти факты он характеризует как единственное достоверное знание в последней инстанции. Это недостаточное внимание исторической школы к фактам сознания он связывает с тем, что у нее недоставало здравого отношения к теории познания и психологии. С момента публикации этой книги В. Дильтея прошло 124 года. За это время теория познания, в том числе и под влиянием работ самого Дильтея, сделала большой прогресс, что нашло отражение, в частности, в трудах таких отечественных философов, как академик В.С. Степин [28] и профессор Л.А. Микешина [18, 17]. Что касается психологии, изучающей процессы познания, то она на базе многочисленных эмпирических исследований так сильно развилась, что выделилась в отдельную очень авторитетную сейчас дисциплину – когнитивная психология [4]. Основываясь на ее достижениях Д. Норт в явном виде сформулировал принципы исторического исследования институциональных изменений [40, 66]⁵. Фактически Норт встал на позиции дильтеевской теоретико-познавательной точки зрения сам того не осознавая или по крайней не делая никаких ссылок по этому поводу. Также как Дильтей он по существу призывает изучать «факты духовного порядка, которые исторически сложились в человечестве и которые ... и составляют действительность, подлежащую не овладению, но прежде всего нашему осмыслению».

⁵ Тем самым он по существу перечеркнул свое исследовательское прошлое удостоенное в 1993 году Нобелевской премией по экономике и идейно порвал с новой институциональной экономической теорией (New Institutional Economics), одним из лидеров которой он является.

Как уже указывалось выше, Густав Шмоллер считал недопустимым для экономистов игнорирование психологии и подчеркивал значимость для их науки антропологии и наук о культуре. В двух последующих разделах статьи мы охарактеризуем достижения в этих областях знаний, которые имеют непосредственное отношение к институциональной экономике.

2. Когнитивная наука

Когнитивная наука, которая сделала особенно за последние десятилетия значительный прогресс, экспериментально установила, что в основе нашего мышления лежит не логика (дедукция, индукция), как думали, философы Декарт и Бэкон, а вслед за ними экономисты Джон Стюарт Милль [61] и Уильям Стенли Джевонс [51], а другие процессы. Так, Джералд Эдельман американский биохимик, лауреат Нобелевской премии по физиологии и медицине, автор многих книг посвященных исследованию работы мозга, считает, что «мозг функционирует прежде всего не столько на основе логики, сколько на базе распознавания образов (pattern recognition)» [42, р. 58]. Экспериментальные исследования проводимые с представителями разных культур показывают, что люди в реальной жизни не очень то используют дедуктивные рассуждения. Вместо этого их суждения основываются на категоризации и принадлежности к какой-либо категории ментально определяется по ее степени схожести абстрактному представлению этой категории [74, р. 115, 374]. «Категории, которые мы строим и используем для структурирования мира могут быть истолкованы, как нечто глубоко пропитанное нашим собственным опытом, иногда они могут очень сильно связаны со свойствами реального мира, в других случаях эта связь может быть в сильной степени метафорической» [85, р. 77].

Впервые Дуглас Норт обращается к когнитивной науке в статье, написанной совместно с Артуром Дензау. Вот как характеризуется процесс мышления в этой статье : «Категории-классификации постепенно развиваются с раннего детства для того, чтобы организовать наши восприятия и сохранять связь с нашей памятью аналитических результатов и опыта. Основываясь на этих категориях, мы формируем ментальные модели для объяснения и интерпретации окружающей среды, обычно так, что это соответствует некоторым целям. И категории и модели будут развиваться отражая обратную связь на основании нового опыта. Эта обратная связь иногда усиливает наши начальные категории и ментальные модели, а иногда ведет к их модификациям. Словом, происходит процесс обучения. Так ментальные модели могут быть постоянно переопределены на базе нового опыта, включая и контакты с идеями других» [40, р. 224]. Модификации категорий могут быть двух типов : изменения каких-то деталей существующих категорий и замена одних категорий на другие. Радикальное изменение категорий представляет собой изменение точки зрения. Индивидуальные категории и ментальные модели используемые членами какого-либо сообщества « примериваются » к другим членам этого сообщества, и если необходимо, корректируются в процессе взаимодействия членов этого сообщества. Это приводит к тому, что эти категории и ментальные модели разделяются всеми членами сообщества, следствием чего является относительно однородное восприятие членами сообщества одних и тех же явлений. Автор первой на русском языке книги по когнитивной науке, директор Института труда, организационной и социальной психологии Дрезденского университета, Б.М. Величковский констатирует, что: «Сегодня концептуальные структуры все чаще описываются как особый уровень когнитивной организации, который фиксирует индивидуальный вариант « модели мира », ориентирующей деятельность в *типичных условиях*. Собственно функции памяти, а равно процессы категоризации при таком рассмотрении отодвигаются на задний план, уступая место содержательному анализу культурно-исторических корней наших знаний и их нейрофизиологических механизмов» [4, с. 12].

Занимаясь изучением процессов познания, ученые-когнитивисты, т.е. те кто занимается когнитивной наукой, неизбежно вторгаются на территорию, ранее занятую исключительно философами. Так, уже упоминавшийся выше Джеральд Эдельман называет то, чем он занимается *brain-based epistemology*, т.е. эпистемологией, основанной на изучении

работы мозга [42, р. 2]. Как и многие другие специалисты в области когнитивной науки, Эдельман рассматривает деятельность мозга в его взаимодействии с человеческим телом и окружающей человека средой. Эмпирические исследования ученых-когнитивистов неизбежно приводят к отбрасыванию картезианского дуализма, да и всего картезианизма в целом. Так, Антонио Дамасио, заведующий кафедрой неврологии одного из американских университетов, дал одной из своих книг такое вызывающее название: «Ошибка Декарта. Эмоции, разум и человеческий мозг». Автор высказывает следующее суждение относительно знаменитого картезианского *Cogito ergo sum* (Мыслю, значит существую) : «Рассматривая его буквальный смысл, данное утверждение иллюстрирует как раз обратное тому, что я считаю верным относительно истоков разума и относительно связи между разумом и человеческим телом» [39, р. 248]. Он считает, что понимание человеческого разума требует рассмотрения всего его организма в целом, организма, обладающего и телом и мозгом, организма, взаимодействующего со своей физической и социальной средой [39, р. 252]. Никакое знание, в том числе и научное, не может рассматриваться отдельно от человека, его производящего и потребляющего. Все познавательные процессы так или иначе связаны не только с его мозгом, но и с человеческим телом в целом : «Тело, представленное в мозге, может представлять собой необходимую систему координат для нейронных процессов и тем самым это наш организм, а не некоторая абсолютная внешняя реальность, используется как исходная ссылка (ground reference) для ментальных конструкций, которые мы делаем относительно окружающего нас мира, а также для построения всегда присутствующего чувства субъективности, которое является неотъемлемой частью нашего опыта ; и тем самым наши самые утонченные мысли и лучшие действия, наши самые большие радости и самые глубокие печали используют наше тело как измерительную линейку.» [39, р. xx].

Другой американский ученый-когнитивист, крупнейший специалист в области когнитивной лингвистики, Джордж Лакофф⁶, использует для отражения той же идеи, которая только что была приведена в цитате из книги Дамасио, концепцию «телесно воплощенного разума» (embodied mind). Он развивает эту концепцию в книге с не менее, чем у Дамасио, провокационным названием «Философия во плоти. Телесно воплощенный разум и его вызов западной мысли» [56]. Эта концепция состоит в том, что тело играет важную роль в понимании человеком смысла происходящего, что этот его смысл не является чисто объективным, определенным только внешним миром, и что человеческий язык не может соответствовать внешнему миру без существенной роли играющей при этом разумом, мозгом и телом. А так как наши концептуальные системы вырастают отталкиваясь от, используя в качестве ссылки, наше тело, то и понимание человеком смысла происходящего отталкивается и использует в качестве ссылки также наше тело. «Так как значительное число концепций являются метафорическими⁷, смысл происходящего, понимаемый человеком, не является буквальным и тем самым классическая теория истины, как соответствия реальности, ложна. Истина опосредуется телесно воплощенным пониманием и воображением. Это не означает, что истина является чисто субъективной или, что нет стабильных истин. Наоборот, наше общее телесное воплощение делает возможными общие и стабильные истины» [56, р. 6]. По мнению Лакоффа, экономически рациональный человек, максимизирующий свою полезность, не существует. Реальные люди осуществляют свои умозаключения большей частью бессознательно, а значительная часть их интеллекта основывается на всевозможных прототипах, фреймах и метафорах [56, р. 5].

Американский психолог Джером Брунер, стоящий у истоков когнитивной науки, настаивает в своих поздних работах на том, что культура должна быть центральной концепцией психологии. В своей книге «Акты осмысливания» [34], которая во французском переводе вышла под названием «... так как культура дает форму разуму» [33], Брунер, следуя Клиффорду Гирцу [46], считает, что не может быть человеческой природы независимой от культуры. По его мнению невозможно построить человеческую психологию ис-

⁶ Его труды, в которых показывается фундаментальная роль метафор в человеческом мышлении переведены на русский язык [12, 11].

⁷ Метафорическая природа многих экономических терминов рассматривается

ключительно на базе индивидуума, так как человек участвует в культуре и реализует свои ментальные способности через культуру [34, р. 12]. «Наш культурно адаптированный образ жизни зависит от разделяемых с другими смыслов и концепций, а также зависит от разделяемых с другими способов достижения договоренностей относительно разницы в смыслах и интерпретации. <...> Мы живем общественно (publicly) общественными смыслами (public meanings) и разделяемыми с другими процедурами интерпретации и процедурами достижения договоренностей относительно смыслов» [34, р. 13]. Брунер выступает против игнорирования исследователями того, что люди говорят относительно того, что они делают, и вообще того, что люди говорят, так как то, что они говорят вызывает то, что они на самом деле делают (caused them to do what they did). «Это касается также того, что люди говорят относительно того, что делают другие и почему они так делают» [34, р. 16]. Отсюда следует какую же реальность нужно изучать : «В большинстве человеческих взаимодействий «реальности» являются результатами продолжительных и замысловатых процессов построения (смыслов) и достижения договоренностей (относительно смыслов), процессов глубоко врезанных в нашу культуру [34, р. 24]. Автор подчеркивает также роль нарративов (рассказов) в познании [34, р. 24]. Даже осознание нашего собственного «я» происходит в виде рассказа-автобиографии, который используется для нашей собственной самоидентификации [34, р. 99–138]. Другой известный американский когнитивист, Марк Тернер, посвятил роли нарратива в познании целую книгу [78]. В ней он показывает, что рассказ (story, narrative) является основным элементом разума. Большая часть нашего опыта, наших знаний и нашего мышления организованы как рассказы [78]. В другой своей книге он призывает обществоведов и когнитивистов объединить свои усилия для развития интерпретативной парадигмы социальных наук [77].

Так как же все таки мы думаем ? Какой ответ на этот вопрос дает когнитивная наука ? Прежде всего отметим, что также как прежде философы, достаточно большое число когнитивистов пытаются ответить не на вопрос как мы думаем (think), а на вопрос как мы рассуждаем, делаем умозаклучения (reason), что в действительности составляет только небольшую часть мышления. При этом наиболее важная, а именно, творческая, часть его остается не рассмотренной. Мышление и сейчас еще нередко фактически отождествляется с рассуждением, а относительно него считается, что оно « довольно полно описывается моделью формальной дедуктивной логики : рассуждение представляет собой механическое манипулирование абстрактными символами, которые сами по себе лишены значения, но могут приобрести его благодаря своей способности к соотносению с вещами реального мира или возможных миров [55, р. 7]». Американский когнитивный психолог Ф. Джонсон-Лейерд, который один из первых использовал понятие ментальных моделей [53], исследовал, в том числе и экспериментально, как человек осуществляет дедуктивные и индуктивные выводы. Он пришел к выводу, что, в отличие от того, что думали, следуя древним грекам, философы эпохи Просвещения, не существует так называемых « законов мышления », которые выражаются в явном виде в формальной логике и вероятностном исчислении и которым люди следуют осуществляя умозаклучения [52, р. 415, 417]. Исходя из его теории, эти умозаклучения происходят на основе ментальных моделей портретного (iconic) типа, которые являются репрезентациями структур соответствующих структурам мира [52, р. 418].

Среди ученых-когнитивистов, которые все таки пытались ответить на вопрос как же все таки мы думаем (think), можно отметить уже упоминавшихся Джорджа Лакоффа и Марка Тернера, а также французского исследователя Жилия Фоконье, работающего в настоящее время заведующим кафедрой когнитивной науки в Калифорнийском университете в Сан Диего. Как уже было упомянуто выше, Д. Норт вместе с А. Дензау еще в 1994 году правильно указали на категоризацию-классификацию, как основу мышления. Но как эта категоризация осуществляется ? Этот вопрос обсуждается Лакоффом [55] на основе результатов исследований Элеоноры Рош (Eleonor Rosch). До совсем недавнего времени считалось, что вещи входят в одну категорию, когда им присущи определенные общие свойства, которые и определяют категорию в целом. Эта классическая теория категорий возникла не как результат эмпирического исследования и не как эмпирическая гипотеза, а

как абсолютно бесспорная истина. Здесь категории существуют в мире независимо от людей и такое видение категоризации соответствует подходу к мышлению как к манипулированию абстрактными символами. На основании широких эмпирических исследований Рош демонстрирует, что элементы попадают в одну категорию не обязательно по общим свойствам, но потому, что в чем-то схожи с неким наилучшим их представителем, который был назван «прототипом», отсюда и название этой теории категоризации «теория прототипа». В соответствии с этой теорией категоризация не может быть независимой от человека. «Изменение самого понятия категории влечет изменение нашего понимания мира. Категории – это категории относительно вещей. Если мы понимаем мир не только в терминах индивидуальных вещей, но также в терминах категорий вещей, то мы приписываем этим категориям реальное существование» [55, 50]. Жиль Фоконье, на основании разработанной им теории ментальных пространств (mental spaces), совместно с Марком Тернером, предложил теорию концептуальной интеграции (conceptual integration) или по другому концептуальной комбинации (conceptual blending) [44], которая нацелена именно на творческие когнитивные процессы. Ментальные пространства – это небольшие концептуальные связки, построенные, когда мы думаем или говорим, для целей локального понимания и действия. Ментальные пространства связаны с долговременным схематическим знанием, называемым «фреймами», которые являются ментальными репрезентациями определенного смысла. В соответствии с теорией концептуальной интеграции элементы из различных ментальных пространств комбинируются, причем чаще всего подсознательно, и результаты этого комбинирования составляют основу творческого мышления.

Достижения когнитивной науки позволяют экономистам с одной стороны апеллировать к реалистичным моделям человеческого поведения вообще, а с другой стороны, апеллировать к реалистическим моделям познания, в том числе и научного. Первое напрямую связано с предметом, а второе с методом институциональной экономики.

3. Науки о культуре

И американский институционализм и, особенно, немецкая историческая школа рассматривали экономическую науку как одну из наук о культуре. Недаром составитель недавно изданного сборника методологических работ Шмоллера назвал его «Историко-этическая национальная экономика как наука о культуре» [70]. Верования (идеи и ценности) и связанные с ними институты, т.е. правила поведения (формальные и неформальные), которые призвана изучать институциональная экономика являются культурными явлениями. Именно потому, что экономические явления представляют собой явления культурного типа, экономическая наука не может выработать универсальные теории вне координат времени и места, т.е. теорий верных для любого исторического и географического контекстов. Шмоллер был не одинок, следуя такому подходу, он был характерен для всего сообщества немецких обществоведов конца XIX-го начала XX-го веков. Прерывание этой традиции легитимировалось с помощью навешивания таких ярлыков, как эмпиризм, описательство, индуктивизм, отсутствие теорий и т.п. Порыв с этой традицией осуществлялся путем ее игнорирования, забвения и/или искажения, отсутствия переводов трудов немецких авторов на другие языки. Другим методом разрыва с этой традицией в экономике было и есть объявление экономистов, носителей этой традиции, не экономистами, а социологами. Так произошло с Максом Вебером⁸, замолчать которого труднее остальных, так как практически все его труды переведены на английский и другие языки⁹. Не будет особым преувеличением сказать, что сегодня творчеству Вебера практически нет места в истории экономической мысли. Однако сам

⁸ Своей славе как социолог Вебер обязан в значительной степени влиятельному американскому социологу Толкотту Парсонсу, который посвятил много места обсуждению введенных им понятий в своей центральной книге «О структуре социального действия» [18].

⁹ Что касается трудов Шмоллера, то на английский язык была переведена только одна его небольшая книга [64]. Его основной методологический труд [63] был в свое время переведен на английский язык, но этот перевод так и не был опубликован. Напротив, были опубликованы русский, французский и итальянский переводы этой работы.

он всегда считал себя прежде всего экономистом¹⁰ и работал как профессор исключительно на экономических кафедрах [32, р. 183, 184]. В основном можно согласиться со следующей характеристикой творчества Макса Вебера: «Вебер хотел скорректировать историзм исторической школы, объективизм марксистской школы и психологизм маржиналистской школы, связывая экономическую теорию с теорией культуры для того чтобы создать «политическую экономию», которая переплავила бы связь, которая в его глазах стала проблематичной, между исторической работой, теоретической работой и работой практической. На базе этого синтеза, обозначенного Вебером еще до 1890 года в своих лекциях как «социально-экономический подход», он разработает ядро понимающей социологии, воспринимаемой им как наука о культуре (Kulturwissenschaft) предназначенную понять значение современного капитализма» [63, р. 225].

Если воспользоваться терминологией Куна [12], то экономическую науку Новой исторической школы можно назвать нормальной наукой в Германии конца XIX – начала XX веков. Макс Вебер был активным членом сообщества экономистов Новой исторической школы, в течении многих лет возглавляемой Г. Шмоллером. Вебер был членом шмоллеровского Союза за социальную политику (Verein für Sozialpolitik). «В обстоятельном исследовании, которое насчитывало около 900 страниц, относительно условий сельскохозяйственных рабочих к востоку от Эльбы, исследовании проводимом в 1890 году под эгидой Союза, Вебер выявляет конфликтующие интересы новой немецкой нации с одной стороны, и тех из юнкеров, с другой стороны, чей экономический упадок был вызван импортом дешевого американского зерна. Власть юнкеров росла, особенно после падения Бисмарка, так как они были основой власти и бюрократии и армии, и, как таковые, являлись основными столпами нового государства» [43, р. 89]. Позже Вебер участвовал и в других «полевых» исследованиях касающихся положения рабочих [43, р. 90, 91]. Как член сообщества экономистов исторической школы, Вебер оттачивал свое понимание методологии экономической науки, полемизируя с представителями старой исторической школы в экономике Карлом Книсом¹¹ и Вильгельмом Рошером [82] и с самим Густавом Шмоллером [3, с. 423–426]. Как член сообщества немецких обществоведов исторической ориентации, Макс Вебер продвигался к своей концепции понимания (Verstehen) социально-культурно-экономических явлений, полемизируя с правоведом Рудольфом Штаммлером [73] и основываясь «во всех существенных вопросах» [3, с. 320] на идеях Вильгельма Виндельбанда [1], Георга Зиммеля [8] и Генриха Риккерта. Социальные философы Риккерт [23, 24] и Дильтей [6, 5], входившие в состав этого сообщества, настаивали на необходимости принимать во внимание специфику человека, как объекта исследования и отвергали слепое следование в гуманитарных и общественных науках естественно-научной традиции.

Теоретические построения Вебера не являются априорными дедуктивными конструкциями, а вытекают из его «полевых» исследований в Германии и его исследований по античной аграрной истории [2], а также исследований связей между религией и хозяйством, например, в Китае [83], которые основывались как на трудах историков, так и на изучении документов. Наиболее известной работой Вебера является его «Протестантская этика и дух капитализма». В ней он проводит анализ дискурса Бенджамина Франклина, как выразителя духа капитализма, и текстов Мартина Лютера, Жана Кальвина и других деятелей Реформы, отражающих источник этого духа. На основе этого анализа (интерпретации) он делает выводы не только об условиях генезиса капитализма, но и дает ключ к пониманию того, почему однотипные формальные правила дают разные эффекты применительно к сообществам, разделяющих разные верования (идеи и ценности).

Просто наблюдая за поведением людей или даже слушая, что они говорят, нам редко удастся вникнуть в суть их деятельности. Это происходит потому, что «основой действия – его отправной точкой – на всех этапах процесса является органический комплекс мысленных привычек, которые были сформированы прошлым процессом» [80, р. 77]. Для выявления и понимания этих привычек необходимо вступить с ними в непосредственный

¹⁰ Только с 1909 году, т.е. за 11 лет до своей смерти Вебер, продолжая быть экономистом, стал называть себя также и социологом [17, с. 15].

¹¹ Карл Книс был учителем Макса Вебера [17, с. 10].

вербальный контакт или (и) изучить тексты, в которых эти привычки зафиксированы. Другими словами фактами здесь являются верования (идеи и ценности) и правила поведения (формальные и неформальные) на них основанные, или по крайней мере с ними связанные, участников экономической деятельности. Воспринять (выявить) эти факты можно, анализируя дискурсы этих акторов. Шмоллер и Коммонс считали анкеты и интервью важнейшими источниками информации для экономической науки [70, р. 287; 33, р. 106]. Интервью записанное для его анализа превращается в текст (транскрипт). Исследователи могут (и должны) использовать и уже готовые тексты для анализа дискурсов акторов. Такими текстами могут быть всевозможные политические (программы партий, выступления их лидеров и т.п.) и юридические (законы, указы, постановления и т.п.) документы.

Важнейшим теоретическим и методологическим вкладом Вебера в обществознание является его понимающая социология. То, что Веблен обозначил, как « органический комплекс мысленных привычек », Вебер определил, как субъективный смысл. По Веберу, действие – это «понятное отношение к «объектам», то есть такое, которое специфически характеризуется тем, что оно «имело» или предполагало (*субъективный*) смысл, независимо от степени его выраженности» [3, с. 378]. Поведение каждого актора соотносится по субъективно предполагаемому им смыслу с *поведением других* людей, оно *определено* этим его осмысленным соотносением и, может быть, исходя из этого (субъективно) предполагаемого смысла, понятно объяснено [3, с. 378]. Л.Г. Ионин называет этот субъективный смысл « прокладкой » между действием как эмпирическим фактом и его эмпирической средой. По Ионину, эта « прокладка », которая обеспечивает субъективную интерпретацию, истолкование и понимание эмпирической реальности действия, и есть главный конституирующий фактор социального [10, с. 73]. «Если это так, то социология, которая видится Веберу, не может стоять в одном ряду, как это думал Конт, с физикой, биологией и другими естественнонаучными дисциплинами. Она не может, как это считал Дюркгейм, *исходить* из предпосылки объективности социальных явлений. Её задача – *объяснить* саму эту объективность, показать, как она возникает и формируется из действий, субъективно ориентированных по своей природе» [10, с. 73].

В начале XX-го века, параллельно с веберовской понимающей социологией, интерпретативный подход в социологии развивался и в США в Чикагском университете, откуда и название «Чикагская школа в социологии»¹². Направление, развиваемое в это время в Чикаго, получило название символического интеракционизма [36], основоположником которого был Джордж Мид. Как и у Вебера центральным понятием его социологии является смысл: «Смысл как таковой, то есть как объект мысли, возникает в опыте через индивидуальное стимулирование самого себя принять позицию другого в его реакции на объект. Смысл – это то, что может быть указано другим < ... > Когда индивид указывает его себе самому в роли другого, он это делает исходя из его позиции и он указывает на него другому, исходя из своей собственной позиции» [58, р. 89]. Чикагская социологическая школа занимала доминирующую позицию в социологии США начала XX-го века аналогично тому, как Немецкая историческая школа, работая в рамках той же парадигмы, господствовала в экономической науке примерно в это же время в Германии. Социологи из Чикаго того времени активно использовали методы сбора и обработки нарративной информации, в том числе и метод историй жизни (life history method). Знаменитая монография «Польский крестьянин в Европе и Америке» [76] была основана на этом методе. Особенностью этого исследования было то, что основной текст книги представлял собой автобиографию польского эмигранта Владека Знанецкого, а текст авторов с анализом (интерпретацией) этой автобиографии был дан в примечаниях, с синтезом этого анализа в заключении книги. Кроме того книга имела обширное теоретическое введение. Один из авторов этого исследования, Уильям Томас, который являлся одним из основателей Чикагской школы, « считал, что социологи должны анализировать социальный мир в двуедином контексте: так, как его видит социолог через посредство объективных научных понятий, и так, как его видят сами действующие индивиды, по-своему, сугубо индивидуально определяющие

¹² Не путать с Чикагской экономической школой, возглавляемой Милтоном Фридманом.

ситуацию деятельности, т.е. действующие согласно « субъективному смыслу», который они приносят в объективную ситуацию» [10, с. 88]. Томас известен также, как автор так называемой теоремы Томаса, которая гласит, что «Если ситуации определяются как реальные, они реальны по своим последствиям.» (“If men define situations as real, they are real in their consequences.”) (См.: [84]). Эта “теорема” означает всего лишь на всего такую очевидную истину, что люди действуют исходя из своего восприятия ситуаций, восприятия, которому они верят.

Другой видный представитель символического интеракционизма Герберт Блумер подчеркивает, что использование смыслов актором происходит через *процесс интерпретации* и что «несимволическое взаимодействие имеет место, когда один из участников взаимодействия отвечает непосредственно на действие другого без интерпретации этого действия, а символическое взаимодействие предполагает интерпретацию действия» [30, р. 5, 8]. Большинство реальных взаимодействий – это, конечно, взаимодействия второго типа, откуда и название этого направления в социологии, « символический интеракционизм». Блумер резко выступает против применения априорного подхода в социальных науках : «Вместо того, чтобы идти в эмпирический социальный мир в первой и в последней инстанции, прибегают к априорным теоретическим схемам, множествам универсальных концепций и канонизированным правилам исследовательской процедуры. Именно они становятся посредниками во взаимоотношениях с эмпирическим социальным миром, заставляя исследование служить их статусу и подчиняя эмпирический мир их предпосылкам» [30, р. 33]. Блумер отмечает, что исследователи, как и все прочие люди, если у них нет близкого непосредственного знакомства с исследуемой областью, подходят к ней исходя из имеющихся у них верований и образов относительно этой области. Важно сделать так, чтобы эти верования и образы не определили полностью процесс исследования. Блумер настаивает на том, что для этого нужно войти в непосредственный контакт с людьми, вовлеченными в эту область деятельности, видеть их в различных ситуациях взаимодействия, замечать их проблемы и наблюдать как они их решают, участвовать в их разговорах, в общем, видеть, как течет их жизнь. Вместо всего этого следуя классическим канонам, исследование начинают с теории или модели, формулируют проблему в терминах модели, определяют гипотезу по отношению к так сформулированной проблеме, намечают способ тестирования гипотезы, используя стандартизированные инструменты для получения точных данных и т.д. Однако, как говорит Блумер, никакая самая правильная исследовательская процедура не может заменить непосредственное из первых рук знакомство с исследуемой областью [30, р. 36, 37]. Сегодня экономисты не склонны придавать какое-либо значение анализу (интерпретации) дискурсов акторов, не используют они и методы непосредственного контакта с участниками экономической деятельности. Однако эти методы живы и совершенствуют свой исследовательский потенциал в рамках других гуманитарных и общественных наук и, в частности, социологии и антропологии. Методология классического естествознания также затронула эти две дисциплины, однако сопротивление ей в них оказалось значительно более мощным, чем в экономике и если и позволительно сейчас говорить о существовании и развитии интерпретативной парадигмы, то это касается прежде всего социологии¹³ и особенно антропологии.

Среди наук о культуре выделяется социальная антропология, которая всегда была близка к этнографии и тем самым к полевым исследованиям, а также тяготела к качественным, а не к количественным методам. Тем не менее достаточно много антро-

¹³ Приходится только сожалеть, что отечественная экономическая социология сделала выбор не в пользу интерпретативной парадигмы [19, 20]. Это, по-видимому, произошло потому, что несомненный авторитет этого научного направления, В.В. Радаев, ориентировал нарождающееся российское сообщество экономических социологов больше на их скорейшее включение в мировое сообщество экономических социологов, чем на решение жгучих социально-экономических проблем пост-советской России. Хотя среди западных экономических социологов и есть ученые, следующие в своих исследованиях интерпретативной парадигме [48], однако большинство из них остаются в основном в классической [19, 20], причем одни, как Марк Грановеттер [42], в большей степени, а другие, как Нил Флигстин [40], в меньшей степени.

пологов работали скорее в рамках классической¹⁴, а не интерпретативной парадигмы. Основателем интерпретативной социальной антропологии является Клиффорд Гирц. Культуру он определяет, отталкиваясь от понимающей социологии: «Считая вместе с Максом Вебером, что человек есть животное, опутанное сотканными им самим сетями смыслов, я полагаю, что этими сетями является культура. И анализировать ее должна не экспериментальная наука, занятая выявлением законов, а интерпретативная, занятая поисками значений» [46, р. 5]. По Гирцу для того, чтобы понять особенность антропологического анализа, как формы знания, нужно понять что значит заниматься этнографией, так как практикующие социальную антропологию ученые занимаются именно этнографией. Он считает, что специфика этнографии состоит в своего рода интеллектуальном усилии, которое необходимо приложить, чтобы создать так называемое «насыщенное описание» (thick description) [46, р. 5, 6]. Такого типа описание позволяет понять изучаемое явление, так как оно содержит не только описание действий, которые это явление порождают, но и смыслы, которые акторы вкладывают в эти свои действия. Гирц считает, что «заниматься этнографией – это все равно, что пытаться читать рукопись на иностранном языке, выцветшую, полную пропусков, несоответствий, подозрительных исправлений и тенденциозных комментариев, и написанную не общепринятым графическим способом передачи звука, а средствами отдельных примеров упорядоченного поведения» [46, р. 10]. Насыщенное описание и есть перевод на понятный нам язык такого типа рукописи.

В настоящее время интерпретативная парадигма завоевывает все больше сторонников среди обществоведов и гуманитариев. Сейчас можно говорить о наметившемся интерпретативном повороте [86] в общественных и гуманитарных науках. Для того, чтобы стать социально полезной, институциональная экономика неизбежно должна пойти по этому пути, и в этом случае ее целесообразно было бы назвать интерпретативной институциональной экономикой.

4. Интерпретативная институциональная экономика

Название последней книги Д. Норта «Понимание процессов экономических изменений» [66] очень показательно. Его «понимание» (*understanding*) чрезвычайно близко веберовскому *Verstehen*. Следующая цитата из предисловия к книге содержит ее основную идею: «Экономические изменения являются в значительной степени преднамеренными процессами, формируемыми осознанием (perceptions) акторов последствий своих действий. Осознания эти проистекают из верований игроков – теорий, которые у них есть относительно последствий их действий – верований, которые обычно смешаны с их предпочтениями. Но как люди приходят к пониманию своего окружения? Объяснения, которые они развивают, представляют собой ментальные построения (mental constructs), вытекающие из опыта, опыта как современного, так и исторического. Человеческое обучение (human learning) есть нечто большее, чем накопление индивидуального опыта в течении жизни индивида. Это также накопленный опыт предыдущих поколений. Накопленное обучение всего общества, воплощенное в языке, человеческой памяти и системах знакового хранения, включает верования, мифы, способы делания различных вещей, что представляет собой культуру общества. Культура определяет не только функционирование общества в какой то момент времени, но и, накладывая ограничения на игроков, способствует процессу изменений во времени. Наше внимание, таким образом, должно быть сфокусировано на человеческом обучении (human learning) – на то, чему люди обучены и тому как это «обученное» разделяется членами общества, а также на постепенный процесс, на основе которого верования и предпочтения меняются, и на то каким образом они формируют функционирование экономик во времени. <...> Понимание – это необходимое предварительное условие, которое упускается экономистами в поспешности моделировать экономические рост и изменения. Мы еще очень далеки до того, чтобы

¹⁴ Среди них такие основатели социальной антропологии, как Бронислав Малиновский, Марсель Мосс и Клод Леви-Строс.

полностью понять эти процессы»¹⁵ [66, р. viii, ix]. Вышеприведенная цитата соответствует, если не букве подходов Шмоллера, Вебера и Коммонса, все таки этим словам сто лет, то, по крайней мере, их духу. Как можно судить из следующего его высказывания, Норт по существу подошел к понятию насыщенных описаний Клиффорда Гирца: «Одно дело быть в состоянии дать краткое описание процесса экономических изменений, и совсем другое – обеспечить достаточное содержание этого описания, чтобы дать нам понимание этого процесса» [66, р. 4].

Интерпретативная институциональная экономика должна естественным образом делать акцент на анализе институциональных изменений. Она должна рассматривать процессы институциональных изменений внутри определенного сообщества как динамику разделяемых членами этого сообщества верований, за которыми следуют разделяемые ими правила. Джон Коммонс близко подошел к такому пониманию, анализируя решения английских и американских судов по хозяйственным вопросам [38]. Немецкая же историческая школа, особенно в лице Макса Вебера, внесла существенный вклад в такое понимание. Последняя книга Дугласа Норта [66] продолжает эту традицию¹⁶. Вот как он видит институциональную динамику Советского Союза: «История Советского Союза – это история постигаемой (perceived) реальности → верований (beliefs) → институтов → политик → измененной постигаемой (perceived) реальности и так далее и так далее. Ключи к этой истории это то, каким образом менялись верования под воздействием обратной связи из измененной постигаемой (perceived) реальности как следствия осуществленных политик, адаптивной эффективности институциональной матрицы – насколько она склонна (responsive) к изменениям в случае, если результаты не соответствуют намерениям – и ограничений на изменения в формальных правилах, как корректировок осознаваемых (perceived) провалов» [66, р. 4]. В целом это достаточно реалистичная схема институциональных изменений в СССР. Ее недостатком является то, что акторы в ней представляют собой нечто неразделяемое цельное или, пользуясь терминологией, используемой самим Нортом, в ней не выделены «экономические и политические предприниматели».

Глубокое понимание советской институциональной динамики требует отдельного рассмотрения акторов-законодателей и акторов-исполнителей, а также формальных и неформальных правил и соответствующих им верований. Неформальные правила и соответствующие им верования акторов-исполнителей, имеющие глубокие исторические корни, в разные моменты советской истории могли облегчать введение новых институтов партийным руководством страны, как это было при коллективизации, а в другие моменты могли этому препятствовать, как это было во время перестройки и постсоветских реформ (см.: [87, 88]). В отличие от Норта, Д. Бромли в своей недавней книге при рассмотрении институциональной динамики делает акцент на акторов-законодателей. Его предложение сводится к следующему: «В чем мы сейчас срочно нуждаемся, так это в теории институтов и институциональных изменений, построенной на концепции разведывающей воли (prospective volition), человеческой воли в действии, смотрящей в будущее, и решающей, как должно разворачиваться это будущее. Перспектива достижения определенных результатов в будущем служит основанием для людей осуществить определенные события сегодня – действуя либо как индивиды или действуя коллективно в тех демократических образованиях (законодательные органы, парламенты, административные агентства, суды), которые были созданы как раз для цели рассмотрения и осуществления институциональных изменений. Когда мы ухватим эти основания, мы ухватим также почему институты меняются» [31, р. 22]. Делая ссылку на Коммонса, Бромли указывает на то, что некоторые индивиды могут играть важную роль в построении работающих правил (институтов), которых он называет волевыми агентами (volitional agents). Выбор, который индивиды делают сегодня, вставлены (embedded) в действия вчерашних волевых агентов [31, р. 27].

¹⁵ Норт пишет, что это его исследование есть расширение, правда «очень существенное расширение», новой институциональной экономики (теории). По-видимому, будет не так просто гармонично соединить основную концепцию новой (нортоновской) новой институциональной экономики, концепцию верований (beliefs), с центральной концепцией новой институциональной экономической теории – концепцией «транзакционных издержек».

¹⁶ Видение Нортом процессов институциональных изменений в книге 2005 года представляет собой кардинальный разрыв с его видением этих процессов в книге опубликованной им в 1990 году [58, р. 86–87].

При этом Бромли упускает из виду, что индивиды имеют, помимо тех правил, которые им навязываются « волевыми агентами », свои, имеющие глубокие исторические корни, неформальные правила и верования и если они противоречат правилам введенным « волевыми агентами », то они могут быть этими индивидами отторжены, чему дали множество подтверждений либеральные российские реформы от Столыпина до Гайдара и Ясина.

Нам представляется, что правильной была бы следующая схема институциональных изменений, которую автор данной статьи вывел на базе институционального анализа аграрных преобразований¹⁷ в России, проведенного путем изучения документов, прежде всего юридических и политических, российской истории, начиная с 1861 года: «Преобразования аграрных институтов разворачиваются следуя циклам. Эти циклы могут быть представлены следующим образом: функционирование институтов вызывает реакции различных акторов, которые выражаются в идеологиях ; идеологии конкурируют между собой за свое влияние, и по тем или иным причинам, одна из этих идеологий определяет содержание законодательства, которое создается, чтобы решить проблемы функционирования институтов ; новое законодательство влияет на (но не определяет) функционирование институтов со старыми и/или новыми проблемами и мы возвращаемся к исходному пункту цикла. Законодательство не определяет функционирование институтов, так как правила, лежащие в основе институтов, могут быть формальными и неформальными. Для того, чтобы понять дополняемость или несовместимость формальных и неформальных правил, нужно анализировать динамику этих связей, так как социально-экономические реальности очень инерционны» [88, р. 31, 32].

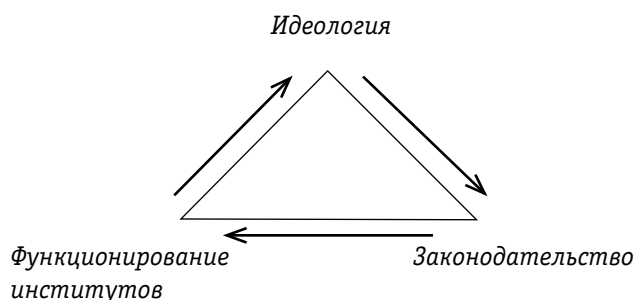


Рис. 1. Треугольник циклов институциональных изменений

Подводя итоги сказанному в этом разделе статьи, отметим, что интерпретативная институциональная экономика отбрасывает «объективизацию» социальной реальности. Социально-экономическая реальность, т.е. поток экономической деятельности, есть результирующая действий совокупности ее участников (акторов). Последние делятся на более влиятельных, обладающих большей властью, и менее влиятельных и конечно вес более влиятельных в этой результирующей выше, часто намного выше, чем менее влиятельных. Действия участников регулируются некоторыми формальными и неформальными правилами, которые в свою очередь основываются на, в основном, разделяемыми ими верованиями (идеями и ценностями). Более влиятельные участники экономической деятельности имеют больше возможностей, чем менее влиятельные, изменить формальные правила, скорректировать неформальные правила, и убедить менее влиятельных участников в правоте новых верований и правомерности новых правил. В этом смысле можно сказать, что социально-экономическая реальность субъективна. Исследователь этой реальности должен нацелить свое внимание на то, как видят поток экономической деятельности различные ее участники, то есть каковы для них смыслы того, что происходит.

Так понимаемая институциональная экономика вписывается в интерпретативную парадигму исследований. Принципиальное отличие этой парадигмы от классической, берущей свое начало в классическом естествознании, и часто ассоциируемой со ставшем традиционным так называемым научным методом [25], видна из следующей таблицы.

¹⁷ Были изучены [78, 79] следующие аграрные преобразования в России: отмена крепостного права в 1861 году; Столыпинская реформа 1906 года; Октябрьская революция 1917 года; коллективизация конца 20-х, начала 30-х годов; постсоветские реформы 1990 годов.

Таблица 1

**Принципиальные характеристики
классической и интерпретативной исследовательских парадигм**

	<i>Классическая парадигма</i>	<i>Интерпретативная парадигма</i>
Исследователь верит что:	Реальность является внешней и объективной	Реальность является социально сконструированной и субъективной
	Наблюдатель должен быть независим от того, что он наблюдает	Наблюдатель является интегральной частью того, что наблюдается
	Наука должна быть независима от ценностей исследователей	Наука движима людскими интересами
Исследователь должен:	Сконцентрироваться на фактах	Сконцентрироваться на смыслах
	Использовать готовые или разрабатывать новые концепции так, чтобы они представляли собой некоторые количественно измеримые переменные.	Разрабатывать концепции укорененные в; проистекающие из качественных и количественных данных. Чаще всего эти концепции носят качественный характер.
	Исследовать причинные связи и фундаментальные законы. Контекст при этом игнорируется.	Пытаться понять изучаемое явление в данном контексте
	Свести изучаемые явления к их простейшим элементам, сложное свести к простому.	Наблюдать каждую ситуацию во всей ее полноте, рассматривать сложность как она есть.
	Формулировать гипотезы и затем их тестировать (нацеленность на верификацию)	Собирать данные и развивать идеи на их основе (нацеленность на открытие)
	При сборе данных ориентироваться на большие случайные выборки	Осуществлять глубинное изучение небольших выборок

Источник: [79, p. 37; 62, p. 197] с изменениями автора данной статьи.

5. Интерпретативное институциональное исследование

Предложив в своей последней книге интерпретативную схему институциональных изменений, Д. Норт ничего в книге не говорит о том, как ее использовать в проведении конкретных исследований. Мы убеждены, что в рамках интерпретативного институционального исследования нужно изучать тексты дискурсов акторов и изучение это нужно осуществлять не для верификации (подтверждения или опровержения) каких либо априорных теоретических построений, а для создания насыщенных описаний, которые бы содержали разработанные на базе этих изучений контекстных, т.е. не универсальных, а применимых только к определенным контекстам, концепций¹⁸.

Метод интерпретативной институциональной экономики, как *современной науки*, может обсуждаться отталкиваясь от разных источников интерпретативной традиции, к которой она принадлежит. Прежде всего, это конечно немецкая историческая школа и американский институционализм. Но эти традиции были по существу прерваны уже несколько десятков лет тому назад, а, как мы видели выше, интерпретативная традиция продолжала существовать и развиваться в философии, когнитивной науке и в науках о культуре и *современная* интерпретативная институциональная экономика должна воспользоваться и быть оплодотворена идеями и методами, развитыми в этих областях. В настоящее время интерпретативная традиция в философии продолжается многими авторами. Философ Л.А. Микешина назвала один из разделов своей книги «Интерпретация как научный метод и базовая процедура познания» [17, с. 98]. Таким образом, следуя ей, можно сказать, что интерпретация и есть метод интерпретативной институциональной экономики. Если же отталкиваться от когнитивной науки при обсуждении метода интерпретативной институциональной экономики, то можно сказать, что в своем исследовании ученый должен отдавать себе отчет в том, как на самом деле любое исследование ориентированное на получение новых знаний, осуществляется и стараться использовать

¹⁸ Об этом в книге Норты нет ни слова, хотя это должно было бы непосредственно следовать из проведенных в ней изысканий.

такие ментальные механизмы как категоризация и концептуальная интеграция не только неявно, подсознательно, но в явном, может быть даже в несколько упорядоченном виде¹⁹. В этом смысле мы можем говорить об использовании *brain-based method*, состоящем в сознательном воспроизведении процедур реального мышления открытого когнитивистами в практике человеческих исследований. Наконец, конечно, это науки о культуре, которые стоят у истоков многих методов и подходов интерпретативной парадигмы. К ним относятся такие методы как исследование действием (Action Research), включенное наблюдение (*Participant Observation*)²⁰, исследование случаев (Case Studies), беседы-интервью, этнографический метод, метод историй жизни (Life History) и, наконец, последнее, но далеко не последнее по важности, так называемое *заземленное теоретизирование* (*Grounded Theory*)²¹. Именно из-за особо большого значения заземленного теоретизирования для развития интерпретативной институциональной экономики, мы здесь кратко охарактеризуем его методику.

Прежде всего, обсудим сам русский термин «заземленное теоретизирование», который я предлагаю использовать для обозначения *grounded theory*. В русских публикациях появилось уже несколько вариантов перевода английского термина *grounded theory*. Это – обоснованная теория, заземленная теория, укорененная теория и даже граунд-теория. Почему не теория, а теоретизирование? Потому, что *grounded theory* это не теория, а методика. Эта методика проведения социальных исследований, начиная от сбора качественных данных, их анализа и построения на базе этого анализа теории «заземленной», а лучше сказать «укорененной» в самих этих данных. «Таким образом, данные формируют основание, фундамент (foundation) нашей теории и наш анализ этих данных порождает (generates) концепции, которые мы строим» [35, р. 2]. Если мы использовали бы слово «укорененная», то нужно было бы обязательно добавить в чем (в данных), а это уже (укорененная в данных теоретизирование) слишком длинно. Именно поэтому я предлагаю использовать термин «заземленное теоретизирование», который в значительной степени отражает существо и в тоже время не очень длинный. Как и в любых интерпретативных исследованиях, используя эту методику, мы должны быть очень открыты к получению и анализу любой информации относительно объекта нашего исследования. Так, беседуя с акторами, мы должны давать им возможность говорить, в рамках исследуемой темы, о том, что они считают в ней значимым, и только изредка мягко направлять их своими вопросами и замечаниями. Самым важным является то, чтобы им было интересно делиться с вами своей информацией, а этого можно достигнуть, если беседа не является интервью типа вопрос-ответ, а является скорее обсуждением темы, хотя заранее заготовленные вопросы и могут время от времени задаваться. Акторов для «интервью» мы выбираем не случайно, а направленно, а именно тех, кто непосредственно участвует в изучаемой деятельности и способен действительно предоставить нам ценную информацию по данной теме. «Выборка» теоретически продолжается до тех пор, пока мы получаем новую, ценную для нас информацию. Мой личный опыт показывает, что «насыщение», т.е. когда мы не получаем новой информации меня собеседников, при беседах с акторами одного и того же типа, наступает достаточно быстро. Беседы обязательно должны записываться на диктофон. Обязательным

19 Ряд результатов автора отраженных в книге [79], основывались на наложении одного ментального пространства на другое с последующей концептуальной интеграцией.

20 Исследование действием отличается от включенного наблюдения в основном тем, что исследователь не только участвует в деятельности исследуемых, но и пытается вместе с ними изменить что-то в этой деятельности. Этому методу посвящены следующие книги: [48, 75, 67]

21 Все перечисленные в этом параграфе методы принадлежат к так называемым качественным методам. Это название происходит, с одной стороны, из того факта, что они имеют дело в основном с качественной, а не с количественной информацией, а с другой стороны, такое название противопоставляет эти методы количественным. Библиография качественных методов исследования обширна и в данной статье нет места для ее сколько-нибудь полного варианта. В настоящее время имеются по этой теме несколько книг отечественных авторов: [27, 11, 9, 27]. Наиболее полная характеристика этих методов дана в [41]. Хотя качественные методы первоначально возникли в рамках развития интерпретативной парадигмы, один только факт их применения в каком-то исследовании еще не гарантирует автоматически проведение этого исследования как интерпретативного. В последнее время можно наблюдать все больше попыток применения этих методов в рамках традиционной классической парадигмы. Так, профессор Сорбонны Клод Менар, один из тех, кто в настоящее время очень активен в формировании сообщества сторонников новой институциональной экономической теории, предлагает использовать *case studies* в рамках тестирования положений этой теории [54].

также является расшифровка этих записей, т.е. приготовление текстов или « транскриптов ». Как мы уже отмечали выше, исследователи могут использовать и уже готовые тексты, например такие политические документы, как программы партий и опубликованные выступления их лидеров, а также юридические документы (законы, указы, постановления и т.п.). Транскрипты, равно как и собранные документы тщательно прочитываются и анализируются. В каждом транскрипте и документе выделяются однородные куски, которые помечаются нами как таковые, т.е. кодируются. Куски эти выделяются путем сравнения различных частей текстов, а затем и сами куски сравниваются между собой, т.е. можно сказать, что заземленное теоретизирование применяет сравнительный метод: «Осуществляя и кодируя многочисленные сравнения, у нас начинает формироваться аналитическое видение данных. Мы пишем предварительные аналитические заметки или «памятки» относительно наших кодов и сравнений и любых других идей о данных, располагаемых нами. Через изучение данных, сравнивая их, и готовя «памятки», мы определяем идеи, которые наилучшим образом подходят данным и интерпретируют их, как предварительные аналитические категории. Когда возникают вопросы и появляются бреши в наших категориях, мы ищем данные, которые ответили бы на эти вопросы и заполнили эти бреши. < ... > По мере того, как мы продвигаемся в интерпретации собранных данных, наши категории с одной стороны сращиваются, а с другой стороны становятся более теоретическими, потому, что мы поднимаемся по последовательным уровням анализа. Наши аналитические категории и отношения, которые мы выводим между ними, дают нам концептуальное понимание изучаемого опыта. Таким образом, мы строим разные уровни абстракции непосредственно из данных, и затем собираем дополнительные данные для того, чтобы проверить и уточнить возникающие аналитические категории. Наша работа завершается созданием «заземленной теории» (укорененной в данных теории) или (что тоже самое) абстрактным теоретическим пониманием изучаемого опыта» [35, р. 3, 4]. Таким образом снимается кажущееся противоречие между описанием и построением теории, которое было камнем преткновения в споре о методах и которое продолжает вводить в заблуждение целые поколения исследователей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вандельбанд В. Философия культуры и трансцендентальный идеализм. В.: Левит, 1995.
2. Вебер М. Аграрная история Древнего мира. М.: Канон-Пресс-Ц, 2001.
3. Вебер М. Избранное: Протестантская этика и дух капитализма. М.: РОССПЭН, 2006.
4. Величковский Б.М. Когнитивная наука. Основы психологии познания. В 2-х т. Т. 2. М.: Смысл, Издат. центр «Академия», 2006.
5. Дильтей В. Введение в науки о духе. Собр. соч. В 6-ти т. Т. 1. М.: Дом интеллектуальной книги, 2000.
6. Дильтей В. Типы мировоззрения и обнаружение их в метафизических системах. В.: Левит, 1995.
7. Западная экономическая социология. Хрестоматия современной классики / Под ред. В.В. Радаева. М.: РОССПЭН, 2004.
8. Зиммель Г. Конфликт современной культуры. В.: Левит, 1995.
9. Ильин В.И. Драматургия качественного исследования. СПб.: Интерсоцис, 2006.
10. Ионин Л.Г. Социология культуры. М.: Издат. дом ГУ – ВШЭ, 2004.
11. Ковалёв Е.М., Штейнберг И.Е. Качественные методы в полевых социологических исследованиях. М.: Логос, 1999.
12. Кун Т. Структура научных революций. М.: АСТ, 2002.
13. Лакофф Дж. Женщины, огонь и опасные вещи. Что категории языка говорят нам о мышлении. М.: Языки славянской культуры, 2004.
14. Лакофф Дж., Джонсон М. Метафоры, которыми мы живём. М.: УРСС, 2004.
15. Левит С.Я. (составитель) Культурология. XX век. Антология. М.: Юрист, 1995.
16. Менгер К. Избранные работы. М.: Территория будущего, 2005.
17. Микешина Л.А. Философия науки: Современная эпистемология. Научное знание в динамике культуры. Методология научного исследования. М.: Прогресс – Традиция, 2005.

18. Микешина Л.А. Философия познания. Полемические главы. М.: Прогресс – Традиция, 2002.
19. Митюрин Д. (составитель) Макс Вебер за 90 минут. М.: Сова, 2006.
20. Парсонс Т. О структуре социального действия. М.: Академический Проект, 2000.
21. Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: Издат. дом ГУ – ВШЭ, 2003.
22. Радаев В.В. Экономическая социология. М.: Издат. дом ГУ – ВШЭ, 2005.
23. Риккерт Г. Науки о природе и науки о культуре. В.: Левит, 1995.
24. Риккерт Г. Философия жизни. Минск: Харвест, 2000.
25. Сачков Ю.В. Научный метод. Вопросы и развитие. М.: УРСС, 2003.
26. Семенова В.В. Качественные методы в социологии // В кн.: Ядов В.А. Стратегия социологического исследования. М.: Омега, 2007.
27. Семенова В.В. Качественные методы: Введение в гуманистическую социологию. М.: Добросвет, 1998.
28. Степин В.С. Теоретическое знание. М.: Прогресс – Традиция, 2003.
29. Экономическая социология. Новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Под ред. В.В. Радаева. М.: РОССПЭН, 2002.
30. Blumer H. Symbolic interactionism. perspective and method. Englewood cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, 1998.
31. Bromley D.W. Sufficient reason. Volitional pragmatism and the meaning of economic institutions. Princeton: Princeton University Press, 2006.
32. Bruhns H. (ed.). Histoire et economie politique en Allemagne de Gustave Schmoller a Max Weber. Paris: Editions de la Maison des sciences de l'homme, 2004.
33. Bruner J. ... car la culture donne forme a l'esprit. Paris: Editions Eshel, 1997.
34. Bruner J. Acts of meaning. Cambridge: Harvard University Press, 1990.
35. Charmaz K. Constructing grounded theory. A practical guide through qualitative analysis. Thousand Oaks: Sage Publications, 2006.
36. Charon J.M. Symbolic interactionism. An introduction, an interpretation, an integration. Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall, 2001.
37. Commons J.R. Institutional economics. Its place in political economy. New Brunswick: Transaction Publishers, 1990.
38. Commons J.R. Legal foundations of capitalism. Reprinted. New Brunswick: Transaction Publishers, 1995.
39. Damasio A. Descartes' error. Emotion, reason, and the human brain. NY : Penguin Books, 2005.
40. Denzau A.T., North D.C. Shared mental models: ideologies and institutions // Kyklos. 1994. № 47(1).
41. Denzin N.F., Lincoln Y.S. (eds.). The sage handbook of qualitative research. USA, Thousand Oaks: Sage Publications, 2005.
42. Edelman G.M. Second nature. Brain science and human knowledge. New haven and London: Yale University Press, 2006.
43. Eliaeson S. Max Weber's methodologies. Cambridge: Polity Press, 2002.
44. Fauconnier G., Turner M. The way we think. Conceptual blending and the mind's hidden complexities. New York: Basic Books, 2002.
45. Fligstein N. The architecture of markets. An economic sociology of twenty-first-century capitalist society. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2001.
46. Geertz C. The interpretation of cultures. N.-Y.: Basic Books, 1973.
47. Granovetter M. La marche autrement. Paris: Desclee de Brouwer, 2000.
48. Greenwood D.J., Levin M. Introduction to Action Research. Social Research for Social Change. USA, Thousand Oaks: Sage Publications, 1998.
49. Grimmer-Solem E. The rise of historical economics and social reform in Germany 1864–1894. Oxford: Clarendon Press, 2003.
50. Harter L.G., John R. Commons: his assault on laissez-faire. Corvallis: Oregon State University Press, 1962.
51. Jevons W.S. Elementary lessons in logic: deductive and inductive. Honolulu, Hawaii: University Press of the Pacific, 2002.

52. *Johnson-Laird Ph.* How we reason. Oxford, New York: Oxford University Press, 2006.
53. *Johnson-Laird Ph.* Mental models. Towards a cognitive science of language, inference, and consciousness. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1983.
54. *Knorr-Cetina K., Preda A.* (eds.). The sociology of financial markets. Oxford: Oxford University Press, 2005.
55. *Lakoff G.* Women, fire, and dangerous things. What categories reveal about mind. Chicago and London: University of Chicago Press, 1990.
56. *Lakoff G., Johnson M.* Philosophy in the flesh. The embodied mind and its challenge to western thought. N.-Y.: Basic Books, 1999.
57. *McCloskey D.N.* The rhetoric of economics. Madison, Wisconsin: The University of Wisconsin Press, 1985.
58. *Mead G.H.* Mind, Self, & Society, Chicago: The University of Chicago Press, 1967.
59. *Menard C.* (ed.) Institutions, contracts and organizations. Perspectives from new institutional economics. Cheltenham: Edward Elgar, 2000.
60. *Menard C.* Methodological issues in new institutional economics // Journal of Economic Methodology. 2001. January.
61. *Mill J.S.* System of logic ratiocinative and inductive being: a connected view of the principles of evidence and the methods of scientific investigation. London: Longmans, 1886.
62. *Mucchielli A.* (ed.) Dictionnaire des methodes qualitatives en sciences humaines et sociales. Paris: Armand Colin, 1996.
63. *Nau H.H.* Eine "Wissenschaft vom Menschen". Max Weber und die Begrenzung der Sozialökonomik in der deutschsprachigen ökonomie 1871 bis 1914. Berlin : Dunker and Humblot, 1997.
64. *North D.C.* Institutions, institutional change, and economic performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
65. *North D.C.* Understanding institutions // Menard C. (ed.) Institutions, contracts and organizations. Perspectives from new institutional economics. Cheltenham: Edward Elgar, 2000.
66. *North D.C.* Understanding the process of economic change. Princeton and Oxford: Princeton University Press, 2005.
67. *Reason P., Bradbury H.* (eds.) Handbook of action research. USA, Thousand Oaks: Sage Publications, 2001.
68. *Rickman H.P.* Dilthey Today. A critical appraisal of the contemporary relevance of his work. New York: Greenwood Press, 1988.
69. *Schellschmidt H.* Oekonomische Institutionanalyse und Sozialpolitik. Gustav Schmoller und John R. Commons als Vertreter einer socialreformerisch ausgerichteten Institutionenökonomie. Marburg: Metropolis-Verlag, 1997.
70. *Schmoller G.* Historisch-ethnische Nationaleökonomie als Kulturwissenschaft. Marburg: Metropolis-Verlag. 1998.
71. *Schmoller G.* The Mercantile System and its Historical Significance. Fairfield NJ: Augustus M. Kelley Publishers, 1989.
72. *Schmoller G.* Volkswirtschaft, Volkswirtschaftslehre und – methode // In Schmoller G. Historisch-ethnische Nationaleökonomie als Kulturwissenschaft. Marburg: Metropolis-Verlag. 1998.
73. *Stammler R.* Wirtschaft und Recht nach der materialistischen Geschichtsauffassung. Eine sozialphilosophische Untersuchung. Berlin, Leipzig: Walter de Gruyter, 1924. (Имеется русский перевод издания 1898 года).
74. *Sternberg R.J., Ben-Zeev T.* Complex cognition. The psychology of human thought. Oxford: Oxford University Press, 2001.
75. *Stringer E.T.* Action Research. USA, Thousand Oaks: Sage Publications, 1999.
76. *Thomas W.I., Znaniecki F.* The polish peasant in Europe and America. 2 vols. New York: Knopf, 1926.
77. *Turner M.* Cognitive dimensions of social sciences. The way we think about politics, economics. Law and Society. New York, Oxford: Oxford University Press, 2001.

78. *Turner M.* The literary mind. The origins of thought and language. New York, Oxford: Oxford University Press, 1996.
79. *Usunier J.-C., Easterby-Smith M., Thore R.* Introduction a la recherche en gestion. Paris: Economica, 2000.
80. *Veblen T.* The place of science in modern civilization. New Brunswick: Transaction Publishers, 1990.
81. *Weber M.* Critique of stammler. New York: The Free Press, 1977.
82. *Weber M.* Roscher and Knies. The logical problems of historical economics. New York: The Free Press, 1975.
83. *Weber M.* The religion of China. New York: The Free Press, 1968.
84. *Wikipedia.* The Free Encyclopedia // http://en.wikipedia.org/wiki/W._I._Thomas
85. *Wilkes A.L.* Knowledge in minds. Individual and collective process in cognition, hove. East Sussex, UK: Psychology Press, 1997.
86. *Yanow D., Schwartz-Shea P.* (eds.) Interpretation and method. Empirical research methods and the interpretive turn. London: M.E. Sharpe, 2006.
87. *Yefimov V.* Continuita et recomposition des regimes agraires russes dans le siecle // *Economie et Societe. Serie. Developpement, croissance et progres. Developpement – III.* № 9– 10. Paris: ISMEA, 2001.
88. *Yefimov V.* Economie institutionnelle des transformations agraires en Russie. Paris: l'Harmattan, 2003.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ СЕГОДНЯ: ДОРОЖНАЯ КАРТА ИЛИ ОТКРЫТОЕ ПРОИЗВЕДЕНИЕ?

Н.М. РОЗАНОВА,

*доктор, экономических наук, профессор
Государственный университет – Высшая школа экономики*

**Я давно понял, что Льюисом Керроллом
быть намного интересней, чем Алисой.**

Джойс Кэрол Отс

XXI век ставит новые задачи перед всеми науками. Особенно поразительные изменения происходят в области экономической теории. Если в XIX и даже еще в начале и середине XX века под экономической наукой понималось все, что имело отношение к ведению хозяйства, будь то на уровне отдельного предприятия, обособленного домашнего хозяйства или целого государства, то к концу XX века от когда-то единой экономики стали отпочковываться все более и более мелкие отрасли экономического знания. Вместо одной экономической теории мир увидел самое разнообразное число экономических дисциплин, некоторые из которых с трудом даже отдаленно напоминают свое прародину. Микро – и макроэкономика, индустриальная экономика, монетарная экономика, экономика труда, экономика общественного сектора, экономика благосостояния – этот перечень можно продолжать и продолжать.

Возникает закономерный вопрос: осталось ли что-либо за экономической теорией? Или некогда занимавшие ее проблемы теперь получили самостоятельное существование в рамках отдельных экономик, и экономическую теорию можно закрыть за ненужностью? В какой мере экономическая теория нужна экономическому сообществу? И что сегодня можно подразумевать под теорией, анализирующей экономическую жизнь в целом?

1. Рамки экономической теории

Первая проблема, с которой сталкивается экономист – теоретик сегодня, – это границы поля его деятельности. К каким явлениям современной жизни целесообразно и разумно прилагать экономический инструментальный анализ? Не будут ли выводы, полученные путем формального экономического анализа, слишком общими, очевидными и прозаичными, чтобы их можно было оценить по достоинству? Или слишком узкими, частными и оправленными столь многими предпосылками, чтобы быть полезными для практического применения?

Многие экономисты и сегодня продолжают придерживаться точки зрения Джоан Робинсон, считая, что экономическая теория – это всего лишь сумка с инструментами, которые могут прилагаться к любому содержанию постольку, поскольку там есть выгоды и издержки. Отсюда рождаются экономические исследования выбора партнера на брачном рынке, решений о количестве детей в семье, степени тяжести преступления и числе преступлений в обществе, религиозных верований и душевного комфорта.

Вопрос здесь заключается не в том, можно ли это делать, вопрос в том, зачем это делать? Нужно ли это делать? Дает ли эта область что-то новое для понимания природы экономического мира? Или это, пользуясь выражением Германа Гессе, только игра в бисер?

Расширение трактовки предметного поля экономической теории вызывает определенные опасения в целесообразности подобного использования науки экономики там, где она скорее может навредить, чем принести пользу. Этот вред принимает двоякую форму.

Во-первых, человеческие и материальные ресурсы экономистов (в виде сил, знаний, опыта, времени и денег) отвлекаются от реальных проблем и применяются самым непроизводительным образом. В этом случае вместо того, чтобы искать наилучшие способы функционирования экономики, рынков, деятельности государства, теоретики экономической науки упражняют свой ум в разработке все более хитроумных и загадочных моделей того, что имеет весьма отдаленное отношение к экономической жизни общества. Не следует забывать, что экономисты – не всемогущи и существуют другие науки, исследующие общественное бытие более компетентно и профессионально.

Во-вторых, прилагая экономический инструментарий к тем явлениям, которые для него не предназначены, экономисты получают привлекательные, но ошибочные выводы, которые могут увести исследование в ложном направлении и затруднить нахождение эффективных решений актуальных общественных проблем.

Границы той области, где экономическая теория показывает свои максимальные результаты и где экономисты – теоретики остаются профессиональными экономистами, как бы мало или как бы много сие ни означало, не являются ни нечеткими, ни неопределенными, ни расплывчатыми. Экономическая теория занимается такими взаимосвязями, где есть одновременно две составляющие:

- альтернатива (альтернативный выбор);
- денежные потоки.

Там, где нет выбора, не имеет смысла говорить об оптимальном распределении ресурсов. Там, где выбор не приобретает денежную форму, нельзя адекватно сопоставить затраты и результаты, выгоды и издержки.

Экономическая теория – это не теория морального выбора, не социальная философия, не религия и не отвечает за духовное развитие индивида. Экономическая теория не может сказать, какой вариант выбора следует предпочесть данному индивиду, данной фирме или данному обществу. Все, что может сделать экономическая теория, – это указать на экономические – то есть денежные – результаты того или иного выбора. А уж какой именно вариант выберет конкретный потребитель ее услуг – дело самого этого потребителя.

Анализируя экономические взаимосвязи, теоретик находит и показывает, во-первых, потенциальную многовариантность поведения хозяйствующего субъекта в том или ином случае, и, во-вторых, к каким последствиям может привести следование в том или ином направлении. В этом – цель, задача и ограничение экономической теории.

2. Экономическая теория как язык экономиста – профессионала

Тот факт, что экономика, экономические явления и экономические действия окружают нас повсюду, не требует особого доказательства. Каждая фирма, банк или малое предприятие, а также каждый индивид и каждая семья сталкиваются в том или ином виде с экономическими знаниями, не говоря уже о профессиональных экономистах, работа которых и заключается в том, чтобы анализировать поступающую экономическую информацию. За многие годы своего существования экономическое сообщество выработало особый язык, который позволяет быстро и точно выразить самые разнообразные черты экономических событий, способствуя выявлению значимых факторов и отсеивая «шум».

Какую бы сферу экономики мы ни взяли, как базовые понятия, так и сложные концепции содержат термины, введенные в профессиональный оборот и даже отчасти в повседневную жизнь экономической теорией.

Возьмем, к примеру, бухгалтерский учет и связанные с ним финансовые дисциплины, инвестиционный анализ финансовый менеджмент. Идеи альтернативных издержек, предельных затрат, анализа выгод и затрат (результата и издержек), точки безубыточности, производственной функции и стадий производства, предельного дохода, рентабельности и прибыльности, сравнения экономической и бухгалтерской прибыли поступили из экономической теории. Краеугольным камнем инвестиционной деятельности фирмы является понятие межвременной стоимости денег, номинального и реального процента, степени

склонности индивида к риску, кривой доходности, арбитража и ликвидности активов. Любой экономист увидит здесь традиционные модели микроэкономики.

Эффективное управление государством опирается на концепции денег и денежных активов, налоговых поступлений и расходов гос.бюджета, экономического роста, циклов деловой активности, валютного курса и международного перелива капитала, которые разрабатываются в рамках макроэкономики. На макроэкономические теории опирается также банковская деятельность и активность многообразных финансовых посредников (пенсионных фондов, лизинговых компаний, трастовых и паевых фондов, инвестиционных компаний).

Маркетологи, рекламисты, разработчики цен на продукцию компании и даже продавцы не могут обойтись без представлений о ценообразовании, рыночных спросе и предложении, равновесных и неравновесных ценах, границах рынка, предпочтениях потребителей, формирования потребительской корзины и оптимального выбора потребителя – то есть без того, что предлагает микроэкономическая теория.

Статистики, специалисты по количественному анализу и эконометрике также оперируют понятиями экономической теории, выбирая факторы, оказывающие влияние на издержки, цены, прибыль, спрос и предложение, заработную плату и занятость.

Идеи асимметричной информации, внешних эффектов, общественных благ, чистых потерь благосостояния, монополии и монополии, концентрации и конкуренции пронизывают страховое дело, государственное регулирование, кадровую политику фирмы, государственные проекты и фондовый рынок.

Каждый, кто профессионально связан с экономической деятельностью, выбирает ту область и те концепции экономической теории, которые в наибольшей степени соответствуют его должностным обязанностям, применяя общие термины экономической теории к конкретным явлениям своей профессиональной сферы. Проявляясь в тех посланиях, которые несет миру экономист, термины экономической теории позволяют работникам экономической области эффективно взаимодействовать друг с другом, адекватно выражая свои мысли. Таким образом, экономическая теория выступает в качестве языка общения профессионального экономиста. И в этом проявляется коммуникативная функция экономической теории.

3. Экономическая теория как инструмент познания

Можем ли мы с помощью имеющегося инструментария экономической теории описать реальные события, происходящие на наших глазах? И в какой мере этот инструментальный нуждается в модификации?

«Модель разрабатывается для того, чтобы указать общую форму в различных феноменах»¹. Экономическая теория позволяет произвести оценку существующих взаимосвязей в экономике как устойчивых или неустойчивых и установить возможные направления изменения ситуации.

С помощью экономической теории мы можем на основании тех событий, которые мы видим, прогнозировать будущее развитие, поскольку экономическая теория открывает фундаментальные взаимосвязи между явлениями, которые не всегда очевидны при поверхностном наблюдении.

Возьмем, например, такой простой инструментальный, как спрос и предложение. Функции спроса и предложения, динамика рынка и концепция равновесия могут быть применены для анализа ситуации в самых разных сферах: продуктовые рынки, финансовые рынки, рынки труда, рынки капитала, рынки услуг, валютные рынки - и в самых разных масштабах: локальные рынки, региональные рынки, национальные рынки, международные рынки и глобальные рынки; рынки микроуровня и рынки макроуровня.

Различия в ценах на, казалось бы, одни и те же товары и услуги резко бросается в глаза, будь то разные регионы России или разные страны (в пересчете по текущему валютному курсу). Разобраться в том, когда эти различия являются мнимыми, в каких случаях требуют пристального внимания государственных регулирующих органов, а когда

¹ Умберто Эко

достаточно проявить упорство при личном контакте с продавцом, чтобы цена изменилась, поможет экономический анализ ситуации.

Вопросы справедливого или несправедливого расхождения в ценах и связанные с этим проблемы соответствующей оплаты являются предметом экономических и социальных обсуждений, споров и дискуссий. Экономическая теория призвана показать неоднозначность и многоплановость темы оценки и сравнения уровня жизни в любой стране, включая Россию.

Различия в ценах могут быть либо различиями величины спроса при одной и той же базовой зависимости в виде функции спроса, либо сдвигами в самой кривой спроса. Когда речь идет о краткосрочном периоде, либо о двух рядах данных (по ценам и по объемам покупки), мы имеем в виду, как правило, саму функцию (линию) спроса, движение вдоль линии. Когда же сравниваются более длительные периоды времени, либо различные рынки, более уместным будет использовать представление о сдвигах самого спроса.

Как правило, когда речь идет о региональных различиях, то есть о различиях в рамках отдельных региональных рынках, то рассматривается равновесная ситуация. В анализ входит не произвольная цена у произвольного продавца, который может даже случайным образом, не разобравшись в ситуации, назначить слишком высокую или слишком низкую цену на рынке и которая случайным образом может совпасть с такой же случайной ценой в другом регионе, а типичная цена, цена, которой придерживается большинство продавцов на рынке и с которой согласны большинство потребителей.

То, что интересует экономиста, – это различия в равновесных ценах между различными регионами. Эти различия формируются под действием ряда факторов, как со стороны спроса, так и со стороны предложения, в результате чего равновесная цена и оказывается различной на разных рынках.

Почему же, можно задать вопрос, несмотря на высокий уровень конкуренции и мобильности ресурсов, не происходит выравнивания цен на схожие товары, продающиеся в разных регионах, с течением времени?

Поддержанию различных цен на одни и те же товары благоприятствует ряд факторов. Во-первых, высокие транспортные расходы. Даже если товар продается дешевле в Перми, чем в Москве, не каждый потребитель готов заплатить стоимость авиабилета. И не каждый готов терять несколько дней в поезде для этого. Во-вторых, схожесть многих товаров мнимая. Качество услуг (например, театральные постановки или парикмахерские салоны) будет отличаться в одном городе по сравнению с другим. Высокая цена может отражать высокое качество услуги, которое невозможно перевезти в другой регион. В-третьих, предпочтения потребителей могут довольно резко различаться. Например, в одних регионах больше используют мясные продукты, в то время как в других традиционная кухня предпочитает овощи или фрукты. Не говоря уже о том, что в регионах с холодными зимами большей «популярностью» пользуются теплые зимние вещи по сравнению с городами, где зимы обычно мягкие и короткие.

Этот маленький пример демонстрирует, как экономическая теория открывает то, что без ее помощи кажется в лучшем случае хаотическим накоплением фактов или даже про- исками недоброжелателей.

С другой стороны, каждый раз, когда экономист – теоретик использует тот или иной экономический инструментарий, он адаптирует его к конкретной сфере своего анализа. Если речь идет о спросе и предложении как зависимостях между ценами и объемами покупок и продаж, то в каждом случае это будут свои цены и свои объемы: на рынке денег – процент (цена денег) и объем денежной массы; на валютном рынке – валютный курс (цена национальной валюты) и объемы сделок с национальной валютой; на рынке труда – заработная плата (цена труда) и объем занятости (количество работников, либо часы работы).

4. Экономическая теория как образ мышления

Следует отметить также структурообразующую функцию экономической теории. Как мы знаем, любая теория имеет два аспекта, позитивный и нормативный. Экономическая теория в качестве экономического образа мышления, в противоположность экономической

теории как инструменту познания, где проявляется, безусловно, позитивная часть, связана, скорее, с нормативной стороной. Привыкая мыслить в определенных категориях – сравнение предельных (дополнительных, динамических) затрат и предельного (дополнительного) результата, оценка альтернативных издержек и поиски альтернативных вариантов, учет информационной неравномерности и особенностей стратегического поведения агентов на рынке, экономист формирует у себя особый образ мышления, который оказывается более эффективным, в силу своей строгости и ясности, чем обывательская точка зрения.

Поскольку экономические явления пронизывают жизнь любого человека, индивид «с улицы» обязательно имеет свое мнение по практически каждому экономическому вопросу. Когда информации мало и ее трудно получить, основные усилия затрачиваются на то, чтобы узнать хоть что-нибудь о тех факторах, которые могут повлиять на его благосостояние. Развитие информационных технологий, удешевление компьютерных ресурсов, автоматизация производства и глобализация информационных потоков благодаря Интернету снимают внутренние и внешние барьеры на пути движения информации. Факты и слухи, домыслы и реальные события, мнения экспертов и высказывания любителей становятся достоянием общественности со скоростью мысли. Теперь задача заключается не в том, чтобы включить информационный поток, а в том, чтобы управлять им, регулируя силу напора и избегая ненужного и опасного информационного шума.

Так или иначе, индивид выбирает свой способ ориентировки в экономическом пространстве, свое объяснение экономическим событиям. Установление человеком причинно-следственных связей становится основой для его поведения и как хозяйствующего субъекта и как гражданина. В какой банк класть деньги, а из какого забирать; доверять или не доверять паевым инвестиционным фондам; какую деятельность рекомендовать своим детям; в какую сферу бизнеса вложить свои средства и усилия, а также за какую партию, за какого депутата голосовать, если мы считаем, что осуществление их программ реалистично и будет способствовать повышению нашего уровня жизни – эти варианты выбора всегда базируются на экономическом образе мышления человека, даже если он и не вполне отдает себе в этом отчет.

Экономическая теория формирует систематический, логичный, последовательный и адекватный экономический образ мышления, который помогает предпринимателям принимать нестандартные решения и лежит в основе экономической демократии в стране. Когда каждый гражданин видит правильные взаимосвязи между экономическими явлениями, решения принимаются быстро и по делу. Обывательская точка зрения заключает в себе очень большую опасность современного луддизма. Подобно тому, как луддиты в начале промышленной революции разбивали машины, обвиняя технику в том, что люди лишаются работы, луддиты сегодня видят в инфляции злую волю властей, а колебания рыночных цен пытаются устранить жестким государственным вмешательством. Экономическая теория позволяет легко избежать подобных заблуждений. Вопрос не всегда в том, отражают ли концепции экономической теории реальность, а в том, хотим ли мы мыслить в этих категориях для принятия нашего оптимального решения.

Экономическая теория в этом качестве необходима и для развития логических способностей человека. Она показывает, что именно происходит и в какой последовательности и дает представление об устройстве различных процессов в экономике. Чем более дифференцированно сознание, тем больше поле альтернатив поведения и тем шире выбор, что дает лучший учет нюансов.

Экономическая теория демонстрирует, что одного и того же можно достичь разными путями. И вопрос здесь не сколько в том, достигнешь ли ты этого. Вопрос состоит в том, что тебе это будет стоить. И сможешь ли ты – в силу этого – наслаждаться результатом впоследствии.

Экономическая теория создает искусство различения. «Материал видит каждый перед собой, содержание найдет лишь тот, который что-либо в этом понимает, а форма останется тайной для большинства»². Поэтому экономическая теория выступает в качестве архитектора экономической жизни государства и страны в целом.

² И. Гете

С этой точки зрения роль экономической теории заключается в механизме селекции, в отборе наиболее важных факторов реальности, ключевых элементов, которые могут привести к кардинальным сдвигам в ситуации. Экономическая теория позволяет осознать, что такие-то проблемы существуют за пределами прикладного мира повседневной хозяйственной жизни, и предлагает свое объяснение глобального смысла экономической деятельности.

Экономическая теория в этом качестве занимает определенную нишу в культурной жизни страны. Мы видим, как экономическая теория эволюционирует вместе с окружающим миром. Экономическая теория проходит путь от детерминистского мира с точными формальными моделями и однозначными решениями к пробабилистическому, вероятностному, где возможно все, выражаемому через теорию игр.

И если раньше, на заре своего существования, экономическая теория скорее напоминала дорожную карту, точную планировку местности, с ясными указателями и четкими ориентирами построек, населенных пунктов, мест дислокации и направлений передвижения, то сегодня экономическая теория все больше становится похожей на структуру, к которой можно применить термин итальянского филолога Умберто Эко «открытое произведение». Открытое произведение в понимании Эко – творение, открытое для интерпретаций, поле деятельности, в котором разрешено все, что специально не запрещено. Это книга, читатель которой одновременно является и ее автором, в том смысле, что именно читатель выбирает, на каком аспекте слова, выражения или даже ситуации целесообразно сделать акцент.

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ КАК ОТРАЖЕНИЕ КОНКУРЕНЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В «ЯДРЕ» МИР-ЭКОНОМИКИ

Ю.В. ЛАТОВ,

*кандидат экономических наук, старший научный сотрудник,
Академия управления МВД России*

При изучении истории экономической мысли всегда подчеркивается зависимость формирования новых экономических концепций от социально-экономических условий. Тем самым история развития экономической мысли априори рассматривается как часть экономической истории. Однако у экономической истории как науки есть несколько парадигм, и далеко не все они используются для понимания путей развития экономической мысли.

Для анализа развития экономических учений традиционно используют в основном формационные подходы – либо в марксистской версии (теория общественных формаций), либо в институциональной версии (теория постиндустриального общества). Но в последние десятилетия в изучении экономической истории наряду с формационным подходом все чаще используется подход цивилизационный, подчеркивающий специфику развития отдельных регионов и стран.

Ярким примером новых подходов к пониманию закономерностей экономической истории является парадигма мир-системного анализа, предложенная в 1970-е гг. американским обществоведом И. Валлерстайном и французским историком Ф. Броделем¹. Если ранее историки рассматривали развитие каждой страны как относительно самостоятельный процесс, связанный с переходами от одной ступени развития к другой, то мир-системный анализ предлагает обращать главное внимание на взаимовлияние и взаимообусловленность развития национальных экономик стран “ядра” и периферии, являющихся элементами единой геоэкономической системы².

Использование мир-системного подхода позволяет, на наш взгляд, объяснить некоторые парадоксы развития экономических теорий, мало понятные и даже не замечаемые в рамках формационного подхода.

1. Парадоксы истории экономических теорий

Парадокс национальной диспропорциональности развития экономических теорий. Изучение истории экономических теорий основано на неявном предположении, что речь идет об изложении объективно наиболее гениальных и практически значимых концепций. Поскольку экономическая теория в собственном смысле слова – феномен культуры капиталистического общественного строя, то следовало бы ожидать, что среди гениальных экономистов будут более-менее равномерно фигурировать представители всех относительно развитых наций. Более того, поскольку практическая актуальность экономических реформ выше в странах догоняющего развития, было бы логично, если б полупериферийные страны давали гениальных экономистов даже с большей частотой, чем страны “ядра”.

Но на самом деле все не так. История экономической науки поражает резкой диспропорциональностью: выдающиеся экономисты рождаются и работают почти исключительно в двух-трех высокоразвитых странах, в то время как подавляющее большинство мировых наций демонстрирует странную “стерильность”.

¹ Классическими трудами по мир-системному анализу являются следующие работы: [28, 27, 1, 3, 5].

² О концепции мир-системного анализа см.: [9, 21].

От момента рождения в конце XVIII в. как самостоятельной науки и до конца XIX в. самые гениальные экономисты появлялись почти исключительно в Англии и в “Германиях”: за Ла-Маншем – классическая английская политическая экономия (А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Милль); в континентальной Европе – экономисты немецкоязычных государств (Ф. Лист, три поколения немецкой исторической школы, австрийские маржиналисты); в лице К. Маркса синтезировались обе национальные традиции³. С конца XIX в. экономическая наука становится чисто англоязычной: до середины XX в. наиболее выдающиеся экономисты “концентрируются” в Великобритании и в Соединенных Штатах (А. Маршалл, Т. Веблен, Дж.М. Кейнс), а затем (вторая половина XX в.) – только в США.

Если посмотреть на список Нобелевских лауреатов по экономике, то на фоне Э. Самуэльсона, М. Фридмана, Г. Беккера, Д. Норта, Т. Шеллинга и многих-многих других американцев даже англичане Р. Коуз и К. Грэнджер выглядят исключением. По состоянию на 2006 г. национальный состав лауреатов Нобелевской премии по экономике выглядит так: среди 58-ми лауреатов

- американцев – 32 человека, с учетом «перемещенных лиц»⁴ – 39 (67,2%);
- англичан – 7 человек, с учетом «перемещенных лиц» – 9 (15,5%);
- представителей стран Скандинавии – 5 (8,6%);
- представителей других стран континентальной Западной Европы – 4 (6,9%), среди них два француза, голландец и немец;
- представителей других стран мира – 1 (1,7%), это наш советский Л.В. Канторович.

Размышления над национальной принадлежностью великих экономистов порождают ряд вопросов.

Можно понять, почему страны “третьего мира” дают крайне мало выдающихся экономистов: низкий уровень жизни влечет за собой низкий уровень системы образования и низкую доходность от выбора научной карьеры. Однако, если задуматься, от отсутствия выдающихся экономистов страдают не просто бедные страны, но все не-европейские (“восточные”) страны в целом⁵. Между тем, как известно, ряд стран Дальнего Востока (четыре «тихоокеанских дракона») уже треть века считаются высокоразвитыми, а Япония является таковой уже целое столетие. Однако где гениальные японские, южнокорейские, тайваньские экономисты XX века?

Парадоксально, что некоторые развитые страны, считающиеся “колыбелью” капиталистического строя, тоже выдвинули крайне мало выдающихся экономистов. Франция, родина Великой французской буржуазной революции, за два последних столетия дала только А.-О. Курно, Л. Вальраса, Ж. Дебрё и М. Алле. Италия – лишь В. Парето⁶ и П. Сраффу⁷, Голландия – одного Я. Тинбергена.

³ Следует оговориться, что при определении национальной принадлежности экономиста принципиально нельзя ограничиваться «анкетными» данными о месте рождения, о национальности и о гражданстве. На формирование личности индивида решающее влияние оказывают первые десятилетия жизни, особенно, годы профессионального обучения. Для ответа на вопрос, кто из экономистов какую нацию представляет, решающее значение имеют данные о месте их учебы, а также о том, в какой стране они смогли реализоваться как ученые. Поэтому, например, Карла Маркса, выпускника Берлинского университета, правомерно считать немецко-английским экономистом, поскольку экономические знания он осваивал самоучкой уже в Великобритании, где прожил основную часть жизни.

⁴ Имеются ввиду ученые, национальную принадлежность которых трудно определить однозначно, поскольку они получали образование и начинали профессиональную научную деятельность в одной стране, но затем переезжали в другую. Речь идет в основном о тех, кто переехал из стран континентальной Европы в США (С. Кузнец и В. Леонтьев – из России, Т. Купманс – из Нидерландов, Ф. Модильяни – из Италии, Д. Харшаньи – из Венгрии) или в Великобританию (Ф. фон Хайек – из Австрии). Еще двое – это экономисты-евреи, чья жизнь прошла в переездах между США и Израилем (Д. Канеман и Р. Ауманн). Особая ситуация – А. Сен, родившийся и начинавший учебу в Индии, но работавший в основном в Великобритании.

⁵ Немногие кажущиеся исключения лишь подтверждают правило. Нобелевский лауреат по экономике 1998 г. Амартия Сен родился в Индии, но получил докторскую степень в Кембридже, работал в основном в Кембридже-Оксфорде-Гарварде, поэтому его справедливо называют британским экономистом индийского происхождения и гражданства. Аналогично, Нобелевский лауреат по экономике 1979 г. Артур Льюис хотя и родился в Вест-Индии, но является британским экономистом. А перуанский экономист Эрнандо де Сото, автор международных бестселлеров о проблемах неформальной экономики, первые десятилетия своей жизни жил, учился и работал в странах Западной Европы, поэтому называть его перуанцем можно лишь с большой долей условности.

⁶ Итальянца Вильфреда Парето, строго говоря, надо считать итапо-французским экономистом: он получил образование в Туринском университете, но испытал сильное влияние французской культуры (половина его трудов написана на французском языке), а научной работой занимался в основном в швейцарской Лозанне – культурной периферии Франции.

⁷ Которого, кстати, в число Нобелевских лауреатов “не впустили”, поставив тем самым под сомнение его место в мировой “табели о рангах”.

В рамках традиционных подходов трудно объяснить, почему в начале XX в. вдруг “замолчала” Германия. Макс Вебер стал, пожалуй, последним всемирно известным немецким обществоведом, оказавшим сильное влияние на экономическую науку. Есть, правда, три великих австрийца, которые в XX в. оказали очень сильное влияние на экономическую мысль, – это Л. фон Мизес, Й. Шумпетер и Ф. фон Хайек; с оговорками к ним можно добавить и венгра К. Поланьи, который начал активно заниматься наукой в период жизни в Вене. Однако их справедливо называют австро-американскими (или австро-английскими) экономистами, поскольку “состоялись” (получили известность) они всё же именно в США и в Великобритании.

Итак, если попытаться взглянуть на историю экономических теорий XVIII-XXI вв. “с высоты птичьего полета”, то обнаруживается странная закономерность: сначала знаменитые экономические теории создаются как бы конкурирующими англо- и немецкоязычными учеными, затем на авансцене остаются одни лишь англоговорящие экономисты. Заслуги экономической науки всех других стран мира, кроме Большой Англии (Великобритания + США) и Большой Германии, могут уместиться едва ли не в подстрочных сносках к перечню достижений англо-американцев и австро-немцев.

Парадокс незамечаемых выдающихся экономистов. Если внимательно присмотреться к развитию национальной экономической науки стран, которые считаются “стерильными” на великих экономистов, то замечаешь еще один странный парадокс. Оказывается, выдающиеся (и даже очень выдающиеся!) экономисты в этих странах есть. Только их почему-то не замечают.

Рассмотрим подробнее этот парадокс на примере немецкой экономической науки второй половины XX в.

В списке Нобелевских лауреатов по экономике среди десятков американских экономистов “затесался” лишь один-единственный немец (Райнхард Зелтен, один из разработчиков теории игр, лауреат 1994 г.). Между тем есть целая школа немецкой экономической мысли, которая более чем заслуживает восхищения ее заслугами. Речь идет о немецком ордо-либерализме, основанном еще в 1930-е гг. В. Ойкеном, идеи которого оказали сильное влияние на Л. Эрхарда – творца послевоенного “немецкого экономического чуда”⁸.

Немецкие либералы – творцы социального рыночного хозяйства – имеют в современной экономической науке очень двусмысленный статус.

Если исходить из того, что практическая ценность – это главный критерий оценки экономических теорий, то немецкие либералы должны занимать наивысшие места в мировой “табели о рангах” экономистов XX века. Ведь перед нами, как будто бы, уникальный пример того, как более чем успешная экономическая реформа была проведена профессиональными экономистами в соответствии с разработанной ими новой экономической теорией.

Цикл “новая теория – программа реформ – проведение реформ” кажется само собой разумеющимся. Однако, если задуматься, он наблюдается крайне редко. Еще реже проведенные в соответствии с новой “кабинетной” теорией практические реформы оказывались успешными.

Например, величайшим экономистом XX века называют Дж.М. Кейнса, поскольку кейнсианство изначально имело практическую направленность и стало эффективным инструментом государственной социально-экономической политики. Но кейнсианская политика начала активно воплощаться в “новом курсе” Ф. Рузвельта (с 1933 г.) и даже в экономической политике Гитлера еще до выхода в свет “Общей теории занятости, процента и денег” (1936 г.). Идея о том, что государство уже не может играть роль только “ночного сторожа”, а обязано для спасения рыночного хозяйства активно заниматься его регулированием, после Великой Депрессии в буквальном смысле слова витала в воздухе. Кейнс лишь “онаучил” то, что уже практически воплощалось в жизнь.

Другие великие экономисты минувшего столетия либо вообще не занимались разработкой “больших” реформ (Й. Шумпетер, Р. Коуз), либо ограничивались лишь общетеоретическим обоснованием (Т. Веблен, М. Фридмен). Случаи, когда профессиональный экономист приходил

⁸ С обсуждением достижений этих и других немецких экономистов можно ознакомиться по: [17].

“во власть” и начинал осуществлять (или хотя бы активно лоббировать) реформы, опираясь на экономическую теорию, довольно редки, а результаты обычно оказывались весьма двусмысленными. Благодаря либералу Т. Гайдару реформы “переломного” 1992 года называют в России “гайдароэкономикой”, однако их результаты оценивают в лучшем случае удовлетворительно. Есть схожие примеры и за рубежом. Например, французский либерал Ж. Рюэфф был в 1960-е гг. экономическим советником президента Франции Ш. де Голля, а перуанский либерал Э. де Сото – в 1990-е советником президента Перу А. Фухимори. Вынужденная отставка де Голля и бегство проворовавшегося Фухимори изрядно подмочили репутацию их советников.

Помимо “немецкого чуда” XX век знает немало других экономических “чудес” – успешных “больших” реформ: “новый курс” Рузвельта, “японское чудо”, расцвет Сингапура, “южнокорейское чудо”, тэтчеризм, рейганомика и др. Однако все они готовились и осуществлялись харизматичными политиками, которые не слишком заботились о теоретическом обосновании своего видения экономического развития.

Итак, выдающиеся экономисты очень редко и не слишком успешно участвовали в проведении реформ, а при проведении успешных реформ харизматичные политики обходились без экономистов-теоретиков. Поэтому фигура Л. Эрхарда – профессионального экономиста, проводящего успешные реформы на основе новаторской теории ордо-либералов, – кажется редчайшим воплощением желаемого идеала соединения экономической теории с хозяйственной практикой.

Так какое же место занимает Л. Эрхард и немецкий ордо-либерализм на страницах современных учебников по истории экономической мысли? Практически никакого!

В большинстве курсов по истории экономической науки немецкие ордо-либералы упоминаются лишь мимоходом или даже не упоминаются вообще⁹. Среди лауреатов Нобелевской премии по экономике Людвиг Эрхарда тоже нет, хотя ее начали присуждать почти за десятилетие до его смерти.

Налицо парадокс: самые успешные, казалось бы, экономисты XX века имеют в официальной историографии экономических учений статус своего рода “человека-невидимки”.

Итак, почему же англо-американским экономистам удалось почти полностью вытеснить немецких (а заодно и прочих “континентальных”) экономистов из числа корифеев экономической науки? Почему немецкие либералы, доказавшие на практике ценность своих идей, оказались аутсайдерами академической экономической науки?

Загадка лидерства англо-американских либералов и аутсайдерства немецких либералов является, на наш взгляд, частным проявлением некоторых общих закономерностей развития мейнстрима экономической науки. Для этого надо взглянуть на саму экономическую науку как на исторически специфический социально-экономический институт, развитие которого обусловлено не только саморазвитием экономической мысли, но и, в значительной степени, глобальным развитием институциональных систем.

2. Институциональная конкуренция — ключ к объяснению парадоксов развития экономической теории¹⁰

Институциональная конкуренция. Как мы ранее уже писали [10, 12], главным теоретическим принципом анализа социально-экономического развития общества должен стать тезис о конкуренции как *главном содержании экономической истории*¹¹. Эта конкуренция прослеживается в двух аспектах:

- 1) конкуренция институтов («правил игры»);
- 2) конкуренция экономических систем – комплексов институциональных норм.

В процессе конкурентного отбора соревнуются многие нормы и системы, частично субституциональные по отношению друг к другу. В ходе этой конкуренции происходит отбор тех институтов и тех экономических систем, которые наиболее эффективны.

⁹ Например, ни В. Ойкена, ни тем более Л. Эрхарда нет ни в [15], ни в [2]. Лишь в старой «Истории экономической мысли XX в.» Э. Жамса [8] можно найти тройку ссылок на В. Ойкена.

¹⁰ В данном разделе использованы некоторые материалы д.э.н., профессора Р.М. Нуреева.

¹¹ Концепция конкуренции как механизма исторического развития опирается на идеи «конкуренции как процедуры открытия», предложенные Ф. фон Хайеком [22, с. 5–14].

Критерий эффективности конкурирующих институтов и систем можно сформулировать как их способность повышать благосостояние людей – благосостояние в самом широком смысле слова (не только материальное, но и духовное; не только «здесь и сейчас», но и в долгосрочном аспекте).

Люди, вовлеченные в ту или иную институциональную систему, постоянно испытывают нехватку ресурсов (работников, плодородной земли, капиталов, полезных ископаемых и т.д.). Восполнить эту нехватку можно двумя путями – либо «взять у природы» (создавать новые технологии материального производства), либо «взять у других». Под «другими» здесь понимаются как раз представители иной институциональной системы, а «взять» означает либо отнять чужие ресурсы, либо перенимать чужие методы более эффективного использования своих ресурсов.

Институциональную конкуренцию можно, казалось бы, считать экстенсивным путем социально-экономического развития, поскольку она направлена на расширение количества ресурсов, находящихся в распоряжении какой-либо одной институциональной системы, а не на увеличение эффективности их использования в рамках человечества в целом. Однако именно конкуренция систем заставляет их мобилизовать свои способности по повышению эффективности использования ресурсов. Поэтому без институциональной конкуренции интенсивный путь социально-экономического развития тоже вряд ли возможен. Отсюда вытекает объективная необходимость институционального разнообразия. Если будет господствовать одна-единственная институциональная система, то она в значительной степени потеряет стимулы к совершенствованию.

Таким образом, объективная функция институциональной конкуренции – это поиск («открытие») и расширение сферы действия наиболее эффективных видов или отдельных наборов «правил игры».

В столкновении разных институтов побеждают те, которым легче подавить конкурентов. Это, конечно, похоже на тавтологию («побеждают те, которые побеждают»). Однако такая тавтология обращает внимание на главный критерий сравнительной эффективности институтов – на их способность противодействовать «чужому». Подавление «чужих» моделей может происходить самым разным образом: либо «экспортом институтов» путем прямого военного насилия (завоевание Америки в XVI-XIX вв. европейцами), либо демонстрацией преимуществ своей модели и помощью в «импорте институтов» (современная политика США в отношении остального мира).

Конкуренция технологий подавления (противоборства подавлению) тесно связана с другими уровнями институциональной конкуренции (см. рис. 1).



Рис. 1. Четыре уровня конкуренции региональных/национальных моделей экономики

Среди технологий подавления (военных, экономических, идеологических) наиболее сильны и устойчивы те, которые опираются на преимущества в производстве и потреблении (уровне и качестве жизни). «Правы большие батальоны», вооруженные более со-

вершенным оружием и желающие отстаивать свой образ жизни. Конкуренция уровня и качества жизни далее опирается на конкуренцию правил производства экономических благ – на конкуренцию экономических институтов. Высшим уровнем институциональной конкуренции является конкуренция правил совершенствования старых и генерирования новых экономических институтов.

Следует подчеркнуть, что конкурентные преимущества на более верхних «этажах» становятся не потенциально возможными, а реальными лишь тогда, когда они влияют на конкурентные преимущества более низких «этажей». Перефразируя классика, можно сказать, что любая институциональная система лишь тогда чего-нибудь стоит, когда умеет защищаться и наступать. Если некая институциональная система обеспечивает своим приверженцам более высокий уровень жизни, но не дает надежной защиты от внешней агрессии со стороны представителей другой институциональной системы, то такая система заведомо не конкурентна в долгосрочном периоде¹².

Следует подчеркнуть, что в силу зависимости от предшествующего развития эффективность институтов и систем может заметно различаться в среднесрочном и в долгосрочном периодах. Поэтому первоначально побеждавшие в конкуренции нормы и системы могут затем потерять свой конкурентный потенциал и оказаться «институциональной ловушкой».

В силу множественности конкурирующих институтов и систем процесс развития общества является многоуровневым и многолинейным:

- соревнуются разные формационные системы (в частности, в первой половине XX в. – командная индустриальная с рыночной индустриальной);
- соревнуются разные цивилизационные/национальные системы (так, в XX в. внутри командной системы соревновались советская, китайская и восточноевропейская подсистемы);
- соревнуются различные институты внутри формационных и цивилизационных/национальных экономических систем (например, в США XX в. шло соревнование между прямыми, кейнсианскими, и косвенными, неоклассическими, методами регулирования экономики).

Важно подчеркнуть, что каждый из институтов развивается не изолировано, а как элемент определенной институциональной системы. Поэтому институциональная конкуренция, как правило, является конкуренцией «пакетов» взаимосвязанных институтов. Если один институциональный «пакет» в целом эффективнее другого, то доминирующими становятся все его компоненты, даже если отдельные институты из предпочтительного «пакета» хуже соответствующих институтов менее конкурентного пакета¹³.

Институциональный выбор. Таким образом, *экономическая история предстает как последовательность институциональных выборов – выборов траекторий развития*, коллективно совершаемых отдельными социальными группами и цивилизациями во взаимодействии друг с другом.

Институциональный выбор – это такое изменение формальных и неформальных правил, а также способов и эффективности принуждения к исполнению правил и ограничений, когда выбирается какой-либо один предпочтительный вариант из нескольких потенциально возможных.

Долгосрочные экономические изменения являются, как правило, результатом накопления множества краткосрочных решений политических и экономических агентов. Выбор, которые делают агенты, отражает их субъективное представление об окружающем мире. Поэтому степень соответствия между результатами и намерениями зависит от того,

¹² Именно такая ситуация сложилась, например, в годы Гражданской войны 1917–1922 гг. в России, когда «зеленая» (махновская) социально-экономическая модель была для большинства крестьян объективно привлекательнее и «красной», и «белой» моделей, но не обеспечивала крестьянам эффективной защиты от «человека с ружьем».

¹³ Так, во время конкуренции в XIII–XV вв. московской и новгородской моделей русской государственности победила московская модель, поскольку именно она позволяла обеспечивать более высокую обороноспособность. При таком высшем критерии эффективности экономическая и политическая демократия новгородской модели уступили место помещичьей системе и царскому деспотизму.

насколько верны эти представления. Поскольку модели поведения людей отражают идеи, идеологию, убеждения (которые лишь частично подвергаются исправлению и улучшению обратной связью), то последствия сознательно принятых решений часто являются не только неопределенными, но и непредсказуемыми. Поэтому исторический процесс всегда допускает альтернативность, хотя и в разной мере в различные периоды.

Идеология в широком смысле слова является важным механизмом координации краткосрочных и долгосрочных приоритетов людей. Если бы не было идеологических мотивов, то люди делали выбор с ориентацией только на удовлетворение своих личных краткосрочных интересов. Это приводило бы к умножению институциональных ловушек типа «рак, лебедь и щука»: каждый отстаивает свой интерес, в результате сложения импульсов «воз» не двигается вообще, или двигается туда, куда никому не надо. Любая идеологическая система (даже либерально-индивидуалистическая) предлагает всем руководствоваться некими едиными мотивы, которые отражают не столько личный опыт отдельных индивидов, сколько опыт социальных групп и организаций. Поэтому институциональный выбор проходит в атмосфере соперничества идеологий, которые сами по себе тоже являются одним из институтов конституционного выбора.

Институциональный выбор имеет иерархическую структуру, отражающую иерархию уровней институциональной конкуренции: выбор отдельных экономических институтов зависит от предварительного выбора институтов конституционного выбора и сам оказывает определяющее воздействие на выбор производственных технологий. В качестве иллюстрации можно вспомнить хотя бы концепцию М. Вебера, согласно которой развитие частного предпринимательства в некоторых странах Западной Европы нового времени стало возможным благодаря сделанному в эпоху позднего средневековья выбору протестантизма как идеологии, поощряющей индивидуалистическую борьбу за личное преуспевание. Эту причинно-следственную цепочку можно продолжить: развитие частного предпринимательства стимулировало развитие машинного производства, что привело к массовому производству совершенного огнестрельного оружия, с которым малочисленные европейцы могли без труда завоевывать самые многолюдные азиатские/феодальные государства Востока.

Отбор более совершенных институтов и экономических систем может происходить разными способами: как стихийно (неосознанно), так и сознательно; с применением насилия (менее конкурентные институты уничтожаются в ходе революций, отсталые системы гибнут в войнах с более передовыми) или мирным путем (в процессе экономических реформ, экспорта институтов и миграции ресурсов). На ранних фазах истории доминирует стихийный и насильственный конкурентный отбор, позже начинает преобладать сознательный и мирный выбор. Можно говорить о конкуренции способов отбора институтов как о высшем уровне институциональной конкуренции в экономической истории.

Экономическая теория в условиях капиталистической формации как раз и выступает как один из наиболее важных сводов правил принятия решений. Современные экономисты так прямо и определяют свою науку: экономика – наука о выборе. Поэтому конкуренция экономических теорий – это высший, 4-й уровень институциональной конкуренции.

Весьма тривиально утверждение, что прогрессивная экономическая концепция обеспечивает преимущества применяющему ее государству. Мы обратим основное влияние на обратную взаимосвязь – как победившее государство способствует лидерству национальной экономической мысли.

Ранее указывалось, что исход конкуренции на этом высшем уровне во многом зависит от исхода институциональной конкуренции на других, более низших уровнях. Концепция мир-системного анализа позволяет, как нам кажется, проследить связь изменений экономической теории с изменениями в расстановке «фигур» на глобальной «шахматной доске». Согласно нашей гипотезе, выбор научным сообществом доминирующих экономических концепций во многом зависел от исхода силового противоборства стран-лидеров капиталистической мир-экономики, и сами концепции “мейнстрима” оказывали существенное влияние на сценарий этого противоборства.

3. Развитие экономической мысли как отражение институциональной конкуренции: история победителей

Итак, объяснение отмеченных ранее парадоксов, кроется, как мы полагаем, в отмеченной В. Ойкеном “интердепенденции”¹⁴, примененной к экономической науке. Как сама экономика зависит от культурной, политической и иных сфер жизни общества, так и экономическая мысль включена в культурный контекст эпохи¹⁵.

Экономическая наука как институт “британского владычества” в Европе. Развитие мировой культуры последних трех столетий, на наш взгляд, следует интерпретировать как противоборство/конкуренцию нескольких национальных культур наиболее развитых стран за право определять “дух эпохи”. В терминах мир-системного анализа И. Валлерстайна, речь идет о конкуренции самых сильных стран ядра за лидерство в капиталистической мир-системе.

Сам Валлерстайн и другие последователи парадигмы мир-системного анализа рассматривают эту конкуренцию как противоборство бизнес-сетей и национальных государств. Но столкновение национальных экономических систем проецируется и в сферу культуры, ведет к противоборству национальных культурных систем. В истории экономической науки, согласно нашей гипотезе, это отражается в полемике различных национальных школ экономической мысли. Участники этого противоборства сами редко осознают свою национально-культурную ангажированность. Однако объективно за разным пониманием ценностей и смыслов хозяйственной жизни, задач и методов экономической модернизации часто скрываются именно разные национально-культурные традиции.

Первый раунд противоборства между странами “ядра” за роль лидера капиталистической мир-системы развернулся в XVII-XVIII в. между Голландией, Великобританией и Францией.

Голландия “выпала” из борьбы первой, уже в конце XVII в., когда экономическая наука еще не успела сформироваться. До конца эпохи наполеоновских войн на роль лидера капиталистической мир-системы активно претендовала Франция. Именно здесь в XVII в. “острый галльский смысл” изобрел термин “политическая экономия”. Именно здесь в XVIII в., до Адама Смита, возникла первая экономическая школа (физиократы) как важная часть идеологии Просвещения. Однако в 1815 г. Франции пришлось окончательно расстаться с претензиями на роль мирового лидера.

После поражения Наполеона начался век (до 1914 г.), когда Британия правила морями, а тем самым и миром в целом. Французской экономической науке с поражением Франции как нации осталась лишь второстепенная роль. Поэтому, например, экономико-математические исследования А.-О. Курно по моделированию спроса и монополизации, сделанные еще в 1830-е гг., оказались “отложены в долгий ящик” до конца XIX в.

Упрочению лидерства Великобритании отлично служила классическая английская политэкономия А. Смита и Д. Рикардо – идеология “свободной торговли”. Ее про-британский характер заметен по меньшей мере в двух аспектах. Многие экономисты (начиная с Ф. Листа) отмечали, что свободная торговля наиболее выгодна, прежде всего, наиболее развитой стране мира, закрепляя ее лидерство. Реже замечают, что Великобритания является единственной европейской страной, для которой свобода торговли – это в буквальном смысле слова вопрос “ножа и вилки”. После того как в XVI в. “овцы поели людей”, экономика Англии стала остро зависеть от подвоза продуктов. Зная это, континентальные противники Великобритании не раз пытались одолеть ее чисто экономическим оружием

¹⁴ Используемый В. Ойкеном термин *Interdependenz* (буквально – взаимосвязь) означает взаимозависимость хозяйственного, правового и политического порядков. Это понятие имеет тот же смысл, что и идея «включенной экономики» Карла Поляни.

¹⁵ Проблема культурного контекста развития экономической мысли ранее находила отражение в работах зарубежных экономистов. Так, американский экономист Д. Мак-Клоски критически проанализировал используемые экономистами методы изложения своих идей, доказывая, что убедительность аргументации экономистов часто есть результат не только научной логики, но и чисто риторических приемов. (См.: [24, 13]). Предлагаемый нами взгляд на конкуренцию научных школ как отражение конкуренции национальных экономических систем ранее, насколько нам известно, в литературе специально не рассматривался.

(континентальная блокада Наполеона в 1800-е гг., неограниченная подводная война Германии во время Первой мировой войны). Идеология “свободной торговли” стала эффективным методом защиты чисто английских интересов, поскольку позволяла защищать их как наднациональную ценность¹⁶.

С середины XIX в. до середины XX в. шел второй раунд борьбы за мировое лидерство, когда Великобритании бросила вызов объединяющаяся Германия.

Противоборство английской культуры с “сумрачным немецким гением” протекало с переменным успехом: в целом побеждала Англия, но и Германии удавалось делать удачные “ходы”. В частности, Германия дала на вызов английской классической политэкономии сильный ответ национальной экономией Фридриха Листа, которая обосновывала протекционизм как способ “догнать и перегнать” лидера¹⁷. Побочным плодом конкуренции английской и немецкой национальных экономических школ стало рождение марксизма, соединившего элементы обеих традиций и объективно также являвшегося идеологией борьбы отставших стран против “британского империализма”.

Однако “германский ответ” на “британский вызов” оказался в целом неудачным. В первой половине XX в. Германия как нация сначала потерпела поражение в Первой мировой войне, а затем совершила что-то вроде самоубийства, выбрав фашизм в качестве идеологии национального лидерства. После Второй мировой войны культура Германии стала восприниматься как источник националистической агрессии, а не как родник новых социальных идей. Интеллектуальное лидерство полностью перешло к англоязычной культуре, в рамках которой пальму первенства у истощенной Великобритании перехватили США, которые стали истинными победителями обеих мировых войн¹⁸.

Немецкая экономическая наука после катастрофы фашистского режима, конечно, не исчезла, но “привинциализировалась”. Раньше идеи немецкоязычных экономистов активно “экспортировались”, теперь они стали в основном “товаром для внутреннего использования”. Если в конце XIX в. концепции австрийских маржиналистов подхватили и развили А. Маршалл и В. Парето, а Т. Веблен создавал свой институционализм в полемике с немецкой исторической школой, то в середине XX в. идеи немецких ордо-либералов никто за рубежом подхватывать и даже критиковать не стал. Для “экономикса” они просто прошли незамеченными.

Ордо-либерализм оказался последней самостоятельной школой немецкой экономической мысли. Об обрыве развития немецкой традиции в развитии экономической науки свидетельствует элементарная хронология. В течение столетия от Ф. Листа («Национальная система политической экономии», 1841 г.) до В. Ойкена («Основы национальной экономики», 1940 г.) новые “большие” экономические теории рождались в рамках немецкой культуры (включая в нее культуру не только Германии, но и Австрии) едва ли не каждое десятилетие. За последние полвека в немецкоязычных странах не родилось ни одной но-

¹⁶ На протяжении «британского века» (1815–1914 гг.) не раз возникали ситуации, когда войны могли нанести удар по британской морской торговле. Идеология “свободной торговли” как наднациональной ценности приводила к тому, что война на море либо строго локализовалась в отдалении от зон активной британской торговли (Крымская война 1853–1855 гг., американская война между Севером и Югом 1861–1865 гг.), либо даже вообще предотвращалась (франко-германская война 1870 г.).

¹⁷ В современной истории развития экономической науки, пишущейся под сильным влиянием идеологем победившего англо-американского «экономикса», значение Ф. Листа принято недооценивать. Между тем его влияние на интеллектуалов XIX в. (особенно, в странах догоняющего развития, включая Россию) было очень сильным. Отметим, например, что «Национальную систему политической экономии» перевели на русский язык уже через 15 лет после ее публикации на языке оригинала [7], в то время как «Богатство народов» А. Смита – через 30 лет [16], а «Начала политической экономии» Д. Риккардо – более чем через полвека [14].

¹⁸ О сравнительном влиянии экономической мысли разных стран можно судить, например, по количеству переводных изданий. Если посмотреть на опубликованный в журнале THESIS [25, с. 227–255; 26, с. 226–248) каталог переводов экономической литературы на русский язык, то можно заметить, что в дореволюционных изданиях переводы немецких авторов численно преобладают: по приблизительному подсчету, из 525 авторских изданий (без учета сборников) переводы с немецкого составляют почти половину (243 издания), а остальное почти в равных долях составляют переводы с английского (153 издания) и с других европейских языков (129 изданий), в основном с французского. В период 1917–1941 гг. доля немецких авторов даже растет – из 223 изданий более половины (115) приходится на немецких экономистов, которые опережают и английских (67), и всех остальных (41). Зато после войны и до наших дней переводят почти исключительно англо-американских экономистов. Как известно, книги Л. Эрхарда и В. Ойкена издали в России только в 1990-е гг.

вой “большой” теории. Даже старые “национальные” теории (ордо-либерализм, неоавстрийская школа) постепенно отступают под натиском “экономикса”¹⁹.

Механизм господства национальных школ экономической мысли. Как страна, являющаяся или претендующая на мировое лидерство, заставляет всех других поверить, что самые гениальные экономисты живут и работают именно в Англии (Германии, США...)? Как ей удастся добиться ретроспективного эффекта, убеждая научный мир, что и в прошлом именно эта страна славилась выдающимися экономистами?

Один механизм, наиболее «грубый», описан питербуржским экономистом М.А. Сторчевым во время дискуссии о социальном рыночном хозяйстве. “В 1982 г., – указывает он, – [в ФРГ] был издан сборник классических работ по социальной рыночной экономике (в английском переводе «Standard Texts on the Social Market Economy», в оригинале «Grundtexte zur Sozialen Marktwirtschaft»), где собраны работы за последние два столетия, сформировавшие появление «социального рыночного хозяйства». Там одни сплошные немецкие фамилии. Только А. Смит и Ж.-Б. Сэй удостоены чести быть предшественниками великой немецкой модели. Остальной англо- и франкоязычной мысли как будто не существовало. Зато есть фрагменты из Госсена и Тюнена. Они великие экономисты, спору нет, но считать их идейными предшественниками социального рыночного можно только в романтических патристических фантазиях” (см.: [20]).

Итак, патристические немцы, составляя хрестоматии, искренне видят корни концепции социального рыночного хозяйства только в своей национальной культуре. Вряд ли экономисты других стран (включая англоязычные) отличаются от немцев в этом подсознательном патристизме – стремлении подчеркивать при описании истории экономической науки заслуги “своих” и умалять заслуги “чужих” ученых. Если студенты других стран будут изучать историю науки, главным образом, по переводным изданиям, то они автоматически впитают и чужую “табель о рангах”.

Другой механизм более тонок и, в конечном счете, более действенен: страна-гегемон, лидирующая в мир-системе, диктует язык международного научного общения. В эпоху Просвещения таковым был французский, в позапрошлом веке – английский и немецкий, в XX веке – только английский. Того гения, кто пишет и издает свои труды на каком-то ином языке, услышит «разве жена, и то, если не на базаре, а близко».

История экономической науки знает много примеров, как гениальные научные разработки на долгое время пропадали втуне, поскольку коллеги-ученые не могли с ними ознакомиться из-за языкового барьера. Так было и с русским А. Чаевым (первым глубоким исследователем крестьянского хозяйства), и с поляком М. Калецким («открывшим» кейнсианство раньше Кейнса), и с французом М. Алле. Чтобы быть услышанным коллегами-учеными, гениальный экономист часто вынужден переселяться в страну-лидер и вливаться в ее научное сообщество (как австриец Й. Шумпетер или русский В. Леонтьев).

Не следует думать, будто язык научных исследований сам по себе нейтрален к содержанию текстов. Этнолингвисты доказывают, что в разных языках одинаковые понятия включены в различные системы ассоциаций, что диктует и совсем разные пути их осмысления (см., например: [23]). Например, в русскоязычной культуре «деньги» скорее «грязные» и «бешенные», чем «честные» и «желанные»; «богатство» – скорее «духовное», чем «материальное». Англичанин Адам Смит мог в XVIII в. отделить «Богатство народов» от «Теории нравственных чувств»; для российского мыслителя такая операция непроста не только во времена Ивана Посошкова, но даже в современную эпоху.

Различия лингвистических контекстов тесно связаны с различиями национальных культурных норм. Этнологические (кросс-культурные) исследования показывают, что не просто «Запад есть Запад, Восток есть Восток», но существенные различия существуют и

¹⁹ Для доказательства того, что речь идет об угасании именно немецкой экономической науки, а не немецкой науки как таковой, можно сравнить число немцев в разных категориях Нобелевской премии: среди лауреатов Нобелевской премии по экономике лишь 1 немец (из 58 лауреатов 1969-2006 гг.), в то время как среди лауреатов Нобелевской премии по физике только за 1981-2000 гг. – 9 немцев (из 45 лауреатов), среди лауреатов Нобелевской премии по химии за тот же период – 3 (из 39), среди лауреатов Нобелевской премии по физиологии и медицине – 4 (из 43). Таким образом, в сфере естественных наук, где национальной ангажированности нет, Германия продолжает конкурировать с другими развитыми странами, а вот в сфере общественных наук она “выбита” из конкуренции.

внутри «Запада». В частности, согласно методике Г. Хофстеда, для наций континентальной Европы характерен, в сравнении с англоговорящими нациями, более низкий уровень ценностей индивидуализма, а для Франции – еще и повышенный уровень дистанции власти (см., например: [11]). Поэтому сдвиги в развитии мировой экономической мысли диктуются не только борьбой собственно экономических идей, но и столкновением разных культурных ценностей, которые сознательно или подсознательно транслируются экономистами разных наций.

Абсолютно доминирующая уже почти столетие англо-американская экономическая культура диктует профессиональным экономистам не только язык науки (английский), но и системы ассоциаций («невидимая рука» рынка), способы осмысления проблем (эконометрика), представления о субъектах хозяйственной жизни (методологический индивидуализм), которые часто воспринимаются как единственно возможные правила современной экономической науки. Не следует, конечно, думать, будто популярность идей, скажем, М. Фридмана зависит только от того, что за «его спиной» стоит мировая супердержава. Но и от этого тоже.

Если б, предположим, континентальные противники Великобритании оказались более успешны, то в истории экономической теории все равно нашлось бы достойное место и А. Маршаллу, и Дж.М. Кейнсу, и Р. Коузу. Но «основное течение» экономической науки оказалось бы в этом контрфактическом сценарии более «левым». В альтернативном мире, где Единая Европа возникла на полвека или даже на полтора века раньше (как результат победы Гогенцоллернов или Бонапарттов, ставших со временем чисто конституционными правителями, как британские Виндзоры), вероятнее всего, доминировали б институциональные концепции, в духе «старого» институционализма. Математизация экономической науки приняла бы более умеренные масштабы, а основанная на рациональном индивидуализме американская неоклассика воспринималась как креативное, но все же периферийное течение (примерно так сейчас относятся к ультралиберальным идеям Ф. фон Хайека).

4. Развитие экономической мысли как отражение институциональной конкуренции: история побежденных

Обреченные на неизвестность. Под влиянием англо-американской культурной гегемонии все экономические концепции начинают оцениваться с одной «колокольни». В результате альтернативные ветви развития экономических идей в рамках неангло-американских научных школ либо исчезают незамеченными, либо оцениваются постфактум как предвосхищение идей какого-либо англо-американского экономиста. Ярким примером этой закономерности является судьба того же немецкого ордо-либерализма.

Во время организованной в ГУ-ВШЭ дискуссии о социальном рыночном хозяйстве обнаружилось, что немецких ордо-либералов склонны воспринимать как интересных, но все же «второсортных» мыслителей. Характерны в этом отношении оценки того же самого М.А. Сторчевого, критиковавшего немецких ордо-либералов как эпигонов англо-американских неоклассиков: «Когда экономист, воспитанный на англосаксонской литературе, впервые слышит о том, что есть *некое* «социальное рыночное хозяйство»...» (курсив мой. – Ю.Л.) (см.: [20]). Выбрав за точку отсчета англо-американский «экономикс», действительно легко впасть в критический тон. Получается, что немецкие ордо-либералы «ничего не открыли и не разработали». Их можно похвалить лишь за то, что они все же «сумели распознать и отстоять наиболее эффективный способ организации в эпоху большой интеллектуальной сумятицы». Иначе говоря, в сравнении с англо-американскими неоклассиками, они отличные практики, но вовсе не теоретики.

М.А. Сторчевого как критика ордо-либералов можно опровергнуть словами самого же М.А. Сторчевого. В ходе электронной дискуссии он писал: «Центральная идея В. Ойкена о различении «порядка» и «процесса» – это рассказанная другими словами история Дугласа

Норта о “правилах игры”. Если бы немецкая экономическая наука стала бы мейнстримом, то вполне возможно, что новая институциональная экономика называлась бы сейчас ордо-экономикой или экономикой порядков. Institution и Ordnung – это почти тождественные понятия» (см.: [18]). Но новая институциональная экономика – это «не совсем» неоклассика!

Действительно, сами современные немецкие экономисты, отыскивая аналогии между ордо-либеральной «теорией порядков» и концепциями англо-американского «экономикса», видят своих интеллектуальных «родственников» в представителях теории общественного выбора – точнее, конституционной экономики (Дж. Бьюкенен, Г. Таллок и др.) [6]. Немецкие либералы, как и их заокеанские «собратья», выступают проповедниками «сильного» государства, которое должно создавать необходимые институциональные условия для эффективного функционирования рыночной системы, а в вопросах регулирования текущих хозяйственных процессов ограничиваться лишь «корректирующей» функцией вмешательства. Но ведь в США конституционная экономика начала развиваться только с 1960-х гг. Получается, что немецкие ордо-либералы опередили американских экономистов-конституционалистов примерно на 20 лет. Они – пионеры, а не эпигоны!

Если вспомнить нобелевскую речь Дж. Бьюкенена, в которой он рассказывает о формировании своей концепции [4], то европейские корни американской теории общественного выбора абсолютно несомненны. Правда, это корни не немецкие, а шведские: как вспоминает сам Дж. Бьюкенен, все началось с того, что в библиотеке в его руки случайно попала книга К. Викселя «Новый принцип справедливого налогообложения», написанная еще в 1896 г. Поэтому, хотя немецкие ордо-либералы предвосхитили американских экономистов-конституционалистов, рассматривать их как “отцов” constitutional economics вряд ли возможно.

Ордо-либерализм и Public Choice (шире – американский неoinституционализм) оказались параллельными и почти независимыми друг от друга вариантами развития одной парадигмальной идеи: эффективный рынок – это сложный механизм, который может “сам по себе” (без постоянного вмешательства государства) функционировать, но вряд ли может спонтанно сформироваться. Немецкий ордо-либерализм родился раньше и, став основой практической эффективной политики, доказал свою значимость. Американский Public Choice сформировался позже и остается пока скорее позитивной научной концепцией, чем нормативной программой действий. Однако из-за того, что рождение немецкого ордо-либерализма совпало с поражением Германии в конкуренции стран ядра, концепции ордо-либералов не вошли в “мэйнстрим” мировой экономической науки, а пальма первенства досталась американцам.

М.А. Сторчевой полагает, что “если бы немецкая экономическая наука стала бы мейнстримом, то вполне возможно, что новая институциональная экономика называлась бы сейчас ордо-экономикой или экономикой порядков” (см.: [19]). Очень интересная идея, в духе контрфактической истории. Однако эта альтернатива развития экономической науки крайне маловероятна. Во второй половине XX в., после сокрушительного военного и идеологического поражения Германии в мировых войнах, немецкая экономическая наука уже принципиально не могла стать “мэйнстримом”. Когда в конкуренции стран ядра одна из них терпит поражение, то одновременно терпит поражения и национальная культура этой страны, обреченная в дальнейшем на периферийное положение в мировой культуре. Отсюда и странный статус немецких ордо-либералов в истории экономических учений: даже признавая их исключительные заслуги в экономическом реформировании Германии, англо-американская традиция все равно не включает немецких либералов в “мэйнстрим”, обрекая их на “провинциальный” статус.

В ожидании реванша. Итак, противоборство национальных школ экономической мысли, согласно нашему подходу, правомерно рассматривать как один из аспектов циклов мировой гегемонии. В таблице указаны характеристики двух последних циклов, великобританского и американского, включая их влияние на развитие экономических теорий.

Таблица №1

Циклы гегемонии и развитие экономической мысли

Характеристики капиталистической мир-системы	Доминирование Великобритании («английский век»)	Доминирование США («американский век»)
<i>Война за мировое лидерство, в которой победил новый гегемон</i>	Наполеоновские войны 1792-1815 гг.	Первая и Вторая мировые войны 1914-1945 гг.
<i>Завоевание лидерства национальной экономической школой страны-гегемона</i>	Формирование английской классической политической экономии (А. Смит, Д. Рикардо) при «вытеснении» французских экономистов	Формирование англо-американской неоклассики как «мейнстрима» при «вытеснении» экономистов континентальных стран (особенно, Германии)
<i>Реструктуризирующее соглашение, оформившее новую систему лидерства</i>	Венский конгресс 1815 г.	Ялтинская конференция 1945 г.
<i>Фундаментальные экономические труды, закрепляющие интеллектуальную власть страны-гегемона</i>	«Богатство народов» А. Смита (1776), «Начала политической экономии» Д. Рикардо (1819), «Основы политической экономии» Дж.С. Милля (1848), «Принципы экономики» А. Маршалла (1890)	«Дорога к рабству» Ф. фон Хайека (1944), «Экономика» П.Э. Самуэльсона (1948), «Капитализм и свобода» М. Фридмана (1962), «Человеческий капитал» Г. Беккера (1975)
<i>Идеологемы экономической науки страны-гегемона</i>	Свободная торговля	Рациональный индивидуализм
<i>Период доминирования страны-гегемона</i>	1815-1914 гг.	1945-2001/2002 гг.
<i>Политические события, с которыми связано разрушение лидерства страны-гегемона</i>	Первая и Вторая мировые войны 1914-1945 гг.	Демонстративный теракт 9 ноября 2001 г.; введение в ЕС в 2002 г. евро как мировой валюты, конкурентной доллару*
<i>Новые претенденты на роль гегемона</i>	Германия, США, СССР	ЕС, страны Дальнего Востока
<i>Формирование национальных школ экономической мысли в странах-конкурентах</i>	Национальная экономия Ф. Листа, немецкие исторические школы, марксизм, американский институционализм	Французский институционализм, эволюционная экономическая теория (Дж. Ходжсон)*

* Поскольку процесс распада гегемонии США еще не завершен, некоторые формулировки носят предположительный характер

Впрочем, «конец истории» экономической науки еще не наступил. У тех наций, кто потерпел поражение в предыдущих столкновениях на глобальной «шахматной доске», всегда есть шанс предложить противнику новую «партию».

На наших глазах происходит реструктурирование современной мир-системы: гегемония США слабеет, мир становится более многополярным. «Американский век», начавшийся в 1945 г., еще не вполне завершился, но очевидно, что он будет короче «британского века». Абсолютная гегемония США постепенно уступает место «троецарствию» (Северная Америка – Западная Европа – Дальний Восток). В сфере экономической науки это отражается в усилении конкуренции англо-американской и континентально-европейской культурных традиций. Экономисты Дальнего Востока, вероятно, еще «на подходе».

Пока в конкуренции парадигм экономической науки наиболее активно ведут себя французские экономисты. Это можно проследить, в частности, по тенденциям развития постсоветского институционализма, который еще не сформировался как самостоятельная национальная школа и в значительной степени отражает зарубежные «веяния». Если отечественные публикации 1990-х гг. четко отражали англо-американскую традицию (работы Р.И. Капелюшникова, пропагандирующие концепции Р. Коуза), то в 2000-х гг.

усилилось влияние французской школы (работы А.Н. Олейника, основанные во многом на идеях Л. Тевено и других представителей французского “социологизированного” институционализма).

Предлагаемая нами интерпретация мегатенденций развития экономической науки²⁰ имеет как позитивные, так и нормативные аспекты.

Существующие методы изучения и преподавания истории экономических учений нацелены на анализ концепций с точки зрения их чисто научной состоятельности. Между тем важной проблемой является понимание экономической науки не как “вещи в себе”, а как части общекультурного развития мировой цивилизации. Изучение факторов, влияющих на формирование и на популярность научных теорий, требует понимания того, что многие из этих факторов лежат за рамками чисто экономической сферы.

Конечно, осознание национально-культурной ангажированности экономических теорий должно усилить осторожность российских экономистов в прямом заимствовании “общепринятых концепций”, внимательно анализировать их явный и неявный ценностный фундамент. Ни о какой цензуре, конечно, не может быть и речи. Хороший российский экономист должен быть участником международного обмена идеями как осознанного экспорта-импорта институтов, при заимствовании которых надо учитывать долгосрочные последствия.

Далее, если сдвиги экономических идей во многом отражают геоэкономические сдвиги, то российским экономистам надо готовиться к переориентации с англо-американского “экономикса” на концепции экономистов Западной Европы (возможно – и Дальнего Востока). Ведь те ветви развития экономической науки, которые сейчас воспринимаются как второстепенные боковые побеги, в будущем могут стать ведущими. И, конечно, необходимо стремиться к формированию оригинальных российских школ экономической мысли, которые смогут стать существенным элементом полифоничного “мейнстрима” новой многополярной мир-системы, и к активной пропаганде их идей за рубежом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Арриги Д.* Долгий двадцатый век. Деньги и власть в происхождении нашей эпохи. М.: Территория будущего, 2006.
2. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело ЛТД, 1994
3. *Бродель Ф.* Материальная цивилизация, экономика и капитализм. XV–XVIII вв. В 3-х т. М.: Прогресс, 1986–1992.
4. *Бьюкенен Дж.* Конституция экономической политики (Нобелевская лекция) // Вопросы экономики. 1994. № 6.
5. *Валлерстайн И.* Миросистемный анализ: Введение. М.: Территория будущего, 2006.
6. *Ванберг В.* “Теория порядка” и конституционная экономика // Вопросы экономики. 1995. № 12.
7. *Взгляд Ф.* Листа на систему политической экономии (извлечение из его же сочинения «Национальная система политической экономии»). М.: Унив. тип., 1856.
8. *Жамс Э.* История экономической мысли XX в. М.: Изд-во иностр. лит-ры, 1959.
9. Критика миросистемного подхода и концепции капитализма И. Валлерстайна. М.: ИНИОН, 1992.
10. *Латов Ю.В.* Теории экономической истории – новые, новейшие и рождающиеся // Историко-экономические исследования. 2004. № 1–2.
11. *Латов Ю.В., Латова Н.В.* Российская экономическая ментальность на мировом фоне // Общественные науки и современность. 2001. № 4.
12. *Нуреев Р.М., Латов Ю.В.* Институциональная теория экономической истории, которую нам предстоит создать: история как конкуренция институтов // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: Экономическая. Вып. 89– 1.

²⁰ Изложенная в данной статье концепция предлагается как гипотеза. Для ее формального доказательства необходимо проделать обширную библиографическую и эконометрическую работу, проследив корреляцию переводов и индексов цитируемости экономистов разных наций с циклами гегемонии в мир-системе.

- Донецк, 2005.
13. Расков Д.Е. Экономическая теория как риторика // Проблемы современной экономики. 2006. № 1/2.
 14. Риккардо Д. Сочинения. Киев: Унив. тип., 1873.
 15. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М.: Прогресс, 1968.
 16. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. В 4-х т. СПб.: Тип. Гос. Мед. коллегий, 1802–1806.
 17. Социальное рыночное хозяйство: концепции, практический опыт и перспективы применения в России / Под ред. Р.М. Нуреева. М.: ГУ – ВШЭ, 2007.
 18. Сторчевой М.А. Ордо-либерализм и институционализм (ответ на реплику Ю. В. Лато́ва). Материалы Интернет-конференции «Социальное рыночное хозяйство: концепция, практический опыт и перспективы применения в России». 20.02.06 – 30.04.06 // <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/271486.html>.
 19. Сторчевой М.А. Ордо-либерализм и институционализм (ответ на реплику Ю. В. Лато́ва). Материалы Интернет-конференции «Социальное рыночное хозяйство: концепция, практический опыт и перспективы применения в России». 20.02.06 – 30.04.06 // <http://www.management.edu.ru/db/msg/271486.html>.
 20. Сторчевой М.А. Что уникального в концепции социального рыночного хозяйства? Материалы Интернет-конференции «Социальное рыночное хозяйство: концепция, практический опыт и перспективы применения в России». 20.02.06 – 30.04.06 // <http://www.management.edu.ru/db/msg/275946.html>.
 21. Фисун А.А. Мир-системный анализ как теория геоисторических изменений // <http://abuss.narod.ru/Biblio/fisun.htm>.
 22. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 12.
 23. Яковлева Е.С. Фрагменты русской языковой картины мира (модели пространства, времени и восприятия). М.: РГГУ, 1994.
 24. McCloskey D. The Rhetoric of Economics: Second Edition. Madison: University of Wisconsin Press, 1998.
 25. THESIS. 1993. Вып. 1.
 26. THESIS. 1994. Вып. 4.
 27. Wallerstein I. The capitalist world-economy. Cambridge University Press, 1979.
 28. Wallerstein I. The modern world-system. Vol. I–III. Academic Press, 1974–1989.

ДЕНЕЖНАЯ ЭКОНОМИКА КАК ОСНОВНОЙ «ПРЕДМЕТНЫЙ МИР» ПОСТКЕЙНСИАНСКОЙ ТЕОРИИ

И.В. РОЗМАЙНСКИЙ,

кандидат экономических наук, доцент
Филиал Государственного университета Высшей школы экономики
Санкт-Петербург

Многими в научном мире (как российском, так и зарубежном) посткейнсианская теория¹ воспринимается просто как одна из ветвей кейнсианского подхода к макроэкономическому анализу, в частности, как школа, дающая особую трактовку роли совокупного спроса и специфическое обоснование дискреционной макроэкономической политики. В данной статье мы попытаемся показать, что посткейнсианская теория – нечто более фундаментальное. Это теория, которая вполне может стать жизнеспособной альтернативой неоклассической парадигме². Одним из оснований в поддержку такого утверждения является факт наличия у этой теории своего специфического «предметного мира», о котором и пойдет речь в настоящей статье.

1. Понятие неопределенности

Ключевое понятие в посткейнсианской традиции – неопределенность (точно так же, как, например, у неoinституционалистов – трансакционные издержки, а в неоеволюционной теории – зависимость от предшествующей траектории развития [path dependence]). Именно акцент на неопределенности будущего отделяет посткейнсианство не только, скажем, от неоклассического или неoinституционального подходов, но и от различных ветвей кейнсианского «древа».

Вообще говоря, *неопределенность* будущего означает, что мы не можем предсказать будущие результаты нашего выбора даже при помощи вероятностных распределений, поскольку у нас нет научной основы для вычисления соответствующих вероятностей. По этому поводу Дж. М. Кейнс писал следующее: «... под «неопределенным» знанием я не имею в виду просто разграничение между тем, что известно наверняка, и тем, что лишь вероятно. В этом смысле игра в рулетку или выигрыш в лотерею не является примером неопределенности; ожидаемая продолжительность жизни также является лишь в незначительно степени неопределенной. ... Я употребляю этот термин в том смысле, в каком неопределенными являются перспектива войны в Европе, или цена на медь и ставка процента через двадцать лет, или устаревание нового изобретения, или положение владельцев частного богатства в социальной системе 1970 года. Не существует научной основы для вычисления какой-либо вероятности этих событий. Мы этого просто не знаем»³. Мы не знаем ни количества возможных исходов, ни вероятностей наступления каждого из них.

В этом плане неопределенность отличается от *риска*, при котором будущее можно описать при помощи вероятностных распределений, поскольку известны и количества

¹ Иногда это течение называют «монетарным (пост)кейнсианством», подробнее о значении термина «посткейнсианства» и специфике нашей трактовки указанного термина см. [11].

² Особенно если синтезировать ее с лучшими достижениями традиционных институционалистов, см. [8].

³ [3, с. 284]. Впервые идея о разграничении между неопределенностью и риском была выдвинута Фрэнком Найтом еще в 1921 году в его знаменитой книге «Риск, неопределенность и прибыль» [28] Из этих рассуждений можно прийти к выводу о невозможности оптимизации в условиях неопределенности. См. [10].

исходов, и вероятности наступления каждого из них. Здесь сразу следует оговориться, что в неоклассической традиции различие между риском и неопределенностью игнорируется, и эти термины обычно используются в качестве синонимов, как, например, в теории ожидаемой полезности. Естественно, посткейнсианцы ни в коем случае не могут согласиться с таким смешением понятием, которое сразу же уничтожает уникальность их подхода.

При этом неопределенность будущего, в свою очередь, бывает двух типов; первый тип – *фундаментальная неопределенность* [*fundamental uncertainty*]. Второй – *неясность* [*ambiguity*] [22]. При неясности будущее неопределенно, но познаваемо. Иными словами, 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 означает не только отсутствие знаний о будущем, но и его *непознаваемость*. Эта непознаваемость связана с тем, что значительная часть нужной информации *еще не создана*. Таким образом, между настоящим и будущим (а также прошлым) возникают фундаментальные *онтологические* различия, и в этом – одно из базовых отличий посткейнсианства от неоклассического подхода (см. [2; 3; 6; 11; 13; 16; 18; 19; 20; 21; 22; 38; 39]).

Согласно неоклассикам, экономическая среда характеризуется *эргодичностью*. Этот термин означает, что в такой среде прошлое, настоящее и будущее могут быть описаны одной и той же функцией вероятностных распределений⁴. По сути, время сводится к пространству, в том смысле, что возможны движения из одного состояния времени (места пространства) в другое в любых направлениях. Отсюда следует, в частности, что, во-первых, прошлое не сковывает людей тяжкими оковами необратимости. Во-вторых, люди могут предсказывать будущее, либо достоверно, либо используя методы теории вероятности.

Ясно, что для посткейнсианцев такой подход неприемлем. Они полагают, что будущее радикально отличается от настоящего и прошлого, а движение во времени возможно только в одном направлении. Иными словами, посткейнсианцы исходят из *принципа исторического времени*, согласно которому *прошлое необратимо, а будущее неопределенно*. Именно в историческом времени движется экономическая среда, характеризующаяся неэргодичностью, т. е. онтологическими различиями между прошлым, настоящим и будущим.

Таким образом, неопределенность – это характеристика неэргодичной экономической среды. Следует отметить, что не всякая экономическая система неэргодична и, соответственно, не всякая экономическая система характеризуется неопределенностью. Посткейнсианцев интересуют только «предметный мир», неотъемлемым свойством которого является неопределенность. Здесь сразу же можно легко увидеть, что «предметный мир» посткейнсианства уже, чем, например, у неоклассиков. Однако эта узость является скорее плюсом, чем минусом. Чтобы в этом глубже разобраться, необходимо выяснить *причины* появления и доминирования неопределенности в экономической среде. Почему одним экономическим системам неопределенность присуща, а другим нет?

2. Понятие сложной экономической системы

В самом общем плане можно сказать, что неопределенность представляет собой продукт развития – экономического, технологического, социального. И далее мы постараемся детально разъяснить этот тезис. Неопределенность представляет собой проблему «сложной (экономической) системы», «сложного общества». Под «сложностью» мы имеем

⁴ Об этом, в частности, неоднократно писал П. Дэвидсон [18; 19; 20].

в виду два аспекта. Во-первых, применение в производстве активов длительного пользования, вследствие чего производственная и вообще хозяйственная деятельность оказывается «растянутой» во времени. Как писал Дж. М. Кейнс: «Именно из-за существования оборудования с длительным сроком службы в области экономики будущее связано с настоящим» [2, с. 210]. Во-вторых, высокую степень специализации людей и, соответственно, большую глубину разделения труда, вследствие чего люди оказываются тесно взаимосвязанными между собой. Именно совокупность этих двух свойств и представляет собой фундаментальную характеристику *сложной экономической системы*.

Даже поверхностный экскурс в такие дисциплины, как экономическая история или сравнительный анализ экономических систем показывает, что далеко не все существовавшие за историю человечества экономические системы можно назвать «сложными». Если использовать марксистскую и околomarксистскую терминологию, то первобытнообщинный строй, азиатский способ производства, экономика античного рабства, западноевропейский феодализм будут представлять собой примеры «несложных», примитивных систем (здесь и далее под примитивной экономической системой мы будем понимать систему, в которой отсутствует хотя бы одно из двух вышеописанных свойств). Если же использовать терминологию из неоклассических учебников по экономике, то примером примитивной системы будет «традиционная экономика». В общем, оба свойства, превращающих экономическую систему в «сложную», являются продуктом экономического, социального и технологического развития.

Рассмотрим первое свойство – применение в производстве активов длительного пользования. Здесь подразумеваются, в первую очередь, различные элементы машинного оборудования. Ясно, что существование машинного производства – признак развитости, причем не только технологической (что само собой разумеется). Ведь внедрение машин в производственную деятельность возможно только при определенных социальных институтах.

Примерно то же самое можно сказать и о втором свойстве. Большая глубина разделения труда достигается только тогда, когда навыки людей в определенных областях достигают определенных уровней технического совершенства, и, при этом, когда соответствующие социальные институты обеспечивают их специализацию. Разделение труда, как и машинное производство, возможно лишь при определенных институтах.

Крайне важен тот аспект, что *любая сложная экономическая система сталкивается с необходимостью координации хозяйственной деятельности в условиях необратимости прошлого и неопределенности будущего*. При этом такая проблема присуща только сложной системе. В хозяйстве, в котором степень разделения труда низка, и каждый производит только для себя, *не существует неизбежной экономической взаимосвязанности между людьми, и проблемы координации вообще не возникает* (исключение из этого правила рассматривается в сноске 9). В хозяйстве, в котором производство не требует времени, но глубина разделения труда велика, проблема координации возникает, но решается приблизительно так, как описывается в вальрасианских моделях общего равновесия. Ведь в экономике без активов длительного пользования хозяйственная деятельность не приобретает временного измерения и, соответственно, проблем необратимости прошлого и неопределенности будущего не существует. Поэтому нащупывание [tatonnement]⁵ равновесного вектора относительных цен, удовлетворяющего всех агентов, не влечет за собой издержек (по крайней мере, таких, которые могли бы иметь место в реальной жизни современного мира).

Именно подобные разновидности «товарообменного хозяйства» или, как писал Дж. М. Кейнс [27], *экономики реального обмена* [Real Exchange Economy], являются «предметным миром» неоклассической теории. Один из основных пунктов посткейнсианской критики в адрес неоклассической теории заключается в том, что эта теория

5 Термин, введенный Л. Вальрасом для описания поиска равновесного вектора цен мифическим координатором рынков – Аукционщиком.

уподобляет экономику современных развитых стран примитивным хозяйственным системам. Иными словами, неоклассический подход осуждается посткейнсианцами за непонимание фундаментальных различий между примитивными и сложными экономическими системами. Ведь, как уже было сказано выше, только в сложной системе возникает необходимость координации хозяйственной деятельности в условиях необратимости прошлого и неопределенности будущего. Данное обстоятельство требует фундаментального институционального выбора, определяющего, как люди решают проблему неопределенности. Здесь мы сталкиваемся с посткейнсианским подходом к сравнительному анализу экономических систем. По словам С. Руссиса: «То, как мы справляемся с неопределенностью [cope with uncertainty], определяет систему, при которой мы живем» [37, р. 17]. Иными словами, «предметный мир» посткейнсианства – то, как люди «справляются с неопределенностью» в сложных экономических системах. При этом различные «сложные общества» сформировали разные институты для того, чтобы «справляться с неопределенностью». Те институты, которые были сформированы «на Западе», образовали особую разновидность сложной системы, которая является *основным* «предметным миром» посткейнсианства. Речь идет о денежной экономике.

3. Понятие денежной экономики

Понятие денежной экономики [Monetary Economy] предложил Дж. М. Кейнс в одной из своих статей, опубликованных до издания его «Общей теории занятости, процента и денег»⁶. В такой экономике, как он отмечал, «... деньги играют свою особую самостоятельную роль, они влияют на мотивы поведения, на принимаемые решения... и потому невозможно предвидеть ход событий ни на короткий, ни на продолжительный срок, если не понимать того, что будет происходить с деньгами на протяжении рассматриваемого периода» [27, р. 408]. Денежная экономика, по Дж. М. Кейнсу, является метафорой современных экономических систем западных стран и, при этом, функционирует совершенно не так, как экономика реального обмена. К сожалению, ни Дж. М. Кейнс, ни его последователи не ставили вопрос о происхождении денежной экономики.

Мы полагаем, что денежная экономика возникает вследствие определенного институционального выбора, совершаемого тогда, когда экономическая система становится сложной. Иными словами, *денежная экономика – это продукт институционального развития сложной экономической системы*.

Важнейший институт денежной экономики – *форвардные контракты*. Контракты обеспечивают определенные гарантии, касающиеся будущих материальных и денежных потоков. Как отмечал С. Руссис: «они [контракты] являются формой контроля над заработной платой и ценами, который конвертирует неопределенность в относительную определенность, не средством вероятностного анализа, ...но достигая во времени... гарантирования будущих цен и издержек» [37, р. 23]. Согласно Я. Кригелю, «... как природа не терпит пустоты, так и экономическая система не терпит неопределенности. Она реагирует на отсутствие информации, которую рынок не в состоянии обеспечить, созданием институтов, уменьшающих степень неопределенности: контрактов о заработной плате, контрактов на ссуды, соглашений о поставках, торговых соглашений»⁷. Таким образом, контракты – способ снижения степени неопределенности будущего. Иными словами, форвардные контракты как бы упорядочивают хозяйственную деятельность, имеющую временную протяженность.

Для того чтобы система форвардных контрактов функционировала бесперебойно, необходим другой институт – *деньги*. Деньги в посткейнсианской традиции понимаются

⁶ Речь идет о статье, изданной в 1933 году на немецком языке, и впервые перепечатанной на английском языке в начале 1960-х годов под названием "A Monetary Theory of Production". Ее можно найти в тринадцатом томе собрания сочинений Дж. М. Кейнса [27].

⁷ [29, р. 46]. См. также [14].

как *средство соизмерения контрактных обязательства и как средство их выполнения*. Таким образом, деньги в денежной экономике представляют собой не просто «средство обращения» или «всеобщий эквивалент», а, как отмечал Дж. М. Кейнс в своем «Трактате о деньгах», «... то, чем выплачиваются долговые и ценовые контракты [debt and price contracts] и в чем удерживается запас общей покупательной способности» [26, р. 3]. По меткому замечанию Ф. Карвальо, в денежной экономике контракты – грамматика, а деньги – язык [17, р. 102]. При этом сама денежная экономика понимается как «экономика, основанная на системе форвардных контрактов» [17, р. 102]. Мы вернемся к этому утверждению чуть ниже.

Еще один институт, без которого не мыслимо существование денежной экономики – *государство как орган, выполняющий функцию защиты форвардных контрактов*. Главная функция государства, по мнению посткейнсианцев, состоит вовсе не в устранении негативных экстерналий, не в борьбе с монополиями, и даже не в дискреционной макроэкономической политике, а в том, что оно обеспечивает принуждение к выполнению [enforcement] контрактных обязательств. Неспособность или нежелание государства выполнять эту функцию – то, что было когда-то названо нами *институциональной неадекватностью государства* [4], – резко увеличивает степень неопределенности будущего и ставит под угрозу само существование денежной экономики. Ведь институциональная неадекватность государства подрывает доверие к контрактам, вследствие чего большинство людей будет избегать их заключать. Соответственно, будет разрушаться сама основа денежной экономики – система форвардных контрактов!

Итак, денежная экономика – это сложная экономическая система, которая базируется на использовании форвардных контрактов, урегулируемых посредством использования денег как актива длительного пользования и защищаемых государством. Именно *институциональный выбор форвардных контрактов* в качестве основного способа упорядочения и координации хозяйственной деятельности (вместе с деньгами и государством как институтами, «обслуживающих» функционирование системы контрактов) *создает денежную экономику*.

В связи с этим тезисом необходимо отметить следующее. Если государство не выполняет свою функцию «защитника контрактов» [enforcement], будучи «институционально неадекватным», или если деньги по каким-либо причинам не могут использоваться для урегулирования контрактных обязательств, то результатом будет резкое повышение степени неопределенности будущего вместе с крайне неблагоприятными макроэкономическими последствиями. При этом такую экономическую систему нельзя называть «денежной экономикой», поскольку она не основана на использовании форвардных контрактов (они не будут использоваться, если нет актива, который мог бы их «погашать», и нет органа, который бы обеспечивал принуждение к их выполнению). Возможно, самый напрашивающийся пример – экономика России 1990-х годов (см. [7; 9; 12], а также сноску 8).

Из всего этого следует, что денежная экономика и экономика, использующая деньги, – не одно и то же! Хозяйство, в котором деньги выполняют лишь функцию мимолетного посредника при заключении сделок и не являются активом длительного пользования, не может считаться денежной экономикой. Подробнее об этом речь пойдет в следующем разделе.

4. «Сравнительный анализ терминологии»: денежная экономика, рыночная экономика, капитализм

Обычно посткейнсианцы предпочитают использовать термин «денежная экономика» вместо термина «рыночная экономика». Это связано с тем, что второй из этих терминов имеет более широкий смысл. Иными словами, любая денежная экономика является

рыночной, но не всякая рыночная экономика является денежной⁸. Именно «неденежные» рыночные экономики, по сути, исследуются в многочисленных неоклассических моделях. Речь идет как раз о том, что, как уже упоминалось, Дж. М. Кейнс называл «экономикой реального обмена». Такая экономика не обязательно является бартерной. Она может использовать деньги, как было сказано чуть выше, в качестве мимолетного посредника при заключении сделок. Для того чтобы деньги были полноценным средством накопления и, следовательно, «привлекательным» активом длительного пользования, необходим факт их применения для урегулирования каких-либо долгосрочных отношений между хозяйствующими субъектами. Именно этот факт и наблюдается в развитых странах Запада, что позволяет считать экономики указанных стран денежными. Денежная экономика – это слепок с основных технологических и институциональных характеристик таких стран. В такой экономике хозяйственная деятельность предполагает разнообразные «проекты» – производственные, инвестиционные, финансовые и т. д. – занимающие большой промежуток времени (вспомним о применении в производстве активов длительного пользования) и требующие участия большого количества людей, обладающих разными навыками (вспомним о большой глубине разделения труда). Отсюда вышерассмотренная необходимость в контрактах, деньгах, государстве. Но не всякая рыночная экономика основана на вовлечении *большого* числа людей с *разными* навыками в *разнообразные* и *долгосрочные* проекты⁹. Если та или иная рыночная система не предполагает подобного вовлечения, то она не будет денежной, даже если в ней используются деньги при совершении обменных операций. Повторим еще раз, именно такие рыночные, но «неденежные», экономики, исследовались и исследуются неоклассиками. Поэтому не удивительно, что нередко у самых известных представителей неоклассического подхода встречаются поразительные высказывания о незначительности денег.

По мнению И. Фишера, внесшего значительный вклад в неоклассический подход к теории денег (ему, как известно, приписывается авторство формулы уравнения обмена), «деньги никогда не приносят других выгод, кроме создания удобств для обмена» [15, с. 9]. Известный оппонент Дж. М. Кейнса Д. Робертсон отмечал, что «деньги не представляют собой жизненно важной темы, как приходится иногда слышать... Для исследователя необходимо с самого начала прорвать денежную вуаль, которая окутывает большинство деловых операций, и посмотреть, что происходит в сфере обращения реальных товаров и услуг...» [35, р. 1]. Особенно показательно в этом плане высказывание М. Фридмана, лидера монетаризма: «Несмотря на то, что в существующей хозяйственной системе предпринимательская деятельность и деньги играют важную роль, и несмотря на то, что их существование порождает многочисленные и сложные проблемы, основные методы, с помощью которых рынок обеспечивает координацию в рамках всего хозяйства, полностью проявляются в экономике, в которой господствует натуральный обмен и в которой отсутствуют предпринимательская деятельность и деньги» [25, р. 14]. Как уже, наверное, ясно, для посткейнсианцев такая позиция не приемлема. Здесь мы можем видеть, возможно, основное отличие посткейнсианского

⁸ То, что говорится здесь и далее, вряд ли можно отнести к постсоветской экономике России, которую, как нам представляется, вряд ли в полной мере можно считать как рыночной, так и (в посткейнсианском смысле) «денежной». Мы неоднократно высказывали точку зрения [9; 12], согласно которой в России на протяжении последних лет формируется семейно-клановый капитализм (см. также последний раздел данной статьи).

⁹ Кстати говоря, экономические системы «азиатского способа производства» (или, если использовать близкий виттфогелевский термин, «гидравлические общества»), представляют собой пример вовлечения большого числа людей с приблизительно одинаковыми навыками в долгосрочные проекты, которые, грубо говоря, не отличаются разнообразием. Необходимость подобных объединений хозяйствующих субъектов диктуется природно-географическими и/или климатическими и/или геополитическими факторами, порождающими взаимосвязанность людей. В таких системах (с низкой степенью разделения труда) для решения проблемы координации институты типа контрактов и денег не нужны и, возможно, даже бесполезны, в отличие от «сильной» государственной власти. К этому тезису нас подвели дискуссии с А. С. Скоробогатовым, который придает большое значение зависимости «характера» институтов от географических (в широком смысле этого слова) факторов.

подхода к экономическому анализу от неоклассического. Примитивная экономическая система, характеризующаяся эргодичностью, функционирует иначе, чем сложная экономическая система, отличающаяся незэргодичностью, несмотря на наличие в обеих системах рыночной координации. Такова позиция представителей посткейнсианской школы.

Термин «капитализм» употребляется посткейнсианцами чаще, хотя, как правило, они не дают ему четкого определения. Но общий «контекст» посткейнсианских рассуждений [36, р. 165 – 167; 37, р. 22 – 24] указывает на то, что *капитализм предполагает частную собственность на производственные активы длительного пользования и прибыльность ведения хозяйственной деятельности как ее ведущий мотив*. Можно сказать и так: капитализм – это экономическая система, основанная на том, что активы длительного пользования приносят доход. Такие определения в принципе не противоречат вышеприведенному анализу денежной экономики. Точнее говоря, посткейнсианские трактовки капитализма и денежной экономики – это взаимодополняющие описания экономической системы определенного типа. Мы имеем в виду следующее. С одной стороны, частная собственность на производственные активы длительного пользования и их употребление в целях получения прибыли, сигнализирующей о социальной значимости того или иного «хозяйственного проекта», требуют применения форвардных контрактов, денег и «институциональной» роли государства (как защитника контрактов). С другой стороны, долгосрочные контракты и деньги как средство их урегулирования не нужны, если нет частной собственности на производственные активы длительного пользования, а прибыль не играет стимулирующей, финансовой и координирующей роли в хозяйстве. Поэтому можно утверждать, что *денежная экономика – это экономическая система рыночного капитализма, если термин «капитализм» понимается в вышеописанном смысле*.

Здесь сразу нужно подчеркнуть: когда при определении капитализма речь идет о частной собственности, подразумевается *собственность именно на производственные активы длительного пользования, а не просто на средства производства*. Если производственная деятельность не растянута во времени, то наличие частной собственности на средства производства еще не дает оснований для разговоров о капитализме. Именно сочетание частной собственности на средства производства и технологической развитости приводит к возникновению капиталистической системы хозяйствования.

5. Основные проблемы денежной экономики

Как уже отмечалось, использование контрактов, денег и государства снижает степень неопределенности будущего в сложной экономической системе. Однако неопределенность полностью не устраняется. Это обстоятельство и связанные с ним попытки хозяйствующих субъектов снизить степень неопределенности порождают серьезные проблемы, с которыми сталкивается денежная экономика, и которые исследуются посткейнсианской традицией¹⁰.

Прежде всего, необходимо отметить, что степень уверенности в ожиданиях хозяйствующих субъектов денежной экономики, равно как и степень неопределенности, с которой они сталкиваются, может меняться в зависимости от разнообразных экономических, социальных, институциональных и технологических изменений. Падение степени уверенности или рост неопределенности приводят к росту спроса на такие активы длительного пользования, которые позволяют хозяйствующим субъектам как бы «чувствовать себя в большей безопасности». Такая «безопасность» обеспечивается в том случае, если люди имеют в своем распоряжении активы, позволяющие выполнять взятые на себя контрактные обязательства. Вот почему, по Дж. М. Кейнсу, «обладание

¹⁰ Мы здесь не претендуем здесь на всю полноту охвата исследовательских проблем, интересующих посткейнсианцев, и выделяем лишь самые основные из них. Мы не рассматриваем, например, теории потребительского поведения, фирм, рынка труда, индивидуального поведения, модели ценообразования. См. [10; 11; 16; 23; 24; 30].

реальными деньгами снижает уровень нашего беспокойства» [3, с. 286]. Короче говоря, повышение степени неопределенности будущего или рост неуверенности порождает спрос на деньги.

Но такое увеличение спроса на деньги не влечет за собой расширения производства и занятости. Вообще говоря, «деньги нельзя производить по желанию» [2, с. 301]. Но этот тезис Дж. М. Кейнса адекватен лишь для ситуации, при которой коммерческие банки не могут свободно выдавать кредиты, тем самым создавая деньги. Однако даже когда они могут это делать, увеличение предложения денег не приводит к росту занятости и не создает реальный ВВП (хотя бы по причине их нулевой трудоемкости) [11].

С другой стороны, рост неопределенности и неуверенности сокращает вложения в производственные активы длительного пользования вследствие их неликвидности и длительного срока окупаемости. Естественно, вследствие этого, падают уровни производства и занятости. Таким образом, изменения в структуре выбора активов длительного пользования, связанные с ростом предпочтения непродовственных и ликвидных активов производственным и неликвидным активом, порождают кризис. *Иными словами, денежная экономика внутренне подвержена кризисам, вынужденной безработице, циклам и в целом макроэкономической нестабильности.* Именно поэтому посткейнсианцы вслед за Дж. М. Кейнсом тщательно исследуют различные аспекты «нестабильности при капитализме»¹¹ и выступают в поддержку дискреционной макроэкономической политики¹².

Другой спектр проблем возникает в связи с тем, что хозяйствующие субъекты пытаются снизить неопределенность, с которой они сталкиваются, приобретая контроль над важнейшими экономическими переменными, с которыми они, так сказать, «имеют дело». К этой «категории», в частности, относится контроль частных фирм над ценами. Он необходим для обеспечения надежных источников финансирования инвестиций [16; 23; 24]. Еще один аспект – контроль коммерческих банков над денежной массой (т. е. независимость от регулирующих мероприятий Центрального банка), достигаемый через стратегии управления пассивами, кредитные линии и прочие продукты финансовых инноваций [11]. Эндогенность денег, которая оказывается результатом таких действий коммерческих банков, является одним из самых популярных аспектов «предметного мира» посткейнсианства [11; 17; 31]. Снижение степени неопределенности может осуществляться также «через вертикальную и горизонтальную интеграцию, конгломератные слияния, дифференциацию продукта и другие способы накопления экономической власти» [37, р. 22]. Однако эти аспекты в целом пока еще ждут своих исследователей в рамках посткейнсианства. В этом плане представители данной традиции могли бы, вероятно, многому научиться у традиционных институционалистов, частности, у Дж. К. Гэлбрейта [1]. В любом случае, представляется важным тезис С. Руссиса о том, что приобретение рыночной власти представляет собой важнейший инструмент снижения неопределенности, наряду с использованием системы форвардных контрактов¹³. Таким образом, *денежная экономика в той или иной степени обречена на несовершенство рыночных структур*, на доминирование в тех или иных отраслях крупных компаний, добившихся более значительных успехов по сравнению со своими конкурентами в плане снижения степени неопределенности. Не удивителен, поэтому, акцент посткейнсианцев на неравновесности рыночных процессов [16, р. 118]. Кроме того, в условиях эндогенности денежной массы и борьбы разных групп хозяйствующих субъектов за свою долю в ВВП, рассматриваемая экономическая система обречена еще и на *инфляцию, обусловленную конфликтами* [11; 32, ch.11].

¹¹ Возможно, самая глубокая работа в этой области была написана Х. Ф. Мински [31].

¹² При этом такую политику можно трактовать как специфический институт, снижающий неопределенность будущего, см. [14].

¹³ [37, р. 24 – 25]. Еще один важный способ снижения неопределенности – формирование конвенциональных ожиданий, см. [5; 14].

Ну и естественно, что нет никаких оснований ожидать, что в долгосрочной перспективе денежная экономика будет генерировать быстрый и устойчивый рост. В частности, для того, чтобы такая «успешная» динамика имела место, необходима готовность людей постоянно вкладывать средства в производственные активы длительного пользования, обеспечивающие увеличение реального ВВП. Как мы уже утверждали выше, в кризисные ситуации люди склонны к отказу от вложений в производственные активы длительного пользования из-за того, что, в частности, подобные активы характеризуются большим сроком окупаемости. Иными словами, хозяйствующие субъекты при высокой степени неопределенности избегают активов, которые могут приносить доход лишь в очень далеком будущем. Это может служить очень серьезным препятствием для роста. Поэтому для обеспечения устойчивых темпов экономического роста необходимо такое же устойчивое увеличение совокупного спроса [11; 33; 34]. *Нестабильность изменений совокупного спроса, которая связана, в первую очередь, с изменчивостью инвестиций вследствие изменений в степени неуверенности и неопределенности, порождает нестабильность роста в денежной экономике.*

6. Вместо заключения: денежная экономика и другие сложные экономические системы

Как уже было отмечено, денежная экономика – это основной «предметный мир» посткейнсианства. Основной, но не единственный. Как опять-таки подчеркивалось выше, в целом посткейнсианцев интересует то, как люди «справляются с неопределенностью» в сложных экономических системах. «Создание» денежной экономики через формирование системы форвардных контрактов и других сопутствующих институтов, – не единственный способ снижения степени неопределенности. В качестве других примеров можно привести такие экономические системы, как «плановый социализм» (советского типа), «рыночный социализм» (югославского типа), «плановый капитализм» (немецко-фашистского типа), или различные варианты «семейно-кланового капитализма», которые можно наблюдать во многих государствах Латинской Америки, и, по всей видимости, в некоторых странах, прежде бывших участниками «социалистического блока» [9; 12]. Однако в этих областях посткейнсианство делает лишь первые шаги. Какими будут вторые и последующие шаги, покажет будущее. Так или иначе, экспансия посткейнсианства в указанные области будет представлять собой следствие расширения «предметного мира», интересующего приверженцев данного направления. Мы же лишь хотели продемонстрировать, что уже существующий «предметный мир» посткейнсианства охватывает самые важные решения, которые принимают люди, живущие в условиях сложной экономической системы, т. е. в технологически, институционально и экономически развитом обществе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1976.
2. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978.
3. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости // В кн. Истоки. Вып. 3. Изд-во ГУ – ВШЭ, 1998.
4. Малкина М.Ю., Розмаинский И. В. Основы институционального подхода к анализу роли государства // В кн. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / Под ред. Р.М. Нуреева. М.: МОНФ, 2001.
5. Розмаинский И.В. «Конвенциональная теория ожиданий»: вызов теории рациональных ожиданий // Вестник СПбГУ. Сер. 5 (Экон.). 1996. № 2(12).
6. Розмаинский И.В. Концепция делового цикла в посткейнсианстве: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. СПб., 1998.

7. Розмаинский И.В. Соотношение между денежной и бартерной экономикой: институционалисты и посткейнсианцы против неоклассиков // В кн. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / Под ред. Р.М. Нуреева. М.: МОНФ, 2001.
8. Розмаинский И.В. Посткейнсианство + традиционный институционализм = целостная реалистичная экономическая теория XXI века // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 3.
9. Розмаинский И.В. Основные характеристики семейно-кланового капитализма в России на рубеже тысячелетий: институционально-посткейнсианский подход // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Том 2. № 1.
10. Розмаинский И.В. «Посткейнсианская модель человека» и хозяйственное поведение россиян в 1990-е годы // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2005. Т. 3. № 1.
11. Розмаинский И.В. Посткейнсианская макроэкономика: основные аспекты // Вопросы экономики. 2006. № 5.
12. Розмаинский И.В. «Инвестиционная близорукость» в посткейнсианской теории и в российской экономике // Вопросы экономики. 2006. № 9.
13. Скоробогатов А.С. Экономические институты и деловой цикл: посткейнсианский подход. Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. СПб., 2002.
14. Скоробогатов А.С. Институты как фактор порядка и как источник хаоса: институционально-посткейнсианский анализ // Вопросы экономики. 2006. № 8.
15. Фишер И. Покупательная сила денег. М., 1926.
16. Arestis P. Post-Keynesian Economics: Towards Coherence // Cambridge Journal of Economics. 1996. Vol. 20. № 1.
17. Carvalho F.J.C. Mr. Keynes and post keynesians. Principles of macroeconomics for a monetary production economy. Aldershot: Edward Elgar, 1992.
18. Davidson P. A Post-keynesian view of theories and causes for high real interest rates // Post-Keynesian Monetary Economics: New Approaches to Financial Modelling / Ed. by P. Arestis. Aldershot: Edward Elgar, 1988.
19. Davidson P. Post keynesian macroeconomic theory. London: Edward Elgar, 1994.
20. Davidson P. Reality and economic theory // Journal of Post Keynesian Economics. 1996. Vol. 18. № 4.
21. Dequech D. Asset choice, liquidity preference and rationality under uncertainty // Journal of Economic Issues. 2000. Vol. 34. № 1.
22. Dequech D. Fundamental uncertainty and ambiguity // Eastern Economic Journal. 2000. Vol. 26. № 1.
23. Eichner A.S. A theory of the determination of the mark-up under oligopoly // Economic Journal. 1973. Vol. 83.
24. Eichner A.S., Kregel J.A. An essay on post-keynesian theory: A new paradigm in economics // Journal of Economic Literature. 1975. Vol. XIII. № 4.
25. Friedman M. Capitalism and freedom. Chicago: Chicago University Press, 1962.
26. Keynes J.M. A treatise on money. Vol. I. The pure theory of money. London: Macmillan, 1930.
27. Keynes J.M. A monetary theory of production // The collected writings of John Maynard Keynes. Vol. XIII / Ed. by Moggridge D. London: Macmillan, 1973.
28. Knight F.H. Risk, uncertainty and profit. Chicago: Chicago University Press, 1985.
29. Kregel J.A. Markets and institutions as features of a capitalistic production process // Journal of Post Keynesian Economics. 1980. Vol. 3. № 1.
30. Lavoie M. Foundations of post-keynesian economic analysis. Aldershot: Edward Elgar, 1992.
31. Minsky H.P. Stabilizing an unstable economy. New Haven: Yale University Press, 1986.

32. *Palley T.I.* Post keynesian economics: debt, distribution and the macroeconomy. London: Macmillan, 1996.
33. *Palley T.I.* Aggregate demand in a reconstruction of growth theory: The macro foundations of economic growth // *Review of Political Economy*. 1996. Vol. 8.
34. *Palley T.I.* Growth theory in a keynesian mode: Some keynesian foundations for new endogenous growth theory // *Journal of Post Keynesian Economics*. 1996. Vol. 19. № 1.
35. *Robertson D.* Money. London: Macmillan, 1922.
36. *Rogers C.* Money, interest and capital. A study in the foundations of monetary theory. Cambridge: Cambridge University Press, 1991.
37. *Rousseas S.* Post keynesian monetary economics. London: Macmillan, 1998.
38. *Shackle G.L.S.* Expectations and employment // *Economic Journal*. 1939. Vol. 49.
39. *Shackle G.L.S.* Keynesian kaleidics. The evolution of a general political economy. Edinburgh: Edinburgh University Press, 1974.

ИСТОРИЯ КАК ПРЕДМЕТНЫЙ МИР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

А.С. СКОРОБОГАТОВ,

*кандидат экономических наук, доцент
Филиал Государственного университета Высшей школы экономики
Санкт-Петербург*

Экономическая теория в том виде, какой она приобрела в результате маржиналистской революции и в основном сохраняет до сих пор, развивалась как внеисторическая дисциплина. Этим она обязана таким ее основополагающим принципам как методологический индивидуализм, оптимизация, рассматриваемая в качестве основного способа описания человеческого поведения, и полная рациональность. Первый из указанных принципов предполагает вторичность любой общественной системы по отношению к человеку, действующему в своих интересах. Последние два принципа означают жесткую детерминированность человеческого поведения, поскольку поведение человека задано его целью, достижению которой не мешает ни отсутствие необходимой информации, ни оппортунизм контрагентов, поскольку всеведущего человека нельзя обмануть.

Эти принципы предполагают такой взгляд на человека и общество, который, по сути, исключает возможность чего-либо нового и уникального, а именно это и является содержанием истории. Какой интерес может вызвать история как повествование о бесконечной череде совершенно одинаковых «экономических человек», оптимизирующее поведение которых создает тенденцию к построению заранее известного идеального общества с рынком и демократией? Ведь именно такой должна быть история общества, каким его мыслит традиционная экономическая наука. Если же известная нам история, включая ту, что является содержанием сегодняшнего дня, на этот образ походит мало, можно сделать соответствующие выводы: либо экономическую теорию следует пересмотреть с тем, чтобы она стала пригодной для объяснения истории, либо большая (и наиболее увлекательная) часть происходящего в истории не относится к предмету экономической теории. Из двух вариантов выбора – пересмотреть метод или смириться с узкой трактовкой предмета науки – более привлекательным кажется первый, поскольку позволяет придать экономической теории более живой и историчный характер.

1. Недостаточность экономического человека и значение институтов

Одна из наиболее революционных и одновременно простых идей, которая помогла экономической теории стать более историчной, лучше всего иллюстрируется при помощи дилеммы заключенных. Основное положение последней заключается в том, что индивидуальная рациональность (согласно сюжету дилеммы, – стремление минимизировать собственный срок) часто может находиться в противоречии с общественной рациональностью (необходимостью минимизировать общий срок обоих заключенных). Получается, что именно тогда, когда человек действует в собственных интересах, он становится врагом не только обществу, но и самому себе. Житейский смысл этой идеи очевиден каждому – никто не захочет выдать свою дочь замуж за «экономического человека» [25]. Однако в экономической науке на протяжении почти двух столетий после «Богатства народов» А. Смита господствовал совершенно другой взгляд, а именно, что наилучших результатов посредством действия невидимой руки общество достигает только тогда, когда его типичным представителем является экономический человек. В том и революционность дилеммы заключенных, что «экономический человек» может служить объяснением не только богатства народов, но и их бедности [34].

Если это так, то путь к процветанию неизбежно пролегает через ограничение индивидуальной рациональности, т. е. институты. Простота человека и общества, как они мыслились

в экономической теории, позволяла ей обходиться рассмотрением только одного института – рынка. Свои функции координации и стимулирования он выполняет через систему относительных цен, которые содержат информацию о том, что делать, и побуждают действовать в указываемых направлениях, апеллируя к мотиву максимизации полезности. Экономическая теория дилеммы заключенных предъявляет к институтам более широкий круг требований. Институты как поводьры индивидуальной рациональности оказываются недостаточны для общего блага; для достижения общего блага требуются институты, корректирующие деятельность рациональных индивидов в направлении общественной пользы.

Особенностью институциональной теории в любой ее ипостаси является не изучение институтов, а их охват (рис. 1). Включение в экономический анализ всей совокупности институтов – любых механизмов координации и стимулирования, а не только рыночной системы относительных цен, – сразу же делает актуальными и сферы общественной жизни, напрямую с хозяйством не связанные.



Рис. 1. Сфера институциональной теории

Ниже предлагается иерархическая классификация институтов, увязанная с внешними условиями хозяйственной и, шире, общественной жизни, которая может служить в качестве ориентира для некоей организации истории, с точки зрения институциональной экономики.

2. Институты и их иерархия

Как деньги – это все, что выполняет функции денег, так и институты – всё, что выполняет функции институтов. Таким образом, институтами можно считать любой механизм, обеспечивающий координацию и/или эффективную мотивацию экономического поведения. Нетрудно заметить, что в истории эти функции выполнялись (и выполняются) не только рыночной системой относительных цен, как это предполагается неоклассической теорией. Важную роль играют и такие институты как государство, обычаи и традиции, организационные особенности. Но все это, что мы теперь можем обозначить как институты, образует традиционный предметный мир историка – политика, культура, социальная иерархия и т.д. Все эти сферы общественной жизни можно попытаться уложить в определенную схему институтов, в рамках которой мы могли бы дать им экономическую трактовку. Заманчивость этой перспективы заключается в том, что она позволяет экономисту выйти за рамки скучных фактов, относящихся к чисто хозяйственной жизни, – когда и что выращивали, как возделывали землю, какой была в то или иное время номенклатура ремесленных изделий и т. д., – и по-своему взглянуть на культуру, политические события, социальные движения и прочие явления истории.

На рис. 2 представлена классификация институтов на основании двух таких распространенных в институциональной теории критериев как иерархия и степень выявления. Первый из критериев предполагает выстраивание институтов в порядке, в котором вышестоящие непосредственно определяют нижестоящие институты. По второму критерию, институты разделяются на формальные и неформальные.

На разнице между последними следует остановиться подробнее. Нередко эта разница связывается с писаным/неписаным характером правил, образующих институты. Это, возможно, что-то проясняет в отношении древней истории, скажем, истории Римской республики середины V в. до н. э., когда возник свод писаных правил – Законы двенадцати таблиц, – а все остальное было правилами неписанными. Однако едва ли это сохраняет полное значение сегодня, когда где-то записаны любые правила. Например, законы

Уголовного кодекса являются формальными, а правила православного благочестия – неформальными, но записано и то, и другое. Указывается и такое различие как существование специалистов по принуждению к выполнению правил, но кто эти специалисты? Все они – сотрудники силовых структур, судов и т.д. – просто представители государства, так что это определение можно связать с неоинституциональным определением государства. Частью этого определения является указание на сравнительное преимущество в осуществлении принуждения. Это принуждение используется для обеспечения выполнения правил. Соответственно, можно сказать, что правила, к выполнению которых принуждает государство являются формальными, неформальные же – те, в отношении которых принуждение осуществляется (только) в частном порядке.



Рис. 2. Классификация институтов по иерархии и степени выявления

3. Территория и институты

Один из основополагающих вопросов институциональной теории – о происхождении институтов, в частности, почему институциональные особенности различных стран могут воспроизводиться веками, несмотря на очевидную разницу в их эффективности. Рассмотрим такой важный фактор как территория, выступающая в качестве естественной среды для жизни общества и, соответственно, формирования институтов.

Можно выделить три аспекта географической обусловленности институтов – геоэкономический, геополитический и демографический. Первый из аспектов включает такие особенности территории как климат, почва, преобладающий характер местности, наличие ресурсов, соседство в плане выгоды торговых связей и т. д. Все это определяет целесообразную структуру и организацию экономической деятельности. Ярким примером, иллюстрирующим эту мысль и имеющим давнюю историю в литературе [4; 5; 12; 14; 2; 3; 6], является неблагоприятное влияние на урожайность и животноводство таких особенностей территории России как неплодородная почва, холодный климат, длинная зима, невыгодное для сельского хозяйства сезонное и территориальное распределение осадков и т. д. Сформировавшаяся в результате ориентация сельского населения на выживание способствовала развитию общинных форм организации труда, распределения и даже быта (большая семья). Следующий – геополитический – аспект относится к соседству страны, с точки зрения внешнеполитических связей. Последние определяют значимость для страны армии и, соответственно, государства. Это, в свою очередь, будет определять структуру экономической деятельности¹. Наконец, демографическая проблема, так остро

¹ Российская экономика с давних времен характеризовалась очень большим удельным весом военных расходов в государственном бюджете. Характерны в этом отношении приводимые Ю. В. Латовым данные о военных расходах в XVII в. [6, с. 118]. Далее, реформы Петра I, согласно описанию В. О. Ключевского, были вызваны почти исключительно военными соображениями [5, с. 131-132]. Интересные цифры относительно значимости неблагоприятных геополитических условий для экономики России приводит В. Т. Рязанов [14, с. 325-329].

поставленная Т.Р. Мальтусом, также может рассматриваться как элемент проблемы территориальной. Ведь важнейшие демографические характеристики экономики – плотность населения, сравнительная легкость его обеспечения жизненно-необходимыми благами, теснота внутренних торговых связей и т.д. – территорией определяются в такой же степени, как и численностью и ростом населения (подобно двум лезвиям ножниц).

Следует отметить, что в неоклассической теории до сих пор молчаливо принималось допущение постоянной отдачи от естественной среды, означающее, что рост населения не влияет на удельные издержки жизнеобеспечения человека. Дело, фактически, представляется так, как если бы вся земля была совершенно одинакова в плане выгодности ведения хозяйства и существует в бесконечном количестве. По сути, это означает, что территория нейтральна по отношению к экономике. Данное допущение еще можно было бы принять в отношении современного развитого хозяйства, в котором убывающая отдача от естественной среды компенсируется технологическими инновациями, однако вряд ли является приемлемым применительно ко всей прошлой истории². Едва ли территория в истории настолько нейтральна, как предполагает неоклассическая теория. В России фактор территории сказывался настолько заметно, что именно этот фактор – «колонизация [как] основной факт нашей истории» – для Ключевского послужил критерием ее периодизации [4, с. 49–53], начавшейся со своеобразного «гидравлического» торгового общества – Киевской Руси.

Можно также выделить еще и четвертый – «геокультурный» – аспект влияния территории. В данном случае речь идет о том, что фундаментальные основы культуры и идеологии в виде религии почти всегда также складываются «по соседству». Подтверждением этому может служить тот факт, что мир и в прошлом, и (хотя и в меньшей степени) в настоящем четко поделен между различными религиями. Русские князья сделали выбор в пользу византийского христианства в силу соседства и тесных торговых связей с Византией, которая в то время к тому же была еще и наиболее привлекательным примером для подражания, будучи единственной политической, экономической и культурной сверхдержавой тогдашнего мира. Страны Западной и Центральной Европы, располагаясь на территориях, принадлежавших ранее Западной Римской Империи, естественно тянулись к ее великому наследию и, таким образом, вошли в орбиту латинского христианства. Ислам, распространяясь с Аравийского полуострова, также двигался именно на соседние азиатские и африканские территории, обращение которых становилось возможным благодаря военным захватам и/или культурному превосходству. Эти примеры, иллюстрирующие зависимость религии от соседства с религиозными и политическими центрами, можно было бы продолжать и дальше, но главная мысль относительно значимости геокультурного фактора должна быть вполне ясна.

4. Культурный контекст

Возглавляет иерархию институтов культурный контекст³. Его можно определить как совокупность мировоззренческих установок и ценностных ориентиров, непрерывно формирующихся в ходе истории общества. Как и другие институты, культурный контекст имеет неформальную и формальную составляющие.

Неформальная составляющая культурного контекста на рис. 2 обозначается как менталитет. Именно эта часть институтов содержит базовые ценности и установки, имеющие глубокие корни в религиозной и культурной истории. Национальный характер, который в последнее время начал получать признание у экономистов в качестве важного фактора экономического роста, следует размещать именно в этой ячейке институциональной структуры.

Идеологию можно идентифицировать как формальную составляющую культурного контекста. Для ее определения имеет смысл выделять четыре элемента:

² Показательны в этом отношении приводимые Д. С. Нормом взаимосвязи между изменениями численности населения, относительной редкостью земли и т. д., с одной стороны, и упадком древнего Рима, а впоследствии, подъемом и упадком феодальной системы (в зависимости также от развитости торговых связей), с другой стороны [33, р. 114–116, 117–118, 132–135].

³ По О. Уильямсону, — “embeddedness” [35, p. 597].

- а) идеал;
- б) оценка существующего;
- в) руководство к действию;
- г) статус общеобязательного мировоззрения.

Итак, идеология содержит образ идеального общества, взгляд на существующие общества сквозь призму этого идеала; далее, наблюдаемая разница между идеалом и реальностью указывает обществу, что делать; наконец, силовой потенциал государства сообщает идеологии общеобязательный характер.

Теперь можно конкретизировать институциональные функции культурного контекста, которые, как уже упоминалось, связаны с координацией и стимулированием. Первое, что обеспечивают институты этого уровня иерархии, связано с процедурной рациональностью, т. е. они являются средством экономии, поскольку дают образ окружающего мира и, тем самым, готовые схемы принятия решений. Следует отметить и такой важный момент, что эти схемы тем более эффективны, чем больше людей их придерживается. В эволюционной теории игр данный принцип более или менее совпадает с «народными теоремами» [16, с. 38–40; 17, с. 105–106].

Следующей важной функцией культурного контекста и, в особенности, идеологии, является обеспечение легитимности всей нисходящей институциональной структуры, т. е. ее соответствие внутренним представлениям людей о справедливости. Легитимность, как результат той или иной степени близости институциональной структуры системам ценностей людей, обеспечивает экономию ресурсов, связанных с принуждением к соблюдению правил, ее образующих. Таким образом, легитимность – необходимое условие действенности институциональной структуры.

Культурный контекст может быть источником легитимности не только нисходящей институциональной структуры, но также и тех или иных коллективных действий, необъяснимых с точки зрения индивидуальной выгоды [32, р. 204–206]. Когда речь идет о массовом (групповом) поведении, необходимо выделять два противоположных влияния, которые испытывают на себе индивиды: индивидуальный расчет и личные убеждения. Очень многие групповые действия, такие как войны, революции, общественные движения, выборы и т. д. определяются чем-то иным, нежели индивидуальная выгода. Например, выборы президента. Человек может предпочитать одного кандидата другому, но он сознает, что один его голос решающего влияния на исход выборов не имеет. Рациональный индивид, сопоставив нулевые, по существу, выгоды в виде ожидаемого влияния его голоса на результат и вполне осязаемые издержки, – скажем, час времени, – не станет участвовать в выборах. Все эти соображения тем более очевидны, когда речь идет о массовых действиях, в которых люди несут значительные издержки, в частности, подвергаются большому риску. Именно тогда, когда речь идет о массовых действиях, бесполезных или вредных с точки зрения индивидуальной рациональности, имеет смысл обратиться к культурному контексту как источнику личных убеждений людей. Последние становятся основанием для индивидов выбирать деятельность, нецелесообразную, с точки зрения личной выгоды.

Как соотносятся неформальная и формальная составляющие культурного контекста? С одной стороны, идеология является выжимкой менталитета, имеющей конкретное практическое значение применительно к текущим условиям. В зависимости от текущих исторических задач идеология актуализирует те или иные элементы менталитета. В этом смысле менталитет должен выступать как центр притяжения для идеологии; они соотносятся как теория и практика, содержание и форма. Вместе с тем, идеология может и отклоняться от своей основы. Но это может иметь либо сугубо временный характер, либо захватывать только часть общества, что неизбежно должно привести к расколу в обществе и слабой легитимности как самой идеологии, так и всей нисходящей институциональной структуры.

5. Расхождение менталитета и идеологии в русской истории

Промежуточное положение России в географическом и, как следствие, в культурном отношении способствовало формированию такого элемента русской ментальности как расколотость между «традицией» и «цивилизацией». В Киевской Руси – это противосто-

яние между славянским языческим традиционализмом низов и ориентацией княжеской верхушки на «цивилизацию» в виде византийского христианства. Начиная с московского периода русской истории и вплоть до сегодняшнего дня заимствованное из Византии Православие стало основой русской «традиции», тогда как «цивилизацией» вместо погибшей Византии стал Запад, т. е. Западная Европа, впоследствии дополненная Новым Светом⁴.

Расколотовость русского менталитета означает невозможность подобрать идеологию, которая бы вполне примирила и объединила общество. Любая идеология обязательно встретит сопротивление со стороны либо традиционалистов, либо цивилизационистов. Поэтому легитимность российской институциональной структуры всегда была очень слабой. Это может служить объяснением беззакония, всеобщего воровства и прочих подобных явлений, во все времена бывших характеристикой российской жизни.

Чем слабее легитимность институциональной структуры, тем более высокие издержки приходится нести государству с целью принуждения к соблюдению законов. Полицейский характер государства в России как в имперский, так и в советский период, в значительной степени объясняется его слабой легитимностью. Это объясняет в русской истории чередования бунта и покорности: бунт как восстание против идеологии, выражающей чуждое мировоззрение, покорность же – как принятие неизбежной принудительной силы государства. Бунт и покорность – две крайности, исключаящие золотую середину – конструктивное участие народа в организации общественной жизни⁵.

6. Институциональная среда

Двумя ключевыми понятиями для анализа всей нисходящей институциональной структуры являются правила и организации (пучки правил). Политическая организация в первую очередь образует государство, т. е. верхний уровень институциональной среды, тогда как экономическая организация как характеристика экономики относится к разнообразию и легкости использования различных организационных альтернатив от рынка до фирмы.

Любая организация, как политическая, так и экономическая, преследует две цели – *максимизация выгоды принципалов и производство полезных для общества благ*. Эти цели отчасти являются взаимоисключающими, и поэтому для предсказания действий организации требуется описание условий, ограничивающих ее поведение. Важнейшим ограничителем поведения организаций обоих типов является конкуренция. Наличие и степень последней определяет то, насколько организация будет ориентирована на общественно-полезную деятельность.

7. Государство

Как отмечает Норт, государство играет в истории двоякую роль – оно выступает как необходимое условие экономического роста и оно же обычно вызывает упадок. Это можно связать с наличием у государства указанных двух целей организации. На языке М. Олсона, эти цели могут быть идентифицированы также с интересами двух видов – специальными

⁴ В течение этого более чем пятисотлетнего периода «традиция» и «цивилизация» проявлялись по-разному. Сначала это имело сугубо церковный характер — противостояние православной и западной (католической и затем протестантской) мысли и культуры. Затем, начиная со второй половины XVII в. и еще больше после реформ Петра I, стремление быть частью (теперь уже западной) «цивилизации» способствовало внедрению в русскую политическую, общественную и культурную жизнь множества западных обычаев. Наконец, советскую власть, как имевшую официальную идеологию в виде западного (марксистского) учения и воздвигавшую гонения на Церковь, также можно рассматривать как проявление западной «цивилизации».

⁵ Противоречие между государством, стремящимся к модернизации и цивилизации, и обществом, в значительной части остающимся традиционным, наблюдается в России в течение большей части ее истории. Сюда можно отнести и уже упоминавшееся противостояние между христианской верхушкой и языческими низами в Киевской Руси. В московский период можно указать на сопротивление, которое встречало государство со стороны знати, ностальгирующей по былой политической самостоятельности, и народа, не желавшего расставаться с положением свободных земледельцев. В конце московского периода, при Алексее Михайловиче, власть фактически отказывается от идеологии Москвы-Третьего Рима, в результате чего возникает расколотовость общества на прозападную верхушку и традиционные низы, которая еще больше углубилась в эпоху Империи. Наконец, в советское время — официальная идеология и ценности приверженцев старых русских или просто дореволюционных традиций.

и всеохватывающими, где специальными являются интересы той группы, агентом которой является правитель (эта группа может ограничиваться одним лицом, например, самим правителем), а всеохватывающими – интересы всего общества.

Следует отметить, что наличие у государства этих взаимоисключающих интересов одинаково согласуется с двумя противоположными трактовками происхождения и природы государства, а именно, с контрактной и эксплуататорской теориями. Напомним, что согласно первой, государство является результатом договора членов общества о найме некоего агента с целью выполнения общественных поручений. Так, принципалом здесь является общество, а государство – агентом. Эксплуататорская теория меняет общество и государство местами, так что государство теперь – это принципал, а общество – агент. Согласно этому подходу, единственной целью государства является перераспределение. Одни члены общества заинтересованы в эксплуатации других членов общества. Так как последние, вероятно, будут недовольны своей участью эксплуатируемых, требуется государство как аппарат принуждения. Классические концепции в рамках первого и второго подходов хорошо известны – общественный договор Т. Гоббса и государство как орудие классовой эксплуатации К. Маркса. Так вот, и контрактная, и эксплуататорская теории приходят к одному и тому же выводу о наличии у любого правителя двух взаимоисключающих целей; контрактная теория предполагает, что изначально государство возникает ради интересов общества, но агентская проблема искажает поведение правителя из-за наличия у него собственных интересов; эксплуататорская теория предполагает первичность интересов правителя, но для их долгосрочной реализации необходимо действовать в интересах общества. Значит, любое государство независимо от происхождения (оно избрано народом или это завоеватель) неизбежно должно иметь как специальный, так и всеохватывающий интерес; вопрос только в том, как эти интересы соотносятся, какой доминирует. Реализация этих взаимоисключающих целей выступает в виде системы прав собственности, которая может быть более или менее эффективной⁶.

Государство в неoinституциональной теории нередко определяется как фирма, обменивающая общественные блага, в частности институциональную структуру, на вознаграждение в виде налоговых поступлений. Для этого ему требуется силовой потенциал, использование которого на определенной территории является не только возможным, но и экономически целесообразным. Итак, определение государства включает в себя три момента:

1. Сравнительное преимущество в осуществлении принуждения. В целом, оно определяется технологией, территорией и населением. При этом, указанные факторы могут изменяться и вызывать соответствующие изменения в размерах политико-экономических единиц. Лучший пример – смена Римской империи совокупностью мелких политических единиц, на основе которых в Новое время сложились национальные государства, и все это как результат, в том числе, изменения военной технологии. В более широком смысле, речь может идти о сравнительном преимуществе государства в производстве тех или иных общественных благ (помимо спецификации прав собственности). Сравнительные преимущества государства будут ограничиваться со стороны тех благ, кривая издержек которых имеет U-образную форму, где Q^* будет задавать целесообразный размер государства. Пример – гидравлическое общество в Древнем Египте как естественная монополия [33, р. 26].

2. Облагаемая территория; это должна быть территория, на которой государство обладает наибольшим силовым потенциалом и может с выгодой его реализовать. Например, Персидское царство Сасанидов в III в. не могло входить в облагаемую территорию Римской империи, поскольку Рим там не обладал сравнительным преимуществом силовой-

⁶ В модели Финдли-Уилсона показывается, как контрактное государство действует неоптимально – недопроизводит правопорядок – из-за своего монопольного положения, т. е. государство-агент при наличии такой возможности действует в своих интересах в ущерб обществу-принципалу [26, с. 341–349]. Модель МакГира-Олсона, наоборот, описывает поведение бандита, который, переходя к оседлости, становится заинтересован в относительном благополучии обираемого им населения [31]. Таким образом, в этих моделях, вместе взятых, иллюстрируется мысль, что противоположные теории государства с необходимостью приходят к одному и тому же выводу о неоптимальном, но сносном функционировании любого государства [16, с. 50–59].

го потенциала, тогда как славянские поселения в предгорьях Карпат не могли входить в его облагаемую территорию, поскольку взять там Риму было нечего⁷.

3. Спецификация прав собственности как главное назначение государства в обществе.

Чтобы предсказать поведение какого-либо объекта, нужно знать его цели и ограничения. Цель задает направление пути, а ограничения – то, как он этот путь будет преодолевать. О целях государства уже было сказано, когда речь шла об их двойственном характере – благосостояние общества и обогащение государства как такового. Теперь – об ограничениях государства. Можно выделить два типа этих ограничений:

Функциональные ограничения – издержки контроля и измерения. Издержки контроля связаны с агентской проблемой, с которой сталкивается государство как организация. Для выполнения своих функций государству требуется наем агентов. Последние же, имея собственные цели, отличные от целей государства, способствуют рассеиванию его ренть⁸. Издержки измерения возникают по причине неопределенности налоговой базы. Трудности, с которыми сталкивается государство, пытаясь определить, с кого и что можно взять, настолько значительны, что непосредственно влияют на строение общества и структуру его деятельности. Яркий пример реакции государства на этот вид издержек – откуп налогов. Как известно, в истории Рима, и в республиканский, и в имперский периоды, откупщики играли огромную роль, – например, столетняя эпоха гражданских войн была инициирована реформами, предложенными братьями Гракхами, в которых не последнее место занимал вопрос о распределении откупов между социальными классами. Другой пример поведения государства под влиянием этих издержек — предоставление монополии. Монополия, с точки зрения общественного благосостояния, приносит ущерб, но может быть необходима государству, поскольку облегчает ему определение налоговой базы и сбор налогов: легче обложить налогом одного торговца-монополиста, чем сто конкурирующих продавцов⁹.

Стимулирующие ограничения – внутренняя и внешняя политическая конкуренция. Если первый вид ограничений государства отрицательно сказывается на общественном благосостоянии, то ограничения данного вида, наоборот, как правило, стимулируют государство действовать в интересах общества: чем доступнее заменители существующего государства/правителя, тем меньше оно/он может себе позволить в плане ориентации своей деятельности на получение собственной выгоды. Вместе с тем, внутренняя политическая конкуренция может сообщать правителю положение дискриминирующего монополиста, когда условия обмена правопорядка на налоги различаются для разных социальных слоев [33, р. 23-24; 10, с. 70]. Это связано с тем, что классы общества неоднородны в плане создаваемой ими опасности для положения правителя. Ему приходится больше угождать тем, от кого исходит большая угроза его замены. В данном случае политическая конкуренция утрачивает свой конструктивный характер, поскольку сохранение места правителя обеспечивается условиями обмена уже не между ним и обществом, а между ним и каким-либо общественным классом. Например, политическая конкуренция в постсталинской советской России имела именно такой характер – Н.С. Хрущев выиграл в политической борьбе у Л.П. Берии, а затем был заменен Л. И. Брежневым по соображениям пользы для партийной номенклатуры, а не для общества.

Как показано на рис. 2, институт государства, подобно прочим институтам, имеет формальную и неформальную составляющие. В жизни тоталитарных обществ, наподобие того, в котором мы жили еще совсем недавно, расхождение между ними проявляется особенно ярко. В советском обществе, как известно, конституция была «демократической», тогда как реальный политический процесс был практически лишен каких-либо элементов демократии.

⁷ Во всяком случае, соотношение выгод и издержек осуществления принуждения в местах расселения славян в это время не позволяло Риму извлечь выгоду из их присоединения к империи.

⁸ В модели Финдли-Уилсона данный вид агентской проблемы иллюстрируется на примере «неконтролируемого роста государственного сектора» [26, с. 348-349; 16, с. 54]. Еще раньше та же мысль, только на микроаналитическом уровне, была представлена в модели поведения бюрократа У. Нисканена [9].

⁹ Модель закрытой монополии Г. Таллока может служить хорошей иллюстрацией тех потерь, которые несет общество в результате искусственного создания государством монополий с целью облегчения сбора налогов [22; 16, с. 60-64].

8. Права собственности

Основной результат деятельности государства – это система прав собственности. Государство их устанавливает, (тем самым) распределяет и защищает, что и сообщает им подчиненное государству место в иерархии институтов (рис. 2). Социальная структура общества определяется формируемой государством системой прав собственности. Государство прямо влияет на формальные права собственности и косвенно – на неформальные. Э. Сото иллюстрирует эту мысль, описывая возникновение неформальных прав собственности на землю в Лиме как результат чрезвычайных трудностей установления формальных прав собственности через государственные органы [21]. Советская власть в России играла схожую роль, когда, запрещая формальную частную собственность, способствовала возникновению неформальных прав собственности¹⁰.

Сравнительный анализ тех или иных систем прав собственности (правовых режимов) достаточно прост: выгоды любого правового режима, связанные с выполнением им своих координирующих и стимулирующих функций, сравниваются с издержками, которые должно нести общество на его создание и сохранение. Все возможные правовые режимы можно рассматривать как располагающиеся между такими полярными возможностями как свободный доступ и частная собственность. Первый из указанных крайних случаев плох тем, что предполагает очень плохую координацию и мотивацию¹¹, но зато обходится обществу бесплатно. Второй крайний случай обеспечивает наилучшие координацию и мотивацию¹², но является наиболее дорогим из всех возможных правовых режимов. Располагающиеся между этими крайними возможностями варианты выбора, такие как коммунальная, государственная или ограниченная частная собственность, представляют сочетание достоинств и недостатков этих крайних случаев. Таким образом, качество услуг, оказываемых правовыми режимами, и их цены – это два основных соображения, которые, как и в случае любого другого блага, определяют их выбор.

Очевидно, что общество выигрывает тогда, когда доминирующие в нем правовые режимы обеспечивают, сколько возможно, лучшие координацию и мотивацию, что будет выражаться в эффективном размещении ресурсов. Более эффективные правовые режимы обходятся дороже и требуют соответствующих затрат и усилий от государства. Государство же будет обеспечивать эти более эффективные правовые режимы в зависимости от того, насколько оно ориентировано на цели общества, а не на собственное обогащение, и насколько ему удастся справиться с описанными функциональными ограничениями.

9. Институциональные устройства

Мир институциональных устройств представляет собой множество организационных возможностей, существующих в экономике. Контракты в этой связи удобно рассматривать как мельчайшие единицы анализа организационных альтернатив, поскольку к контрактам сводимы любые виды экономической организации. Как в теории прав собственности, так и в теории организации имеются свои полярные случаи в виде рынка и фирмы, так что анализ опять-таки может вестись в терминах сравнительных выгод и издержек этих противоположных организационных альтернатив с тем, чтобы потом любые реальные способы организации оценивать, с точки зрения представленных в них сочетаний этих достоинств и недостатков рынка и фирмы.

¹⁰ Концепция бюрократического рынка В. Найшуля представляет собой яркую иллюстрацию роли советской власти в возникновении неформальных прав частной собственности [8].

¹¹ В [16, с. 69–72] это обобщается при помощи двух моделей, в первой из которых представлено следствие плохой координации в виде недоиспользования ресурса, а во второй — следствие плохой мотивации как трагедия общей собственности, т. е. сверхиспользование ресурса. Последнее из указанных следствий свободного доступа первым было исследовано и обобщено Г.С. Гордоном [30].

¹² Весь пафос защиты рынка и частной собственности, содержащийся в работах Л. Мизеса и Ф. Хайека, определяется именно этими достоинствами указанного правового режима, которые рассматриваются в отрыве от издержек его функционирования.

10. Организационные возможности и технологические преимущества

Основное достоинство рынка как способа организации заключается в создаваемых им стимулах к общественно-полезной деятельности. Как и в случае политических деятелей, для экономических деятелей источником этих стимулов является конкуренция: если экономический агент что-то делает не так, его заменяют другим. Настоящая конкуренция предполагает, что единственный способ сохранить свое место в системе рыночного обмена – быть лучше (по крайней мере, не хуже) других.

Зачем рынку с его мощной стимулирующей пружиной в виде конкуренции приходится искать альтернативу в виде фирмы или иного способа организации? Относительно фирмы ответ Р. Коуза апеллировал к издержкам функционирования рыночного механизма, однако сам Коуз признавал и существование издержек функционирования фирмы, издержки же, связанные с этими организационными альтернативами требуют объяснения и обобщения.

Фирма как альтернатива рынку нужна для реализации технологических преимуществ, необходимость которых сказывается все сильнее по мере углубления общественного разделения труда. В экономической литературе выделялось два типа этих преимуществ, требующих замены рынка фирмой, – а) преимущества группового производства (кооперации) и б) преимущества специфичности активов. В первом случае речь идет о таких видах деятельности, которые могут быть (эффективно) осуществлены только коллективом [1]. Примером здесь может служить такая вполне житейская операция как занесение пианино на третий этаж: несколько человек это сделают, а один человек — никогда, т.е. коллектив в данном случае качественно, а не количественно, отличается от индивида. Во втором случае указываются такие виды трансакций, при которых контрагенты в силу реализации самой трансакции становятся уникальны друг для друга [24; 23].

Рынок не позволяет в полной мере реализовать эти преимущества, т. к. его основной ограничитель – конкуренция – в случае группового производства не работает по причине невычленимости индивидуальных вкладов, а в случае специфичности активов – по причине уникальности контрагентов. Если групповое производство устроить на чисто рыночных началах, будет иметь место безнаказанное отлынивание, так что выгоды от этой технологии не реализуются. Если же по-рыночному построить сделки между кооперированными контрагентами, то будет иметь место шантаж и, соответственно, ослабление стимулов шантажируемой стороны, тогда как шантажирующая сторона переключит энергию с производства на перераспределение.

Фирма решает эти проблемы за счет того, что выступает либо как контрольно-измерительное учреждение, либо как общая собственность на активы сторон, осуществляющих трансакции. С точки зрения реализации преимуществ группового производства, основное назначение фирмы – контролировать работу скооперированных работников и измерять их вклад в общее дело (inputs внутри фирмы вместо outputs на рынке). Нереализуемые здесь сильные стимулы, создаваемые конкуренцией, заменяются поощрением за хорошие результаты, обнаруживаемые контролем и/или измерением. Преимущества специфических активов требуют фирмы как собственности на кооперированные активы, сосредоточенной в одних руках. Это обеспечивает единство контроля над принятием решений, и, соответственно, исключает шантаж.

Основной недостаток общей собственности связан с ослаблением стимулов, связанным с нарушением связи между усилиями и результатами. Поэтому в случаях не слишком сильной взаимной зависимости сторон через специфичные активы имеет смысл использование гибридных форм организации, т. е. совмещающих достоинства рынка и фирмы. В системе Уильямсона предусматриваются такие виды гибрида как использование третьей стороны и двусторонняя репутация [24, гл. 3; 7, с. 222–224; 18, с. 127–138]¹³. С рынком эти способы стимулирования объединяет то, что здесь сохраняется правовая самостоятельность сторон, а с фирмой – трудность или невозможность замены контрагента, т. е. нереализуемость конкуренции.

¹³ Последняя в данном случае примечательна тем, что относится к неформальной составляющей институциональных устройств.

В терминах транзакционных издержек, проблема реализации каждого из указанных технологических преимуществ заключается в возникновении высоких издержек измерения в случае группового производства [1; 29] и издержек согласования интересов в случае специфичности активов. Транзакционные издержки отражают стремление экономических агентов реализовать те или иные преимущества в рамках общественного разделения труда, позволяющие сэкономить на издержках производственных. Во всех случаях транзакционные издержки – это плата за реализацию некоего технологического преимущества в виде специфичности активов или группового производства, а минимизация транзакционных издержек имеет смысл только в плане удешевления этой реализации. Основное компромиссное решение для экономической организации, согласно подходу Уильямсона, заключается в том, «оправдывает ли ожидаемое снижение [производственных] затрат, получаемое благодаря применению технологии специального назначения, стратегические риски [и, соответственно, транзакционные издержки], возникающие вследствие неутрачиваемого характера такой экономии затрат» [24, с. 107].

Смысл замены рынка альтернативной организацией, таким образом, заключается в том, что это является необходимым условием реализации этих технологических преимуществ. Попытка их реализовать в условиях рынка неизбежно провалится по причине завышенности высоких издержек измерения или согласования интересов. Экономия этих издержек посредством фирмы или иной организационной альтернативы является необходимой предпосылкой реализации выгод от группового производства или специфичности активов. Таким образом, стремление сэкономить на производственных издержках посредством специфических активов или группового производства вызывает рост транзакционных издержек, так что отдача от транзакционных издержек – это реализация того или иного технологического преимущества.

11. Институты и функционирование экономики

Эффективность институциональной структуры определяется качеством оказываемых ею услуг координации и стимулирования, т. е. ее следует оценивать по создаваемым ею информационным сигналам и стимулам для экономических агентов. Институты должны давать правильную ориентацию в том, что следует делать в рамках общественного разделения труда, и поощрять производительную деятельность либо лишать вознаграждения или наказывать тех, кто занят делом, бесполезным или вредным для общества. Экономические последствия выполнения институтами своих функций состоят в том или ином функционировании экономики, которое оценивается по эффективности размещения ресурсов. О последней судят по таким параметрам как экономический рост, душевой доход и его распределение в обществе.

В неонституциональной литературе взаимосвязь между институциональной структурой и функционированием экономики обычно описывается при помощи достраивания схемы Смита [33, р. xi-xi; 10, с. 12-13, 45-46; 11, с. 251-254]. Согласно последней, «богатство народов» определяется разделением труда, которое зависит от размеров рынка, а размеры рынка зависят от наличия и использования денег, т. е. от работы ценовой системы [20, гл. I-VI, VII; 13, гл. 2]. Собственно, когда Смит писал о зависимости размеров рынка от работы ценовой системы, его анализ не выходил за пределы рассмотрения лишь одного института – рынка. В неонституциональной теории эта схема достраивается за счет учета роли прав собственности в определении размеров рынка¹⁴. Таким образом, выходит следующая схема: права собственности – размеры рынка – разделение труда – функционирование экономики.

¹⁴ Справедливости ради, следует отметить, что Смит предусмотрел и влияние прав собственности. Об этом можно судить по той роли, которую он отвел государству в экономике. У него она сводится к оборонным и полицейским функциям, а также организации общественных работ [13, гл. 2]. Если предположить, что смысл последней функции, главным образом, заключается в том, чтобы занять неимущих для ослабления у них стимулов прибегать к грабежу, можно сказать, что все функции, которые по Смиту, должно выполнять государство в экономике, связаны с защитой прав собственности.

В связи с этим можно задать вопрос о том, как следует трактовать взаимосвязь между использованием специфичных активов и размерами рынка. Ведь, как уже было сказано, реализация технологических преимуществ, связанных со специфичными активами, требует замены рынка альтернативными организационными структурами, и при этом очевидно, что использование специфического капитала отражает углубление специализации, т.е., собственно, разделения труда. По всей видимости, ответ на этот вопрос требует более широкого взгляда на взаимосвязь между экономической организацией и разделением труда. Последнее в каких-то случаях, действительно, требует увеличения размеров рынка, но в других случаях углубление специализации может требовать отказа от рынка. Заметим, что по мере распространения в экономике транзакций, требующих специфических активов, вся экономика становится пронизанной жесткими связями между контрагентами, где уже нет места конкуренции и рыночному ценообразованию, т.е. углубление специализации в данном случае делает экономику менее рыночной. Другой пример — это советская экономика с ее достаточно глубоким разделением труда, но, как известно, незначительным развитием рынка. Кстати, советскую экономику вполне допустимо рассматривать как систему, в которой не реализовывались преимущества рыночной организации, но это частично компенсировалось достоинствами иерархической организации. Последняя позволяла, как это и предполагается в построениях Уильямсона, широко использовать коспециализированные транзакции, при которых агенты были тесно привязаны друг к другу. Узкая предметная специализация как характеристика плановой экономики вполне соответствует этому описанию¹⁵.

Все это позволяет сделать более широкое обобщение — углублению разделения труда способствует все многообразие организационных альтернатив. Не только размеры рынка, но и развитость всех прочих форм экономической организации определяет степень разделения труда и, соответственно, функционирование экономики. Помимо рыночной организации необходима и контрольно-измерительная организация и общая собственность (т.е. фирма), а также гибридные формы — репутация, использование третьей стороны в сочетании с конкуренцией или какие-либо иные организационные альтернативы.

Можно задать вопрос о том, как соотносятся расширение рынка и использование прочих организационных альтернатив как факторы роста специализации. Здесь возможна следующая схема. По мере углубления специализации на продуктовых рынках в большей степени реализуются выгоды от агрегирования спроса [24, с. 162–166] и, соответственно, массового производства, что требует расширения рынка. На факторных же «рынках» углубление общественного разделения труда принимает форму не столько агрегирования спроса, сколько, наоборот, коспециализации, что означает замену рыночной организации альтернативными структурами¹⁶.

Таким образом, глубина разделения труда определяется размерами рынка и развитостью (и легкостью использования) прочих организационных альтернатив. Множество организационных возможностей, имеющих в экономике, зависят от эффективности прав собственности, т.е. от того, насколько четко они определены и защищены и как распределены (от социальной структуры). Государство определяет эффективность прав собственности в зависимости от того, как в его деятельности соотносятся цели общества и собственные цели правителей. Это будет зависеть от культурного контекста — менталитета и идеологии, определяющих степень политической конкуренции и восприятие справедливости как обществом, так и самими правителями и их агентами. Чем хуже институты и, соответственно, выше транзакционные издержки, тем дороже будут обходиться любые процессы, связанные с углублением специализации, — это основной контекст, в котором обсуждается проблема экономии транзакционных издержек.

¹⁵ Так называемый «монополизм», свойственный плановой экономике и унаследованной постсоветским хозяйством, вполне можно рассматривать как выражение этих коспециализированных связей. В 1990-е гг. они выступали в качестве важного фактора инфляции издержек [15].

¹⁶ Трудно не заметить сходства этой схемы со строением советской экономики, где те немногие элементы рынка, если где-то и присутствовали, то именно на продуктовых рынках.

Следует также отметить, что обратной стороной хорошо работающих институтов, в частности, когда они защищают от неопределенности будущего, может быть усиление нестабильности. Такие элементы институциональной среды как общепринятые ожидания и правила проведения антициклической политики государства, а также институциональные устройства в виде форвардных контрактов, могут защищать от неопределенности в одно время, создавая предпосылки для ее усиления в другое время [17]. Деньги же и финансовые рынки, которые характеризуют организационные возможности экономики, существующие в рамках институциональной структуры, обеспечивают стабильность для индивидов ценой уменьшения этой стабильности для всего общества [19].

12. Функционирование экономики и экономический рост в истории

Что лежит в основе различий в темпах роста между странами и эпохами? — вот тот основополагающий вопрос, который определяет для экономиста специфику изучения истории, но не ограничивает его рамками чисто хозяйственной деятельности. Как уже было сказано, теоретический ответ на этот вопрос, данный Смитом, сводился к реализации выгод от торговли и связанной с ней специализации. Но почему эти выгоды реализуются не всегда и не везде? В частности, почему античная цивилизация была в состоянии реализовать эти выгоды и, благодаря этому, переживала экономический рост, тогда как последующая эпоха средневековья (для западноевропейской цивилизации) стала временем застоя? Что позволило в полной мере реализовать эти выгоды только в последние двести лет, в результате чего стал наблюдаться беспрецедентный в истории экономический рост? Наконец, почему в наше время одни (причем только некоторые) страны эти выгоды реализуют и переживают экономический рост, а большинство других стран это сделать не в состоянии?

Главная причина заключается в том, что торговля и разделение труда создают не только выгоды в виде удешевления производства и расширения номенклатуры производимых благ, но и (транзакционные) издержки [33, р. ix]. Эти издержки — это цена прогресса, и чем успешнее институты в обеспечении их экономии, тем больший потенциал имеется у экономики в плане реализации выгод от разделения труда. Таким образом, ответ следует искать в различающихся во времени и пространстве институциональных структурах.

13. Естественный отбор в теории и неблагоприятный отбор на практике

Традиционная неоклассическая наука в теории исключает возможность длительного воспроизводства институциональных различий между странами. Объяснением и обоснованием этого тезиса является приложенный к обществу принцип естественного отбора, который был изложен А. А. Алчианом в статье, ставшей подлинным манифестом неоклассической социальной философии [27] и достойным ответом на насмешки Т. Веблена над ее допущениями о человеке как «калькуляторе», мгновенно рассчитывающем свои выгоды и издержки. Всякий агент, продукт, технология или способ организации, обладающий большей эффективностью или полезностью для общества, неизбежно должен вытеснить в ходе естественного отбора аналогичные менее эффективные экономические явления. Когда кто-то предпринимает какие-либо действия или создает некий институт, их эффективность не обязательно должна быть результатом точного расчета; эффективность обнаруживается по факту их выживания в экономической жизни. Все наилучшее должно выжить, независимо от того, знали ли заранее об их замечательных качествах инициаторы их индивиды. Эта непобедимая логика с необходимостью предполагает, что векового воспроизводства институциональных различий быть не должно: лучшие институты должны вытеснить худшие из экономической жизни. Почему же эти различия все-таки воспроизводятся длительное время?

Отчасти ответ на этот вопрос кроется в уже рассмотренных различиях территории. Экономики, располагающиеся на разных территориях, требуют и разных институтов, так что если исходить из этой географической логики, то неэффективных институтов в дол-

современной перспективе не бывает. Все институты обеспечивают выживание и благосостояние общества, только с различными издержками в зависимости от выгодности географического расположения.

Еще одно важное объяснение связано с тем, что концепция Алчиана неявно предполагает равенство частных и социальных издержек. В настоящем случае это значит, что вознаграждение за любое действие всегда является адекватным: тот, кто делает плохо, получает плохое вознаграждение, а тот, кто делает хорошо, – хорошее. Но всегда ли это так на практике? Можно ли согласиться с тем, что в реальной жизни всегда существует тесная связь между усилиями и вознаграждением? Отрицательным ответом на этот вопрос явилась концепция неблагоприятного (*inverse* – «противоестественного») отбора, впервые проиллюстрированная Дж. Акерлофом на примере рынка подержанных автомобилей [28; 18, с. 35–42]. В этой модели выгоды от продажи хорошего автомобиля становятся общим достоянием всех участников рынка, вместо того чтобы достаться только его продавцу и покупателю. Таким образом, хорошие и плохие в подобной ситуации находятся в равном положении. Данная модель является иллюстрацией того, из чего состоит почти вся жизнь, – преимуществами лучших зачастую пользуются худшие, а последствия недостатков худших распространяются и на лучших. Неравенство частных и социальных издержек представляет собой важнейшее объяснение того, почему наиболее целесообразные институты в мире далеко не всегда торжествуют.

Проблемой координации в данном случае является слабая и/или нарушенная обратная связь, при которой индивиды воспринимают искаженные информационные сигналы, тогда как ухудшение стимулов вызывается слабой и/или нарушенной связью между рациональным выбором агента и его вознаграждением. Все это объясняет длительное сохранение неэффективных форм организации и прочих институтов. Приводимые М. Олсоном примеры деструктивного влияния групп специальных интересов на общество можно рассматривать как частный случай неравенства частных и социальных выгод – члены групп ориентируются и стимулируются в соответствии со своими частными выгодами и издержками, которые значительно расходятся с выгодами и издержками социальными. Это неравенство объясняет то, почему в течение большей части истории и сегодня в большинстве стран мира изобретательская деятельность, несмотря на огромную пользу для общества, не имеет систематического характера: основная часть издержек ложится на изобретателя, а выгоды по большей части достаются всему обществу, т. е. изобретения не обеспечивают адекватного вознаграждения самим новаторам [33, р. 16]¹⁷. Наконец, еще один яркий пример – это неоднократно имевшие место в истории мальтузианские кризисы как следствие неравенства частных и социальных издержек рождения детей. Норт в данном случае указывает на такие неучитываемые индивидами социальные издержки как понижение реальной заработной платы и распространение болезней [33, р. 8-10].

14. Каркас институциональной структуры и изучение истории

При изучении истории вышеописанная схема институтов могла бы служить в качестве скелета, на который бы нанизывалось мясо исторических фактов, к чему, собственно, и сводился бы их анализ. Для начала нужно определиться в том, каковы характеристики территории, на которой располагается изучаемое общество. В зависимости от них будет формироваться культура (через заимствования), политическая организация (в зависимости от частоты и масштабов войн) и, соответственно, права собственности, организационные типы, в частности, рынок (в зависимости от плотности населения, наличия удобных торговых путей и сравнительных преимуществ разных регионов) и характер экономической деятельности в плане выбора производимых благ и технологий. Далее, изучение культурного контекста может позволить увидеть формы политической жизни, процессы образования социальных классов и быт как выражение определенного (по большей части, религиозного) мироощущения

¹⁷ На рис. 2 это отражено в виде зависимости между институциональной средой и технологией. Последняя определяется (наряду с запасом знаний) системой прав собственности, поскольку от них зависит индивидуальный выигрыш от создания и внедрения инноваций. Технический прогресс, в свою очередь, будет вносить коррективы в характеристики территории.

человека. После этого идет связка государство-права собственности-организационные альтернативы. Классики сравнительного анализа экономических систем уже давно выделили, по меньшей мере, два основных типа этой связки – демократия + частная собственность + рынок или же автократия + власть-собственность + иерархия. При рассмотрении реальных обществ можно обращать внимание как на эти полярные типы, так и на (гораздо чаще встречающиеся) «гибриды». Наконец, экономические успехи или неудачи, т. е. функционирование экономики, будут рассматриваться как следствие работы институтов. Глубина разделения труда и, соответственно, экономический рост должны определяться богатством организационных возможностей, последние – системой прав собственности, права собственности – типом и поведением государства, а государство – культурным контекстом и территорией.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алчян А.А., Демсец Г. Производство, стоимость информации и экономическая организация // Вехи экономической мысли. Вып. 5. Теория отраслевых рынков / Под ред. А.Г. Слуцкого. СПб.: Экономическая школа, 2003.
2. Гэтрелл П. «Бедная» Россия: роль природного окружения и деятельности правительства в долговременной перспективе в экономической истории России // Экономическая история России XIX–XX вв.: современный взгляд / Под ред. В.А. Виноградова. М.: РОССПЭН, 2001.
3. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. Новосибирск: ИЭиОПП, 2001.
4. Ключевский В.О. Курс русской истории. М.: Мысль, 1987.
5. Ключевский В.О. Краткое пособие по русской истории. М.: Прогресс-Пангея, 1992.
6. Латов Ю.В. Власть-собственность в средневековой России // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2. № 4.
7. Менар К. Теория организаций: разнообразие соглашений в развитой рыночной экономике // Институциональная экономика / Под ред. А.Н. Олейника. М.: Инфра-М, 2005.
8. Найшуль В. Высшая и последняя стадия социализма // Погружение в трясину. М.: Прогресс, 1991.
9. Нисканен В.А. Особая экономика бюрократии // Вехи экономической мысли. Вып. 4. Экономика благосостояния и общественный выбор / Под ред. А.П. Заостровцева. СПб.: Экономическая школа, 2004.
10. Норт Д.С. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: НАЧАЛА, 1997.
11. Нуреев Р.М., Латов Ю.В. Институционализм в новой экономической истории // Институциональная экономика / Под ред. А.Н. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005.
12. Пайпс Р. Россия при старом режиме. М.: Независимая газета, 1993.
13. Розмаинский И.В., Холодилин К.А. История экономического анализа на Западе. СПб.: СПб филиал ГУ – ВШЭ, 2000 // <http://ie.boom.ru/Rozmainsky/Ch2.htm>.
14. Рязанов В.Т. Экономическое развитие России. Реформы и российское хозяйство в XIX–XX вв. СПб.: Наука, 1999.
15. Скоробогатов А.С. Особенности инфляции в России // Семинар молодых экономистов. Декабрь 1997. Вып. 3 // <http://institutional.narod.ru/skorobogatov/3.pdf>.
16. Скоробогатов А.С. Институциональная экономика. Курс лекций. СПб.: СПб филиал ГУ – ВШЭ, 2006 // <http://ie.boom.ru/skorobogatov/skorobogatov.htm>.
17. Скоробогатов А.С. Институты как фактор порядка и как источник хаоса: неинституционально-посткейнсианский анализ // Вопросы экономики. 2006. № 8.
18. Скоробогатов А.С. Лекции и задачи по теории контрактов. СПб.: СПб филиал ГУ – ВШЭ, 2006 // <http://ie.boom.ru/skorobogatov2/contents.htm>.
19. Скоробогатов А.С. Фондовый рынок, институциональная структура и проблема стабильности капиталистической экономики // Вопросы экономики. 2006. № 12.
20. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. М.: Эконов, 1993.

21. *Сото Э.* Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catallaxy, 1995.
22. *Таллок Г.* Потери благосостояния от тарифов, монополий и воровства // Вехи экономической мысли. Вып. 4. Экономика благосостояния и общественный выбор / Под ред. А.П. Заостровцева. СПб.: Экономическая школа, 2004.
23. *Уильямсон О.И.* Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации // Уроки организации бизнеса / Под ред. А.А. Демина, В.С. Каткало. СПб.: Лениздат, 1994.
24. *Уильямсон О.И.* Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат, 1996.
25. *Франк Р.* Микроэкономика и поведение. М.: ИНФРА-М, 2000.
26. *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001.
27. *Alchian A.A.* Uncertainty, evolution, and economic theory // Journal of Political Economy. 1950. Vol. 58. № 3.
28. *Akerlof G.A.* The market for «Lemons»: Quality uncertainty and the market mechanism // Quarterly Journal of Economics. 1970. Vol. 84. № 3.
29. *Barzel Y.* Measurement cost and the organization of markets // Journal of Law and Economics. 1982. Vol. 25. № 1.
30. *Gordon H.S.* The economic theory of a common-property resource: The fishery // Journal of Political Economy. 1954. Vol. 62. № 2.
31. *McGuire M.C., Olson M.* The economics of autocracy and majority rule: The invisible hand and the use of force // Journal of Economic Literature. 1996. Vol. 34. № 1.
32. *Mueller D.C.* Public choice III. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.
33. *North D.C.* Structure and change in economic history. N.-Y.: W.W. Norton & Company, Inc., 1981.
34. *Olson M.* Big bills left on the sidewalk: Why some nations are rich, and others are poor // Journal of Economic Perspectives. 1996. Vol. 10. № 2.
35. *Williamson O.E.* The new institutional economics: taking stock, looking ahead // Journal of Economic Literature. 2000. Vol. 38. № 3.

ПОСТИНДУСТРИАЛЬНАЯ МИФОЛОГИЯ КАК «ЗАЕМНЫЙ ТЕКСТ»

В.Г. НАЙМУШИН,

*доктор экономических наук, профессор
Южный федеральный университет*

Большинство отечественных экономистов и политологов, похоже, разделяют прежнюю уверенность в том, что человечество развивается исключительно по восходящей линии и что высшим достижением на этом пути предстает сегодня так называемое постиндустриальное или информационное общество. Прямолинейность подобной позиции имеет своим следствием вывод о том, что задача стран образующих второй мир (к которому относится и Россия) состоит в следующем. Необходимо максимально быстро освоить достижения постиндустриальных государств, а значит стать одним из них и войти в так называемую “техносферу” человечества. При этом практически не обсуждается вопрос о том, насколько реалистична сама постановка задачи и в какой мере страны первого мира или “золотого миллиарда” готовы к ее решению и заинтересованы в нем.

Между тем надо прямо признать, что мы слабо представляем себе ту философскую и идеологическую основу, на которой базируются представления интеллектуального авангарда Запада о сути постиндустриального общества и возможных путях его развития. Эту основу в общем смысле можно охарактеризовать как постмодернизм с присущими ему характерными признаками. Само это понятие было конституировано еще в 30-40-х годах XX века известным английским исследователем Арнольдом Тойнби. Содержание этого понятия, с его точки зрения, отражает специфику современной эпохи (начиная от Первой мировой войны), радикально отличную от предшествующей эпохи модерна.

Поначалу понятие “постмодерн” использовалось для фиксации новационных тенденций в таких сферах как архитектура и искусство, но затем было апплицировано на такие сферы предметности как экономико-технологическая и социально-историческая. Это позволило постмодерну утвердиться в статусе философской категории, фиксирующей ментальную специфику современной эпохи в целом.

Эта специфика состоит в радикальном отказе от самой возможности создания в сфере современного философствования концептуально-методологической матрицы, которая могла бы претендовать на парадигмальный статус, а, следовательно, изначальной плюральностью проблемного поля, обнаруживающего к тому же постоянные интенции к своему расширению. По словам Фуко, новый фундаментальный опыт человечества “невозможно заставить говорить... на тысячелетнем языке диалектики”, поскольку мы имеем дело не с динамическими, а потом развивающимися системами, а с нелинейными самоорганизующимися процессами в хаотических структурных средах.

Таким образом, постмодернизм представляет собой своеобразный интеллектуальный стиль современной западной элиты, возникший в условиях религиозного вакуума, дискредитации идеологических концептов, перепроизводства предметов сиюминутного потребления и тотального релятивизма. Опасность, заключенная в нем, состоит в том, что он представляет собой проявление интеллектуально-игрового, деструктивного и мнимого смыслообразования. Постмодернизм не относится к области философии или истории, не ищет и не утверждает никаких истин. По-своему отражая картину мира, он настаивает на принципиальном отсутствии означаемого. Для него самоцелью является означающее, то есть форма, а не содержание.

В этом принципиальное отличие новой игровой (“веселой”) науки интеллектуального авангарда от классического модерна, который опирался на науку нового времени.

Ее фундаментальные открытия воплощались либо в новых промышленных технологиях, преобразующих природную среду, либо в новых социальных технологиях, направленных на преобразование общества.

Теоретики постмодернизма не заняты ничем подобным. Устранившись от создания образа хаотического сверхсложного современного мира, они предлагают вместо него то, что сами именуют “симулякрами” то есть все более тонкими имитациями реальности. Конечное назначение этих имитаций – создать виртуальный мир, который со временем полностью подменит реальность, а заодно блокирует всякое вторжение свидетельств этой реальности в наше сознание. Как утверждает Ж. Делез “проблема касается уже не разграничения сущности-видимости и модели-копии. Симулякр не просто вырожденная копия, в нем кроется позитивная сила, которая отрицает и оригинал, и копию, и модель и репродукцию” [2, с. 48]. Иными словами симулякр существует сам по себе, создавая при этом возможность реального удовлетворения субъекта не за счет реального улучшения ситуации в нашем мире, а за счет подмены реального движения блестящей видимостью.

Создатели и адепты “веселой науки” не без пользы для себя приспособили технологии производства чувственно полноценных симулякров в целях обмена результатов реальных трудовых усилий и природных богатств других государств на “блестящие видимость”. Налицо радикализация эксплуатации в ее современной форме. Если раньше у Маркса речь шла о неэквивалентности социального обмена, при котором эксплуатируемые получали меньше, чем отдавали в ходе присвоения капиталистом результатов труда в прибавочное время, то теперь налицо тенденция, ведущая к тому, чтобы эксплуатируемые вообще ничего не получали за реальный продукт своего труда кроме виртуальных видимостей. Классическим выражением этой тенденции может служить, например, интенсивная распродажа природных ресурсов России в обмен на бумажные доллары, которые аккумулируются в Стабилизационном фонде, который, конечно, согревает душу россиянина, но работает пока на американскую экономику.

Другой, и к тому же более изощренной разновидностью, эксплуатации можно считать феномен интеллектуальной ренты, которой современная экономическая теория пытается придать позитивный смысл. На деле же интеллектуальная рента свидетельствует лишь об искажении природы постиндустриального общества, ибо речь идет не о производительном творческом труде, а о технологиях, создающих новый имидж товаров, обращенный к области подсознания, к подавленным инстинктам. К чему, спрашивается, создавать такое великое разнообразие автомобилей или мобильных телефонов, если иметь в виду не удовлетворение реальных потребностей, а способы работы с нашими “комплексами”, такими как демонстративное потребление, завистливое сравнение, имитация образа жизни вышних классов общества и т. п.

Можно не принимать методологию постмодернизма, но она, по крайней мере, дает возможность понять логику всех вторичных модернизаций не-Запада, ориентируясь на самосознание и деятельность элит, направляющих эти модернизации. Как правило, это догматики текста, то есть люди, последовательно и фанатично воплощающие в жизнь заимствованные на стороне “великие учения”. При этом они упрямо отрицают право окружающей действительности заявить о себе вопреки очередному непогрешимому тексту или хотя бы потребовать коррекции в соответствии с местными условиями. Иными словами, модернизационные элиты упорно идут по пути отделения знака от обозначаемого в полном соответствии с методологией постмодернизма. Наверное, есть смысл прямо назвать своим именем тот общественный слой, который мы выше обозначили, как модернизационную элиту. Вне всякого сомнения, имя ему – интеллигенция, с ее извечной способностью и стремлением отвлекаться от эмпирической реальности в пользу текста, как правило, заемного. Отстраненность и оппозиция интеллигенции по отношению к любой действительности чаще всего интерпретируется как здоровый критический дух, как благородное стремление к совершенствованию реальности. На деле же это неприятие – профессиональное кредо этой особой касты. Как говорил еще Н.А. Бердяев: “она (интеллигенция – авт.) умудрялась даже самым практическим общественным интересам придавать философский характер, конкретное и частное она превращала в отвлеченное

и общее..., а социологические учения окрашивались для нее почти, что в богословский цвет" [1, с. 26–27]. Отсюда удивительная способность интеллигенции легко обменивать действительность на заемный текст. Причем зачастую прямо противоположный предшествующему. Известно, например, с какой легкостью она обменяла марксистские тексты на либеральные. Эта легкость заставляет поверить, что в принципе интеллигенция наших дней готова поменять действительность на любой текст, в том числе противоречащий здравому смыслу и интересам большинства. Такая готовность поверить во что угодно, будь то теория, проповедующая благотворительную роль глобализации, Болонский процесс в образовании или императивная необходимость для России вступить в ВТО, проистекает из представления о том, что любой текст хорош, если он пришел с Запада. Одновременно такая готовность обменивать действительность на любой текст означает появление в массовом масштабе людей (и особенно молодых людей) без истории, без биографии, без национальной психологии, хотя именно эти составляющие образуют неразрывную связь личности с действительностью. Другими словами интеллигенция (или модернизационные элиты) вольно или невольно осуществляют ту самую процедуру освобождения знака от обозначаемого, которая составляет суть постмодернистского мировоззрения.

Интеллектуальные игры постмодернистов идут на фоне развитой западной цивилизации, оставившей далеко позади эпоху, создавшую буржуазное богатство. Платой за него, как показал К. Маркс, была скорбь, обездоленность и ущемленность живого человеческого духа, воплощенного в личности пролетария. Но суровая критика К. Маркса в свою очередь подверглась критике со стороны создателя культуроцентристской версии происхождения капитализма, которую создал М. Вебер и с помощью которой он пытался капитализм реабилитировать.

По Веберу выходило, что в основе роста буржуазного богатства лежали не только экономические, но и ментальные факторы. Во-первых, методическая религиозность, требующая от буржуа укрощения страстей и греховных порывов, а во-вторых, добровольная аскеза раннего буржуа, которая заставляла его накапливать и инвестировать, вместо того чтобы предаваться традиционному гедонизму по примеру всех предшествующих господствующих классов. Коротко говоря, заслуга Вебера в том, что он показал: переход от спонтанного гедонистического потребления к аскезе накопления возможен лишь в рамках определенной культуры. Этого как раз и не понимают отечественные эпигоны западных текстов, бездумно повторяющие набившие оскомину аргументы о всемогуществе свободного рынка и его способности модернизировать российскую экономику. Между тем в действительности на наших глазах индивидуалистический эгоизм упорно склоняется к гедонистическому потреблению, а отнюдь не накоплению и инвестированию. Наши новые буржуа всю шокируют изумленный западный мир своими эксцессами гедонистической вседозволенности, предпочитая прокутить полученную прибыль, чем вложить ее в развитие производства. Воспитанные вне религиозной аскезы новые буржуа в принципе не способны к напряженной творческой деятельности и что еще важнее распространяют вокруг себя ауру гетерогенности не времени, (т.е. разнокачественности прошлого и будущего, вытекающего из теории прогресса) а пространства. Или, проще говоря, стремятся сами (и приучают к этому других) не рождать новое, а присваивать то, что уже есть, возвращаясь к старой спекулятивной формуле – Д-Д'. Подражая новым буржуа, представители современного духовного производства теперь все чаще предпочитают поиск готовых моделей и решений в пространстве Интернета творческим порывам к новым идеям и озарениям. Таким образом, мы подходим к разгадке главного секрета современности: она уводит нас от образа производящего человека к человеку, которого интересует лишь готовый результат, полученный без затрат и напряженных усилий в ходе личного творческого поиска.

Так что если современное российское общество если и может в какой-то степени претендовать на звание постиндустриального или информационного, то лишь с весьма существенными оговорками. Мы, к сожалению, рассматриваем информацию не как основу для создания чего-то нового, а как объект, которым можно овладеть в готовом виде, и который создан другими людьми и в другом пространстве. Такое общество следовало бы назвать не информационным, а коммуникативным, ибо вся его новизна не в том, что оно

производит новую информацию, а в том, что оно научилось находить ее в готовом виде, пользуясь коммуникативными технологиями. Получается, что вопреки каноническим текстам, постиндустриальное общество в нашем случае не означает прорыв в сферу творческого труда, а сбивается на путь перераспределения готовых результатов в виртуальной сфере и гедонистического досуга. По этой причине постмодернистская игра в информационное общество неизбежно обернется для нашей страны механизмом выбраковки нас как “плохих” владельцев ресурсов и их переходом в руки “хороших” владельцев. Последствия этого процесса вполне очевидны. Они приведут к окончательному закреплению за нашей страной роли сырьевого придатка и лишат ее всякой надежды войти в состав стран, образующих “техносферу”.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бердяев Н.А. Философская истина и интеллигентская правда // Вехи. Интеллигенция в России. М., 1991.
2. Делез Ж. Логика смысла. М., 1996.

ПРЕДМЕТНЫЕ МИРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ В МИРЕ ФОРМАЦИОННЫХ ПЕРЕМЕН

Н.Д. ЕЛЕЦКИЙ,

*доктор экономических наук, профессор
главный научный сотрудник Южного научного центра РАН*

1. Инверсия уровневой доминантности в структуре объекта и предмета общей экономической теории

В системе современного всемирного хозяйства происходит «инверсия» доминантности внутри- и внешнеэкономических зависимостей и закономерностей. Внутриэкономические процессы теряют присущее им в течение многих предшествующих веков и тысячелетий качество первичности относительно внешнеэкономических. Ранее «точки роста» мировой экономической цивилизации формировались на локализованных территориях, в рамках отдельных стран или их регионов, а затем пространственно распространялись, побеждая и вытесняя в конкурентной борьбе исторически предшествующие им хозяйственные уклады и системы, которые либо прекращали своё существование, либо превращались в маргинальные формы деятельности на фоне количественно и качественно доминирующих новых экономических моделей. Подобные процессы наблюдаются и сегодня, но только в контексте экономико-географического механизма; в плане же содержательной трансформации способа производства ключевое значение имеет тот факт, что первично-сущностные закономерности возникновения и функционирования нового, постиндустриального способа производства формируются на глобальном уровне, в связи с чем с содержательной стороны данный способ производства может быть определён как глобально-информационный. «Глобальная проблематика предстаёт как новая точка отсчёта жизни людей, предполагающая формирование представлений о качественно ином будущем, которое не вытекает линейно из настоящего» [12, с. 206] (см. также: [1, с. 11–23; 25; 24; 15; 38]).

Первичность глобальных закономерностей и производный, вторичный характер хозяйственных взаимодействий на нисходящих уровнях социальной организации отличают современный глобальный способ производства от предшествующих тенденций генезиса глобализации. Они, безусловно, способствовали созданию условий для возникновения современной экономики, но отражали специфику иных этапов экономической цивилизации. Так, уже переход от присваивающего к производящему хозяйству имел в цивилизационном плане глобальные причины и последствия. Система рыночно-капиталистических отношений стала приобретать общепланетарные масштабы со времени Великих географических открытий, но вначале она охватывала в этих масштабах лишь сферу обращения и выступала в форме торговых отношений между региональными и точечно-очаговыми центрами на фоне количественно преобладающих автаркических хозяйственных комплексов натурального типа. Затем, в связи с качественным возрастанием роли вывоза капитала при переходе к монополистической стадии капитализма, общепланетарные масштабы стали приобретать и буржуазные формы производства, но первично-сущностные экономические закономерности по-прежнему формировались в регионально-ограниченных ареалах стран-метрополий. В условиях же современной глобализации происходит не просто дальнейшее развитие интернационализации производства, производственных отношений и хозяйственных взаимосвязей отдельных стран и регионов, а переход первично-сущностной роли от внутренних – к глобальным экономическим закономерностям. Их структуризация позволяет выделить закономерности возникновения, функционирова-

ния и развития глобальных производительных сил, производственных отношений и всемирного хозяйственного механизма, а также глобальных проблем и противоречий (см., например: [28; 31, с. 4].

Возрастание системной целостности всемирного хозяйства и переход к глобальным экономическим закономерностям первично-сущностной роли порождает новые теоретические проблемы и приводит к возникновению новых направлений экономико-теоретических исследований. Происходит модификация предмета традиционных отраслей экономической теории во взаимодействии с формированием предметного «поля» новых, в том числе пограничных и комплексных дисциплин. Поскольку новый, постиндустриально-информационный способ производства возникает как феномен глобального порядка, то современная общая экономическая теория объективно приобретает характер глобальной экономической теории, или методолого-теоретического фундамента исследований глобализирующихся форм экономической цивилизации. В то же время, эти исследования неизбежно пересекаются с предметным полем таких дисциплин, как экономическая глобалистика и теория всемирного хозяйства. В настоящее время существует значительная неопределённость в разграничении содержания их «предметных миров», но общая логика организации и эволюции теоретико-экономического знания, по-видимому, предполагает развитие политической экономии постиндустриально-информационного общества в качестве методолого-теоретического блока или аспекта в рамках более широкой и комплексной проблематики экономической глобалистики и теории всемирного хозяйства. Следует, вместе с тем, подчеркнуть, что предметно-функциональное соотношение «миров» глобальной политической экономии, экономической глобалистики и теории всемирного хозяйства не случайно остаётся в настоящее время нестрогим, неопределённым и по многим аспектам – дискуссионным, т.к. это предопределено переходным характером и неполнотой выявления тенденций развития постиндустриально-глобального хозяйства.

2. Структурно-содержательная модификация «предметного мира» общей экономической теории

В течение последних полутора столетий на роль общей экономической теории в мировой экономической науке претендовали два соперничающих теоретических направления (можно их также определить как «проекты», исследовательские программы, дискурсы, «предметные миры» и т.д.) – политическая экономия и экономикс.

Единство объекта исследования – экономической действительности – не отрицает, как известно, специфики предмета различных отраслей экономико-теоретического знания; напротив, многоуровневость и многогранность объекта порождают необходимость этой специфики. Несмотря на все изменения и происходившую в течение нескольких веков дифференциацию теоретико-экономического знания, в центре внимания политико-экономических исследований находились проблемы сущности и наиболее глубоких закономерностей функционирования экономической системы общества, факторов её эволюции и совершенствования. Политическая экономия стремилась выяснить, «почему» возникали, развивались, прекращали своё существование, эффективно или неэффективно функционировали экономические системы и присущие им элементы хозяйственного механизма. При этом объективное развитие экономической цивилизации и внутренняя логика саморазвития науки всё более выявляли дуалистическую поляризацию основного производственного отношения, категориально отражаемого основным вопросом науки: это противоречивое отношение между непосредственными создателями благ, работниками, с одной стороны, и собственниками – с другой. «Непосредственное отношение собственников условий производства к непосредственным производителям – отношение, всякая данная форма которого каждый раз естественно соответствует определённой ступени развития способа труда, а потому и общественной производительной силе последнего – вот в чём мы всегда раскрываем самую глубокую тайну, скрытую основу всего общественного строя и всякой данной специфической формы государства» [18, ч. 2, с. 354]. Упрощённо говоря, основной вопрос политической экономии – это вопрос о собственнос-

ти, о степени соответствия отношений собственности задачам повышения эффективности экономической системы. Исходя из анализа отношения между работниками и собственниками, политико-экономический подход разворачивается и конкретизируется далее в исследованиях системы производственных отношений, в том числе – и форм экономических взаимосвязей между разными собственниками с учётом исторических особенностей и функциональных механизмов организации различных экономических систем. Вопрос о собственности составляет, таким образом, системообразующую основу «предметного мира» политической экономии в целом.

Для экономикс же основным вопросом является вопрос о взаимодействии продавцов и покупателей в процессе осуществляемого ими экономического выбора, об обеспечении посредством этого взаимодействия оптимизации использования ограниченных ресурсов, максимизации доходов и достижения рыночного равновесия. Широкую известность получил учебно-адаптированный вариант трактовки основного вопроса экономикс, сформулированный П. Самуэльсоном: «Основной вопрос, рассматриваемый экономической теорией, состоит в том, каким образом рыночной механизм ценообразования решает триаду проблем: Что производить, Как и Для кого» [29, с. 63]. Формулировка вполне определённая и убедительно реализуемая далее в системно развёрнутой характеристике предмета экономикс как названным, так и другими представителями данного научного направления. Они исследуют, преимущественно, вторичные фазы воспроизводственного процесса через призму рыночного механизма ценообразования, руководствуясь при этом маржиналистско-неоклассической аксиоматикой, с необходимыми, для современных условий, добавлениями кейнсианских идей экстерналичного регулирования рынка и институционалистских оценок взаимовлияния экономических и социальных факторов. Тем самым, «предметный мир» данной научной дисциплины объективно соотносится со вторичными, внешними формами социально-экономических отношений (определяемыми, в действительности, некоторыми более глубинными, сущностными параметрами производительных сил общества и отношений собственности), что означает и соответствующий вторичный, конкретно-экономический характер анализируемой отрасли научного знания. Безусловно, объективная вторичность предметного уровня объекта изучения не означает вторичности исследовательского уровня.

В современных условиях наиболее важен тот факт, что при переходе к глобально-информационному способу производства в структуре предмета каждого из двух основных теоретико-экономических направлений на первый план выходит проблематика глобальных экономических взаимодействий. Для политической экономии всё актуальнее становятся проблемы мировой (всемирной) собственности, глобального экономического управления, глобального налогообложения («налог Тобина»), спецификации собственнических правомочий субъектов (акторов) всемирного хозяйства, глобализации механизмов ценообразования и финансовых отношений и т.д. «Недра Земли, Мировой океан, Космос – чьё это достояние? А леса, воды, воздух?.. А отходы, отбросы, «мировая грязь»? А вредное производство?.. Ясно, что в собственническом отношении человека к природным – да и не только природным – ресурсам, равно, как и к результатам труда, присутствует и все настойчивее о себе заявляет мировой момент. Из объектов собственности некоторые уже весьма явно претендуют на общемировую собственническую реализацию, другие – лишь отчасти... Пора осознать, что собственность – это не только то, что разъединяет, но и то, что объединяет мир. Собственность – явление и всемирного порядка» [23, с. 291–292] (см. также: [30, с. 32–332; 32, с. 5]). Успешное развитие экономической глобалистики невозможно без разработки её политико-экономических основ. Модификация предмета политэкономии в контексте первичности глобальных закономерностей – одна из сущностных сторон процесса превращения её в политическую экономию современной цивилизации (см., например: [9]).

Ключевое значение приобретает также глобальный характер информационных ресурсов, форм производства и форм богатства. Возрастает роль собственности на информацию и её материальные носители; одновременно актуализируется проблема прав на получение, распространение и интерпретацию информации. Поскольку информация пре-

вращается в основной производственный ресурс и в основную форму богатства, то собственность на информацию по своей экономической роли становится аналогична собственности на землю в аграрных обществах и обладанию капиталом в буржуазном хозяйстве. Реализация собственности на информацию означает возможность присвоения дохода в любой форме. Все разновидности существующих в обществе благ – деньги, любые товары и услуги, традиционные средства производства, время и труд других людей – оказываются объектом присвоения собственника информации, превращающегося в основного субъекта социальной власти, в том числе и экономической. Основной для политической экономии вопрос о собственности превращается в вопрос о собственности на информацию.

Модифицируется и «предметный мир» «экономикс», исходно ориентированный на изучение микроэкономических параметров функционирования рыночного механизма. «...Микроэкономика есть сфера функционирования единичного экономического субъекта («микросубъекта» – фирмы или домохозяйства), то немногое, что подчинено микросубъекту и зависит от него» [16, с. 110]. В условиях современного формационного перехода в роли первичных экономических единиц в рамках всемирного хозяйства начинают выступать транснациональные производственно-финансовые комплексы. Между первичными экономическими комплексами – ТНК (а сегодня, во всё большей степени – глобальные корпорации – ГК), а также между ними и иными субъектами глобальных взаимодействий возникает многосторонняя и многоуровневая система отношений, определяющая структуру всемирного хозяйства. Помимо субъектно-институциональной организации, она включает в себя структуру мирохозяйственного механизма, обусловленную взаимодействием глобальных финансовых отношений, мировой торговли, миграции капитала, рабочей силы, глобальными научно-техническими взаимосвязями, движением информации и другими общепланетарными экономическими формами, воплощающими современное состояние системы разделения труда, специализации, кооперирования и обобществления производства. Тем самым, модификация «предметного мира» распространяется и на макроуровень. Одновременно трансформируется и содержательный контекст категории «макроэкономика». Её традиционный смысл – система рыночного хозяйственного механизма в страново-государственных масштабах – во всё большей степени корректируется, приобретая значение «мирохозяйственный рыночный механизм».

3. Тенденции синтеза «предметных миров» основных направлений экономической мысли

Процесс глобальной постиндустриальной трансформации, в ходе которого происходит практическое «снятие» многих технических и социальных противоречий предшествующей эпохи, одновременно отодвигает на второй план, делает неактуальными и многие расхождения между различными направлениями мировой экономической мысли; их новые отрасли, сохраняя генетическую связь с идеями предшественников, демонстрируют, вместе с тем, значительное сходство друг с другом вследствие ориентации на одни и те же новые проблемы, порождаемые глобализацией и постиндустриальной трансформацией. В связи с этим, при элиминировании крайних позиций и личностных амбиций, явственно просматривается тенденция к синтезу подходов, к «пересечению» предметных миров ведущих направлений экономической мысли (что не мешает, разумеется, и углублению специализации узких отраслей исследований). Прежде всего, всеобщность информационных форм ресурсов и богатства, исчезающе малая стоимость их воспроизводства, неуничтожимость, и более того – накопление в процессе потребления – ведут к преодолению ключевого как для политической экономии, так и для экономикс принципа ограниченности благ. Смягчается, а в перспективе устраняется противоречие между собственниками и несобственниками производительных и потребительских благ; снижается значение оптимальной аллокации ресурсов, рациональности экономического выбора при распределении и потреблении ресурсов и результатов производства.

Тенденция преодоления в информационном обществе основного политико-экономического противоречия – между собственниками и непосредственными производителями

ограниченных благ – имеет одним из своих следствий трансформацию социально-экономической природы государства, превращение его в государство «социальное» (см., например: [13, ч. 1, ст. 1.1; 22, с. 53, 55; 27, с. 8]). Сближение социальных качеств труда и собственности является одним из атрибутов социального государства (несмотря на то, что фактически в настоящее время социальное партнёрство труда и капитала даже в наиболее благополучных странах характеризуется многочисленными и многообразными противоречиями). Очевидна тенденция преодоления классовых антагонизмов прежних социальных типов (что не мешает, впрочем, возникновению новых исторических форм социальной стратификации и неравенства). В системе социального государства «размывается» классово-ориентированная атрибутика сущности капитала, связанная с отношениями эксплуатации. Эта сущность во всё большей степени трактуется в контексте системного социального качества общества, ориентированного на максимальное развитие человеческого потенциала (см., например: [14; 21; 20, с. 2]).

Совершенствование общественных взаимосвязей, принимающее форму развития социального капитала, связано с ослаблением, а затем – и преодолением традиционных для предшествующих эпох функций государственного аппарата как социального института, стоящего «над» обществом, и эволюцией этого аппарата в качестве одного из элементов широко определяемой системы сервисных отношений. Государство вообще и государственный аппарат в особенности в этом случае воспринимаются в разрезе «горизонтальных» общественных отношений, как один из равнопорядковых по статусу функциональных институтов общества, призванных «на деньги налогоплательщиков» обеспечить оказание им необходимых услуг; соответственно, чиновники воспринимаются не как «господа народа», а как служащие сервисного сектора. При этом на ранних этапах посткапиталистической трансформации подразумевается, что налогоплательщики оплачивают требующиеся им от государства услуги на основе, по существу, тех же рыночных принципов, что и вообще покупатели всех прочих товаров, – разумеется, с неизбежной поправкой на специфику социальных потребностей и механизм их удовлетворения посредством налоговой и трансфертной систем. К числу основных услуг, которые, при таком понимании, государство должно оказывать населению, относятся, в частности, обеспечение внешней и внутренней безопасности; формирование правовой системы и, в более широком смысле – вообще «правил игры» на поле общественных взаимодействий; регулирование социальных конфликтов.

Ещё в начале 70-х годов президент США Р.Никсон высказался в том духе, что «все мы теперь стали кейнсианцами». И это действительно так – сегодня вряд ли можно сомневаться в необходимости государственного регулирования рыночной экономики (а если подобные сомнения и возникают, то они приводят на практике к последствиям, наблюдавшимся в 90-е г.г. в России). Но почти с таким же основанием можно утверждать, что теперь «все» стали и марксистами, и либералами, и институционалистами и т.д. Все ведущие направления мировой экономической науки сходятся в признании актуальности проблем трансформации капитализма и рынка вообще, развития экономической свободы и хозяйственной предприимчивости, взаимосвязи экономических и социальных факторов, развития социальных функций государства. Посткейнсианство определяют сегодня как «монетарное кейнсианство» или «неомонетаризм» (Ф.Модильяни), вследствие акцентировки внимания на проблемах государственного регулирования денежного обращения и инфляции; в то же время, в концепциях ценообразования посткейнсианские подходы смыкаются с позициями современного институционализма. «Неоклассический синтез» соединяет идеи экономического либерализма с анализом механизмов государственного регулирования рынка в системе смешанной экономики; теория прав собственности синтезирует неоклассические модели с идеями институционализма и марксизма; виднейшего представителя неoinституционализма, Р.Коуза, давшего своей Нобелевской лекции название «Институциональная структура производства», числят в разных публикациях то по «ведомству современной неоклассики», то теории рационального выбора и т.д. Не случайно и то, что с середины XX в. до настоящего времени одним из наиболее авторитетных экономистов-теоретиков в мире признаётся Дж.К.Гэлбрейт – исследователь, стремящийся

в своих работах к обобщённой социально-экономической характеристике современной цивилизации и её эволюции на базе синтеза идей критического и позитивистского институционализма, классической школы, социально-экономической теории К.Маркса, неоклассицизма и кейнсианства. Методолого-теоретический синтез позволил Дж.Гэлбрейту дать верную прогностическую характеристику многих тенденций развития смешанной экономики в условиях постиндустриального перехода и конвергенции рыночных и плановых начал хозяйствования.

Наряду с тенденцией сближения и расширения пересекающихся «пограничных зон» ранее обособленных направлений экономической мысли, наблюдается также синтез экономической науки в целом с другими отраслями обществоведческого знания, причём процесс этот развивается встречнонаправленно. С одной стороны, развиваются идеи «экономического империализма»; экономический подход объявляется универсальным для всех общественных наук, принципы экономического выбора обобщаются для сферы политики в теории общественного выбора (Э.Даунс, Дж.Бьюкенен, Дж.Стиглер и др.) и, в ещё более широком плане, - для практически всех сфер человеческой жизнедеятельности в различных направлениях теории рационального выбора (Г.Беккер, Р.Познер, Дж.Коулмен и др.). «Я пришёл к убеждению, что экономический подход является всеобъемлющим, он применим ко всякому человеческому поведению», - утверждает один из представителей теории рационального выбора Г. Беккер [3, с. 29]. Основоположники «клиометрики» Д. Норт и Р.Фогель распространили неоклассический инструментарий, методологию неонституционализма и технический арсенал статистики на исторические исследования.

С другой стороны, усиливается тенденция анализа экономических закономерностей в качестве частного случая более широких социальных процессов. Принцип универсальности рационального выбора корректируется положением об «ограниченной рациональности» (Г.Саймон), попытки формализации которой (Дж. Стиглер) оказываются ограничены достаточно узкими рамками; в большом количестве случаев ограничения рациональности мало поддаются формализации и требуют для своего исследования привлечения познавательных средств социологии, психологии, истории, политологии, этнографии, страноведения, регионоведения и других наук с их зачастую нестрогими, расплывчатыми, неопределёнными, эклектическими (с точки зрения высокоформализованных моделей экономического неоклассицизма) методами. Современная «теория регуляции» в качестве фундаментального исходного принципа определяет «феномен влияния всего комплекса общественных отношений на экономические закономерности» (Р. Буайе [5, с. 9]). Тенденции синтеза современной общей экономической теории и других наук об обществе позволяют обосновывать положения о том, что «экономическая теория пронизывает все социальные науки точно так же, как эти последние пронизывают её саму. Социальная наука едина» (Дж. Хиршлайфер (цит. по: [33, с. 41])).

Однако познавательные возможности экономической науки, да и науки вообще, стали ставиться под сомнение вследствие широкого распространения такой своеобразной методологической и философской интерпретации постиндустриального перехода, как «постмодернизм».

4. Формирование предметных миров «новой политической экономики»

Несмотря на интенсивное развитие тенденций интеграции элементов объекта и предмета различных направлений мировой экономической мысли, политическая экономика сохраняет статус ядра общей экономической теории, «философии хозяйства» (см., например: [23; 8, с. 158–175]). Если в России политическая экономика фактически стала «запрещённой наукой» (она исключена из государственных образовательных стандартов; кафедры политической экономики, за единичными исключениями, переименованы; исключена политическая экономика и из номенклатуры специальностей, по которым осуществляется защита диссертаций), то за рубежом политико-экономическая наука интенсивно развивается. Выходит значительное количество научных

журналов, содержащих в названии термин «политическая экономия»; они издаются на международном, страново-государственном и региональном уровнях. Более того, актуальной методолого-теоретической проблемой стало возникновение и развитие конкурирующих научных направлений, претендующих на статус «новой политической экономии». Среди них наиболее заметны «теория общественного выбора», постфордистская «теория регуляции», «рациональная», «позитивная», «мировая» политэкономия, «политическая экономия развития», «экономическая социология международных отношений», некоторые направления экономической глобалистики и «радикальной политической экономии» (см., например: [37, р. 223–232; 36, р. 221–229]). Данные направления выступают как со сходными, так и с существенно отличающимися исследовательскими программами, однако о большинстве из них можно найти в мировой экономической литературе высказывания, аналогичные оценке, например, теории регуляции как «доминирующей школы политической экономии в современной социальной науке» [35, с. 96] (см. также: [2]).

Отличительная черта предметных миров большинства зарубежных вариантов «новой политической экономии» – это их междисциплинарный, «пограничный» характер, чаще всего – в аспекте тех или иных проблем экономической политики и регулирующих функций государства. Особое место в современной науке занимает «теория общественного выбора», распространяющая, как отмечено выше, инструментарий неоклассического анализа на сферу политических отношений. Подобная междисциплинарная интеграция имеет положительное значение в плане расширения и обогащения предмета политической экономии, но здесь есть также опасность «размывания» предмета политической экономии, смещения разноуровневой проблематики общей экономической теории и частноэкономических дисциплин и даже оттеснения «новой политической экономии» на периферию системы экономических наук. Поэтому следует помнить о том, что как бы тесно ни были связаны отдельные науки, сколь бы широки ни были их пограничные области, как бы сильно ни проявляли себя междисциплинарные интеграционные тенденции – тем не менее, та или иная наука сохраняет свой автономный, самостоятельный статус, собственный «предметный мир», пока воплощённая в её предмете система категорий и законов отражает социально-значимый, в практическом и теоретическом аспектах, фрагмент действительности. Иначе не только экономический, но и любой другой общенаучный «империализм» давно поглотил бы и растворил в себе все ранее самостоятельные отрасли научного знания, создал бы один-единственный предметный мир науки. Действительную множественность современных политико-экономических систем целесообразно было бы, по-видимому, отличать от разноречия в употреблении терминологии, вызванного нечёткостью понимания предмета науки и её основного вопроса. Конечно, следует учитывать и то развитие предмета политической экономии, которое обусловлено современной постиндустриальной глобально-информационной трансформацией общества. Именно политико-экономический подход объективно призван и способен разрабатывать методологический инструментарий для исследования сложнейшего в современном обществоведении вопроса о формационной определённости постиндустриальной цивилизации.

В связи с этим требуется ясное понимание того факта, что субъективно можно лишь переименовать общую экономическую теорию, но нельзя ликвидировать её необходимость. Если некоторые из направлений «новой политической экономии» будут уходить от исследования сущностных закономерностей экономического базиса общества (или же политическую экономию просто «запретят», как в России), то функцию этих исследований станут исполнять имеющие другие названия научные дисциплины, и рано или поздно их различные фрагменты всё равно придётся систематизировать в рамках единой теоретической модели, специфического предметного мира.

В то же время, наличие и углубление взаимосвязей между экономическими процессами и политическими и иными социальными факторами – это не аргумент для ограничения предмета политической экономии рамками экономической политики или иными «пограничными» областями, к чему склоняются некоторые направления

«новой политической экономии». При таком подходе политической экономии иногда отводится место «на границах экономической теории и политической науки» [26, с. 78]. Однако общая экономическая теория, как бы её ни переименовывали, по определению не может локализоваться на «границах» системы экономических наук, она – центральный, системообразующий и субстанциональный элемент их совокупности. На границах предметного мира самой политической (социальной) экономики как науки о сущности социально-экономических отношений могут и должны возникать междисциплинарные направления, в том числе, и весьма перспективные и динамичные, и среди них – те, которые отражают взаимодействие экономических и политических факторов [16, с. 116–121]. Именно так аналогичный процесс развивался исторически – в течение предшествующих веков от политической экономии постепенно отделялись специализированные отрасли исследований, превращавшиеся в самостоятельные научные дисциплины, создававшие собственные предметные миры. По-видимому, и в современных условиях правильным было бы вновь возникающие научные направления называть, используя новые термины, без искажения прежнего и ныне действующего добавлением к нему слова-префикса «новая». Общая экономическая теория – это особая, категориально-системно организованная наука – политическая экономия, с качественно определённым, сложно структурированным предметным миром, который развивается во взаимосвязи с модификациями сущностных закономерностей экономической цивилизации, на основе чего происходит и эволюция всей системы экономических наук.

Политическая экономия вообще и «новая политическая экономия», в частности, лишь в том случае может развиваться в качестве общей экономической теории, если исследует экономическую цивилизацию с позиций философии хозяйства. Непреходящее значение сохраняет в этом отношении высказывание Дж.М. Кейнса: «Может быть, читатель посчитает, что... общее философское исследование поведения человека несколько далеко от экономической теории, являющейся предметом дискуссии. Я думаю, что это не так. Мы изучаем наше поведение на рынке, но теория, которую мы разрабатываем, ... не должна покоряться рыночным идолам» [11, с. 107].

Действия же российских чиновников по превращению политической экономии в «катакомбную науку» не менее бессмысленны и будут иметь не менее негативные последствия, чем «запрет» генетики и кибернетики.

5. Постмодернизм и проблемы методологии экономической науки

Постмодернизм претендует в настоящее время на роль господствующей общенаучной гносеологической парадигмы и философского мировоззрения. Атрибутивный для идеологии постмодернизма «скептицизм по отношению к метанарративам» предполагает ориентацию не на поиск истины, а на достижение конкретных целей безотносительно к пониманию реальности, возможность и необходимость объяснения которой – в том числе посредством адекватных научных моделей – ставится под сомнение. Такая методологическая установка, по-видимому, отражает переходный характер, черты неустойчивости и неопределённости, «мозаичности» социальных отношений на начальных этапах постиндустриальной трансформации, разрушение прежних теоретических конвенций и психологических парадигм при отсутствии новых. В сочетании с прагматическими крайностями позитивистской традиции, эклектической эпистемологии и модифицированными реликтами агностицизма подобный подход находит одно из наиболее заметных своих проявлений в методологии экономической науки через «антиэссенциализм» – принципиальный отказ от установки на исследование сущности экономических процессов и экономической цивилизации. В целом. Критерий непосредственной наблюдаемости становится в этом случае обязательным условием для признания того или иного феномена в качестве объекта экономического анализа.

Очевидно, что в роли исходного методолого-теоретического принципа критерий непосредственной наблюдаемости неизбежно ведёт к отказу от восприятия объективной уровневой структуризации экономической системы и от попыток теоретического осмысления как самих уровней модификации этой системы, так и, тем более, – форм и механизмов взаимодействия уровней в рамках предметного мира. Теоретические проблемы в этом случае решаются «просто», т.е. в духе «мерфологии» – «сложные проблемы всегда имеют простые, лёгкие для понимания неправильные решения» [10, с. 17]. Так, поскольку «норму прибавочной ценности невозможно наблюдать на рынке», то возникает желание просто отмахнуться от «формалистической проблемы превращения форм», от «вздора о превращении ценности в цену»; таким образом, попытки «пробиться к сущности дела» – «это не что иное, как искусное жонглёрство, посредством которого оказалось одураченным не одно поколение читателей» [4, с. 215, 219, 265]. В этом же духе многие зарубежные авторитеты рассуждают и, например, о проблеме сущности денег: «деньги – это то, что используется как деньги»; «деньги – это то, что выполняет функции денег» и т.п.

Проблема теоретического отражения уровневой структуры экономической системы имеет несколько аспектов. Во-первых, это общенаучный аспект анализа сущности и явления, содержания и формы, внутренних и внешних взаимосвязей и закономерностей. Дискуссии о самом факте существования данных феноменов, по-видимому, находятся за пределами проблематики современного научного мировоззрения; вопросы о том, зачем вообще нужна наука и чем научное мышление отличается от обыденного, принципиально решены несколько тысячелетий назад.

К сожалению, эпигонско-некритическое восприятие явно несостоятельных рассуждений о тождестве сущности и её внешних проявлений, содержания и формы экономических процессов, их глубинных закономерностей и непосредственно наблюдаемых эмпирических фактов получило конъюнктурное распространение и в публикациях российских авторов. В то же время, очевидная несостоятельность концепций, полагающих «непосредственную наблюдаемость» в качестве чуть ли не главного критерия истины, не могла не быть отмеченной в научной литературе. «Отказ от эссенциалистской парадигмы в экономической теории привел к тому, что экономисты с непримиримостью стали относиться к любой вещи, недоступной непосредственному наблюдению, то есть, в принципе, отказ от «сущности», от идеи чего-то, познаваемого опосредованно, косвенно, привёл к тому, что пострадала экономическая наука в целом... Экономист, вставший на точку зрения, согласно которой реальны лишь объекты, подлежащие непосредственному наблюдению, не может преодолеть методологический барьер и оказывается неспособным адекватно теоретизировать... И не исключено, что мы в постсоветской России, торопясь уловить «антиэссенциалистские парадигмы» мировой науки, опять окажемся по другую сторону прогресса» [7, с. 16] (см. также: [34, с. 26–59]). К тому же, следует отметить, что применительно к экономической теории аргументы современных «антиэссенциалистов» мало отличаются от тезисов, подвергнутых критике ещё более века назад в ходе так называемой «дискуссии о методе» и, в частности, представителями австрийской школы в их полемике с крайностями эмпиризма «исторического» направления.

Если несостоятельность прямого отрицания сущности экономических процессов или необходимости её теоретического отражения достаточно ясна, то сложнее обстоит дело с другим аспектом проблемы уровневой структуризации экономической системы, связанным с задачами изучения превращённых форм самих по себе. Сколь бы ни были далеки эти формы от сущности и как бы ни искажали они её действительную природу, практическая деятельность хозяйствующих субъектов осуществляется именно в мире этих превращённых форм; на них же ориентируется и обыденное экономическое мышление и психология. Для успеха практической деятельности весьма часто оказывается достаточным эмпирическое знание о правильной повторяемости событий, в связи с чем изучение этой правильной повторяемости становится самостоятельной задачей, безотносительно или в весьма малой зависимости от действительной сущности внешне наблюдаемых явлений и

процессов. Примеры практической значимости подобного рода эмпирических обобщений весьма многочисленны, в том числе и в других, кроме экономики, сферах науки и практики. В этом контексте возможно выявление научной ценности и границ теоретической значимости «экономикс»: «Содержащееся в *economics* описание механизмов функционирования рынка есть адекватное и истинное (в рамках соответствующей, относительно узкой «области допустимых значений») отражение действительных превращённых форм зрелой буржуазной экономики» [6, с. 94].

Настоятельной необходимостью является и анализ структурных уровней трансформационных процессов в условиях глобализации, что является особо актуальным для стран, осуществляющих переход от командной к рыночной экономике. Эти процессы характеризуются соотношением глубинных уровней стратегической целевой ориентации, рыночных способов достижения объективных целей, тактических мер и конкретных механизмов преобразований. При этом весьма часто явно формулируемые цели субъектов глобальных трансформационных процессов маскируют их действительные интересы и задачи, которые они ставят перед собой в связи с переделом сфер геополитического влияния и собственности. Распространены явления сознательного стимулирования возникновения превращённых форм, способствующих распространению искажённого восприятия реальных хозяйственных взаимодействий массовым сознанием, но соответствующих, в то же время, интересам наиболее влиятельных глобальных «акторов» и новых собственников в странах транзитивного ареала. В контексте нормативных функций экономической науки следует учитывать также равнопорядковую возможность различных траекторий мировой экономики от точек бифуркации.

В целом, можно отметить, что объективная уровневая структуризация экономической системы требует адекватного отражения в теоретических моделях. Задачей науки является как выявление собственной природы первичного, вторичного и более поверхностных уровней движения производственных отношений (и особенно с учётом современной инверсии доминантности внутри- и внешнеэкономических процессов), так и анализ форм взаимодействия этих уровней, механизмов модификации глубинных закономерностей в эмпирически наблюдаемые взаимосвязи. «Сущность никогда не исчерпывает сфер своего существования одной единицей, а исчерпывает их многими единицами»; проявляют себя «вторичные и третичные, вообще производные, перенесённые, непервичные производственные отношения» [16, с. 248; 18, ч. 1, с. 46].

Анализ вторичных уровней движения производственных отношений составляет особый блок корпуса общей экономической теории, связанный с изучением хозяйственного механизма. Для политической экономии хозяйственный механизм важен как целостная система, воплощающая практически-деятельностную конкретизацию и уровневую трансформацию первичных производственных отношений, сущностных противоречий собственности, а в настоящее время – глобальных закономерностей. Без анализа форм их проявления в хозяйственной практике политико-экономические модели остались бы «вещью В себе», некими идеальными конструкциями, абстрактными образами, истинность которых трудно было бы доказать или опровергнуть. Сложность реального применения критериев верификации и фальсифицируемости к политико-экономическим теориям вообще затрудняет их практическую проверку; отказ же от политико-экономических исследований мирохозяйственного механизма ещё более усугубил бы проблему. Однако необходимость анализа хозяйственного механизма вовсе не означает отказа от признания факта уровневой структуризации экономической системы; напротив, степень научности этого анализа зависит от выявления форм и механизмов модификации сущности экономических процессов на тех или иных объективных уровнях их движения в глобализирующейся хозяйственной системе. В связи с этим, необходимо дальнейшее развитие научной методологии, особенно с учётом современных достижений системного подхода и синергетики, для исследования сложных, многоуровневых и противоречивых процессов глобализации, а не одномерная формальная фиксация калейдоскопического потока бессвязных эмпирических фактов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абдеев Р.Ф. Философия информационной цивилизации. М.: Владос, 1994.
2. Автономов В. Политическая экономия переходного периода // Мировая экономика и международные отношения. 1996. № 6.
3. Беккер Г.С. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS. 1993. Т. 1. № 1.
4. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994.
5. Буайе Р. Теория регуляции. М.: РГТУ, 1997.
6. Булатов А. К разработке интегративного курса экономической теории // Российский экономический журнал. 2000. № 1.
7. Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. Проблема синтеза общеэкономической и институционально-эволюционной теории // Вопросы экономики. 1998. № 8.
8. Елецкий Н.Д. Политическая экономия современной цивилизации. Ростов н/Д: Изд-во РГУПС, 2000.
9. Елецкий Н.Д. Политическая экономия: задачи исследования современной цивилизации // Российский экономический журнал. 2000. № 4.
10. Закон Мерфи. Мн.: Попурри, 1998.
11. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости // Вопросы экономики. 1997. № 5.
12. Кефели И.Ф., Мозелов А.П. Особенности системного подхода в осмыслении современного глобализма // Системный подход в современной науке. М.: Прогресс-Традиция, 2004.
13. Концепция социального государства Российской Федерации // <http://fnpr.org.ru>.
14. Майбуров И. Эффективность инвестирования в человеческий капитал в США и России // Мировая экономика и международные отношения. 2004. № 4.
15. Максимова М. Глобализация и внешнеэкономические связи в исследованиях ИМЭМО // Мировая экономика и международные отношения. 2007. № 1.
16. Мамедов О.Ю. Экономическая теория: нестрашное знакомство с методологией. Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2006.
17. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 1.
18. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25.
19. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 46.
20. Медведев Д. Национальные проекты: от стабилизации – к развитию // Коммерсант. 2007. № 9.
21. Мэндел М. Экономика США гораздо мощнее, чем принято считать // Business Week-Россия. 2006. № 5.
22. Нелль-Бройнинг О. Насколько социальной является «социальная рыночная экономика»? // Politekonom. 2000. № 2.
23. Осипов Ю.М. Опыт философии хозяйства. М.: МГУ, 1990.
24. Панорама экономической мысли конца XX столетия / Под ред. В.С. Автономова, С.А. Афонцева. СПб., 2002.
25. Переосмысливая грядущее. Крупнейшие американские экономисты и социологи о перспективах и противоречиях современного развития // Мировая экономика и международные отношения. 1998. № 11.
26. Радаев В. Есть ли перспектива у российской политической экономии? // Российский экономический журнал. 1998. № 9–10.
27. Розин В.М. Эволюция права в культуре нового времени // Право и политика. 2003. № 1.
28. Россия в глобализирующейся мировой экономике / Под ред. Ю.М. Осипова и др. Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2006.
29. Самуэльсон П. Экономика. В 2-х т. Т. I. М.: Алгон, 1994.
30. Сиваков Д. Прости, Россия и прощай // Эксперт. 2006. № 40.
31. Слуцкий Л. Стратегия прорыва // Российская газета. 26.01.2007.
32. Умнов В. Командировка в собственность // Российская газета. 16.03.2007.

33. *Хайлбронер Р.Л.* Экономическая теория как универсальная наука // THESIS. 1993. Т. 1. № 1.
34. *Черемисинов Г.А.* Неомаксистская историко-экономическая парадигма // Экономическая история России: проблемы, поиски, решения. М., Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2006.
35. *Шевчук А.* Постфордистские теории // Российский экономический журнал. 1999. № 4.
36. *Erber F.S.* The political economy of technology development // Politics of Technology in Latin America. L., N.Y., 1995.
37. *Hettne B.* Introduction: towards an international political economy of development // The European Journal of Development Research. 1995. Vol. 7. № 2.
38. *Rodrik D.* Has Globalization Gone Too Far? // <http://www.bookstore.petersoninstitute.org/book-store/57.html>.

«ЗАТЕРЯННЫЙ МИР» АВСТРИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ¹

В.В. ВОЛЬЧИК,

*доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет*

Экономическая наука все больше напоминает огромное здание с большим количеством этажей, флигелей и пристроек. Все жители этого огромного здания (экономисты) признают, что фундаментом этой величественной постройки является экономическая теория. Но кто задумается о фундаменте и его основании (предмете), пока здание устойчиво и ему ничего не угрожает? Однако, становясь все более громоздким, здание экономической науки теряет свою устойчивость, и экономисты начинают говорить о кризисе экономической науки и, в частности, экономической теории [2, 6, 11, 13]. Также возникает необходимость нового осмысления её предметных миров.

Кризис для экономической науки является нормальным состоянием и в работах большинства выдающихся экономистов мы всегда можем найти упоминания о кризисе в экономической науке или хотя бы о необходимости сделать её более реалистичной, непротиворечивой, формализованной (неформализованной) и т.д. Экономисты все еще не могут изжить комплекс по поводу отличия их науки от идеала научности – естественных наук, например, физики и химии. Многие современные неортодоксальные экономические исследовательские программы в дискуссиях сравнивают с алхимией, в отличие от «настоящей науки», под которой понимается неоклассическая ортодоксия или конвергентные с ней парадигмы. Однако ненаучная алхимия во многом способствовала возникновению научной химии.

В своих исследованиях современные экономисты-теоретики редко задумываются над вопросом, что же является предметом их науки. Может, вопрос о предмете потерял свою актуальность? Нет, скорее, наоборот, вопрос о предмете стал настолько сложным, что немногие могут и хотят заниматься данной проблемой.

Предметные миры экономической науки разнообразны. Однако сама экономическая наука довольно аморфна. Она включает три крупных блока дисциплин, которые обычно являются отдельными специальностями на современных экономических факультетах университетов: собственно экономический (представленный в основном экономической теорией), управленческий и финансовый. Более того, каждый из этих блоков образует свой мир со своими специфическими проблемами и объектами исследований.

Студенты старших курсов экономических факультетов в большинстве случаев не могут дать вразумительного определения предмета экономической теории. В лучшем случае они говорят об экономических отношениях, редко о проблеме выбора, не уточняя какого, в каких условиях и при каких ограничениях. Почему так происходит? Ответ лежит не на поверхности: им нет необходимости задумываться о предмете. Экономическая теория теряет свою популярность среди студентов и даже среди самих исследователей². Возникает чудовищное количество новых «экономик»: неоекономика, наноекономика, нейроэкономика, новая, старая (традиционная) институциональные экономики, новая политическая экономия, и т.д. Также экономисты вторгаются в сопредельные области общественных

¹ Автор благодарен Курышевой А.А. за помощь и ценные замечания при написании данной работы.

² В докладе Комиссии о докторском экономическом образовании, сформированной Американской экономической ассоциацией, отмечается, что за последние годы популярность магистерского и докторского экономического образования в США резко снизилась, и студенты предпочитают изучать бизнес или государственную политику. Это отразилось на количестве присужденных степеней: если на протяжении последних десятилетий количество магистерских и докторских степеней по экономике застыло на уровне около 2800 в год, то число степеней магистров делового администрирования и государственного управления достигло отметки соответственно около 67000 и 4700 в год [14, с. 103–104].

наук, предлагая свои методы для анализа; самым ярким примером здесь является экономика и право. Такая методологическая экспансия получила название экономического империализма. Экономисты также активно импортируют свои методы в политологию, и даже идеи и модели неоинституционализма в современную социологию. Осуществляя «империалистический» захват всё новых и новых территорий, современные экономисты часто плохо осведомлены о своих периферийных неортодоксальных теоретических окраинах. В данной работе предпринимается попытка напомнить о «затерянном мире» австрийской экономической теории.

На протяжении второй половины XX века австрийский праксиологический подход к экономической науке все больше и больше оттеснялся на периферию, однако совсем не исчез и, возможно, станет актуальным в XXI веке. Представители австрийской школы еще в середине XX века предприняли попытку создать социальную метанауку праксиологию; они всегда подчеркивали междисциплинарный характер изучения человеческой деятельности, который обуславливает необходимость интегрировать социальные науки в метанауку или возможность заимствования методов и исследовательских подходов. Л. фон Мизес указывал на необходимость создания общей науки, изучающей человеческое действие, он предложил для этого термин «праксиология» [8, с. 28]. Дословно «праксиология»³ означает «логика действия». Предметом изучения праксиологии в целом является любой вид человеческой деятельности, а экономическая теория лишь входит в праксиологию как одна из её составных частей, поскольку предметом экономической науки является поведение (действия) индивидов.

Праксиология возникла из классической школы политической экономии. Л. фон Мизес впервые определил научный метод австрийской школы экономической теории как праксиологический, а затем применил его к экономической науке. Сущность праксиологического подхода к анализу человеческой деятельности проявляется в его особенностях.

Во-первых, человеческая деятельность рассматривается праксиологической наукой в самом общем, формальном смысле. Праксиологический подход основывается на том, что люди совершают действия для достижения конкретных, субъективно определяемых ими целей, применяя для этого определенные средства. Но формализм праксиологического подхода заключается в том, что в центре внимания оказывается любая человеческая деятельность, представляющая собой сознательное, целеустремленное поведение, резко контрастирующее с бессознательными рефлексам, животной реакцией и инстинктами. Необходимым элементом человеческой деятельности является выбор, когда из нескольких альтернатив индивид выбирает одну и отказывается от остальных. Следовательно, «действие подразумевает и принятие, и отказ» [9, с. 15]. Причём, если человек предпочитает ничего не делать, в праксиологическом смысле он тоже действует, так как и здесь имеет место выбор между активным и пассивным времяпрепровождением.

Во-вторых, действия индивидов рассматриваются в праксиологии как изначально рациональные: какую бы цель перед собой ни ставил человек – достижение материального благополучия, удовлетворение физиологических потребностей или познание высших духовных ценностей, – так или иначе, конечной целью любой деятельности всегда является удовлетворение определенных желаний индивида. Очевидно, что общей предпосылкой человеческой деятельности является желание достичь более удовлетворительного состояния. У каждого человека своя шкала ценностей и предпочтений, своё представление об окружающей действительности. Поэтому невозможно дать объективную оценку поступкам отдельного индивида. В любом случае, выбор цели всегда крайне субъективен, и никто не вправе регламентировать действия человека или решать за него, как следует поступать в каждой конкретной ситуации.

Из этого положения следует, что цели, поставленные человеком, принимаются в праксиологической науке как нечто данное, заранее определенное. Во всех научных трудах, посвященных разработке этой темы, особо подчеркивается, что праксиология – наука выбора средств, а не целей, что её предмет – средства, а не цели [9, с. 24]. Однако в

³ От греч. *praktikos* – активный, деятельный + *logos* – учение.

свете последних достижений традиционной институциональной экономики необходимо учитывать, что институциональное окружение и обучение могут оказывать влияние на особенности формирования предпочтений экономических агентов и, следовательно, на средства достижения их целей [20, 21].

Праксиологическая наука не выносит никаких ценностных суждений относительно поступков индивидов. Нравственное содержание поступков отдельного человека определяется множеством факторов – окружающей средой, наследственностью, воспитанием. Этические и моральные аспекты человеческой деятельности не учитываются праксиологией. В центре внимания праксиологического анализа, как уже упоминалось, не цели, которые выбирает индивид, а средства, способы, которыми он пользуется, чтобы достичь поставленных целей. Поэтому «теории праксиологии... действительны для любой человеческой деятельности безотносительно к лежащим в её основе мотивам, причинам и целям» [9, с. 24]. Анализ избираемых средств сводится к оценке целесообразности, адекватности их применения в соответствии с поставленными целями.

В-третьих, в соответствии с праксиологическим подходом действующий человек мыслит категориями «средства» и «цели», которые соотносятся как категории «причина» и «результат». Вследствие этого действовать может лишь человек, умеющий упорядочивать явления окружающего мира и обнаруживать между ними причинные связи, которые обуславливают изменения окружающей действительности. И хотя наше знание не универсально, «полное или частичное незнание в некоторых областях не уничтожает категорию причинности» [9, с. 25]. Человек способен осмыслить происходящие изменения только как результат либо действия причинных связей, либо целеустремленного поведения. Таким образом, праксиологический анализ опирается на два принципа познания – причинность и телеологию.

Методологический аппарат праксиологической науки включает принципы априоризма, индивидуализма в форме субъективизма⁴. Методологический априоризм подразумевает универсальность и неопровержимость категорий фундаментальных логических отношений и принципов причинности и телеологии. Безусловно, общение между людьми возможно только благодаря наличию общих для всех нас категорий мышления и деятельности, обусловленных логической структурой человеческого разума: «Мысль, что *A* может быть одновременно *не-A* или что предпочтение *A* перед *B* одновременно есть предпочтение *B* перед *A*, просто невообразима и абсурдна для человеческого разума» [9, с. 37]. Априорное знание предполагает наличие определенных исходных аксиом, из которых впоследствии дедуктивно выводятся все положения науки. В случае праксиологии это как раз аксиома деятельности, утверждающая, что люди действуют для того, чтобы достичь целей, которые они выстраивают в соответствии с субъективной шкалой ценности; применяют определенные средства для достижения этих целей с наименьшими затратами (субъективно оцениваемые издержки); а также то, что индивиды выбирают средства и цели. Цель трактуется как результат, к которому стремится человек в своей деятельности, а «средство» – как всё то, что служит достижению этой цели: «Желаемое состояние, которого индивид стремится достичь, является целью; меры, посредством которых индивид пытается достичь своей цели, служат средствами» [25, р. 943].

Важной отличительной особенностью австрийской школы является субъективная теория ценности, которая имеет мало общего с теорией потребительского поведения в неоклассике. Согласно Л. Мизесу, «определение ценности, имеющее своим результатом действие, означает предпочтение и отклонение; оно никогда не означает равенства и безразличия» [9, с. 333]. Объяснение обменов и их пределов в рамках австрийской парадигмы во многом предвосхитило теории трансакционных издержек неоинституционалистов. Отличительной чертой австрийской школы также является последовательно отстаиваемый либерализм и методологический субъективизм.

Согласно подходу австрийской школы, человеческое действие рассматривается в контексте методологического субъективизма и неопределенности, что во многом противоре-

⁴ Данная методология является своеобразной «визитной карточкой» всей австрийской экономической школы.

чит скрытому объективизму экономики мэйнстрима. И хотя проблеме неопределенности в неоклассике уделяется все больше внимания с использованием вероятностных и игровых моделей, сам подход к данному феномену радикально отличается от австрийского [9, ч. 1., гл. 6].

Методологический индивидуализм и доминантная роль предпринимательства в экономике, которым австрийцы уделяют центральное место в своих теориях, конечно, присутствуют в неоклассике. Например, в стандартном вводном курсе экономической теории в первой или второй лекции обязательно указывается на методологический индивидуализм и предпринимательство как факторы производства, но в дальнейшем принцип методологического индивидуализма сводится к тому, что ценность экономических благ зависит от индивидуальных вкусов или «заданных» функций полезности, а о предпринимательстве далее не упоминается вообще.

Наряду с методологическим субъективизмом, важной отличительной чертой австрийцев является использование каузально-генетического метода. Этот метод предполагает абстракцию и гипотетическую реконструкцию. Это значит, что необходимо шаг за шагом проследить, каким образом индивидуальные взаимодействия приводят к возникновению того или иного феномена. Каузальный генетический метод является альтернативным «функциональному» методу, использованному Л. Вальрасом при объяснении рыночного равновесия. К. Менгер и другие теоретики-австрийцы трактовали установление равновесия как процесс, благодаря которому распыленная информация постепенно интегрируется посредством координирующего воздействия цен, в то время как Л. Вальрас пытался математически представить существование равновесия. Оба подхода используют одни и те же «точные законы микроэкономики, но в различных целях» [1, с. 85].

Метод прaksiологии коренным образом отличается от метода эмпирических естественных наук – физики, химии и т.д., – которые получают свое знание опытным, экспериментальным путём, поскольку социальные отношения нельзя изучать в лабораторных условиях. Здесь необходимо уточнить, что у экономистов как представителей социальных наук действительно нет возможности проводить «лабораторные» эксперименты в условиях реального (настоящего) времени. Но можно согласиться с Д. Нормом в том, что у представителей экономической теории есть история как идеальное поле для эксперимента [10].

Кроме того, прaksiология не использует математических методов для выражения количественных взаимосвязей в человеческих действиях по той причине, что измерить каким-либо образом эти взаимосвязи невозможно. Но «невозможность измерения состоит не в недостатке технических методик определения меры. Причина – в отсутствии постоянных соотношений». Следовательно, прaksiологическая наука «не является количественной и не производит измерений, так как отсутствуют константы» [9, с. 56].

Принципиальное отличие подхода австрийской школы состоит в осознании того, что «на самом деле не существует законов, предписывающих, что людям выбирать и какие цели преследовать» [24, р. 6]. С этой точки зрения, человек прежде всего – существо деятельное: он имеет намерения, преследует определенные цели, использует средства для их достижения, строит планы своего поведения. Однако эти цели и средства не задаются ему извне: он создает их сам, как и издержки, связанные с принятием тех или иных решений. И мнения, и оценки возможностей использования средств, а следовательно, достижимости или недостижимости поставленных целей являются теми факторами, которые определяют его выбор. Такой подход к описанию человека «австрийцы» называют субъективистским, то есть они характеризуют индивидов как действующих лиц, наделенных умом, интеллектом, способных классифицировать, упорядочивать и разделять физические объекты мира по категориям средств и целей [27]. Такой подход, несомненно, более реалистичен, чем неоклассический.

В этой связи необходимо указать на такую особенность человеческого поведения, как элемент риска. В реальности осуществление выбора почти всегда происходит в условиях неопределенности и недостаточного знания. Таким образом, будущее, с точки зрения кон-

кретного лица, не является предопределённым; хотя каждое рыночное действие осуществляется с целью получить прибыль, но всегда существует вероятность потерь. Поэтому австрийская теория заключает, что все действия рыночных субъектов содержат элемент предпринимательства, которым фактически пренебрегает неоклассика. Обмен возникает лишь тогда, когда индивиды осознают возможность получения прибыли; однако потенциальная возможность торговли создается самими действующими лицами, она не является следствием воздействия внешних сил. В конечном счёте, торговля, обмен – это деятельность индивидов, и цены на рынке возникают, таким образом, при их взаимодействии, когда они создают возможности для улучшения своего положения: каждый индивид вначале должен оценить прибыльность, выяснив, что ему дороже и на каких условиях он мог бы отдать то, что у него есть, за то, что он желает иметь.

То, что часто принимается за «данное» в неоклассической теории, – упорядоченные предпочтения экономических агентов, наличие и характеристика средств, цены, по которым агенты могут торговать друг с другом, – «австрийцы» пытаются объяснить, т.е. показать их происхождение как результат целесообразной деятельности самих людей.

Ключевым моментом австрийской экономической теории является понимание рыночного процесса как динамического, в отличие от статичной неоклассической теории равновесия. Особенно продуктивное применение этого динамического подхода иллюстрирует фундаментальная австрийская концепция конкурентного процесса. Конкуренция, по сути, предполагает отсутствие равновесия на рынке и, таким образом, характеризуется как соперничество между агентами по поводу ценообразования, а не как конечное состояние.

Фундаментальное открытие Ф. Хайека состоит в том, что он сформулировал сущность конкуренции как процедуры открытия нового знания, которое отражается эксплицитно, например, в ценах, а также имплицитно в виде неявного знания [15]. Конкуренция значима именно потому, что её результаты невозможно предсказать. Если же результаты конкуренции предсказуемы, то тогда она представляет простую трату ресурсов и может быть заменена управленческой координацией. Но только рыночная конкуренция и координация могут лежать в основе стабильного и эффективного экономического порядка. Именно непонимание сущности конкуренции привело к множеству попыток как в теории, так и на практике заменить процесс конкуренции как формы экономической координации в национальной экономике централизованным планированием.

Особая роль в австрийской теории конкурентного процесса отводится знаниям, которые в данном контексте трактуются как нечто большее, чем умения или профессиональные навыки: «Дополнительное знание, о котором нам надлежит иметь какое-то представление, ... – это то знание альтернативных возможностей действия, которое человек непосредственно не пускает в дело» [19, с. 67]. Согласно концепции неявного знания, разработанной Ф. Хайеком, рынок предстает как информационная система, в которой индивиды всегда действуют в условиях неполной информации. Знание каждого человека обязательно носит фрагментарный характер, и задача теории конкурентного процесса заключается именно в том, чтобы выявить механизм формирования рыночных решений путём взаимодействия людей, каждый из которых владеет лишь частичным знанием.

Характеризуя это неполное личностное знание миллионов незнакомых друг другу людей, Ф. Хайек проводит частичную аналогию между разделением труда и разделением знания в обществе: в действительности мы можем наблюдать, что фрагменты знания, рассеянного среди множества индивидов, соединяясь, приводят к таким результатам, как будто люди действовали по единому плану. Рыночная неопределенность агентов выступает, таким образом, важнейшей предпосылкой функционирования конкурентного механизма, поскольку фрагментарное личностное знание в то же время экономически наиболее значимо, так как владение им обеспечивает сравнительные преимущества в выполнении тех или иных видов деятельности. С этих позиций рынок предстает своеобразным информационным устройством, осуществляющим координацию знаний множества обособленных индивидов. Рыночная система координации действий, устанавливая соответствие между

субъективными ожиданиями, гарантирует эффективность совместимых знаний её членов, однако «всегда ценой того, что развенчивает и упраздняет другие, несовместимые с ней ожидания» [18, с. 56]. Наиболее успешно, с точки зрения теории конкурентного процесса, с этой задачей справляется рынок. Никакое другое альтернативное общественное устройство не может скоординировать спонтанные действия индивидов лучшим образом. Именно рынок создает необходимые условия для эффективного использования личностного знания, поскольку конкурентная среда наделяет агентов правом свободно распоряжаться располагаемой информацией.

Согласно подходу австрийской школы, в масштабе всего общества решающую роль играет именно проблема координации имеющейся у индивидов неявной информации о конкретных обстоятельствах времени, места и образа действий. Вопрос об установлении рыночного равновесия в данном случае сводится к проблеме комбинирования крупиц знания, которым обладают индивиды. При этом вовсе не предполагается, как в традиционном равновесном анализе, что обязательное условие равновесия – это максимизация ВВП или какого-либо другого количественного индикатора; предпосылка совершенного знания также не принимается в расчёт австрийской теорией. Более того, в реальности «достижение равновесия возможно лишь по отношению к тому знанию, которое человеку уготовано приобрести в ходе попыток осуществления своего первоначального плана» [19, с. 68]. Таким образом, австрийский подход определяет оптимальное состояние как наиболее полное использование имеющегося в распоряжении индивида фрагментарного знания, рассеянного в обществе. Это релевантное знание, которым обладает человек, отражает весь тот объём информации, который относится к конкретной рыночной ситуации.

Непосредственным результатом, к которому приводит эффективная координация знаний, является эффективное распределение ресурсов. Разумеется, отдельные участники незапланированного процесса действуют рационально в соответствии с собственной точкой зрения [28, р. 154]. Согласно этому, мы можем иметь равновесное состояние просто из-за того, что некоторые индивиды не располагают возможностью получить знания о фактах, которые могли бы побудить их пересмотреть свои планы. Данный подход предполагает, что на рынке всегда присутствует асимметрия информации, и даже если люди обладают одинаковой информацией, то оценивают её по-разному. Следовательно, выражаясь языком современной теории, «личностное знание асимметрично, так как по большей части недоступно никому, кроме своего носителя» [4, с. 17].

Снижение информационной асимметрии возможно постольку, поскольку рыночный процесс способствует распространению информации и обучению индивидов. Дело в том, что создание условий для координации разрозненных знаний невозможно без предоставления участникам рынка обобщенной информации о состоянии всей системы. Это значит, что конкретное индивидуальное знание, выступающее как умение пользоваться уникальными возможностями времени и места [3, с. 9], агенты должны сочетать с абстрактной рыночной информацией, которая представлена системой цен. Именно через сигналы рыночных цен экономические субъекты узнают о вкусах и предпочтениях потребителей, технических возможностях производителей, а также о будущих планах участников. Информация, получаемая таким образом, порождается самим ходом конкурентного процесса и качественно отличается от личностного знания. Будучи ориентированной на систему, взятую как единое целое, она носит обобщенный характер, помогая каждому из участников рынка вписать свои конкретные специфические знания в общую систему знаний [16, с. 68]. Как механизм передачи информации система цен предоставляет рыночным агентам знание более высокого порядка по сравнению с личностным знанием – информацию об информации.

Процесс обучения отражает то, как «принимающие решения субъекты пересматривают свои представления о системе координат, связывающей цели и задачи, соответствующие их ситуациям» [5, с. 47–48]. Анализ рыночного взаимодействия не ограничивается пониманием того, что индивиды просто реагируют на данную информацию. Скорее, здесь большее значение имеет проявление предпринимательской чувствительности по отноше-

нию к возможным изменениям исходной информации. Относительно координации успех предпринимательского рыночного процесса предполагает связь между совершенством знания и равновесным состоянием. Ситуация нарушенного равновесия характеризуется широким распространением незнания экономических субъектов о реально существующих возможностях выгодного обмена: потенциальные продавцы не осведомлены о наличии покупателей, готовых приобрести их продукцию; потенциальные покупатели не информированы о существовании продавцов, которые могли бы предложить привлекательные условия сделки. Кроме того, из-за неосведомлённости участников рынка не по назначению используются ресурсы, привлекаемые для выпуска товаров, не столь необходимых потребителю, а также нерационально производятся продукты, которые могли бы быть произведены с меньшими затратами и с использованием менее ценных ресурсов. Таким образом, в результате неравновесного состояния оказываются упущенными возможности взаимовыгодного обмена между потенциальными покупателями и продавцами, как по каждому продукту, так и по каждому ресурсу [5, с. 76–77].

В свою очередь, состояние равновесия предполагает полную координацию индивидуальных планов, в результате чего каждый экономический субъект согласовывает свои решения с решениями, которые, исходя из его ожиданий, примут другие участники рынка. Соответственно, процесс распространения информации, т.е. предпринимательско-конкурентный процесс, представляет собой движение от неравновесия к равновесию как движение от несовершенного знания к совершенному знанию и от нескоординированности к скоординированности [5, с. 214]. Именно в ходе обучения рыночных агентов индивидуальные планы постепенно становятся всё более согласованными: координация действий экономических субъектов обеспечивается координацией информации. Тенденция к общему равновесию направляется конкурентно-предпринимательской деятельностью путём выявления несогласованных ситуаций и одновременного распространения существенной для данных условий информации.

Достижение равновесия на рынке возможно лишь относительно релевантной информации, которой располагают участники процесса. Рыночный механизм осуществляет синтез конкретного индивидуального знания с абстрактной информацией, неявно выраженной в системе цен. Личностное знание всегда носит неполный характер; снижение асимметрии возможно в ходе обучения агентов.

С позиций австрийской школы, рынок – это взаимодействие между людьми, которые существенно отличаются друг от друга целями, степенью информированности, принадлежностью к разным средам и общностям [27]. К этой категории относятся предприниматели, производители и собственники ресурсов, взаимодействие множества которых составляет основу рыночного процесса, приводимого в движение в результате первоначальной рыночной неосведомлённости его участников. Соответственно, каждый из действующих экономических субъектов располагает определёнными средствами для достижения своих целей, а также строит индивидуальные планы будущих действий. Рыночное взаимодействие предполагает, по крайней мере, частичное соответствие в планах нескольких экономических агентов; там, где намерения участников не совпадают, в ходе взаимного приспособления индивидов происходит корректировка планов; именно совокупность изменений во взаимосвязанных решениях рыночных агентов в течение определенного периода времени формирует рыночный процесс [12, с. 6]. В этом проявляется роль рынка как механизма координации деятельности индивидов, следовательно, «австрийцы» исследуют то, как координируются «разрозненные действия и децентрализованные решения миллионов и миллиардов индивидов и фирм» [28, р. 154].

Собственно, деятельность участников рынка является результатом решений производить, покупать и продавать товары и ресурсы. Но в центре внимания австрийской теории рыночного процесса находится не стремление к определению равновесных соотношений цен и количеств; теоретический интерес для «австрийцев» представляет скорее понимание того, каким образом в результате взаимодействия решений индивидуальных участников рынка пробуждаются рыночные силы, заставляющие изменяться цены, объём произ-

водства, а также методы производства и распределения ресурсов [5, с. 15]. С этих позиций для оценки эффективности функционирования рыночного механизма выдвигается такой критерий, как способность системы координировать экономическую деятельность её членов: «Успех системы будет измеряться по её способности координировать бесчисленные отдельные решения, планы и действия, принимаемые и совершаемые независимо в обществе в течение данного периода времени» [5, с. 213]. Согласно австрийской теории, именно рыночная организация общества лучше всего справляется с данной задачей. Это свойство рынка согласовывать децентрализованные решения и поступки индивидов Ф. Хайек назвал «спонтанным», или «конкурентным порядком». Эта категория является фундаментальной для австрийской трактовки рыночного процесса. По сути, она является формализацией «невидимой руки» А. Смита. Ф. Хайек пишет о том, что взаимозависимость всех людей превращает их в единое целое, без рыночного порядка такое единство не просуществовало бы долго [18, с. 61].

Сущность конкурентного порядка нагляднее всего выражает термин «каталлактика» (от греч. – менять, обменивать) – наука об обмене; теория рыночной экономики, определяемая как особый спонтанный порядок, введенный рынком и людьми, действующими по нормам частной (индивидуализированной) собственности, договорной ответственности по взаимным обязательствам [18, с. 58]. Сферой изучения каталластики как экономической науки в узком смысле является анализ рыночных явлений. Каталлактическая конкуренция выступает одной из отличительных черт рыночной организации общества и представляет собой общественное явление: её главная социальная функция заключается в том, чтобы обеспечить наивысшее удовлетворение потребителей, которое только может быть достигнуто при данном состоянии экономической информации [9, с. 261]. Каталлактическая конкуренция предполагает изначальное неравенство способностей и возможностей рыночных агентов: стартовые условия у всех индивидов различны.

Главная роль в теории рыночного процесса отводится предпринимательской составляющей в механизме принятия решений. В данном контексте предприниматель характеризуется скорее не как человек, а как определенная функция. Эта функция связана со способностью иначе, чем другие люди на рынке, оценивать факторы производства и будущие цены на товары, которые могут быть произведены из них. Каталлактика использует понятие «предприниматель» в том смысле, что действующий экономический агент рассматривается исключительно с точки зрения неопределённости, которая свойственна любой деятельности [9, с. 239]. Предприниматель в австрийской теории рыночного процесса предстает как фактор, реагирующий на происходящие изменения и чувствительный к возникающим новым прибыльным возможностям. Действия предпринимателя ориентируются на изменение рыночной информации.

Предпринимательство выступает движущей силой распределения ресурсов в соответствии с предпочтениями потребителей. При этом рынок служит механизмом отбора, поскольку постоянно стремится отстранить от предпринимательской роли всех участников, кроме тех, кто способен осуществлять прогнозирование будущего потребительского спроса лучше других. Процесс рыночного отбора, приводимый в действие совместными усилиями всех экономических агентов, осуществляется непрерывно. Его результатом является формирование структуры цен, а также структуры общества: рыночный механизм осуществляет распределение обязанностей между его участниками. В масштабе всего общества функция отбора определяет место экономических субъектов в системе разделения труда: «Рынок делает людей богатыми или бедными, определяет, кто должен управлять крупными заводами, а кто – мыть полы, устанавливает, сколько людей должны работать на медных рудниках, а сколько – в симфонических оркестрах» [9, с. 293].

Селективная функция рынка проявляется в полной мере в свободной конкурентной экономике, не подверженной государственному регулированию, поскольку в условиях интервенционизма законы, устанавливающие различные торговые барьеры, искусственно защищают менее эффективных агентов от их более эффективных соперников, и, кроме того, люди могут приобрести богатство с помощью подкупа и взяточничества [9, с. 295].

В то же время в децентрализованной системе именно естественный механизм отсеивает неэффективных участников процесса и, соответственно, задаёт вектор развития рыночных отношений.

Важной особенностью австрийской школы является её анализ эволюции институтов рыночной экономики, которые создают условия для функционирования спонтанного рыночного порядка. В связи с этим в научной периодике неоднократно отмечается связь многих идей австрийцев с современным неоинституционализмом [23, 26]. Менгер и другие представители австрийской школы придерживались той точки зрения, что сами институциональные правила изменяются как результат бесчисленного множества действий индивидов [22, р. 3]. Менгер иллюстрирует эту теорию при помощи гипотетического объяснения происхождения и эволюции института денег [7, с. 217–242].

Например, с точки зрения Ф. Хайека, любая эволюция – культурная или биологическая – всё же представляет собой процесс непрерывного приспособления к случайным обстоятельствам, к непредвиденным событиям, которые невозможно было предсказать. В этом состоит еще одна причина, вследствие которой эволюционная теория в принципе не обеспечивает рациональности прогнозов и контроля будущих изменений. Её разрешительные возможности состоят в том, чтобы показать, каким образом у сложно организованных структур вырабатываются способы корректировки развития, «ведущие к новым эволюционным изменениям, которые, однако, по самой своей природе неизбежно остаются непредсказуемыми» [17, с. 48].

Конкуренция идей в рамках экономической теории также приводит к созданию нового знания и является залогом прогресса. Отсутствие диалога между представителями различных исследовательских программ в экономической науке напоминает политику искусственной самоизоляции и «опоры на собственные силы», которая неоднократно наблюдалась в экономической истории и приводила к упадку. Именно открытость экономики, конкуренция и обмен являются залогом развития. Поэтому открытие «затерянного мира» австрийской экономической теории представляется полезным и продуктивным при строительстве здания современной экономической науки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Берри Н.П. Австрийская экономическая школа: расхождения с ортодоксией // Панаорама экономической мысли конца XX столетия. СПб, 2002.
2. Вольчик В.В. Провалы экономической теории и зависимость от предшествующего пути развития // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 3.
3. Капелюшников Р. Свободный ум в несвободную эпоху // Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок. М., 2001.
4. Капелюшников Р. Философия рынка Ф. Хайека // МЭиМО. 1989. № 12.
5. Кирцнер И.М. Конкуренция и предпринимательство. М., 2001.
6. Мамедов О.Ю. Незванный эмпиризм – хуже схоластики! // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1., №3.
7. Менгер К. Основания политической экономии // Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер. М., 1992.
8. Мизес Л. Социализм: Экономический и социологический анализ. М. 1995.
9. Мизес Л. Человеческая деятельность. М., 2000.
10. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997.
11. Розмайнский И.В. Посткейнсианство + традиционный институционализм = целостная реалистичная экономическая теория XXI века // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1., №3.
12. Романов А.М. Предисловие // Кирцнер И.М. Конкуренция и предпринимательство. М., 2001. С. 6.

13. Тамбовцев В.Л. О кризисе в экономической науке // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1., №3.
14. Тумилович М. Формализм, экономическое образование и экономическая наука // ЭКОВЕСТ. 2003. Т. 3, №1.
15. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. 1989. №12.
16. Хайек Ф.А. Использование знания в обществе // Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок. М., 2001.
17. Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М., 1992.
18. Хайек Ф.А. Познание, конкуренция и свобода. СПб., 1999.
19. Хайек Ф.А. Экономическая теория и знание // Индивидуализм и экономический порядок. М., 2001.
20. Ходжсон Дж. Скрытые механизмы убеждения: институты и индивиды в экономической теории // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 4.
21. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М., 2003.
22. Arrow Kenneth J. Methodological Individualism and Social Knowledge // American Economic Review, Vol. 84, No. 2, Papers and Proceedings of the Hundred and Sixth Annual Meeting of the American Economic Association. (May, 1994).
23. Dequech D. The new institutional economics and the theory of behaviour under uncertainty // Journal of Economic Behavior & Organization (2006), Vol. 59.
24. Hulsmann J.G. Economic Science and Neoclassicism // Quarterly Journal of Austrian Economics. 1999. V. 2. № 4.
25. Rothbard Murray N. Praxeology: Reply to Mr. Schuller // American Economic Review. 1951. V. 41. Is. 5.
26. Rutherford M. Institutional Economics: Then and Now // Journal of Economic Perspectives. 2001. Vol 15. No. 3.
27. Shostak F. A country with a gold standard wouldn't have to pay any attention to Alan Greenspan // Austrian Economics. 1999. V. 19. № 3.
28. Yeager L.B. Austrian Economics, Neoclassicism, and the Market Test // Journal of Economic Perspectives. 1997. V. 11. № 4.

РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КАК РЕАЛЬНАЯ АЛЬТЕРНАТИВА СЫРЬЕВОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ СТРАНЫ¹

Р.М. НУРЕЕВ,

*доктор экономических наук, профессор,
Государственный университет — Высшая школа экономики*

На пути преодоления отсталости многие страны ожидают ловушки развития (см. рис. 1)². Низкий уровень производительности труда, с одной стороны, предопределяет невысокий уровень доходов, а с другой стороны, является его следствием. Он в значительной мере предопределен отсталой системой общего и профессионального образования, которая в свою очередь не может развиваться из-за низкого уровня доходов и т.д. Важно, что каждый из лимитирующих факторов является следствием и предпосылкой не одного, а целого ряда других ограничений.

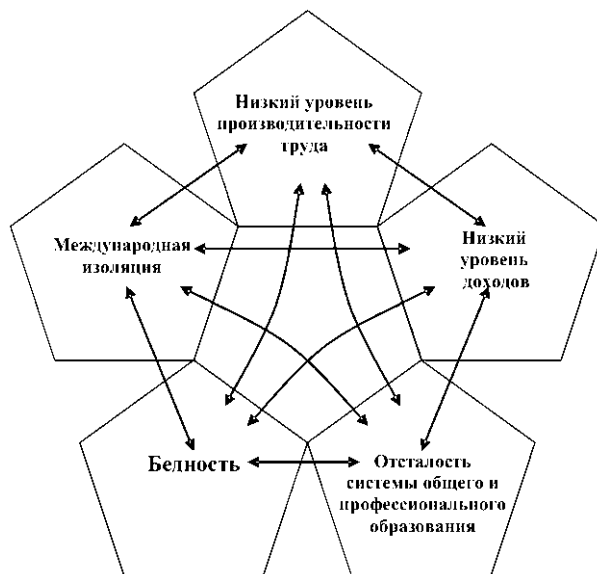


Рис. 1. Ловушки развития.

Обратим внимание лишь на то, что все эти факторы препятствуют вхождению стран с переходной экономикой в качестве равноправных партнеров в современное мировое сообщество. Более того, они являются причиной международной изоляции и усиления дуализма не только внутри страны, но и на международной арене.

Кейнсианский подход к проблемам роста оказался ограниченным потому, что акцентировал внимание лишь на вопросах эффективного использования ресурсов и технологии. Критика кейнсианцев со стороны неоклассиков наглядно показала, что преодоление отсталости не сводится только к проблемам роста, а включает в себя более широкий спектр

¹ Статья подготовлена в рамках проекта «Развитие человеческого и социального капитала в полиэтничном регионе России (на примере Южного Федерального Округа)» по направлению конкурсного отбора «Гуманитарные технологии и модели развития человека и толерантных социо-экономических сообществ в полиэтничном регионе России» (программа «Развитие сети национальных университетов», тема № К-07-Т-89, регистрационный номер 05/6-139 от 30.05.07).

² Идея изображения ловушек развития в виде взаимосвязанного набора порочных кругов принадлежит R. Chambers [14, p. 112]. Однако мы не можем согласиться с предложенным им набором взаимосвязанных факторов (такими как: физическая слабость, ранимость, немощность и т.д.).

проблем развития. Заслугой неоклассиков было стремление показать, что развитие есть одновременный процесс роста и существенных сопутствующих изменений, способствующих превращению одного качества (традиционная экономика) в другое (современная экономика). И важно подчеркнуть, что это развитие ускоряется, когда создана конкурентная среда, стимулирующая развитие внутренних рынков.

Однако неоклассикам, как и кейнсианцам, был присущ тот недостаток, что они были не способны осознать органическую неприменимость к странам с переходной экономической реальностью развитого общества (и соответствующего понятийного аппарата) и склонны осуществлять прямую проекцию исторического опыта эволюции европейских стран на ситуацию, сложившуюся в государствах Восточной Европы.

Институционалисты пошли дальше. Их исследования показали, что развитие включает в себя не только экономическую подсистему, но и широкий спектр неэкономических переменных, включая формальные и неформальные институты, культуру и всю систему ценностей, без которой полноценное развитие невозможно (см. рис. 2).

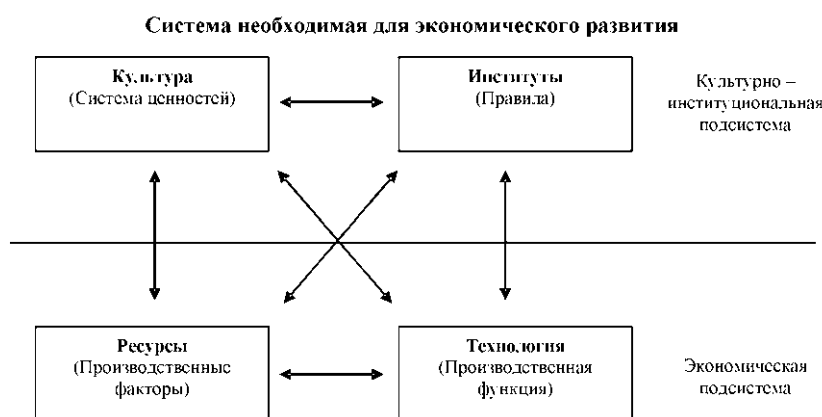


Рис. 2. Взаимосвязанное развитие в социальной системе

Источник: [16, р. 11].

В центре их внимания оказались не только проблемы роста душевого дохода, но и устранение абсолютного и относительного обнищания, сокращение неравенства, увеличение занятости и рост качества трудовых ресурсов и человеческого капитала в целом. Формирование человеческого капитала предполагает не только обеспечение основных потребностей (детское питание, начальное и среднее образование, медицинское обеспечение и т.д.), но и возможности дальнейшего повышения квалификации, включая высшее образование и различные формы переподготовки кадров. Таким образом, они осуществили выход за рамки современной экономической теории – еsonomics. Фактически, благодаря их усилиям стало очевидно, что экономическое развитие невозможно без глубоких изменений всей системы экономических институтов, социальных и политических отношений.

Рыночная экономика предопределяет равенство возможностей, а отнюдь не равенство результатов. Она опирается на свободу выбора, однако такая свобода возможна лишь там и тогда, где и когда обеспечены элементарные условия существования и удовлетворены основные потребности личности. В условиях посткоммунистических стран, существует низкий уровень жизни, низкая производительность всех факторов производства и подчиненное положение в системе международных экономических отношений.

Таким образом, институционалисты учли опыт и неоклассиков, и кейнсианцев. Они подвели своеобразный базис под их программы. Формирование человеческого капитала (за который ратовали институционалисты) стало основой для развития конкурентных внутренних рынков (что составляло “конёк” неоклассики), которые предопределяют, в свою очередь, стабильную макроэкономику (бывшую в центре внимания кейнсианства). Конечно, все эти факторы взаимосвязаны и испытывают не только прямое, но и обратное влияние (см. рис. 3). Более того, они находятся под влиянием мирового сообщества и прежде всего международной торговли и перемещения факторов производства из страны в страну.

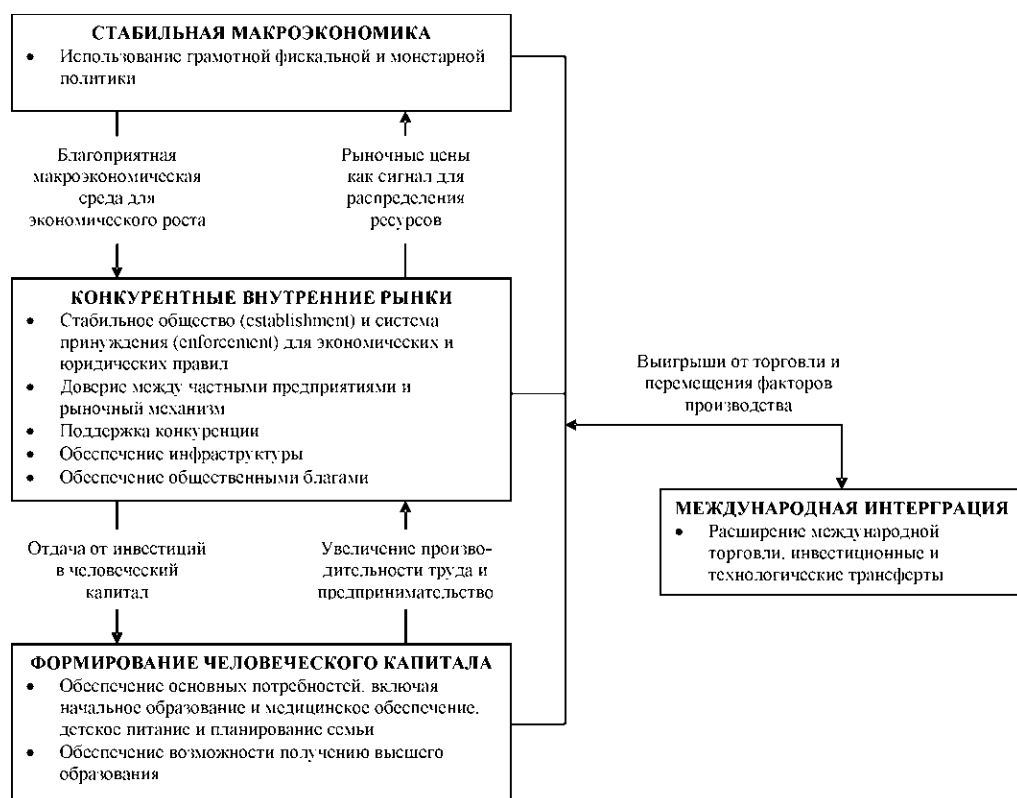


Рис. 3. Составляющие благоприятной рыночной (market-friendly) стратегии развития

Источник: [17, p. 525].

Однако такое влияние отнюдь не всегда приносит выигрыш как показано на схеме изображенной Хэссом и Россом. В какой мере торговля и перемещение факторов действительно благоприятно, надо ещё разобраться.

Всегда ли международная торговля способствует развитию? Сокращает ли она разрыв между развитыми и менее развитыми странами или наоборот способствует его углублению? Или может быть она вообще не отвечает интересам и чаяниям менее развитых стран, а лишь способствует усилению их зависимости от развитых? Как следует вести себя странам с переходной экономикой: наращивать ли экспорт необработанных товаров (которые составляют традиционные статьи экспорта и в производстве которых многие из них обладают сравнительными преимуществами), или развивать стратегию импортазамещения, отгораживаясь от внешнего мира?

Сначала мы рассмотрим дискуссию о роли обмена в становлении рыночной экономики. Для того, чтобы понять характер современной полемики, нам необходимо хотя бы кратко описать неоклассическую теорию сравнительных преимуществ, потому что на неё опирались или от неё отталкивались почти все участники дискуссии.

1. Экспортная специализация: ее плюсы и минусы

Изучение внешней торговли - старейший раздел политической экономики. Его возникновение относится к эпохе меркантилизма XVI – XVIII вв. Однако в тот период считалось, что передовые страны, должны больше вывозить, чем ввозить, т.е. иметь положительный торговый и платежный баланс, сальдо которого покрывается благородными металлами и иностранной валютой. В известной мере меркантилистская теория служила основой антагонистических отношений между странами, поскольку в такой трактовке торговли одни страны были победителями, а другие побежденными, одни становились богаче, другие – беднее.

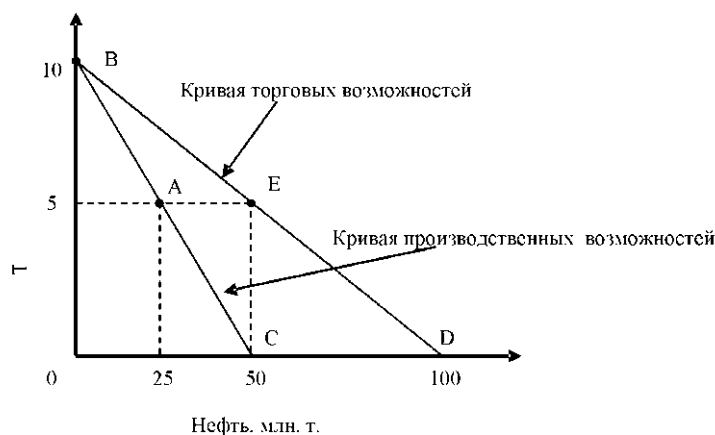


Рис. 4. Классическая теория: кривые производственных и торговых возможностей.

Классическая теория стремится восстановить более гармоничные отношения между странами. Она опирается на восходящий к Д. Рикарду и Дж. С. Миллю принцип сравнительных преимуществ. Первоначально такая теория исходила из одного переменного фактора (цены рабочей силы) и принципа полной специализации. Поясним это наглядным примером (см. рис. 4). Предположим, что наша страна производит только два товара – трактора и нефть – и что относительные цены в стране сложились таким образом, что один трактор стоит 5 тонн нефти и страна распределяет свои усилия поровну между производством тракторов и добычей нефти. В этом случае страна будет производить в точке А (на кривой производственных возможностей ВС), которая равнозначна производству 25 млн. тонн нефти и 5 тыс. тракторам. Допустим далее, что в мире ситуация сложилась иная: один трактор стоит 10 тонн нефти. Это означает, что кривая торговых возможностей BD лежит правее кривой производственных возможностей, т.е. допускает производство или 10 тыс. шт. тракторов или 100 млн. тонн нефти. Тогда нашей стране выгодно специализироваться только в производстве тракторов.

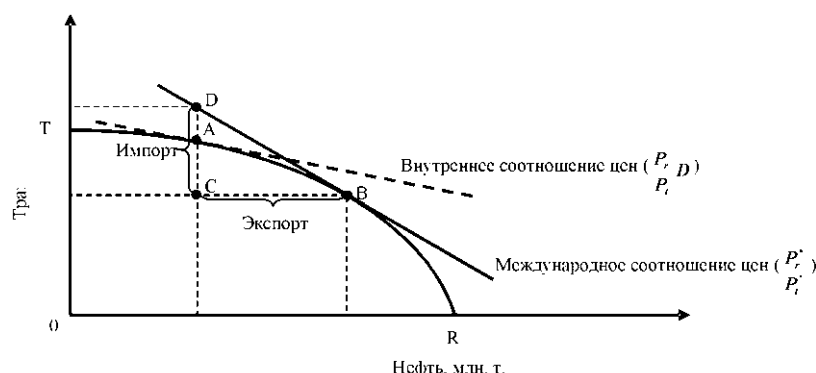
Если предпочтения в потреблении тракторов и нефти не изменятся и страна по-прежнему будет стремиться потреблять их в равной пропорции, то данной стране будет выгодно произвести 10 тыс. тракторов и обменять половину на 50 млн. тонн нефти, т.е. переместиться из точки А, в недостижимую ранее точку Е, которая обеспечивает, при прежнем производстве тракторов вдвое больше нефти.

Первоначальная классическая теория в XX-м веке была значительно усовершенствована шведскими экономистами **Эли Хекшером (Eli F. Heckscher, 1879–1952)** и **Бертилем Олином (Bertil Ohlin, 1899–1979)**. В отличие от классической теории, которая объясняла торговлю различной производительностью труда в различных странах (при производстве одного и того же товара), неоклассическая теория исходит из того факта, что все страны имеют одинаковый доступ к технологиям производства всех товаров. Однако в различных странах существуют различные цены ресурсов, поэтому страны с дешевой рабочей силой будут иметь преимущества при производстве трудоемких товаров, а страны с невысокой ценой капитала – в производстве капиталоемких товаров.

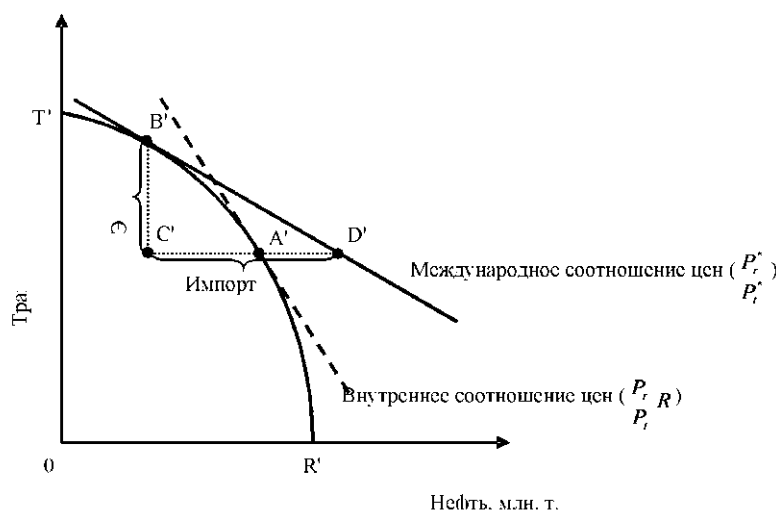
Поскольку страны различаются по обеспеченности ресурсами, а различная продукция требует разных соотношений ресурсов, создаются предпосылки для взаимовыгодного обмена. Поясним это на наглядном примере (см. рис. 5). Допустим, что у нас есть две страны: развитая и страна с переходной экономикой. Для последней характерна большая специализация в добывающей промышленности и сравнительное преимущество в производстве сырья, для развитой – в сфере обрабатывающей промышленности.

Поскольку каждая страна обладает сравнительным преимуществом, то международное соотношение цен не совпадает с внутренним. На рисунке внутреннее соотношение

цен (для развивающейся страны $\frac{P_r}{P_i} D$, а для развитой $\frac{P_r}{P_i} R$) показано пунктирными линиями. Международное соотношение цен $\frac{P_r^*}{P_i^*}$ при свободной торговле должно установиться где-то между $\frac{P_r}{P_i} D$ и $\frac{P_r}{P_i} R$ (на графике оно показано сплошной линией). При внутреннем соотношении цен $\frac{P_r}{P_i} D$, страна с переходной экономикой производила бы в точке А. Однако с учетом международного соотношения цен $\frac{P_r^*}{P_i^*}$, выгоднее было бы производить в точке В. В этом случае её экспорт нефти увеличился бы на СВ. Однако в результате этой специализации полученный импорт, не только бы покрыл потери (в производстве тракторов), связанные со специализацией, АС, но и увеличился на AD, т.е. мы смогли бы выйти за границы производственных возможностей, существовавших в условиях отсутствия обмена.



а) страна с переходной экономикой



б) развитая страна

Рис. 5. Неоклассическая теория: сравнительные преимущества экспортной ориентации

Аналогично от международной торговли выигрывает и развитая страна, экспорт тракторов $B'C'$ – позволит не только компенсировать потери связанные со специализацией $A'C'$, но и увеличить импорт нефти на $A'D'$.

Важно подчеркнуть, что торговля сбалансирована для обеих стран, т.к. стоимость экспорта равна стоимости импорта. Таким образом, неоклассическая теория считает, что с ростом международной торговли растут и выгоды участвующих в ней стран. Хотя полная

специализация на производстве одного какого-либо товара невозможна (в силу роста альтернативных издержек), выгоды относительной специализации значительны. Более того, они способствуют выравниванию цен факторов производства, т.к. в результате международной специализации повышается спрос на те факторы производства, которые имеются в избытке.

С точки зрения неоклассической теории, развитие означает полное использование сравнительных преимуществ каждой страны в международной торговле. Поэтому чтобы стимулировать рост, страна должна следовать экономической политике, ориентированной вовне.

Таблица 1

Тенденция мирового экспорта 1970–2000 гг. (млрд. долл. 1980 г.)

	1970	1980	1990	2000	2000/ 1970
Мировой экспорт	312	2002	3187	7819	25,061
Доля в мировом экспорте, %					
Развитые страны	71,9	66,3	74,6	59,8	0,8317
Развивающиеся страны	17,6	27,9	17,8	20,45	1,1619
Формирующиеся страны (с переходной экономикой)*	10,5	8,8	7,5	19,75	1,881

Рассчитано по: [36, р. 232–236].

* Бывшие страны с командной экономикой

Однако такая ориентированная вовне экономическая политика приносит выгоду скорее в краткосрочном, чем в долгосрочном плане. И создается впечатление, что выгоду от такой специализации уже давно извлекли первые колонисты и предприниматели-эмигранты. В послевоенные годы все попытки развивающихся стран использовать преимущества внешней торговли не увенчались успехом. Несмотря на значительный рост мирового экспорта (его номинальный объем вырос с 1970-го по 2000-й г. более чем в 25 раз), доля развивающихся стран осталась прежней (см. табл. 1). Отчасти это связано с тем, что большинство развивающихся стран имеют монокультурную специализацию. Они экспортируют главным образом сельскохозяйственное сырье, минералы и топливо. Однако монокультурный экспорт первичной продукции, как правило, сопряжен с риском и неопределенностью. Более того, эластичность спроса по доходу на подавляющее большинство первичных продуктов (за исключением энергоресурсов) крайне низка (меньше единицы): с ростом богатства относительная доля продуктов питания в бюджете потребителя снижается. Для производства сельскохозяйственной продукции гораздо больше типична совершенная конкуренция, чем для других сфер. Аграрная сфера сильно зависит от природных условий и подвержена резким стихийным колебаниям предложения. До сих пор производство сельскохозяйственной продукции полностью непредсказуемо и не может контролироваться и регулироваться в такой степени, как промышленное производство (подробнее см.: [5, с. 329–341]). В отличие от сельскохозяйственного, спрос на промышленную продукцию имеет устойчивую тенденцию к росту, а эластичность спроса по доходу больше единицы. Всё это создает объективные предпосылки для ухудшения условий торговли между развивающимися и развитыми странами. К сожалению, многие развивающиеся страны не могут самостоятельно регулировать объемы вывозимой продукции и полностью отказаться от международной торговли. Для них экспорт продукции является основным источником получения иностранной валюты, и они сами, расширяя экспорт, создают предпосылки для его обесценения.

Конечно, нельзя отрицать, что внешняя торговля стала важной предпосылкой быстрого экономического роста таких стран как Тайвань, Южная Корея, Бразилия, некоторые страны ОПЕК и др. Однако в основе их успеха лежит либо экспорт продукции обрабатывающей промышленности, либо экспорт энергоносителей, цены на которые резко возросли с середины 70-х годов.

К тому же неоклассическая теория покоится на ряде предпосылок, которые отсутствуют в современном мире. На это обратили внимание многие ученые, занимающиеся проблемами развития как радикального (А. Хиршман [18], А. Льюис [21, 19, 20], Г. Мюрдаль [26, 4], Т. Балог [11], Ф. Перу [27], Г. Зингер [33] и др.), так и либерального толка (Я. Тинберген [9], комиссия В. Брандта и др.).

Производственные ресурсы, отнюдь не фиксированы количественно и не неизменны по качеству. Они сильно различаются в развитых и менее развитых странах. Мобильность факторов производства (например, труда и капитала) различна. Поэтому часто происходит переход не из точки А в точку В, а из точки С в точку А или В (см. рис. 5а) (подробнее см. [25, 24]). К тому же есть существенные ограничения мобильности ресурсов даже внутри менее развитых стран.

В отличие от генезиса капитализма, когда доминировали условия свободной конкуренции, в современном мире на международной арене господствуют транснациональные корпорации, на внутренний обмен которых приходится около трети мировой торговли. Неоклассическая теория исходит из тех преимуществ, которые сложились ранее. Это означает, что она закрепляет специализацию менее развитых стран на производстве трудоёмкой продукции с широким использованием неквалифицированной рабочей силы, т.е. увековечивает неразвитость материальных и человеческих ресурсов. По-прежнему чрезвычайно актуальной остается проблема развития передовых факторов производства (информация, предпринимательские способности, человеческий капитал).

Неоклассическая теория не учитывает и возросшую роль государства в международной торговле, а также абстрагируется от важного для менее развитых стран вопроса: национальной принадлежности факторов производства. Говоря о сравнительных преимуществах, от этого вопроса нельзя абстрагироваться. Дело в том, что большинство ресурсов, обеспечивающих экспорт продукции, принадлежит в менее развитых странах иностранным гражданам. Это характерно для многих добывающих полезные ископаемые компаний и производящих экспортную продукцию плантаций. Немаловажно и то, как экспортный сектор связан с другими отраслями развивающейся экономики.

Мировое хозяйство не стоит на месте. Если подойти к нему с позиции целостности, то следует учесть, что сравнительные преимущества постоянно трансформируются, становятся результатом структурных сдвигов. Инициаторами этих изменений, как правило, выступают наиболее сильные, т.е. развитые страны, а приспосабливаться вынуждены страны более слабые – менее развитые. Это ведет к омертвлению затрат, растрате трудовых ресурсов и во многом нейтрализует те преимущества, которые вытекают из международного разделения труда. Такие трансформации отнюдь не случайны, они отражают долговременные тенденции научно-технического прогресса, от которого гораздо более выигрывают развитые, чем менее развитые страны. Всё это делает более привлекательным для вложения капитала, скорее развитые, чем менее развитые страны подробнее см.: [11, р. 18–55].

Поэтому теория сравнительных преимуществ почти не применима к странам догоняющего развития. Проиллюстрируем это на примере России. Если в 1995 году минеральные продукты составляли 42,5% в структуре экспорта Российской Федерации, то в 2005 году они выросли в полтора раза – до 64,6%, тогда как доля машин и оборудования упала почти в 2 раза – с 10,2% до 5,6%. Если к минеральным продуктам добавить древесину, металлы и драгоценные камни, то доля этих изделий в товарной структуре экспорта превысит 80% (см. табл. 2).

И, наоборот, за последние годы существенно вырос импорт машин, оборудования и транспортных средств (с 33,6% в 1995 до 44,0% в 2005) и продукции химической промышленности и каучука с 10,9% в 1995 до 16,5% в 2005 (см. табл. 3). Намечившаяся в последнее десятилетие тенденция свидетельствует не только о сохранении, но и об углублении аграрно-сырьевой специализации России. В этих условиях естественно возникает вопрос о том, как выйти из создавшегося положения. Развитие человеческого капитала становится единственной реальной альтернативой сырьевой специализации. Остановимся на этой проблеме подробнее.

2. Человеческий капитал, как фактор экономического роста

Последние годы характеризуются стремительным ростом инвестиций в человека.

Истоки концепции человеческого капитала можно найти в трудах отца политической экономии и статистики **Уильяма Петти (1623–1687)**. Он прошёл путь от юнги до помещика и не только в своей жизни, но и в своем творчестве был лаконичен, упрям и строг. Именно ему принадлежит знаменитое высказывание: «Первое, что необходимо сделать, – это подсчитать...» [7, с. 175].

В изданной в 1676 году «Политической арифметике» содержится первая попытка подсчёта человеческого капитала. Любопытно, что уже тогда основоположник английской политической экономии оценивал человеческий капитал выше вещественного. Стоимость населения Англии он оценил в 417 млн. фунтов стерлингов, а всё вещественное – в 250 млн. Фактически, как справедливо писал К. Маркс, он открывает, что «Население – богатство» [2, ч. 1, с. 357].

Дальнейшее развитие идей Петти мы находим у автора «Теории нравственных чувств» (1759) и «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) Адама Смита (1723 – 1790). Адам Смит развивает идею неуравнительного равенства. Согласно А. Смиту, люди имеют от природы данные различия, и это, с точки зрения автора, не недостаток, а их достоинство. Воспитание и образование способствуют развитию и спецификации особенностей каждого индивидуума. Если человек правильно понял свое предназначение, то он начинает специализироваться в той области, которая приносит ему наибольший доход, поскольку обладает в ней сравнительными преимуществами. Разделение труда углубляет и закрепляет эту спецификацию.

Однако, будучи специалистом в одной области и производя данный вид товаров, человек в то же время нуждается во множестве других для удовлетворения своих растущих потребностей. Право на обмен выступает как способ включения в цивилизацию. Поэтому человек является не только «животным, делающим орудия труда» (tool-making animal), но и «животным-обменивающимся». Обмен основан на углубляющемся разделении труда, а его основой является вложение в человека, благодаря которым он совершенствуется и развивает свои сравнительные преимущества.

Карл Маркс (1818–1883) никогда не рассматривал человека как капитал. Однако именно он в «Экономико-философских рукописях» 1844 года и в первоначальном наброске «Капитала» – «Экономических рукописях 1857–1859 гг.» развивает идею трех ступени развития человеческого общества. Первую ступень он характеризует как личную зависимость. Место непосредственного производителя и его функция в процессе производства, цель и средства его деятельности, качество и количество выпускаемой продукции определялись не только уровнем развития производительных сил, но и конкретными лицами: либо ассоциацией трудящихся, к которой данный индивид принадлежал (первобытной или крестьянской общиной, ремесленным цехом и т.п.); либо представителями господствующего класса, в личной зависимости от которых непосредственный производитель находился (будь то сборщик ренты-налога азиатского государства, рабовладелец или феодал).

Личная зависимость охватывала не только отношения непосредственного производства. Она распространялась и на отношения распределения, обмена и потребления. Принадлежность к тому или иному коллективу (общине, касте, сословию, классу) определяла место человека не только в производстве, но и в обществе, а следовательно, отражалась в его образе жизни, «стандартах» его бытия: масштабах личного богатства, размерах доходов, источниках их пополнения и т.д. и т.п. Распределение, обмен и потребление материальных благ приобретали форму личных отношений, закреплялись традицией, нормами права, морали, а иногда и политическими учреждениями, отражались в социальной психологии, освящались религией.

Промышленная революция раскрепощает индивида: на смену личной зависимости приходит личная независимость. Она проявляется в том, что присвоение средств производства и жизненных средств не опосредовано в рыночной экономике принадлежностью человека к какому-нибудь коллективу. Каждый товаропроизводитель хозяйствует на свой

Товарная структура экспорта Российской Федерации
(в фактически действовавших ценах)

Таблица 2

	1995		2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	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	Млн. долл. США	В процентах к итогу	Млн. долл. США	В процентах к итогу	Млн. долл. США	В процентах к итогу
Экспорт - всего	78217	100	103093	100	99669	100	106712	100	133656	100	181600	100	241219	100
в том числе:														
продовольственные товары и сельскохозяйствен- ное сырье (кроме текстильного)	1378	1,8	1623	1,6	1887	1,9	2801	2,6	3411	2,5	3292	1,8	4536	1,9
минеральные продукты	33278	42,5	55488	53,8	54853	54,7	58897	55,2	76593	57,3	104950	57,8	155853	64,6
продукция химической промышленности, каучук	7843	10,0	7392	7,2	7481	7,5	7394	6,9	9159	6,9	12003	6,6	14351	6,0
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	313	0,4	270	0,3	229	0,2	267	0,3	332	0,2	353	0,2	330	0,1
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	4363	5,6	4460	4,3	4427	4,4	4908	4,6	5584	4,2	7020	3,9	8304	3,4
текстиль, текстильные изделия и обувь	1154	1,5	817	0,8	798	0,8	883	0,8	947	0,7	1119	0,6	934	0,4
металлы, драгоценные камни и изделия из них	20901	26,7	22370	21,7	18798	18,8	19923	18,7	23735	17,8	36707	20,2	40884	16,9
машины, оборудование и транспортные средства	7962	10,2	9071	8,8	10471	10,5	10090	9,5	11994	9,0	14100	7,8	13503	5,6
прочие товары	1026	1,3	1603	1,5	1226	1,2	1550	1,4	1900	1,4	2056	1,1	2524	1,1

Источник: [6].

Таблица 3

**Товарная структура импорта Российской Федерации
(в фактически действовавших ценах)**

	1995		2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	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	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	41883	100	46177	100	57347	100	75569	100	98577	100
в том числе:														
продовольственные товары и сельскохозяйствен- ное сырье (кроме текстильного)	13152	28,1	7384	21,8	9205	22,0	10380	22,5	12043	21,0	13854	18,3	17415	17,7
минеральные продукты	3001	6,4	2137	6,3	1700	4,1	1719	3,7	2152	3,8	3035	4,0	3020	3,1
продукция химической промышленности, каучук	5088	10,9	6080	18,0	7632	18,2	7733	16,7	9616	16,8	11955	15,8	16266	16,5
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	167	0,3	126	0,4	221	0,5	208	0,5	226	0,4	246	0,3	275	0,3
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	1104	2,4	1293	3,8	1687	4,0	1924	4,2	2406	4,2	2872	3,8	3279	3,3
текстиль, текстильные изделия и обувь	2644	5,7	1991	5,9	2297	5,5	2435	5,3	2780	4,8	3265	4,3	3617	3,7
металлы, драгоценные камни и изделия из них	3956	8,5	2824	8,3	3114	7,4	2975	6,4	4212	7,3	6004	8,0	7651	7,7
машины, оборудование и транспортные средства	15704	33,6	10649	31,4	14232	34,0	16755	36,3	21432	37,4	31103	41,2	43403	44,0
прочие товары	1893	4,1	1394	4,1	1796	4,3	2048	4,4	2480	4,3	3234	4,3	3653	3,7

Источник: [6].

страх и риск и сам определяет, что, как и сколько производить, кому, когда и при каких условиях реализовать свою продукцию. Однако эта формальная личная независимость имеет в качестве своей основы всестороннюю вещную зависимость от других товаропроизводителей (и прежде всего – зависимость по линии производства и потребления жизненных благ). Поэтому вторую ступень К. Маркс характеризует как личную независимость, основанную на вещной зависимости. Ей на смену приходит третья ступень – свободная индивидуальность, когда всестороннее развитие каждого становится условием развития всех.

Действительно, в ходе научно-технической революции наука превращается в непосредственную производительную силу, всеобщие производительные силы становятся ведущим элементом системы производительных сил. Если после неолитической революции сложилась постприсваивающая производящая экономика, основой которой было сельское хозяйство, а результатом промышленной революции стало возникновение постаграрной экономики, основу которой составляла первоначально – легкая, а позднее – тяжелая промышленность, то в ходе НТР возникает постиндустриальная экономика. Центр тяжести переносится в непрямую сферу. В середине 80-х годов уже свыше 70% населения США было занято в сфере услуг. Если в аграрной экономике ведущим элементом была земля, а в индустриальной – капитал, то в современной – лимитирующим фактором становятся информация, накопленные знания.

Новые технологии стали результатом труда уже не “талантливых жестянщиков”, а “высокообразованных интеллектуалов” (см.: [1, с. 330]). Итог их деятельности – революция в сфере телекоммуникаций. Если в XIX – первой половине XX в. главной формой коммуникации были газеты, журналы, книги, к которым затем добавились телефон, телеграф, радио и телевидение, то в настоящее время они все более вытесняются средствами компьютерной связи. Знания и информация становятся стратегическими ресурсами. Это приводит прежде всего к существенным изменениям в территориальном размещении производительных сил. В доиндустриальную эпоху города возникали на пересечениях торговых путей, в индустриальную – вблизи источников сырья и энергии; технополисы постиндустриальной эпохи вырастают вокруг научных центров и крупных исследовательских лабораторий (Кремниевая долина в США).

В развитых странах происходит сужение собственно материального производства при одновременном стремительном росте “индустрии знаний”. Таким образом, предпосылки будущего общества создаются не только и даже не столько в материальном, сколько, по мнению К. Маркса, “по ту сторону материального производства”

Научно-техническая революция создает предпосылки для развития отношений свободной индивидуальности. Они знаменуют этап, отрицающий и отношения личной зависимости, и отношения внешней зависимости, выступающий как отрицание отрицания. Отношения личной зависимости существовали в условиях господства естественных производительных сил. Они характеризовали такой этап развития человечества, когда индивид мог развиваться лишь в рамках ограниченного, локального коллектива, от которого он зависел. Отношения личной независимости, основанной на вещной зависимости, знаменовали такой уровень развития, когда под влиянием общественного разделения труда происходит обособление производителей и они уже не нуждаются в той или иной форме естественно сложившейся или исторически развившейся коллективности, перерастают ее рамки. Однако, вместе со становлением всемирных отношений и универсальных потребностей развивается всесторонний процесс овеществления производственных отношений, происходит отчуждение сущностных сил от работника, превращение их в чуждую, господствующую над ним силу. Отношения свободной индивидуальности знаменуют этап гармоничного единения человека и природы, самоконтроль человечества к его общественным силам, интеллектуальный прогресс мировой цивилизации.

Личность выступает как самоцель общечеловеческого развития. Одновременно личность является главным орудием прогресса. Выбор цели, пути ее достижения, а также организация непосредственного трудового процесса в постиндустриальном обществе становятся не технологической, а гуманитарной задачей. Это обуславливает высокую степень самостоятельности каждого человека, придает труду подлинно свободное творческое со-

держание. Сейчас очевидно главное: как рыночное хозяйство выработало соответствующий ему тип человека – “homo economicus”, так и постиндустриальному обществу будет соответствовать своя форма социальности – свободная индивидуальность.

Таким образом, само развитие экономики создает онтологические предпосылки для формирования концепции человеческого капитала как составного элемента мировой цивилизации.

Современная теория человеческого капитала была сформулирована в трудах **Гэрри Беккера (р. 1930)**. После окончания Принстонского университета в 1951 году он учится в Чикагском университете, где в 1955 получает степень Ph.D. С 1957 по 1968 гг. он работает в Колумбийском университете. Именно здесь выходит его знаменитое исследование «Человеческий капитал» (1-е изд. 1964, 2-е изд. 1975). В 1968 году он возвращается в Чикагский университет. В 1992 году ему присуждается Нобелевская премия по экономике.

Г. Беккер выделяет в человеческом капитале индивидуума знания, производственные навыки и мотивацию. Увеличение вложений в подготовку будущих специалистов и обучение квалифицированных работников, считает он, могут приносить в будущем не меньше прибыли, чем расходы на машинную технику.

Концепция человеческого капитала получила дальнейшее развитие в работах Т. Шульца, Й. Бен-Пората, М. Блауга, У. Боуэна, Э. Денисона, Дж. Кендрика, Ф. Махлупа, Г. Псахаропулоса, Л. Туроу, Б. Чизвика, Э. Фромма и др.

Среди российских экономистов следует, прежде всего, отметить: В. Басова, В. Гойло, И. Ильинского, Р. Капелюшникову, С. Костянина, В. Марцинкевича, М. Сониной, С. Струмилина, Л. Тульчинского и др.

Подводя итоги более чем 200-летних поисков, можно в понятии человеческого капитала выделить два аспекта:

1. Человеческий капитал как запас

Человеческий капитал – имеющийся у человека запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые содействуют росту его производительности труда и влияют на рост доходов. В его структуре обычно выделяют:

- Природные способности;
- Общая культура;
- Знания общие и специальные;
- Приобретенные способности, навыки, опыт;
- Умение их применить в нужный момент и в нужном месте.

2. Человеческий капитал как поток доходов.

Вложения в человеческий капитал становятся важным активом, обеспечивающим более высокий поток доходов на протяжении всей жизни человека.

Действительно, человеческий капитал в послевоенные годы рос более быстрыми темпами, чем физический, а суммарные расходы в образование, здравоохранение и социальное обеспечение более чем в 3 раза превышали в США в 1990 г. производственные капиталовложения (см. табл. 4).

Таблица 4

Соотношение «инвестиций в человека» и производственных инвестиций в США

(социальные расходы, в % к производственным инвестициям)

Сферы	1970	1980	1985	1990
Образование	50	42	45	55
Здравоохранение	54	63	76	101
Социальное обеспечение	90	107	123	162
Всего по трем отраслям	194	212	244	318

Источник: [3, с. 47].

Появление теории человеческого капитала отразило возросшую в последние годы роль не вещественного накопления для развития человечества. Под человеческим капиталом понимается совокупность всех производительных качеств работника, т.е. включает приобретенные знания, навыки, а также мотивацию и энергию, которые используются для произ-

водства экономических благ. К основным формам инвестиций в человека обычно относят: образование, воспитание, здравоохранение, а также весь комплекс затрат, связанных с подготовкой человека к производству (включая поиск необходимой информации, миграцию в поисках занятости и т.д.). Подобно физическому капиталу, его формирование требует как от самого человека, так и от общества в целом значительных издержек. Они были бы невозможны, если бы не обеспечивали его обладателю получение более высокого дохода. Таким образом, человеческий капитал рассматривается как запас, который может накапливаться и быть источником более высокого дохода в будущем. Поэтому такой стремительный рост вложений в человека не в последнюю очередь связан с высоким ожидаемым доходом.

Дело в том, что рациональный индивид (и семья в целом) должен соотносить затраты и выгоды от намеченного мероприятия. Методика подсчета внутренней нормы окупаемости инвестиций в человеческий капитал аналогична вложениям в физический капитал. Для этого надо соотнести дополнительные издержки, связанные, например, с получением образования, с дополнительными выгодами, которые можно получить после обучения. В издержки следует включить стоимость обучения, упущенный в период обучения доход и другие издержки. Выгоды же должны сказаться в повышении постоянного дохода. Действительно, такие предпосылки создаются потому, что образование не только позволяет овладеть старыми, уже накопленными знаниями, но и способствует приобретению новых знаний в процессе труда, а также создает условия для их производства в будущем. Поэтому развитие образования должно идти впереди, создавая предпосылки для будущего прогресса.

В развитых странах существует устойчивая зависимость между уровнем образования и доходом, получаемым в течение всей жизни (см. табл. 5). Если лица с начальным образованием получали в 1990 г. в США в течение всей своей жизни доход 756 тыс. долл., то лица с высшим образованием — 1720 тыс. долл. Абсолютный разрыв составил почти 1 млн. долларов. Следует заметить, что за последние 30 лет относительный разрыв в доходах между крайними группами фактически не изменился. Это говорит о существовании тенденции, которую стараются учитывать все рационально ведущие свое хозяйство семьи.

Осознанная ещё в 60-70-е годы роль человеческого капитала привела к широкому распространению программ инвестиций в него. В развивающихся странах это выразилось, прежде всего, в развитии начального и среднего образования, которое рассматривалось как главный фактор роста производительности труда. Действительно ликвидация неграмотности является важным фактором подъема национальной производительности труда. Как показали расчеты академика С.Г. Струмилина, произведенные в начале 30-х годов в СССР, грамотность повышает её на 24%, а среднее образование на 67% (см.: [8, с. 598]). Неудивительно, что многие развивающиеся страны связывали с развитием образования свои надежды на быстрое преодоление экономической отсталости и зависимости.

Таблица 5

**Средние издержки на обучение и доходы
работников с различным образованием в США**

(в тыс. долл., текущие цены)

Уровень образования	Издержки на образование			Пожизненный заработок		
	1960	1983	1990	1960	1983	1990
Начальное	3,2	19,8	30,0	168,8	384	756
Неполное среднее (9 – 11 лет)	4,8	29,9	45,0	193,1	384	836
Среднее	5,6	36,0	59,4	224,1	548	1084
Незаконченное высшее (13 – 15 лет)	9,6	55,2	81,8	273	618	1260
Высшее (16 лет и более)	15,1	74,3	107	360,6	805	1720
Разрыв в издержках и в доходах между группами:						
Абсолютный	11,9	54,5	77,0	191,8	421	964
Относительный	4,7	3,7	3,6	2,1	2,1	2,3

Источник: [3, с. 191].

Поясним это на конкретном примере. Получив значительные средства в результате нефтяного кризиса в середине 70-х годов, Индонезия осуществила грандиозную программу по строительству начальных школ. В соответствии с президентской программой (Sekolah Dasar INPRES program) в 1973/74-1978/79 годах была построена 61 000 новых школьных зданий, рассчитанных на 3 учителя и 120 школьников каждая [15, р. 5–6]. Особое внимание уделялось строительству школ в тех районах страны, которые отставали в системе народного образования. Целью правительства было увеличение охвата обучающихся детей в возрасте 7-12 лет с 69% в 1973 до 85% в 1978. По данным Всемирного банка (World Bank, 1990), реальный охват обучающихся достиг в 1978 году 84% у мальчиков и 82% у девочек. Всемирный банк назвал эту программу одним из наиболее успешных случаев расширения системы школьного образования за всю историю.

Естественно, что такое грандиозное школьное строительство привело как к повышению уровня образования в стране, так к росту заработной платы. Дети дошкольного возраста (которым в 1974 году, когда началась программа, было от 2 до 6 лет) получили прибавку в продолжительности обучения от 0,12 до 0,18 лет обучения на каждую построенную школу на 1000 человек в их регионе.

Чтобы оценить вклад образования в прирост заработной платы Е. Дюффо предлагает следующую эконометрическую модель:

$$\ln w_i = \alpha + \beta \cdot X_i + \delta \cdot S_i + u_i$$

где X_i – опыт работы; S_i – отдача от обучения.

Сравнение когорт детей, охваченных новой школьной программой с теми, которые не смогли воспользоваться её благами (дети более старших возрастов и молодежь в возрасте 12–24 лет), позволяет автору сделать следующие выводы о том, что осуществление президентской программы привело к увеличению заработной платы каждого образованного индонезийца в среднем на 3,8%. Расчеты показывают, что экономическая отдача от обучения (выраженная в заработной плате) возраста и составила в Индонезии от 6,4% до 9,1% (подробнее об экономической отдаче от обучения в развивающихся странах см. работы: [30; 29, р. 321–341; 28, р. 583–604; 31, р. 1325–1343]).

Учесть влияние человеческого капитала и его вклад в процесс роста ВВП предприняли в 80-90-е годы ряд экономистов [22, р. 3–42; 10, р. 501–526; 12; 23, р. 407–437; 13].

3. Роль человеческого капитала

Большой вклад в обоснование роли человеческого капитала внес американский экономист Теодор Шульц. Он родился в 1902 г. в США. После окончания обучения в Висконсинском университете он в 1928 г. получил степень магистра, а в 1930 г. – доктора наук по специальности “экономика сельского хозяйства”. С 1930 г. он начал преподавать в колледже штата Айова (ныне университет этого штата), а с 1943 г. – стал профессором Чикагского университета, в котором проработал до 1972 г.

Первоочередность институциональных изменений Шульц обосновывает в монографиях “Преобразуя традиционное сельское хозяйство” (1964), “Инвестиции в человеческий капитал: роль образования и научных исследований” (1971) и “Инвестиции в людей: экономика качества населения” (1981).

Под институтами Т. Шульц понимает правила поведения, которые определяются довольно широко. Они включают и кредитно-денежные отношения, и организационные структуры, основанные на контрактах, кооперации и т.д., и права собственности, включая трудовое законодательство и формы человеческого капитала, а также материально-техническую инфраструктуру [32, р. 249].

Уже в работе “Преобразуя традиционное сельское хозяйство” показана важная роль аграрной технологии, уровень которой, по мнению Т. Шульца, зависит прежде всего от информации, находящейся в руках фермера. Ее недостаточность выступает как фактор, сдерживающий рост урожайности и повышение эффективности хозяйства. В дальней-

шем эта идея получает развитие в понятии “человеческий капитал”. Шульц понимает эту категорию чрезвычайно широко. Он относит к инвестициям в человеческий капитал не только прямые затраты на образование в средних и высших учебных заведениях, но и самообразование дома, повышение опыта на работе, а также капиталовложения в сферу здравоохранения, образования и науки. Именно вложения в “человеческий капитал”, рост ценности человеческого труда становятся важнейшими факторами преобразования экономики, модернизации экономических и юридических институтов. За работы по экономике развивающихся стран Теодор Шульц (вместе с Уильямом Артуром Льюисом) был удостоен в 1979 г. Нобелевской премии.

Развитие при таком подходе, рассматривается не просто как повышение темпов экономического роста, а как инвестиции в человеческий капитал и ликвидация бедности (см. рис. 6).

Работы институционалистов сыграли большую роль в переосмыслении не только внутренних, но и внешних факторов развития освободившихся стран. Дело в том, что институционалисты обычно рассматривают общество как открытую систему. Поэтому экономический процесс трактуется не как автоматически наступающее устойчивое равновесие (достигаемое посредством рынка), а как возникновение и усиление асимметричной взаимозависимости между различными (в том числе и внешними) факторами развития.

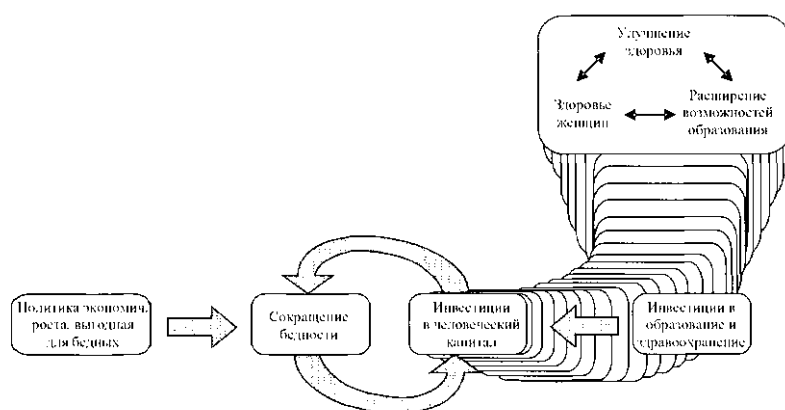


Рис. 6. Сокращение бедности и развитие человеческих ресурсов.

Источник: [35, р. 37].

Под влиянием институционалистов был разработан индекс развития человека ООН (Human Development Index). Он основан на трех показателях:

- ожидаемая продолжительность жизни, измеряемая средней продолжительностью жизни для населения в возрасте от 25 лет до 85 лет;
- интегральный показатель уровня образования, включающий:
 - долю неграмотного населения (этот индекс берется в рамках интегрального показателя уровня образования с удельным весом в 2/3);
 - объединенный показатель доступности начального, среднего и высшего образования – доля учащихся в соответствующей возрастной группе (этот индекс берется с удельным весом в 1/3);
- уровень жизни, измеряемый реальным ВВП на душу населения (от 100 до 40000 долл. по ППС). Данный показатель исчисляется по формуле Аткинсона для полезности дохода:

$$\begin{aligned}
 W(y) &= y^* && \text{для } 0 < y < y^* \\
 &= y^* + 2[(y - y^*)^{1/2}] && \text{для } y^* \leq y \leq 2y^* \\
 &= y^* + 2(y^{*1/2}) + 3[(y - 2y^*)^{1/3}] && \text{для } 2y^* \leq y \leq 3y^*,
 \end{aligned}$$

где y^* - средний мировой доход (долл., ППС), принятый в качестве порогового уровня; в 1997 г. он составлял 5,711 долл.

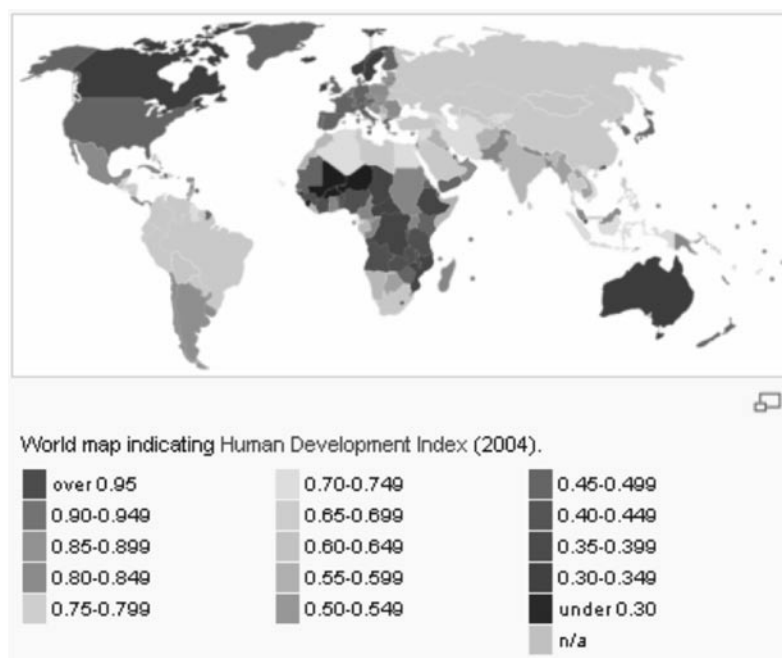


Рис. 7. Индекс человеческого развития в 2004 году

Источник: [34].

С 1990 г. ООН ежегодно публикует расчеты по этому индексу. Сгруппированные показатели представлены на рисунке 7. Поэтому неудивительно, что в настоящее время проблема инвестиций в производственные фонды уступает проблеме инвестиций в человеческий капитал.

4. Национальный контекст развития человеческого капитала

В 2004 году Россия вышла на 65 место по индексу человеческого развития (см. табл. 6). Он составил 0,797. По таким показателям как грамотность мы занимаем уже 10-е место (0,994), уступая Казахстану и Таджикистану!

Таблица 6

Индекс развития человека в Российской Федерации в 2004

Life expectancy at birth (years)	Adult literacy rate (% ages 15 and older)	Combined primary, secondary and tertiary gross enrolment ratio (%)		GDP per capita (PPP US\$)
1. Norway (0.965)	1. Japan (82.2)	1. Georgia (100.0)	1. Australia (113.2)	1. Luxembourg (69,961)
63. Mauritius (0.800)	113. Ukraine (66.1)	8. Kazakhstan (99.5)	31. Luxembourg (88.4)	57. Malaysia (10,276)
64. Libyan Arab Jamahiriya (0.798)	114. Grenada (65.3)	9. Tajikistan (99.5)	32. Belarus (88.0)	58. Botswana (9,945)
65. Russian Federation (0.797)	115. Russian Federation (65.2)	10. Russian Federation (99.4)	33. Russian Federation (87.9)	59. Russian Federation (9,902)
66. Macedonia, TFYR (0.796)	116. Mongolia (64.5)	11. Ukraine (99.4)	34. Hungary (87.5)	60. Mexico (9,803)
67. Belarus (0.794)	17. Bolivia (64.4)	12. Armenia (99.4)	35. Singapore (87.3)	61. Costa Rica (9,481)
177. Niger (0.311)	177. Swaziland (31.3)	128. Mali (19.0)	172. Niger (21.5)	172. Sierra Leone (561)

По объединенному показателю доступности начального, среднего и высшего образования – 33-е место, и здесь уже есть существенные резервы. По показателю уровня жизни, измеряемого реальным ВВП на душу населения, - 59-е место. Этот показатель растет, однако медленнее, чем хотелось бы, и мы уступаем даже Малайзии и Ботсване. Если же сравнивать с занимающим 1-е место Люксембургом, то разрыв превышает 7 раз. Любопытно сравнить не только с лучшими достижениями, но с более скромными. Шри-Ланка, у которой всего \$4400 реального ВВП на душу населения, имеет индекс развития человека равный 0,75 (см. рис. 9). Это означает, что наше сравнительное преимущество в доходах на душу населения в значительной мере обесценивается другими составляющими HDI.

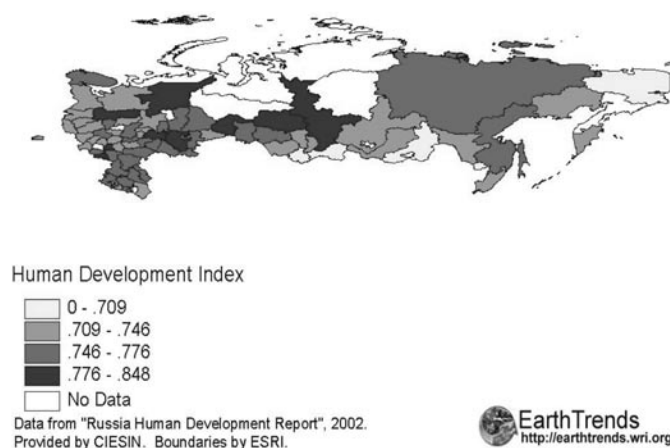


Рис. 8. Индекс человеческого развития в России в 2000 г.

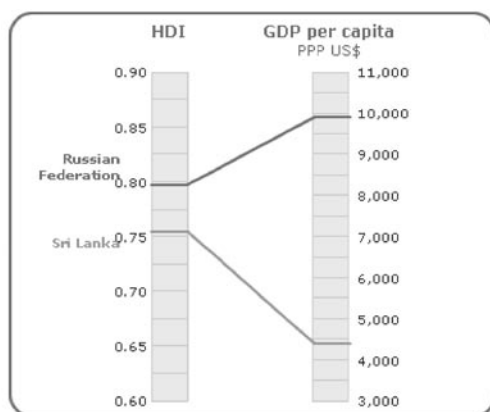


Рис. 9. Индекс человеческого развития дает более комплексную характеристику, чем доход на душу населения.

Источник: [34].

Наибольшее отставание у нас по продолжительности жизни, которая составляла в 2004 году всего лишь 65,2 года, лишь чуть-чуть опережая Монголию (64,5) и Боливию (64,4). По этому показателю мы занимали 115 место из 177 стран, по которым имеются данные.

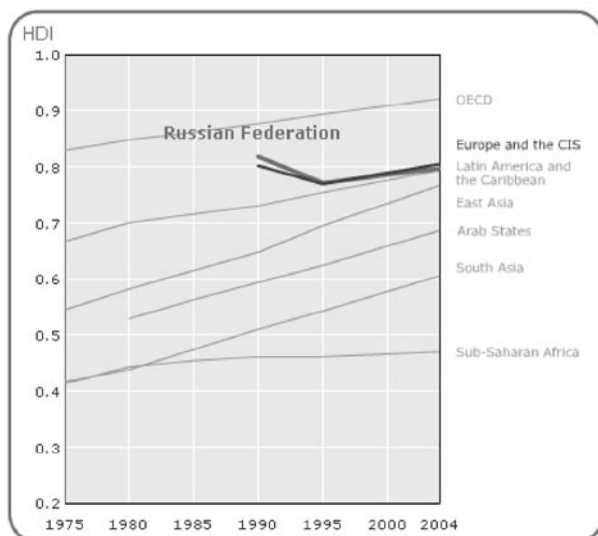


Рис. 10. Динамика индекса человеческого развития России в международном контексте.

Источник: [34].

Индекс развития человека в различных регионах России представлен на рисунке 1-8. Более высоким он является в финансовых центрах и богатых нефтедобывающих районах.

Ситуация в последние годы меняется. Если с 1990 по 1995 гг. было заметное снижение индекса, то в последние 10 лет наметился позитивный рост. Однако не следует обольщаться: мы только вернулись к уровню конца 80-х годов, когда существовал заметный разрыв между СССР и развивающимися странами. За эти годы он заметно сократился, и мы сейчас вышли на уровень, который был достигнут за эти годы Латинской Америкой и странами Карибского бассейна (см. рис. 10).

ЛИТЕРАТУРА

1. Белл Д. Социальные рамки информационного общества // Новая технократическая волна на Западе. М.: Прогресс, 1996.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 26.
3. Марцинкевич В.И., Соболева И.В. Экономика человека. М.: Аспект пресс, 1995.
4. Мюрдаль Г. Мировая экономика. Проблемы и перспективы. М., 1958.
5. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. Учебник для вузов. М.: Норма, Инфра – М, 2000.
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики // <http://www.gks.ru/>
7. Пету У. Трактат о налогах и сборах // В кн. "Экономические и статистические работы". М.: Соцэкгиз, 1940.
8. Струмилин С.Г. Проблемы экономики труда. М., 1957.
9. Тинберген Я. Пересмотр международного порядка. М. 1980.
10. Azaridis C., Drazen A. Threshold externalities of economic development // Quarterly Journal of Economics. 1990. V. 105. 1990.
11. Balogh T. Unequal partners. Oxford, 1963.
12. Barro R. Economic growth in a cross section of countries // Quarterly Journal of Economics. 1991. № 106(2).
13. Barro R. Institutions and growth, an introductory essay // Journal of Economic Growth. 1996. № 1(2).
14. Chambers R. Rural development: putting the last first. London: Longmans, 1983.
15. Duflo E. Schooling and labour market consequences of school construction in Indonesia: Evidence from an unusual policy experiments. Mimeo Department Of Economics. MIT, 1999.
16. Hayami Y. Development economics from the poverty to wealth of nations. Oxford, 1997.
17. Hess P., Ross C. Economic development: theories, evidence and policies. Philadelphia etc., 1997.
18. Hirschman A. National power and the structure of foreign trade. University of California Press, 1945.
19. Lewis W. Aspects of tropical trade 1883–1965. Stockholm, 1969.
20. Lewis W. The evolution of the international economic order. Princeton, N.-Y., 1978.
21. Lewis W. World production prices and trade 1870–1960. The Manchester School of Economics and Social Studies. 1952. № 22.
22. Lucas R. On the mechanism of economic development // Journal of Monetary Economics. 1988. V. 22. 1988.
23. Mankiw G., Romer D., Weil D. A contribution to the empirics of economic growth // Quarterly Journal of Economics. 1992. № 107(2).
24. Myint H. International trade and the developing countries // International Economic Relations / Ed. by P.A. Samuelson. L.: Macmillan, 1969.
25. Myint H. The classical theory of international trade and underdeveloped countries // Economic Journal. 1968. № 68.
26. Myrdal G. Economic theory and underdeveloped regions. L., 1957.
27. Perroux F. L'économie du XX siècle. P., 1964.
28. Psacharopoulos G. Returns to education: a further international update and implications // Journal of Human Resources. 1985. V. 20. № 4.

29. *Psacharopoulos G.* Returns to education: an updated international comparison // Comparative Education. 1981. V. 17.
30. *Psacharopoulos G.* Returns to education: an international comparison. San Francisco: Jossey Bass-Elsevier, 1973.
31. *Psacharopoulos G.* Returns to investments in education: a global update // World Development. 1994. V. 22. № 9.
32. *Schultez T.W.* Investment in human capital. N.-Y., 1971.
33. *Singer H.* International development: growth and change. McGraw – Hill, 1964.
34. United Nations Development Programme's Human Development Report 2006 // http://en.wikipedia.org/wiki/United_Nations_Development_Programme
35. World Development Report. World Bank, 1993.
36. World Economic Outlook. 2006.

СУЩЕСТВЕННО ЛИ НАСЛЕДИЕ СОВЕТСКОГО ПРОШЛОГО? РЕЗУЛЬТАТЫ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ В РОССИИ

Б. ХЕРРМАНН,

*Школа экономики, Университет Ноттингема,
Великобритания*

В.П. КОВАЛЕНКО,

*кандидат экономических наук, доцент,
Всероссийский заочный финансово-экономический институт*

Перевод Курышевой А.А.

Социальное поведение людей – фундаментальная характеристика, свидетельствующая об их способности формировать высокоорганизованные общества [8]. Следовательно, для анализа траектории развития человеческих обществ и степени их различий в отношении успешности организации взаимодействий, крайне необходимо обоснованное эмпирическим путём понимание природы социального поведения человека.

Человеческое поведение лишь отчасти носит социальный характер; довольно часты ситуации, когда люди предпочитают бы эгоистический подход. Любой просоциально настроенный индивид, таким образом, сталкивается с угрозой эксплуатации со стороны эгоистичных партнёров. Данная дилемма лучше всего описана посредством «трагедии общин» [23]: у каждого отдельного фермера есть стимул вывести на общее пастбище столько скота, сколько возможно. Трагическим результатом этого может оказаться чрезмерное стравливание пастбища, от которого пострадают все фермеры. На уровне коллектива благосостояние всех фермеров возросло бы, будь у них возможность ограничить количество скота, пасущегося одновременно на общественных угодьях. Однако на индивидуальном уровне благосостояние каждого отдельного фермера увеличивается, если он позволяет своему скоту пастись. Похожее противоречие между индивидуальной и коллективной рациональностью типично для таких непохожих областей, как война, совместная охота и фуражировка, защита окружающей среды, выполнение налоговых требований, голосование, участие в коллективных действиях вроде демонстраций и забастовок, добровольное предоставление общественных благ, пожертвования в благотворительные учреждения, бригадная работа, межфирменный сговор, наложение эмбарго и потребительские бойкоты, и т.д.

Таким образом, в любой социальной группе, будь это группа друзей или крупное общество, индивид должен искать способ удостовериться в том, что просоциально настроенные индивиды не будут эксплуатироваться эгоистично действующими членами группы. За последние десятилетия экономистами-эмпириками было проведено множество исследований с целью лучше изучить, до какой степени поведение людей носит социальный характер, и каким образом просоциально настроенные индивиды преодолевают эту угрозу эксплуатации, организуя успешные взаимодействия.

В данной работе будет осуществлена попытка подытожить результаты такого экспериментального исследования различных аспектов социального поведения в России. Проведение исследований в России представляет собой особый интерес в целях изучения процесса формирования социального поведения, поскольку воспитание и социализа-

ция советского прошлого были, по меньшей мере, публично направлены на возвращение коллективистского по духу человека, который противостоял бы эгоистичным соблазнам. Даже если бы эту цель невозможно было достичь, изучение социального поведения в России и тогда представляло бы определённый интерес с точки зрения проверки, действительно ли образование и социальный фон продолжают оказывать воздействие на социальное поведение.

Прежде чем мы представим результаты различных экспериментов, проведённых в России, для начала мы представим экономические эксперименты как набор инструментов для изучения поведения. Вплоть до появления экспериментальной экономической науки социальное поведение изучалось преимущественно в рамках опросов и наблюдений. Оба этих варианта пригодны больше в качестве поддержки исследований коллективного поведения, но, будучи использованы как единственный инструмент, несут с собой некоторые существенные недостатки.

Опросы представляют собой инструмент, очень полезный для сбора данных по общим темам, вроде жилищных условий. Однако при выявлении социальных предпочтений респондента опрос может оказаться неэффективным инструментом установления достоверных данных [1]. Субъекты редко полностью высказывают свои социальные предпочтения, в особенности учитывая, что им ничего не стоит прослыть более коллективно настроенными. Вполне вероятно, что среди опрашиваемых лишь несколько человек признают в себе явных эгоистов, а следовательно, преобладающей окажется общественно-ориентированная позиция. Результаты подобного опроса едва ли можно расценивать как достоверную информацию.

Наблюдения социального поведения могут обеспечить более надёжные результаты, но отчасти страдают недостатком контроля, что вызывает особые затруднения при проведении межкультурных исследований. Как провести сравнение кооперативного поведения в условиях, когда невозможно точно определить внутренние мотивы субъектов, так же как и внешние «фоновые» факторы, вроде персональной истории и личного опыта, накопленного в ходе предшествующих взаимодействий? Каким образом оценить социальные взаимодействия и сравнить между собой их формы в рамках различных культур и языковых систем? Если, к примеру, провести исследование кооперативного поведения среди сельских жителей России, на которое оказывает влияние особая институциональная структура бывших колхозов и совхозов, то в Западных странах соответствующей институциональной структуры, которая могла бы служить основой для сравнительного анализа, мы не обнаружим. Таким образом, хотя наблюдения сами по себе являются ценным инструментом анализа социальных взаимодействий, их применение в случае исследований межкультурных различий довольно ограничено.

Экспериментальная экономика, напротив, предлагает полезный инструментальный исследования важного с точки зрения экономической науки социального поведения, которое выходит за пределы культурных границ. Более подробное введение в данную тему см.: [25].

Во-первых, при проведении экономических экспериментов используются реальные стимулы. То есть, для объекта эксперимента предполагается денежное вознаграждение, размер которого определяется согласно их решениям. Поскольку эти поощрения, как правило, покрывают, по меньшей мере, альтернативные издержки субъекта, они являются привлекательным стимулом для того, чтобы воспринимать процесс принятия решений всерьёз. При проведении эксперимента реальные люди принимают реальные решения, и, хотя сама ситуация принятия решения в нейтральной атмосфере экономической лаборатории чаще носит скорее искусственный характер, решения эти имеют реальные экономические последствия.

Во-вторых, обычно объекты этих экспериментов изначально не знакомы друг с другом, и на протяжении всех экспериментов отделены друг от друга, будучи лишены возможности общаться как вербально, так и эмоционально – посредством выражений лица. Таким способом можно контролировать важные факторы, например, присоединение к группе, понятие об обязательствах или создание репутации. Условия, при которых происходит принятие решений, таким образом, находятся под строгим контролем экспериментатора. Когда в пределах изучаемой группы степень личной осведомлённости всех участников

одинакова, а каждый отдельный участник принимает собственные решения обособленно, получение сопоставимых результатов становится возможным. При проведении межкультурных сравнений, таким образом, приобретает значение анонимность субъектов.

В-третьих, принимаемые в рамках эксперимента решения могут быть по форме нейтральны. Нейтральная форма снижает риск того, что различные подопытные группы будут, проводя аналогию, переносить разнообразные впечатления или воспоминания на экспериментальные ситуации, что будет оказывать влияние на их решения. Это облегчает сопоставление результатов, полученных в ходе исследования различных социальных групп.

Если целью эксперимента служат межкультурные исследования, необходимо соблюдать определённые условия. Рот с коллегами [31] установил соответствующие стандарты в своём конструктивном межкультурном исследовании. Чтобы не сомневаться в надёжности межкультурных экспериментов, их следует выполнять теми же самыми экспериментаторами, с применением той же самой системы стимулов, привязанной к альтернативным издержкам, используя правила, переведённые на иностранный язык и обратно и проверенных на предмет семантической связности и, наконец, используя экспериментальную денежную единицу для того, чтобы удостовериться, что все участники при проведении расчётов используют одну и ту же пропорцию.

Тем не менее, при проведении экономических экспериментов необходимо также принимать во внимание следующие ограничения. Зачастую бывает трудно подобрать представительную выборку для организации исследования. В-четвёртых, необходимо быть внимательными в отношении внешней значимости результатов эксперимента. Может оказаться, что в довольно искусственной и «прохладной» атмосфере лаборатории результаты эксперимента сильно отличаются от реальной жизни, где эмоции и множество других внешних факторов могут в значительной мере изменить поведение. Однако недавние исследования кооперативного поведения среди занятых показали, что есть достаточно оснований предполагать, по крайней мере в отношении кооперативного поведения, что выверенное в ходе эксперимента поведение значительно перекликается с социальным поведением в реальной жизни³. Следовательно, результаты экономических экспериментов могут оказаться источником ценных советов и принести пользу при опровержении ошибочных теорий.

Обобщив некоторые основные сведения об экономических экспериментах, я представлю три типа игры, которые широко используются для изучения трёх важных характеристик социального поведения: нормы честности, доверия, надёжности и кооперации.

Нормы честности измеряются с помощью игры-ультиматума [22]. В ходе этого эксперимента участники вначале разбиваются по парам. Каждая пара состоит из Предлагающего и Респондента. Предлагающий должен принять первое решение: ему или ей нужно решить, как следует разделить определённую сумму денег с Респондентом. Предполагается, что деньги будут выплачены сразу по завершении эксперимента. Респондент, в свою очередь, должен решить – после того, как он или она узнали о предложении другой стороны по поводу способа раздела денег – согласятся ли они на такие условия сделки или отклонят их. Если Респондент принимает условия Предлагающего, то обоим – и Предлагающему, и Респонденту – выплачивают денежную сумму в зависимости от условий, определённых Предлагающим. Однако если Респондент отвергает предложение другой стороны, ни тот, ни другой не получают ничего.

Такая схема открывает возможности для исследования норм честности и склонности к наказанию за нечестное поведение. Хотя чисто эгоистичный Респондент должен быть счастлив в случае получения предложения любой отличной от нуля суммы, можно представить, что большинство Респондентов действуют в другом направлении. Вместо этого Респонденты предпочитают получить по меньшей мере 40% суммы, а любое предложение, которое ниже этого значения, сочтут нечестным. По мере многократного проведения эксперимента на различных территориях с участием множества различных подопытных субъектов, оказалось, что на самом деле повсеместно представители всех слоёв общества отвергли бы сумму, которая

³ Бёркс, Карлентер и Гоетт провели сравнение кооперативного поведения среди посыльных на велосипедах и обнаружили, что поведение in the lab and on the job оказалось различным (результаты исследования были представлены на встрече ESA в 2004).

меньше 30%, отклонив вариант Предлагающего и оставив обе стороны ни с чем (обзор результатов игр ультимативного типа, проводившихся в различных странах, см. в работе [3, р. 49]).

Относительно России, крупнейшее на сегодняшний день исследование поведения в процессе ультимативной игры было осуществлено Бэри и Уилсоном [5], которые провели измерение поведения 650 субъектов (студентов и взрослых), в Татарстане и Саха-Якутии. Они воспользовались стратегической игрой, производной от игры-ультиматума изначального запроса респондентов условно указать, какое решение они бы приняли при осуществлении выбора из всех данных возможных альтернатив, определённых предлагающими. На следующем шаге они запрашивали предлагающего относительно их действительных предложений. Окончательная сумма выплаты определялась посредством приведения фактического варианта Предлагающей стороны в соответствие с условным решением респондента. Результаты показали что, в целом, решения участников эксперимента различались в зависимости от возрастной категории. Представители предлагающей стороны более старшего поколения тяготели к достаточно справедливому соотношению 50/50, чем субъекты из более молодой возрастной категории. Такая ситуация довольно неожиданна, поскольку обычно среди западных студентов преобладающее предложение имело соотношение 60/40. Оказалось, по измеряемым поведенческим характеристикам представители более молодой возрастной категории как в Татарстане, так и в Саха-Якутии совершенно не отличаются от исследуемой аудитории западных студентов, поскольку в их случае указанное соотношение, как правило, также тяготеет к значению 60/40. Бэри и Уилсон истолковали эти результаты как влияние процессов социализации – наследия Советского прошлого – на последующее поколение. Однако учитывая отсутствие сравнительного исследования возрастных эффектов в другом обществе, подобную трактовку следует принимать с осторожностью. Эти результаты могут иллюстрировать как раз возрастной эффект, который может наблюдаться и в любом другом обществе. Принимая во внимание этот факт, справедливым кажется заключение, что оценка норм честности, произведённая в России, не отличается существенным образом от результатов, полученных в каком-либо другом регионе.

Обращаясь от норм честности к нормам доверия и надёжности, необходимо ввести Игру на доверие, разработанную Бергом и др. [6]. В данном эксперименте участники вновь разбиваются по парам, один из них (Первый игрок) обладает правом начального хода, а другой (Второй игрок) – следующего хода. Первый игрок получает денежную сумму в размере X и должен решить, какую часть этой суммы он или она захотели бы отдать второму игроку. Какого бы размера ни была сумма, передаваемая первым игроком, она утраивается экспериментатором, так что второй игрок получит сумму, втрое превышающую переданную Первым игроком. Теперь второй игрок должен определить размер суммы, которую следует отправить обратно, первому игроку. Однако на этот раз размер отдаваемой суммы остаётся неизменным. Такая схема позволяет дать точную оценку одновременно двум важным характеристикам социального поведения: доверия и надёжности. Первый игрок должен положиться на готовность второго игрока поступить честно и отдать обратно справедливую часть суммы, образовавшейся в результате передачи от первого игрока второму. В отсутствие какого-либо механизма принуждения, размер той части суммы, которая будет возвращена первому игроку, целиком зависит от второго игрока. Таким образом, если первый игрок решает передать второму игроку значительную часть суммы, изначально находящейся в его распоряжении, то здесь проявляется в чистом виде его вера в добросовестность второго игрока. И, к тому же, второй игрок может оправдать оказываемое по отношению к нему доверие, возвратив справедливую долю полученной суммы. Результаты первоначального исследования, как и многих последующих, показали, что первые игроки склонны инвестировать около 50%, а вторые игроки – возвращать 95% суммы, переданной первым игроком (см.: [9, р. 86], а также полный обзор исследований на тему надёжности проведённых на сегодняшний день: [21]). Этот эксперимент широко использовался при проведении исследований социального капитала в процессе поиска поведенческой основы, скрывающейся за значительными различиями в оценках уровня доверия, определяемых посредством исследований [31]. Однако до сих пор на большинстве территорий, где преобладают рыночные отношения, оцениваемое поведение не демонстрирует каких-либо разительных отличий. К примеру, Бонэ и др.

[7], использовавшие производную от Игры на доверие процедуру для изучения отвращения к предательству в Бразилии, Китае, Швейцарии, Турции, Объединённых Арабских Эмиратах и Соединённых Штатах, не обнаружили между этими странами никаких различий в надёжности. Похожие результаты проведённых в России исследований с использованием Игры на доверие не выявили каких-либо примечательных особенностей поведения ни в отношении уровня доверия, ни в степени надёжности. Бэри и др. [4] организовали Игру на доверие в Татарстане и Саха-Якутии, а Ашраф с коллегами [3] – в Москве. Бэри со своими коллегами обнаружил, что в Татарстане и Саха-Якутии участники более старшего возраста более доверчивы и надёжны, чем представители молодых возрастных категорий, вновь приписав это влиянию коллективистско-социалистического прошлого. Но когда Саттер и Кочер [33], используя Игру на доверие, обнаружили похожее расхождение в оценках характеристик доверчивости и надёжности, связанное с возрастной категорией, в Австрии, стало очевидно, что списывать это на какое-то особое влияние Советского наследия или близость России нельзя. Ашраф с коллегами [3] заявили о существенно более высоком уровне надёжности среди московских студентов, в сравнении со студентами из Йоханнесбурга и Бостона. Будучи довольно значимой, однако, в количественном выражении разница эта невелика. Резюмируя сказанное, можно заключить, что, похоже, Игра на доверие также не выявила никаких особенностей в характеристиках поведения в России.

До сих пор два представленных эксперимента фокусировались на экспериментальных исследованиях двухсторонних взаимодействий. Эти эксперименты представляют интерес в целях понимания фундаментальных механизмов социального поведения между двумя людьми. Но эти эксперименты не подходят для моделирования ситуаций, отражающих процессы, происходящие в обществе со множеством действующих субъектов, которые должны координировать свои действия и сотрудничать друг с другом для достижения социально эффективного результата. Следовательно, требуется и иная схема эксперимента. Наиболее широко используемой для изучения проблем кооперации и человек игрой является игра с общественными благами. В отличие от частного, общественное благо является благом, которое может быть потреблено даже в том случае, если отдельный человек не заплатил за его потребление, или не внёс свой вклад за его предоставление. Чистый воздух, качество окружающей среды и национальная безопасность, так же как и репутация коллектива или командный результат являются самыми распространёнными примерами общественных благ. Экономическая модель предоставления общественных благ является игрой с общественными благами. Эта игра лежит в основе многих экспериментов, направленных на изучение процессов взаимодействия с целью обеспечения предоставления общественных благ. В ходе стандартного эксперимента с общественными благами четыре человека образуют группу. Все члены группы наделяются двадцатью жетонами. Каждый i -тый субъект должен самостоятельно решить, сколько жетонов (в пределах от 0 до 20) он пожертвует на общий проект (общественное благо). Совокупный вклад всех участников группы суммируется. Затем экспериментатор умножает сумму вкладов на 1,6 и равномерно распределяет полученную сумму между четырьмя членами группы. Таким образом, вознаграждение каждого i -го субъекта составит:

$$\pi_i = 20 - g_i + \frac{1.6}{4} \sum_{j=1}^4 g_j .$$

Первое значение, $(20 - g_i)$, означает доход от жетонов, не вложенных в общественное благо (the «личный доход»). Второе выражение – это доход от общественного блага. Каждый вложенный в общественное благо жетон становится эквивалентен 1,6 жетона. Итоговая сумма распределяется равномерно среди четырёх членов группы – независимо от размера вклада отдельного индивида. Таким образом, индивид получает выгоду от вкладов других членов группы, даже если он или она не внесли никакого вклада в общественное благо. Следовательно, у рационального и эгоистичного индивида имеется стимул сохранить все свои жетоны для себя, поскольку «отдача» от каждого жетона, вложенного в общественное благо, составляет для него лишь 0,4 $(1,6/4)$, в то время как, оставив жетон при себе, можно

получить отдачу, равную 1. Напротив, положение всей группы как целого окажется наилучшим в том случае, если каждый участник сделает вклад в размере 20 жетонов.

Поскольку в основе игры с общественными благами – легко разрешимая проблема кооперации п субъектов, и поскольку она отражает также противоречие между индивидуальными стимулами и коллективными выгодами, она часто используется в экспериментальных исследованиях (общий обзор см. в работе: [27]). На рис. 1 проиллюстрирован стандартный результат эксперимента с общественными благами, при котором в точности эта же игра повторяется десятикратно, и участникам эксперимента об этом известно. В начале каждого периода участники получают по двадцать жетонов и решают, сколько из них оставить при себе, а сколько – вложить в общественное благо. По истечении каждого раунда участникам сообщают о размерах взносов других членов группы. Рис. 1 отражает итоговые схемы кооперации при условии «Незнакомец», когда члены группы меняются случайным образом от раунда к раунду, и при условии «Партнёр», когда группа остаётся неизменной на протяжении всех раундов.

Вначале обратим внимание на данные по условию «Незнакомец». Средняя величина вкладов варьируется от 6,5 жетонов в самом начале и примерно до двух жетонов при воспроизведении игры в десятый раз. Другими словами, к концу эксперимента кооперативное поведение практически полностью прекратилось. Как и при повторении «дилеммы заключённого», при условии «Партнёр» с самого начала эксперимента мы наблюдаем более высокий уровень кооперации. Однако к десятому раунду кооперативное поведение точно так же прекращается.

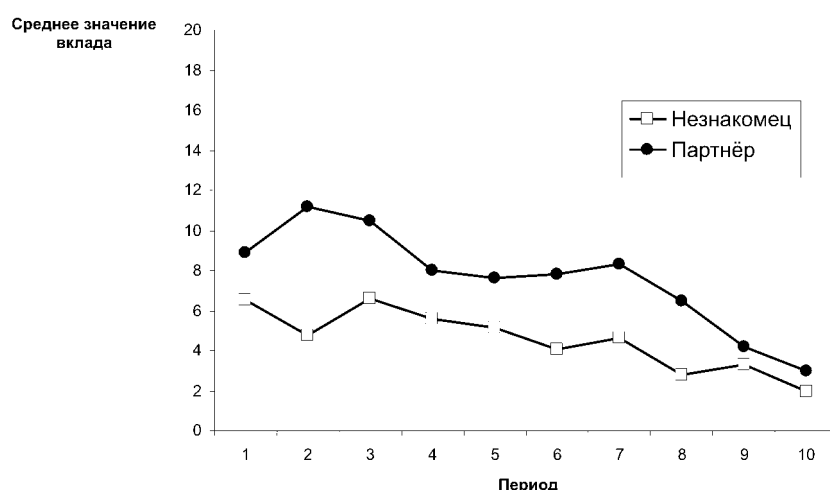


Рис. 1. Средний вклад в общественное благо в группе с постоянным составом («Партнёр») и произвольно меняющимся составом группы («Незнакомец») на протяжении десятикратного повторения эксперимента. Максимизация целей кооперативного поведения достигается при вложении всей суммы (20 жетонов). Эгоистичное поведение предполагает нулевые вложения. График демонстрирует, что вклады «Партнёров» превышают вклады «Незнакомцев».

Источник: [12].

На рис. 1 условно проиллюстрированы два факта, вытекающих из множества экспериментов с общественными благами. Во-первых, как и в экспериментах на тему дилеммы заключённого, о которых говорилось выше, размеры вкладов «Партнёров» превышают размеры вкладов «Незнакомцев» (см. [26]). Такой же результат был достигнут и в других играх на выявление кооперационного поведения (например, [10, 17, 11]). Значимость этих и связанных с ними результатов состоит в том, что люди способны непосредственно различать, находятся ли они в ситуации, требующей стратегического кооперации (при условии «Партнёр») или нет (при условии «Незнакомец») и выстраивать своё поведение соответствующим образом.

Второй условный факт заключается в том, что кооперация весьма неустойчива, и вызывает тенденцию ослабевать с ростом числа взаимодействий. Почему так происходит? Одно из объяснений состоит в том, что люди должны обучаться методам этой игры. Поскольку ошибки могут случаться лишь в одном направлении, любое ошибочное решение само по себе схоже с осуществлением взноса. Со временем, люди учатся и начинают допускать меньше ошибок, поэтому и размеры взносов уменьшаются. В отношении данного объяснения проблема состоит в том, что оно не согласуется с тем фактом, что после так называемого «перезапуска» (после того, как участникам десятого раунда сообщат, что они будут участвовать ещё в десяти новых раундах) уровень кооперации вновь резко возрастает, и, в сущности, игра стартует с тем же её уровнем, что и в первом периоде. Если бы обучение объясняло ослабление кооперации, то после повторного начала игры уровень кооперации оставался бы на том же уровне, что и в десятом раунде накануне (см.: [2]). Другое объяснение заключается в том, что люди гетерогенны в отношении своих склонностей к кооперации. Некоторые индивиды являются «безбилетниками», стремящимися максимизировать свой денежный доход независимо от вклада других членов группы. Другие – условно кооперирующимися субъектами, которые склонны кооперироваться, если остальные тоже кооперируются.

Чтобы проверить эту мысль, Фишбахер с коллегами [15] изобрели схему, позволяющую оценить «тип» игрока путём наблюдения за вкладом каждого участника в общественное благо как функцией от вклада других членов группы. Говоря точнее, индивидов просили указать размер суммы, которую они могли бы пожертвовать в качестве вклада в общественное благо для каждого возможного среднего вклада других членов группы. Используемая платёжная функция была такой же, как и в других экспериментах с общественными благами, т.е., стимулы таковы, что – при данном среднем значении вклада других участников – денежный доход всегда принимает наивысшее значение, если не сделать вклада. Таким образом, «безбилетник» никогда не сделает вклада в общественное благо. Условно кооперирующийся индивид увеличит размер своего вклада на среднее значение вклада остальных. Двадцать четыре процента участвовавших в эксперименте швейцарцев оказались ничего не вложившими «безбилетниками», несмотря на все вклады других членов группы. Вложения 54 процентов участников увеличивались ввиду вкладов других участников.

Как посредством гетерогенности типов объяснить неустойчивость кооперации, которая так типична для неоднократно проигрываемых экспериментов по изучению кооперативного поведения (см. рис. 1)? Идея проста. Условно кооперирующиеся индивиды готовы кооперироваться, если кооперируются другие. При осознании, что остальные участники займут позицию «безбилетника», они сократят размер своих вкладов, поскольку не захотят оказаться «в дураках». Более того, даже условно кооперирующимся участникам присущи «свои эгоистичные интересы». Следовательно, устойчивость кооперативного поведения по определению имеет границы, даже если большинство людей являются условно кооперирующимися (подробный анализ см. в работе [16]).

Обсуждавшиеся до настоящего времени эксперименты направлены на исследование наиболее фундаментальной проблемы кооперации, существующей в отсутствие каких-либо внешних стимулов, вроде репутации, общественного мнения или карательных мер. Любой достигнутый уровень кооперации должен исходить из внутренней готовности людей действовать сообща, совершается ли это ввиду стратегических целей и/или вследствие склонности к кооперативному поведению. Результаты демонстрируют, что стратегические стимулы в повторяющихся взаимодействиях, несомненно, полезны, но уровень кооперации, тем не менее, остаётся неустойчивым.

Различные механизмы, такие как репутация, общение и общественное одобрение могут помочь предотвратить такое ослабление взаимодействий в пределах группы. Ключевым элементом поддержания кооперации однако, выступают карательные меры по отношению к «безбилетникам» со стороны кооперирующихся субъектов. Следовательно, остальная часть сосредоточится на сочетании кооперативного поведения и карательных мер. Случайные факты, как и приведённые выше результаты исследований, подтвержда-

ют, что многие люди в ситуациях социальной дилеммы в принципе готовы кооперироваться, но не хотят при этом остаться «в дураках». Напомним, что приблизительно половина наших подопытных субъектов – это «условные кооператоры», которые начинают кооперироваться при кооперации других. Если эти люди в стандартном анонимном эксперименте с общественными благами сталкиваются с «безбилетником», единственный способ не остаться «в дураках» – самому воздержаться от кооперации. Поскольку обычно люди крайне не хотят остаться «в дураках», они могут оказаться подготовленными к наказанию «безбилетников», если бы они могли индивидуально указать их *target them individually*, и даже если бы это стоило им определённых затрат.

Ямагиши [34], а также Остром, Уолкер и Гарднер [29] были в числе первых, кто включил возможность наказания в условия игр с общественными благами. Ямагиши [34] исследовал готовность людей обеспечивать систему санкций, которая сама по себе представляет собой общественное благо. Остром с коллегами [29] изучал меры наказания в системе общей статистической выборки. Однако в этих исследованиях не уделялось особого внимания тому, как люди наказывают «безбилетников». Именно Фехр и Гачтер [12] разработали экспериментальную схему, позволяющую изучать способы наказания в игре с общественными благами. Точнее, после того как участники эксперимента осуществляли свои взносы в общественное благо, начинался второй этап игры, на котором их информировали о размерах индивидуального вклада каждого члена группы. Затем они могли назначить каждому отдельному члену группы до десяти единиц взыскания. Для наказываемого субъекта наказание было сопряжено с издержками; каждая полученная единица взыскания снижала полученный в ходе первого этапа доход наказываемого индивида на десять процентов. Фехр и Гачтер [12] проигрывали этот эксперимент при условиях двух типов: при условии «Партнёр», когда члены группы знали о том, что на протяжении всех десяти периодов они играют в игру, будучи членами группы с постоянным составом, и при условии «Незнакомец», когда состав группы изменяется в каждом периоде. Также Фехр и Гачтер [12] проводили контрольные эксперименты, в которых применение карательных мер было невозможно (см. рис. 1). На рис. 2 проиллюстрированы результаты экспериментов с возможностью наказания.

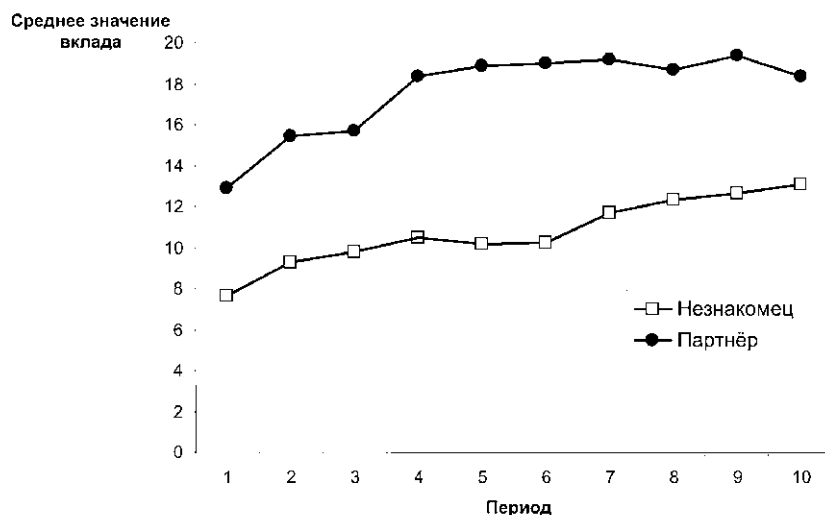


Рис. 2. Средние значения вкладов в общественное благо при наличии возможности наказания. График отражает, что среди «Партнёров» величина вкладов существенно выше, чем среди «Незнакомцев». Сравнение с рис. 1 показывает, что размеры вкладов в общественное благо значительно выше и более стабильны при наличии возможности наказания.

Источник: [12].

Как показывает сравнение с рис. 1, размеры вкладов в общественное благо резко возрастают при наличии возможности наказания. Это верно как для условия «Партнёр», так и для условия «Незнакомец». При условии «Партнёр» размер вкладов достигает почти 100 процентов первоначальной суммы; при условии «Незнакомец» размер вкладов составляет

до 60 процентов первоначальной суммы. Таким образом, мы вновь видим, что «Партнёры» вкладывают больше «Незнакомцев». Начиная с самого первого периода и в дальнейшем вклады «Партнёров» существенно превышают вклады «Незнакомцев».

Теоретически очень значимый вопрос касается важности будущих взаимодействий. При условии «Партнёр» вероятность будущего взаимодействия равна 1; при условии «Незнакомец», когда группы произвольным образом переформируются, эта вероятность гораздо ниже (в зависимости от размера общей выборки, из которой составляются очередные комбинации участников групп), но всё ещё принимает положительные значения. Интерес вызывает исходная ситуация, в которой вероятность будущего взаимодействия нулевая, т.е. группы играют в единичную игру. Такая ситуация представляет интерес, поскольку и взаимный альтруизм, и неявное сотрудничество здесь невозможны, поскольку требуют некоторых будущих взаимодействий. Следовательно, Фехр и Гачтер [13, 14] установили так называемую схему «Совершенного незнакомца», при которой в каждой из шести повторяющихся игр все группы были образованы из абсолютно новых членов. Участники играли и в игру с возможностью наказания, и с её отсутствием. Половина участников начала игру при условии отсутствия наказания, а затем возможность наказания была добавлена. Для другой половины участников эти условия устанавливались в обратном порядке. На рис. 3 проиллюстрированы результаты, отражающие достигнутые уровни кооперации.

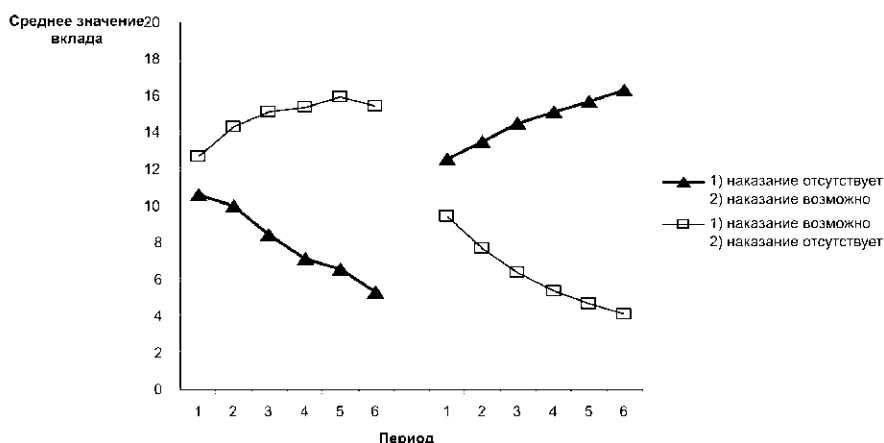


Рис. 3. График отражает средние размеры вкладов в общественное благо среди «Совершенных Незнакомцев» в отсутствие возможности наказания и при её наличии. В ходе игры с последовательностью, обозначенной как «1) наказание отсутствует; 2) наказание возможно» участники сначала на протяжении шести раундов действовали в отсутствие возможности наказания, а затем возможность наказания включалась в условия игры на протяжении последующих шести раундов. При последовательности «1) наказание возможно; 2) наказание отсутствует» субъекты вступали в игру с наличием возможности наказания, а по прошествии шести раундов информировались об устранении этой возможности на протяжении последующих шести раундов. Результаты показали, что размеры вкладов увеличиваются при наличии возможности наказания, и снижаются в её отсутствие.

Источник: [13, 14].

Результаты предельно ясны. Когда наказание невозможно, кооперация ослабевает, как и во всех предшествующих экспериментах. Чрезвычайно сильно картина изменяется, когда наказание становится возможным. К примеру, в экспериментах, в которых сначала допускалась возможность наказания, в самом первом периоде размеры вкладов значительно превышали те, что имели место в отсутствие возможности наказания. В экспериментах, в которых возможность наказания вводилась во вторую очередь, уровень кооперации мгновенно резко повышался. Это примечательный факт, поскольку при такой последовательности участники демонстрировали устойчивое снижение уровня кооперации в отсутствие угрозы наказания. И всё же, после введения возможности наказания степень кооперации стремительно возрастала, даже превышая тот её уровень, который отмечался в самом первом периоде. При обеих последовательностях уровень кооперации

при наличии возможности наказания со временем значительно повышался. Таким образом, в противоположность теоретическим прогнозам, при наличии возможности наказания кооперация может процветать, даже при чисто единичных взаимодействиях.

Причина значительного роста уровня кооперации при наличии возможности наказания состоит в том, что кооперирующиеся индивиды были готовы наказать «безбилетников». На рис. 4 изображены – отдельно для проводившихся в Цюрихе экспериментов с условиями «Партнёр», «Незнакомец» и «Совершенный незнакомец» – расходы, связанные с применением наказаний при данном отклонении от среднего значения размера вкладов других членов группы. На рис. 4 также отражено условие наличия возможности наказания в проведённом в Самаре эксперименте «Партнёр». Данный эксперимент я буду обсуждать ниже.

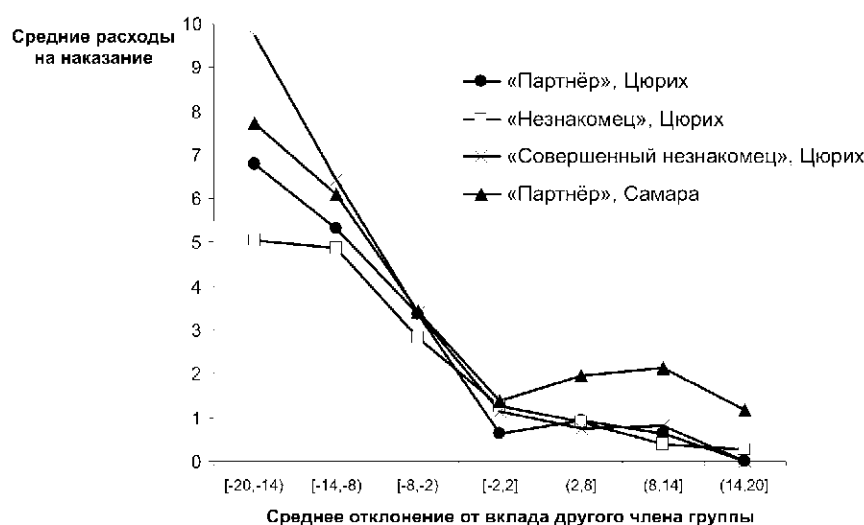


Рис. 4. Среднее значение расходов на наказание как функция отклонения уровня кооперации наказываемого члена группы от среднего уровня кооперации прочих членов группы. Данные приведены по результатам экспериментов, проводившихся в Цюрихе и Самаре на «Партнёрах», «Незнакомцах», «Совершенных незнакомцах». каждая денежная единица, потраченная на наказание, снижала доход наказываемого члена группы на три денежных единицы. К примеру, члены группы тратят 10 денежных единиц на наказание индивидов, отклонение величины вклада в общественное благо которых находится в диапазоне от -20 и -14 единиц от среднего вклада группы. Полученные данные показали, что чем больше в коллективе «безбилетников», тем более преобладающим является наказание альтруистического характера. Также можно проследить несколько случаев наказания индивидов, чей вклад превышал среднюю величину, как, в частности, в самарском эксперименте.

Источники: [12, 13, 14, 20].

Рис. 4 позволяет сделать пару наблюдений. Во-первых, чем больше значение вклада субъекта «не дотягивает» до среднего вклада других членов группы, тем суровее наказание, применяемое по отношению к этому субъекту. Это верно для любых обстоятельств. Во-вторых, за исключением очень больших отрицательных отклонений (которые, однако, составляют лишь несколько случаев), схемы наказания в различных условиях очень похожи. Это довольно примечательно, потому что уровни кооперации при условиях «Партнёр», «Незнакомец» и «Совершенный незнакомец» различаются довольно сильно (сравните рис. 1, рис. 2 и рис. 3). На наш взгляд, это подтверждает то, что наказание носит далеко не стратегический характер. Эта точка зрения также подкрепляется тем фактом, что схема наказания, представленная на рис. 4, устойчива во времени, т.е. даже в завершающих периодах игры некоторые люди готовы нанести ущерб «безбилетнику».

Почему ввиду угрозы наказания уровень кооперации резко повышается? Самая главная причина, вероятно, заключается в том, что при этом у эгоистичных субъектов – тех, кто больше всех заботится о своей индивидуальной выгоде – появляется материальный стимул для того, чтобы вступать в кооперацию. Поскольку наказание альтруистическо-

го характера встречается часто, оно, по всей видимости, представляет собой вероятную угрозу и побуждает эгоистичных индивидов вступать в кооперацию. Именно эта деталь придаёт наказанию альтруистический характер: наказываемый «безбилетник» может при совершении следующего хода воздержаться от неверного шага, что принесёт выгоду его будущим партнёрам.

К настоящему времени, эти результаты уже воспроизводились многими исследователями (см., например: [32, 28, 30]). За неимением достаточного места мы не можем уделить внимание им всем в данной публикации. Для настоящей статьи более важным представляется вопрос, осуществляется ли в России наказание по той же схеме, что и среди западных участников. На основе результатов, имеющихся на сегодняшний день (вроде поведенческих норм честности, которые оценивались в ходе двусторонних взаимодействий в игре-ультиматуме, или вроде норм доверия и надёжности, измеренных в процессе игр на доверие), можно сделать предположение, что в отсутствие угрозы наказания наблюдаемое кооперативное поведение должно демонстрировать те же характеристики, что и в Цюрихском эксперименте, и в том, что был проведён в США. В отношении эффекта наказания нельзя уверенно говорить об идентичности результатов, поскольку может существовать множество причин причинять друг другу вред, вроде мести или наслаждения властью.

Чтобы проверить, окажется ли картина результатов эксперимента при наличии возможности наказания в российских условиях такой же, как и на любой другой территории, Гачтер, Херрманн и Тёни [20], в точности воспроизведя организованную в Цюрихе игру по условию «Партнёр», провели эксперименты в Самаре, задействовав 152 участника. Рис. 4 также изображает схему применения наказания у самарских участников. Мы обнаружили, что наказание «безбилетников» здесь очень схоже с тем, что наблюдалось в Цюрихе. Однако в Самаре по отношению к индивидам, чей вклад был выше среднего, применяли существенно больше наказаний, чем к их коллегам в Цюрихе. На рис. 5 отражены последствия применения такого наказания для кооперативного поведения.

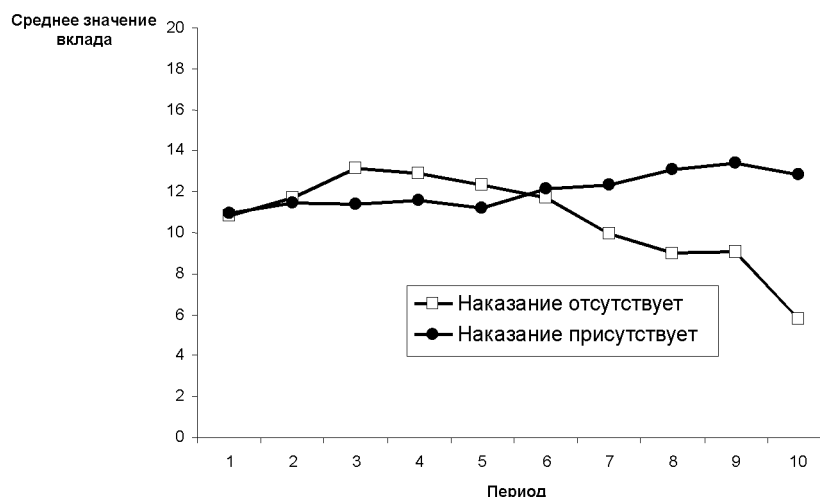


Рис. 5. График отражает среднее значение вкладов в общественные блага в отсутствие возможности применения наказания и при её наличии в ходе десятикратного повторения эксперимента с участием «Партнёров», проводившегося в Самаре. Резкий контраст с результатами, изображенными на рис. 3 и рис. 4 заключается в том, что величина осуществлённых вкладов ненамного выше в случае, если наказание допускается («наказание отсутствует» — без наказания; наказание присутствует — с возможностью наказания).

Источник: [20].

Сравнение с результатами экспериментов с участием «Партнёров», представленных на рис. 2, выявляет поразительное различие, в частности, при условии допустимости наказания. В ходе такого же эксперимента, проводимого в Цюрихе, участники были в состоянии достичь уровня практически полной кооперации. Напротив, лишь наличие возможности

наказания способно предотвратить ослабление степени кооперации. Средняя оценка кооперации, достигнутой участниками самарского эксперимента, установилась на уровне 68 процентов от уровня цюрихских игроков. Другое резкое различие состоит в том, что при проведении экспериментов в Цюрихе наличие возможности наказания очень сильно увеличивало уровень кооперации относительно уровня, наблюдавшегося в отсутствие этой возможности (сравните рис. 2 и рис. 3). Не совсем так обстояли дела в Самаре. Здесь уровень кооперации статистически не намного выше при наличии возможности применения наказания. Возможное объяснение лежит в сфере наказывающего поведения. Как было показано на рис. 4, участники эксперимента в Самаре часто применяли существенное наказание к индивидам, чей вклад был выше среднего. Вероятно, это отпугивало их, в результате чего повышения среднего уровня кооперации не происходило.

Является ли данное поведение отличительной характеристикой самарских студентов? Или, может быть, это национальная поведенческая черта россиян? Чтобы оценить поведение в других регионах России, Гачтер и Херрманн провели дополнительные эксперименты с участием городских и сельских жителей в Курской области [18]. Они разработали факторную схему 2/2, где разграничили участников в зависимости от того, исполнилось ли им по меньшей мере 30 лет, или они моложе 30 лет, а также на основе того, являются ли они сельскими жителями или горожанами. Ниже приведены наиболее важные факты об участниках. Возраст 185 взрослых горожан (56 процентов из них составляли женщины) колебался в пределах 30–68 лет; средний возраст составил 44,6 лет, а 25 процентов были старше 50 лет. 60 процентов были служащими, 40 процентов – рабочими. 50 процентов имели университетский диплом. Взрослые горожане были незнакомы друг с другом. В среднем отдельный участник знал лишь 3,4 процента других участников.

Возраст 92 участников, сельских жителей зрелого возраста (50 процентов из которых составили женщины), находился в диапазоне от 30 до 70 лет; средний возраст составил 43,1 года, а 17 процентов участников были старше 50 лет. Таким образом, представители взрослого населения из городских и сельских жителей были схожи по возрасту и полу. 58 процентов составляли рабочие, 42 процента – служащие. Чуть меньше трети сельских жителей зрелого возраста обладали университетским дипломом. В то время как горожане были незнакомы друг с другом, сельские жители хорошо знали друг друга.

140 молодых горожан были преимущественно студентами различных университетов и политехнических институтов Курска; 12 процентов участников, не являвшихся студентами, составляли в основном рабочие. Большую часть сельской молодёжи из 149 человек мы набрали в п. Усть-Кинель, поскольку в Курской области нам удалось найти лишь 42 молодых сельчан-добровольцев. В пределах обеих категорий средний возраст молодёжи приблизительно составлял 20 лет; 95 процентов были младше 22 лет. Среди молодых участников из города (села) 21 (34) процент составляли женщины. В среднем, молодой участник из города (села) был знаком с 9 (25) процентами прочих участников.

В пределах каждой выборки ситуация принятия решений была представлена единственным экспериментом с общественным благом с возможностью применения наказания и без такой возможности. Участники были разделены на группы из трёх человек ($n = 3$), наделённых 20 жетонами. Участники совместно принимали решения о том, сколько жетонов следует использовать в качестве вклада в общественное благо, называемое «проект». Предельная отдача на одного человека для каждого участника составляла 0,5 любой суммы, вложенной в общественное благо, которая как раз равнялась сумме всех индивидуальных вкладов в проект c_i . Чтобы облегчить участникам расчёты, мы установили значение предельной отдачи на человека в размере 0,5. Таким образом, денежное вознаграждение π_i^1 в одноэтапной игре с общественными благами при отсутствии возможности наказания для каждого субъекта группы i было задано выражением:

$$\pi_i^1 = 20 - c_i + 0.5 \sum_{j=1}^3 c_j.$$

Эта платёжная функция широко используется при организации экспериментов с общественными благами. Она вводит денежный стимул для участников оставаться «безбилетниками» в полном смысле (т.е., избрать $c_i = 0$), поскольку предельная отдача от вклада в общественное благо в расчёте на одного человека принимала значение меньше едини-

цы. Социальная предельная отдача составляет 1,5, что предполагает, что общественный взнос максимизируется, если вклад каждого в общественное благо составляет полностью всю его первоначальную сумму.

Последующий, второй, этап принятия решений предполагал возможность наказания. Участники были осведомлены о размере вкладов прочих членов группы после совместного принятия инвестиционного решения в ходе первого этапа. Затем участникам предоставлялась возможность сообщать наказывать членов своей группы путём назначения так называемых «единиц удержания». Назначение игроком i единицы удержания p_{ij} игроку j снижало на первом этапе доход игрока i на один жетон, а игрока j – на три жетона. Если игроку i назначали r_{ji} единиц удержания от других членов группы, а он приписывал r_{ij} единиц удержания игроку j , конечное денежное вознаграждение игрока i , обозначаемое π_i , составляло

$$\pi_i = \pi_i^1 - (3 \sum_{j=1}^3 p_{ji} + \sum_{j=1}^3 p_{ij})$$

Все субъекты принимали участие в двух одноэтапных играх: в одной не предполагалось возможности наказания (эксперимент типа N – без наказания), а в другой такая возможность присутствовала (эксперимент типа P – с возможностью наказания). На протяжении обеих игр участники взаимодействовали с теми же самыми членами группы. Мы проигрывали два типа последовательностей: при последовательности N-P в качестве первой игры проводился эксперимент типа N, а затем – эксперимент типа P. В целях контроля возможных эффектов, связанных с типом последовательности, при последовательности P-N имел место обратный порядок игр. В целях же предотвращения эффекта ожидания участники узнали о втором эксперименте лишь после завершения первого. Состав группы оставался постоянным, о чём участники были уведомлены.

Другой важный вывод, вытекающий из любого одноэтапного эксперимента заключается в том, что участникам понятна данная игра. Чтобы это обеспечить, мы предприняли несколько мер. Во-первых, мы написали инструкции на немецком языке, а затем перевели их на русский и обратно на немецкий (с помощью другого переводчика) для того, чтобы сократить смысловые различия, порождаемые трудностями перевода. Во-вторых, мы использовали нейтральные конструкции, чтобы проконтролировать возможные связанные с ними эффекты, которые также могут оказывать различное влияние в зависимости от того, участвуют ли в эксперименте горожане или жители сельской местности. Инструкции были достаточно подробно прописаны и шаг за шагом давали объяснение правил и схемам расчёта выплат. Также мы добавили несколько детально разобранных примеров расчетов для иллюстрации того, как рассчитываются выплаты. В-третьих, участники имели возможность читать данные инструкции в собственном темпе. Участники также могли в любое время в конфиденциально задавать вопросы. В-четвёртых, участникам нужно было ответить на блок контрольных вопросов, направленных на проверку понимания ими схемы расчёта выплат. Подавляющее большинство участников вообще не столкнулось с трудностями в отношении понимания правил эксперимента. В-пятых, ведущий экспериментатор подытожил правила игры и расчёта выплат (зачитав соответствующий сценарий). В-шестых, непосредственно перед началом эксперимента участникам была в очередной раз предоставлена возможность задавать вопросы. Эксперименты проводились подряд, без перерыва. В целях обеспечения максимальной анонимности решений участники были разделены картонными перегородками.

Прежде чем представить результаты, мы бы хотели описать ожидаемый исход, учитывая данные, полученные в Цюрихе (Швейцария) и Самаре: в Швейцарии наказанию подвергались почти исключительно «безбилетники», что, по-видимому, было для самих «безбилетников» очевидно, так что сразу после введения возможности наказания они должны были увеличивать свои вклады. Таки образом, в Цюрихе в ходе одноэтапной игры мы должны были ожидать, что уровень кооперации возрос при переходе от эксперимента без возможности наказания к эксперименту с наличием такой возможности. Напротив, участники эксперимента в Самаре наказывали и самих вкладчиков тоже. Если в целом

такая ситуация российскими участниками была ожидаема, то мы могли рассчитывать, что введение возможности наказания не повысит уровень кооперации, поскольку наказанию должны были подвергнуться не только «безбилетники», но также и кооперирующиеся индивиды.

Итак, давайте для начала проследим динамику кооперативного поведения четырёх различных выборок одного из районов Курска. Как видно из рис. 6, при наличии возможности применения наказания увеличения уровня кооперации в действительности не наблюдалось. Совсем напротив, оказалось, что уровни кооперации в данном случае даже ниже, чем во втором раунде, независимо от того, присутствует ли во втором раунде возможность применения наказания или нет. При анализе поведения горожан зрелого возраста мы увидели, что уровень кооперации в первом раунде игры типа Р оказался даже ниже, чем уровень кооперации в первом раунде игры типа N! Кооперативное поведение участников можно объяснить, обратив внимание на приблизительный механизм наказания, представленном на рис. 7.

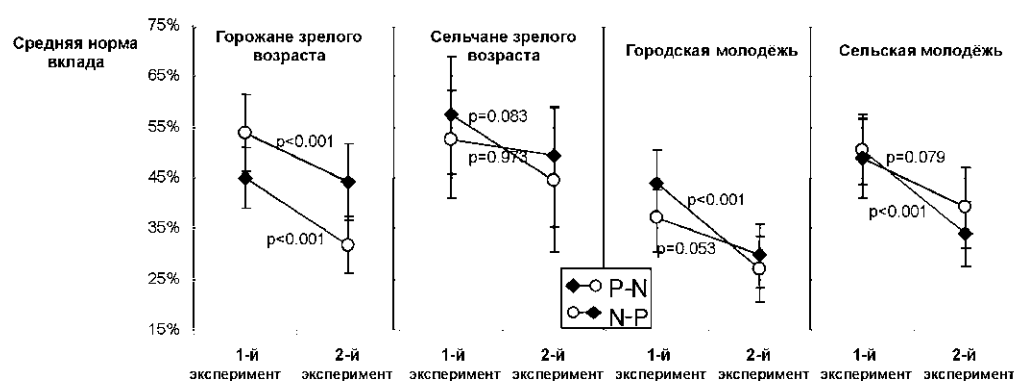


Рис. 6. Эффект, оказываемый изменением стимулов в экспериментах типа N-P и Р. Рисунок показывает средние значения вкладов в общественное благо в отсутствие возможности наказания и при её наличии. На графике обозначены 95%-ные доверительные интервалы и р-оценки двусторонних знаковых ранговых тестов Вилкоксона (по [18]).

На рис. 7 изображены схемы наказания, вновь совершенно отличные от тех, что были получены при проведении экспериментов в других регионах Запада. Например, в среднем схема наказания среди горожан зрелого возраста представлена и-формой. Также представители данной выборки наказывали тех, чей взнос был равен их взносу (нулевое отклонение), при этом число единиц наказания превышало единицу. Более того, представители горожан зрелого возраста также наказывали тех, чей вклад превышал их собственный. В среднем, наказывающие субъекты расходовали почти две денежные единицы на наказание тех, чей вклад в общественное благо превышал их собственный вклад на количество жетонов в диапазоне от 11 до 20. Что интересно, интересно участники с наиболее высоким уровнем образования (обладатели университетского диплома) в значительно большей степени склонны наказывать партнёров, демонстрирующих кооперативное поведение. Также представители горожан зрелого возраста наказывали за отрицательные отклонения что соответствует предыдущим результатам. Чем меньшее значение принимала величина вклада наказываемого субъекта относительно вклада наказывающего, тем суровее было наказание. В случае с представителями сельской местности той же возрастной категории наблюдалась похожая схема поведения, хотя и не так резко выраженная.

Гачтер и Херрманн обнаружили, что среди молодых участников представители сельской местности стремились применить наказание ко всем подряд, без разбора. Если говорить о молодых представителях городского населения (преимущественно студентах), то в данном случае по применению карательных мер результаты оказались наиболее приближены к ситуации, наблюдавшейся при исследовании выборки западных студентов. Однако Гачтер и Херрманн также столкнулись с фактом ощутимого наказания субъектов, размер вклада которых превышал вклад наказывающего индивида, даже среди городской

молодёжи. К примеру, самый низкий средний уровень карательных мер в отношении лиц, сделавших крупный взнос, составил 0,59 единиц взыскания среди курской молодёжи, в то время как среди цюрихских студентов, участвовавших в одноэтапных экспериментах, его значение оказалось равно 0,34 единиц [13]. Среди участников эксперимента норма наказания из недоброжелательства, σ , принимала значения в интервале от 35 процентов среди городской молодёжи до 78 процентов среди горожан зрелого возраста⁴. Для сравнения, среди студентов Цюриха согласно [14], $\sigma = 0,23$. Другими словами, будучи не менее значимой, чем наказание «безбилетников», наказание из недоброжелательства так же имело значимость среди участников.

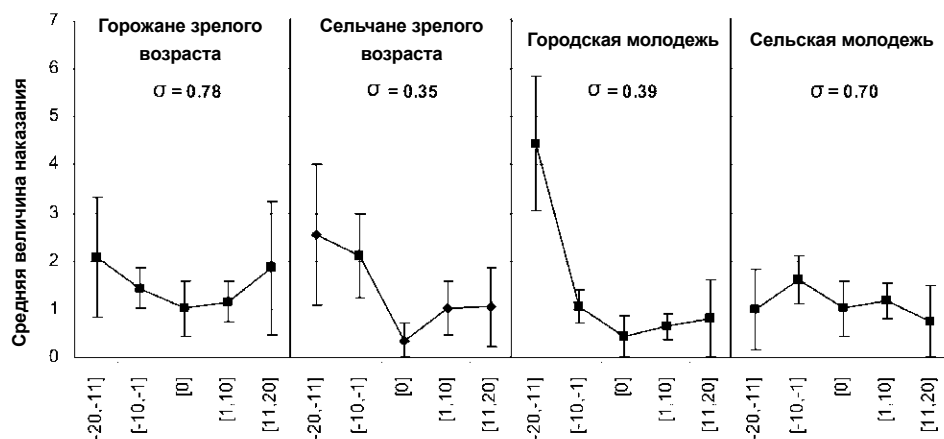


Рис. 7. Применение карательных мер к определённым членам группы как функция отклонения величины их вкладов от величины вклада наказывающего субъекта. σ обозначает норму нежеланного наказания (по [18]).

Для проверки возможных результатов использования этой схемы мы организовали тот же самый эксперимент и в Цюрихе [19]. Поскольку ожидаемый уровень кооперации значительно возрос при появлении возможности применения карательных мер, при переходе от сценария, в котором отсутствовала возможность наказания, к сценарию с наличием такой возможности, наказание применялось преимущественно по отношению к «безбилетникам». Это свидетельствует о значительных различиях в поведении между швейцарцами и россиянами.

Какие выводы могут быть сделаны на основе всех тех результатов, что представлены выше? Во-первых, в отношении изучавшихся до сих пор основополагающих характеристик социального поведения в России не было выявлено достаточных оснований для того, чтобы говорить о какой-либо специфике поведенческих особенностей россиян. Ни в сфере поведенческих норм честности, ни норм доверия и надёжности в двусторонних взаимодействиях до сих пор никакой особенной специфики обнаружено не было. Однако разница даёт о себе знать, когда перед участниками открывается возможность снижать доход друг друга в контексте игры на изучение уровня кооперации. При этом было выявлено, что студенты-швейцарцы использовали такую возможность главным образом в целях наказания «безбилетников», в то время как российские участники использовали эту возможность в том числе для снижения дохода партнёров, которые демонстрировали более высокий уровень кооперации, чем они сами. Отсюда возникает вопрос, служит ли подобное наказание скооперировавшихся партнёров свидетельством каких-то особенностей, которые можно встретить только среди российского населения? Ответ отрица-

⁴ $\sigma = (\text{средний размер взыскания за отрицательные отклонения})/(\text{средний размер взыскания за неотрицательные отклонения})$. Точные результаты таковы:

$\sigma_{\text{Горожане зрелого возраста}} = 1,192/1,537 = 0,78$;

$\sigma_{\text{Сельские жители среднего возраста}} = 0,787/2,263 = 0,35$;

$\sigma_{\text{Городская молодёжь}} = 0,592/1,514 = 0,39$;

$\sigma_{\text{Сельская молодёжь}} = 1,079/1,533 = 0,70$.

тельный. Проведя во многих странах эксперименты в виде повторяющихся игр на выявление кооперативного поведения, в том числе с допущением возможности наказания [24], выяснилось, что система наказания также используется в различных сферах с целью снижения дохода кооперирующихся субъектов. Таким образом, даже ввиду угрозы наказания каких-либо специфических особенностей, которые бы отличали россиян, обнаружено не было. Учитывая данные результаты, представляется обоснованным утверждение о том, что каково бы ни было возможное наследие советского прошлого, оно либо не имело последствий вообще, либо эти последствия носили временный характер и исчезли вскоре после изменения социальной обстановки, произошедшей в результате перехода от централизованно управляемой экономической системы к рыночно ориентированной экономике. Тем не менее, такой результат представляет определённый интерес, поскольку служит доказательством того, что, в сущности, социальное поведение людей достаточно устойчиво, вне зависимости от характера его воспитания.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ajzen I., Fishbein M. Understanding attitudes and predicting social behaviour. New Jersey: Prentice-Hall. Inc., 1980.
2. Andreoni J. Why free ride? : Strategies and learning in public goods experiments // Journal of Public Economics. 1988. № 37.
3. Ashraf N., Bohnet I., Piankov N. Decomposing trust and trustworthiness // Experimental Economics. 2006. Vol. 9.
4. Bahry D.L., Whitt S., Wilson R.K. The wasted generation: intergenerational trust in Russia. Working paper. Vanderbilt University, 2003.
5. Bahry D.L., Wilson R.K. Confusion or fairness in the field? Rejections in the ultimatum game under the strategy method // Journal of Economic Behaviour & Organization. 2006. № 60.
6. Berg J., Dickhaut J., McCabe K. Trust, reciprocity, and social history // Games and Economic behavior. 1995. № 10.
7. Bohnet I., Greig F., Herrmann B., Zeckhauser R. Betrayal Aversion. Evidence from Brazil, China, Switzerland, Turkey, the United Arab Emirates, and the United States. Working Paper. Kennedy School of Government, Harvard University, 2006.
8. Bowles S. Microeconomics: behavior, institutions, and evolution. Princeton University Press, 2003.
9. Camerer C. Behavioral game theory: experiments in strategic interaction. Princeton University Press, 2003.
10. Falk A., Gächter S., Kovacs J. Intrinsic motivation and extrinsic incentives in a repeated game with incomplete contracts // Journal of Economic Psychology. 1999. № 20.
11. Fehr E., Fischbacher U. The nature of human altruism // Nature. 2003. № 425.
12. Fehr E., Gächter S. Cooperation and punishment in public goods experiments // The American Economic Review. 2000. № 90.
13. Fehr E., Gächter S. Altruistic punishment in humans. Nature. 2002a. № 415.
14. Fehr E., Gächter S. Altruistic punishment in humans // Nature. 2002b. № 415.
15. Fischbacher U., Gächter S., Fehr E. Are people conditionally cooperative? Evidence from public goods experiment // Economics Letters. 2001. № 71.
16. Fischbacher U., Gächter S. Heterogeneous social preferences and the dynamics of free riding in public good. Discussion Paper. Nottingham: School of Economics, 2006.
17. Gächter S., Falk A. Reputation and reciprocity: consequences for the labour relation // Scandinavian Journal of Economics. 2002. № 104.
18. Gächter S., Herrmann B. The limits of self-governance in the presence of spite: Experimental evidence from urban and rural Russia. CeDEx Discussion Paper Series. 2006.
19. Gächter S., Herrmann B. Cultural influences on human altruism. 2007.
20. Gächter S., Herrmann B., Thoni C. Cross-cultural differences in norm enforcement // Behavioral and Brain Sciences. 2005. № 28.
21. Greig F., Bohnet I. Is there reciprocity in a reciprocal exchange economy? Evidence of

- gendered norms from a slum in Nairobi, Kenya. Working Paper. Kennedy School of Government, Harvard University, 2006.
22. *Gauth W., Schmittberger R., Schwarze B.* An experimental analysis of ultimatum bargaining // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 1982. № 3.
 23. *Hardin G.* The tragedy of the commons // *Science*. 1968. № 162.
 24. *Herrmann B., Thani C., Gächter S.* Cultural differences in norm enforcement. Working paper in preparation. Nottingham: School of Economics, 2007.
 25. *Kagel J.H., Roth A.E.* The handbook of experimental economics. Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 1995.
 26. *Keser C., Winden F.V.* Conditional cooperation and voluntary contributions to public goods // *Scandinavian Journal of Economics*. 2000. № 102.
 27. *Ledyard J.O.* Public goods: A survey of experimental research // In: *Kagel J.H., Roth A.E.* (eds.) The handbook of experimental economics. Princeton: Princeton University Press, 1995.
 28. *Masclot D., Noussair C., Tucker S., Villeval M.-C.* Monetary and non-monetary punishment in the voluntary contributions mechanism // *American Economic Review*. 2003. № 93.
 29. *Ostrom E., Walker J., Gardner R.* Covenants with and without a sword: self-governance is possible // *The American Political Science Review*. 1992. № 86.
 30. *Page T., Putterman L., Unel B.* Voluntary association in public goods experiments: reciprocity, mimicry and efficiency // *The Economic Journal*. 2005. № 115.
 31. *Roth A., Prasnikar V., Okuno-Fujiware M., Zamir S.* Bargaining and Market Behavior in Jerusalem, Ljubljana, Pittsburgh and Tokio: An experimental study // *American Economic Review*. 1991. № 81.
 32. *Sefton M., Shupp R., Walker J.* The effect of rewards and sanctions in provision of public goods. CeDEx Working Paper. University of Nottingham, 2002.
 33. *Sutter M., Kocher M.G.* Trust and trustworthiness across different age groups // *Games and Economic Behavior*. 2007. № 59.
 34. *Yamagishi T., Sato K.* Motivational bases of the public goods problem // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1986. № 50.
 35. *Zak P.J., Knack S.* Trust and growth // *The Economic Journal*. 2001. № 111.

ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ И ИЗМЕРЕНИЮ БЕДНОСТИ

О.В. ВОРОНКОВА,

*старший преподаватель кафедры экономической теории,
Новосибирский государственный технический университет*

Развитие общества и оценка человека в нем накладывает отпечаток на изучение такого явления как бедность. Бедность можно определять в узком и широком значении. При узком подходе к определению бедности в рассмотрение берутся только материальные лишения (депривации). Широкое определение бедности явилось неизбежным результатом исследований этого феномена, потому что бедность есть результат экономических, политических и социальных процессов, которые взаимодействуют и зачастую взаимоусиливают друг друга, усугубляя лишения и трудности, которые терпят бедные. От выбора того, что понимается под бедностью, зависит выбор политических инструментов, которые могут быть использованы в решении задач по сокращению бедности.

В данной статье рассмотрены пять подходов – денежный, через возможности, через социальную эксклюзию, через участие самих бедных и комплексный. Определения, единица анализа и основные трудности в измерении бедности в рамках этих подходов представлены в табл. 1.

Таблица 1.

Подходы к бедности

Подход	Определение	Единица анализа	Основные трудности в измерении
Денежный	Бедность – недостаток в потреблении (или доходе) по отношению к некоторой черте бедности.	Идеальный вариант – индивид, но на практике – домохозяйство.	Необходимость привязки к внешней оценке эксперта.
Через возможности	Бедность – отсутствие функциональных возможностей, т.е. возможности долго жить, хорошо питаться, быть здоровым, грамотным, и ценность жизненного уровня заключается именно в самой жизни, а не в обладании товарами [8].	Индивид	Невозможность определить список возможностей для оценки из-за многоаспектности подхода.
Через социальную эксклюзию	Бедность – недостаток материальных средств и неспособность успешно участвовать в экономической, социальной и культурной жизни, а также, по ряду характеристик отчуждение и дистанцирование от основного хода общественной жизни [9, с. 8].	Индивиды или группы, близкие друг другу в своих сообществах или обществе в целом.	Проблемы с многомерностью и динамикой процессов в обществе.
Через участие бедных	Бедность – это множество проблем, которые не ограничиваются только низким доходом. Бедность – отсутствие основополагающей свободы действий и выбора, которые более обеспеченные люди принимают за естественную данность [2; 12].	Группы или индивиды в рамках этих групп.	Как соизмеримы мнения людей? Насколько представительны взгляды?
Комплексный	Бедность – это не только недостаточный доход или потребление, но и недостаточный уровень здоровья, питания и образования, недостаток социальных связей, незащищенность, низкая самооценка и беспомощность [11].	Домохозяйство или индивид	Все вышеперечисленное

Рассмотрим основные характеристики каждого подхода.

В рамках денежного подхода большинство исследователей в качестве показателя оценки бедности предлагают использовать потребление, а не доход, потому что потребление:

- тесно связано с наличием достаточных средств для удовлетворения основных потребностей;
- легче измерить, чем доход, например, в случае значительной роли неформального сектора, или когда доход не имеет денежного выражения.
- лучше отражает фактические стандарты уровня жизни домохозяйств и возможность удовлетворения своих потребностей, например, через доступ домохозяйств к кредитам или сбережениям в случаях значительного колебания дохода [5, с. 3–6].

Использование критерия дохода для оценки бедности позволяет различать источники доходов и возможности семьи в денежном выражении. Таким образом, доход и потребление отражают разные аспекты бедности.

Права на доход могут принадлежать только индивидам. В качестве единицы анализа, как правило, выбирается домохозяйство, так как считается, что многие из людей с нулевым заявленным доходом располагают определенными ресурсами. Поправка на состав домохозяйства вносится для того, чтобы доходы или расходы домохозяйства могли служить достоверным показателем их благосостояния. Экономия от масштаба возникает по многим причинам, например, благодаря совместному несению определенных расходов. Экономия от масштаба вычисляется путем внесения изменения в переменную размера домохозяйства с получением новой переменной, называемой эквивалентным размером домохозяйства. При введении шкалы эквивалентности обычно принимается в расчет, как возрастная структура домохозяйства, так и количество членов семьи. ОЭСР представляет обширный класс шкал эквивалентности [6, с. 332], определяемых двумя параметрами, описывается формулой:

$$\text{Эквивалентный размер} = (\text{взрослые} + \alpha * \text{дети})^\theta,$$

где компонент *взрослые* отражает количество взрослых членов домохозяйства, компонент *дети* означает количество детей не старше 15 лет, α и θ – параметры от 0 до 1. Чем выше θ , тем меньше экономия от масштаба. Чем ниже α , тем меньший вес придается потреблению благ детьми. Упрощенный (с одним параметром) вариант данной шкалы допускает изменение лишь размера домохозяйства:

$$\text{Эквивалентный размер} = (\text{размер домохозяйства})^\theta.$$

Не существует единого, общепринятого метода оценки шкал эквивалентности.

Денежный подход является ортодоксальным и наиболее влиятельным при проведении экономических исследований бедности.

Подход через возможности, предложенный А. Сеном, обозначил новое понимание бедности. Основаниями для данного подхода являются следующие положения:

- лишения являются сущностно важными (в отличие от низкого дохода, обладающего лишь инструментальным значением);
- недостаток возможностей – а, следовательно, и реальная бедность – зависит не только от низкого дохода (доход – не единственный фактор, генерирующий возможности);
- инструментальная зависимость между низким доходом и низким уровнем возможностей не одинакова в различных сообществах и даже в различных семьях и у различных индивидуумов (влияние дохода на уровень возможностей зависит от условий и обстоятельств) [8, с. 107].

А. Сен не определяет список минимально необходимых возможностей, объясняя отсутствие строго определенного списка следующим образом: «Проблема заключается не в том, чтобы составить список важных возможностей, а в том, что настаивают на преопределенном каноническом списке возможностей, выбранном теоретиками без общего социального обоснования или общественного обсуждения. Иметь такой фиксированный список, полностью полученный из чистой теории, означает отрицать возможность полез-

ного общественного участия в том, что должно быть включено и почему... общественное обсуждение и обоснование может привести к лучшему пониманию роли, охвату и значимости отдельных возможностей...» [10, р. 7].

Несмотря на такую позицию А. Сена, исследователями были предприняты попытки определить такой список. Наиболее удачной считается попытка М. Нассбаум (М. Nussbaum), которая предложила список из 10 «характеристик, необходимых для полноценной жизни человека» [113, р.17]. Эти характеристики рассматриваются как универсальный минимум, который должен быть предоставлен правительством своим гражданам. Список включает следующие пункты:

- 1) жизнь: нормальная продолжительность жизни;
- 2) здоровье: хорошее здоровье, адекватное питание и жилище;
- 3) физическое состояние: способность к движению; выбор воспроизводства (choice of reproduction);
- 4) сознание: воображение и мышление, адекватные полученному образованию;
- 5) эмоции: связи с другими людьми;
- 6) практическое основание: критическое восприятие и планирование жизни;
- 7) участие: социальное взаимодействие; защита от дискриминации;
- 8) другие биологические виды: уважение ко всему животному и растительному миру;
- 9) приятное времяпрепровождение;
- 10) контроль в рамках общества, право голоса и право частной собственности.

Данный список не позволяет однозначно понять, что относится к минимально необходимым возможностям.

Подход через возможности расширяет понимание природы и причин бедности посредством перемещения фокуса внимания со средств на цели, которые человек небезосновательно преследует, и, соответственно, на свободы, позволяющие достичь этих целей [8, с. 110].

Концепция социальной эксклюзии (исключения) была разработана в развитых странах, чтобы описать процессы маргинализации и депривации для предоставления социальной помощи нуждающимся в рамках своих обществ. Современный экономический подход к проблеме социальной эксклюзии основывается на оценке трудовых доходов человека. Профессиональная занятость – это основной путь получения дохода, высокого социального статуса и признания в обществе. Соответственно, безработица – это тот пробел в социальной позиции, который представляется основным препятствием для инклюзив человека в общество [9]. М. Кастельс описывает процесс социальной эксклюзии следующим образом: «...потери стабильной связи с местом работы, слабые позиции работников при заключении контрактов приводят к более высокому уровню кризисных ситуаций в жизни их семей: временной потери работы, личным кризисам, болезням, пристрастиям к наркотикам/алкоголю, потере сбережений, кредита. Многие из этих кризисов связаны друг другом, порождая спираль социального исключения, идущую вниз...» [4, с. 500].

А. Аткинсон выделяет три ключевых черты социальной эксклюзии:

- *относительность* – об эксклюзии можно судить только через сравнение обстоятельств одних индивидов (или групп или обществ) с другими в определенном месте и определенное время;
- *проблема принципа-агента* – люди исключаются действиями некоторых посредников-агентов;
- *динамика* – характеристики эксклюзии (и ее неблагоприятные эффекты) становятся очевидными только со временем, как накопленный результат [14, р. 7].

Подход через социальную эксклюзию обеспечивает структуру для создания взаимосвязей между различными уровнями анализа и кумулятивными процессами, которые поддерживают социальное неблагополучие в социальных группах или определяют их.

Подход через участие бедных был предложен Р. Чемберсом (R. Chambers) с целью, чтобы сами бедные люди могли участвовать в определении бедности и путей по ее сокращению. А. Корнволль (A. Cornwall) определяет три уровня в этом подходе и связывает их

с самоопределением и полномочиём; увеличением эффективности программ и акцентом на обоюдное обучение [13, р. 24].

Мировой Банк при оценке бедности использует этот подход как инструментальный, то есть бедные сотрудничают по предлагаемым программам, но не изменяют природу самих программ. Например, исследование «Голоса неимущих» Д. Нараяна (D. Narayan) и др. [12] по классификации А. Корнволля относится к третьему типу. Данное исследование, показывающее реальное положение более 60000 бедных мужчин и женщин в 60 странах, было предпринято для получения справочного материала к «Докладу о мировом развитии 2000/2001 года» [2, с. 3].

Д. Нараян и др. в своем исследовании пришли к следующим выводам:

- бедность – многомерна и имеет большое количество неэкономических измерений;
- бедность всегда специфична по отношению к территории и социальной группе; осведомленность об этих особенностях является важной для создания программ, направленных на борьбу с бедностью;
- несмотря на различия между группами и территориями, существует много общего для понимания природы бедности [12].

Основным преимуществом данного подхода является то, что он базируется на оценках бедности самими бедными людьми. Хотя, личные суждения о благосостоянии могут быть неадекватными вследствие неверной информированности и/или ввиду неспособности сделать рациональный выбор даже при наличии всей необходимой информации.

Комплексный подход используется ОЭСР при исследовании многочисленных аспектов бедности. На рисунке 2 представлена схема взаимосвязей между различными измерениями бедности.

Домохозяйства или индивиды могут потреблять мало и быть уязвимыми из-за отсутствия активов, неадекватного дохода, плохого здоровья, образования или потери производственных активов в результате неблагоприятных обстоятельств. Отсутствие прав человека или политических свобод, уязвимость и социальная эксклюзия ограничивают человеческие и политические возможности, сокращая доход, активы и так далее. Гендерное неравенство затрагивает все измерения бедности, потому что бедность не является гендерно нейтральной. Процессы, порождающие бедность, влияют на мужчин и женщин различным образом и в различной степени. Женская бедность является более распространенной и более жестокой, чем мужская. Деграция окружающей среды, природные катаклизмы, являясь, до определенной степени, результатом бедности, в большей степени влияют на бедных людей [8, с. 38–40].



Рис. 2. Взаимосвязанность измерений бедности [11, р. 39].

Этот подход называет большое количество причин бедности и возможностей для путей борьбы с бедностью.

Оценка бедности предполагает существование установленной границы, разделяющей бедных и небедных. Такую границу называют чертой бедности. Она может быть денежной или неденежной. Существует два основных способа определения черты бедности – относительный и абсолютный. Относительная черта бедности определяется относительно общего распределения дохода или потребления по стране. Абсолютная черта бедности привязывается к некоторым абсолютным нормам того, на что должно рассчитывать домохозяйство для удовлетворения своих основных потребностей. Считается, что абсолютный подход к черте бедности создает меньше проблем, чем относительный, и в меньшей степени зависит от ценностных суждений исследований.

Представим основные методы установления черты бедности.

А. Аткинсон рассматривает один из самых простых подходов к определению абсолютной черты бедности, который заключается в том, чтобы определить набор товаров (x^*), приобретаемых по ценам p . Формула имеет вид:

$$(1 + h)px^*,$$

где h – неэффективные расходы или потери, включающие также приобретение товаров, не входящих в список x^* . При определении необходимого набора продуктов питания, когда физиологические нормы должны служить адекватной точкой отсчета, непросто с точностью определить x^* . Это связано с тем, что невозможно однозначно описать набор и количество продуктов, необходимых для выживания и существуют сложности, связанные с расхождениями между рекомендациями экспертов и реальным потребительским поведением. Фактор h предназначен для отражения этого расхождения, но его значение зависит от субъективного суждения исследователя.

Если масштаб домашнего производства представляется важнее расходов на приобретение товаров, тогда необходимый объем расходов принимает следующий вид:

$$Y = (1 + h)pAz^*,$$

где z^* – желаемый уровень производительной деятельности в домохозяйстве; A – матрица «затраты-выпуск», связывающая количество товаров, приобретаемых в качестве ресурсов, с уровнем домашнего производства.

Этот подход состоит в том, что уровень бедности может измеряться в абсолютном выражении в том смысле, что вектор z^* является фиксированным, но необходимый набор товаров может при этом меняться, поскольку матрица «затраты-выпуск» находится под влиянием процессов, происходящих в данном обществе. Принципиальное различие между концепциями абсолютной и относительной оценки бедности состоит в том, что в первом случае вектор z^* фиксирован, а во втором – находится под влиянием распространенного в обществе образа жизни и поведенческих моделей [1, с. 693-694].

М. Рэвелльон считает, что на практике применяются два основных метода построения черты бедности на основе потребностей первой необходимости. Первый – это метод пищевой энергии, который предусматривает установление фиксированного количества пищевой энергии в калориях с последующим нахождением объема потребительских расходов или доходов, при котором человек выходит на этот уровень потребления пищевой энергии. Второй – это метод удельного веса продуктов питания. Вначале оценивается стоимость продовольственного набора для каждой однородной подгруппы населения, при котором достигается установленный уровень потребления пищевой энергии, а затем полученный результат соотносится (определяется его доля) с суммарными расходами некоторой группы семей, предположительно относимых к бедным. Эти методы не позволяют получить единообразные характеристики бедности, потому что определяемые с их помощью границы бедности не могут быть одинаковыми во всех подгруппах населения [7, с. 27-30].

Комбинирование уровней абсолютной и относительной черты бедности позволяет учесть неравенство и относительное положение домохозяйств (с учетом важности абсолютного минимума, ниже которого жизнь невозможна). Ругери Ладерчи (Ruggeri Laderchi) и др. предлагают определять черты бедности через ранжирование доходов, начиная с минимальной черты бедности, ниже которой индивид определенно считается бедным

(рис. 1), до черты, выше которой никто уже не считается бедным, на основе потребностей первой необходимости. На рисунке точка NS является минимально «адекватным» уровнем питания для любого человека. Точки C1, C2 определяют количество калорий, необходимые для того, чтобы достичь этого уровня питания, который отличается у разных людей в зависимости от процесса обмена, возраста, пола и образа жизни. Для того чтобы достичь потребления калорий уровня C1, домохозяйство должно иметь доход от Y1 до Y2, в зависимости от количества членов в домохозяйстве, потребления и принципов распределения. Для потребления калорий уровня C2, доход домохозяйства должен быть между уровнями Y3 и Y4. Доход домохозяйства ниже уровня Y1 показывает недоедание, а доход выше, чем уровень Y4, – адекватное питание [113, р. 11].

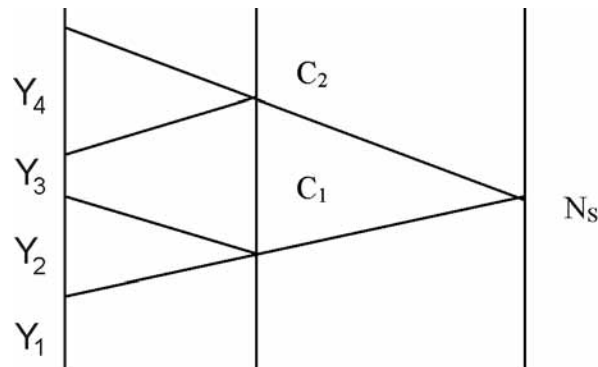


Рис. 1. Определение черты бедности через ранжирование доходов [13, р. 11].

Субъективная черта бедности рассматривается как альтернативная основным. Один из способов ее оценки – на основе вопроса о минимальных доходах – был разработан в Нидерландах [3, с. 22-23]. Сумма минимального дохода ($Y_{\min}$) зависит от суммы чистого дохода индивида (Y) и некоторых других параметров, например, состав семьи. Используя эмпирическое логарифмически-линейное преобразование, предлагается следующая оценка:

$$\text{Log}(Y_{\min}) = a_0 + a_1 \log(Y). \quad (1)$$

Семьи с низкими доходами отмечают $Y_{min} > Y$, семьи с высокими доходами $Y_{min} < Y$; естественным порогом бедности является черта, при которой доходный уровень $Y_{min} = Y$.

Если в уравнение включаются другие характеристики домохозяйств, то уравнение принимает вид:

$$\text{Log}(Y_{\min}) = a_0 + a_1 \log(Y) + a_2 X_i \quad (2)$$

где X_i – переменные, представляющие другие характеристики, оказывающие влияние на $\text{Log}(Y_{\min})$. После оценки параметров уравнения (2) субъективная черта бедности (SPL) будет получена в предположении $Y_{\min} = Y$, т.е.

$$\text{Log (SPL)} = Y_{\min}^* = (a_0 + a_2 X_i) / (1 - a_1). \quad (3)$$

Субъективная черта бедности используется для сравнительных оценок бедности.

Любое определение черты бедности основывается на субъективных суждениях людей, о том, что представляет собой общественно приемлемый минимальный уровень жизни в том или ином конкретном обществе.

Измерение уровня бедности через формулу, представляющую класс показателей Фостера-Грира-Торбека (ФГТ), является самым распространенным. Формула имеет вид:

$$\mathcal{P}_a = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^q \left(1 - \frac{y_i}{z} \right)^a,$$

где q – количество бедных людей, n – общая численность населения, y – уровень дохода на потребление, z – черта бедности. Если:

- $\alpha = 0$, формула показывает долю бедного населения, которая не может себе приобрести товары из минимальной потребительской корзины. Для неденежных

показателей доля бедного населения измеряет долю населения, которая не достигает установленного порогового значения. Однако в некоторых случаях этот показатель не имеет смысла или не поддается количественному определению, когда показатели бинарны;

- $\alpha = 1$, формула показывает глубину бедности, т.е. отражает среднее расстояние, на котором находятся бедные относительно черты бедности; можно использовать для неденежных индикаторов при условии, что показатель расстояния поддается интерпретации;
- $\alpha = 2$, формула показывает остроту бедности, т.е. принимает во внимание неравенство среди бедных слоев населения. Может использоваться для некоторых неденежных показателей [5; 7].

Индекс Сена, показывающий распределение доходов среди бедного населения, определяется следующей формулой:

$$P^s = H \left[I + k(I - I)G^p \right],$$

где H – доля бедного населения, I – «коэффициент дефицита доходов», определяемый формулой $I = 1 - \mu^2 / z$, в которой μ^2 – доходы бедных, $k = q / (q + 1)$ (стремится к 1 при больших значениях q), а G^p обозначает индекс Джини для бедных [7].

Применение всех вышепредставленных инструментов измерения бедности к неденежным показателям требует возможности сравнения значения неденежного показателя для данного человека или домохозяйства с «чертой бедности», ниже которой такой человек или домохозяйство не в состоянии удовлетворить свои основные потребности, но это очень трудно сделать, а иногда просто невозможно. Выбор показателей бедности зависит от поставленной цели в рамках социально-экономической политики.

В рамках данной работы сформулируем основные выводы. Денежный подход является самым распространенным и представляет значительные возможности для измерения бедности. Однако, многочисленные инструменты оценки бедности, базирующиеся на внешних ценностных суждениях и/или общетеоретических принципах, не позволяют однозначно определить различие между бедными и небедными людьми. Подход через возможности представляет значительный вклад в анализ бедности, потому что определяет бедность в контексте жизни и свободы людей. Использование внешних оценок для измерения бедности затрудняет измерение. Подход через социальную эксклюзию указывает на множественный характер лишений и фокусируется на процессах, механизмах и институтах, которые исключают людей. Измерение бедности при данном подходе вызывает определенные трудности, потому что измеряя только доход упускается вся цепь взаимосвязей, которая является значимой при данном подходе. Подход через участие бедных помогает решать проблемы, которые возникают при других подходах, например, определить минимальную корзину товаров для денежного подхода, составить список возможностей для оценки бедности для подхода через возможности и выявить проявления социальной эксклюзии в конкретном обществе. Комплексный подход в наибольшей степени раскрывает многомерность феномена бедности, но остается проблема анализа и измерения всех взаимосвязанных и взаимовлияющих компонентов бедности. Каждый из представленных подходов является значимым. Различные интерпретации бедности предлагают и различные подходы к измерению бедности. Расширение определения бедности значительно не меняет смысла, кто считается бедным, но значительно меняет стратегии по сокращению бедности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Атkinson А. Бедность // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. М.: ИНФРА-М, 2004.
2. Доклад о мировом развитии 2000/2001 года. Наступление на бедность. М.: Весь мир, Всемирный Банк, 2001.
3. Доходы и социальные услуги: неравенство, уязвимость, бедность. Коллективная монография. Руководитель Л.Н. Овчарова // <http://www.socpol.ru/publications/inc&ben/pdf>.

4. *Кастельс М.* Информационная эпоха. Экономика, общество и культура. М., 2000.
5. *Кудуэль А., Хендшель Й., Уодон К.* Измерение и анализ бедности // http://povlibrary.worldbank.org/files/11026_data_ru.pdf.
6. Обратить реформы во благо всех и каждого // http://siteresources.worldbank.org/INTECA/Resources/Making_Transition_Work_ru.pdf.
7. *Рэвелльон М.* Сравнительные оценки бедности // <http://www1.worldbank.org/prem/poverty/library/russian/povcomru.pdf>.
8. *Сен А.* Развитие как свобода. М.: Новое издательство, 2004.
9. *Шмидт В.Р.* Междисциплинарный подход к проблеме социальной эксклюзии // <http://www.msses.ru/win/faculty/socialwork/shmidt-exclusion-2004.doc>.
10. *Clark D.A.* The capability approach: Its development, critiques and recent advances. Global Poverty Research Group // http://www.gprg.org/pubs/workingpapers/pdfs/gprg_wps_032.pdf.
11. DAC Guidelines Poverty Reduction. International Development // <http://www.oecd.org/dataoecd/47/14/2672735.pdf>.
12. *Narayan D., Patel R., Schafft K., Rademacher A., Koch-Schulte S.* Voices of the poor: Can anyone hear us? // <http://www.worldbank.org/poverty/voices/reports.htm#cananyone>.
13. *Ruggeri L.C., Saith R., Stewart F.* Does it matter that we don't agree on the definition of poverty? A comparison of four approaches.
14. *Saunders P.* Can social exclusion provide a new framework for measuring poverty? // <http://www.sprc.unsw.edu.au/dp/DP127.pdf>.

КАК УЧАТ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМУ В РОССИИ

Д.П. ФРОЛОВ,

кандидат экономических наук, доцент
Волгоградский государственный университет

Необходимость вводить систематический курс институциональной экономики как углубление общей экономической теории и как базис специальных дисциплин – институциональной теории фирмы, теории контрактов, конституционной экономики и др. – уже хорошо понята в широких кругах ученых. Такие курсы повсеместно внедряются в учебные программы высших учебных заведений современной России.

Закономерно, что в последние годы появился ряд учебных пособий [29; 35; 7; 27; 12; 42; 40; 4; 36; 28; 25] и вышли в свет первые вузовские учебники по экономическому институционализму [13; 26; 11], которые:

- в обобщенной форме дают представление об этапах эволюции западного институционализма и их характеристических особенностях;
- приводят основы институциональной методологии и раскрывают в ней специфику разных ветвей данного направления;
- рассматривают базовые понятия и объясняют подходы агентской теории и теории транзакционных издержек, теории фирмы и контрактной теории, теории прав собственности и теории общественного выбора и др.;
- анализируют базовые институты рыночной, смешанной и командно-административной экономических систем в свете проблем институциональных изменений и реформ, а также наличия теневой составляющей;
- представляют попытки моделирования институциональных процессов и явлений с помощью различных математических и логических методов (например, на основе теории игр).

Усилия авторов учебной литературы связаны со стремлением дать «логический скелет» институциональной экономической теории и подчинены главной цели – создать у обучаемых при широком выборе источников информации благоприятную почву для детального понимания сущности и основ институциональной экономики. Очевидно, что «институциональная экономика начинает выходить на авансцену экономической теории, в связи с чем возникает потребность в изложении ее основных понятий в доступном для учащихся виде» [3, с. 10].

Социальная миссия внедрения институционализма в учебный и, шире, образовательный процесс – использование его потенциала для профессиональной подготовки кадров, осуществления хозяйственных реформ, развития методологических и теоретических основ, а также инструментальной базы экономических исследований. Поэтому важно, что к разработке учебной литературы по институциональной экономике подключились ведущие представители этого научного направления – С.Б. Авдашева, А.А. Аузан, В.Г. Гребенников, В.Е. Дементьев, Б.А. Ерзнкян, В.В. Зотов, Г.Б. Клейнер, Я.И. Кузьминов, Ю.В. Латов, Д.С. Львов, В.И. Маевский, А.Н. Нестеренко, Р.М. Нуреев, А.Н. Олейник, В.Ф. Пресняков, В.Л. Тамбовцев, А.Е. Шаститко, М.М. Юдкевич и др.

На страницах своих «учебно-ориентированных» работ они выступают во взаимосвязанных ролях информаторов студенческого сообщества о достижениях и проблемах современной институциональной экономической теории, организаторов процесса самообразования и институторов (лат. *institutor*) – наставников, учителей [10, с. 410], формирующих у обучаемых основы креативного институционального мышления, объясняющих им функционально-структурное и нормативно-правовое устройство хозяйства. Эти роли сколь почетны, столь и трудны, поскольку от качества институционального компонента высшего экономического образования во многом зависит эффективность хозяйственных преобразований в стране.

У разных учебников по институционализму свои конкурентные преимущества. Так, учебник, вышедший под редакцией А.Н. Олейника, является первым в своем роде интеллектуальным продуктом сотрудничества российских и французских институционалистов. Среди его авторов – Л. Тевено, К. Менар, С. Соссье, В. Андрефф, представляющие «экономику соглашений» – специфический подход к исследованию институциональных явлений экономики и общества. Главным достоинством курса институциональной экономики Я.И. Кузьмина, К.А. Бендукидзе и М.М. Юдкевич являются эффективные когнитивные технологии, в частности, креативные иллюстрации, использование актуального эмпирического материала, подбор оригинальных цитат. Учебное пособие «Введение в институциональную экономику» под редакцией Д.С. Львова выгодно отличается академичным стилем изложения и акцентированием институциональной специфики современной российской экономики, «провалов» ее институтов и перспективных механизмов их модернизации. Учебник под редакцией А.А. Аузана сочетает хорошую структуризацию курса с простотой подачи материала и ориентируется исключительно на новую институциональную экономическую теорию, абстрагируясь от поиска онтологических и гносеологических «корней» институционализма.

В учебной литературе по институционализму в полной мере отразились как оригинальные продвижения, так и неразрешенные противоречия этого направления экономической науки. Конечно, «в этом не только, точнее, не столько вина авторов, сколько вина самой институциональной теории, переживающей бурный этап развития, поиска, экспериментирования» [3, с. 10]. Тем не менее, формирование системы категорий институциональной экономической теории еще не завершено, а формулировка законов даже не начата. Насколько системными могут быть в этой связи предлагаемые учебные курсы – вопрос, безусловно, риторический.

Пока что в массовое сознание российских студентов внедряется преимущественно лишь парадигма институционализма, специфический образ мышления, формирующий у обучаемых «новую точку зрения. С этой точки зрения, разумеется, по-новому смотрятся многие предметы, которые до этого понимались иначе или которые экономисты не могли понять» [2, с. 5]. Но, поскольку любая научная теория основывается на разработке методологических принципов и категориального аппарата исследований, то помимо парадигмы необходима четкая концептуализация институционализма, на основе которой и должны формироваться учебные курсы.

Методологические проблемы объективно и закономерно выдвигаются на передний план развития институциональной теории. Необходимо определить границы экономического институционализма в соответствии с его предметом, свести воедино всю совокупность институционально-экономических отношений, подлежащих теоретическому осмыслению, и выработать категории, которые их выражают. Наконец, следует углубить анализ объективных экономических законов функционирования и развития институциональной подсистемы хозяйства.

Очень важно избежать в массовом обращении к институциональной теории ее вульгаризации. К возможности подобной тенденции никоим образом не стоит относиться легкомысленно и пренебрежительно, поскольку, реализуясь в сфере образования, она формирует не теоретическое, а поверхностное мышление будущих ученых и практических работников, создавая иллюзию знания, определяя грядущие провалы в экономической политике и хозяйственной практике.

Тенденция вульгаризации институциональной экономической теории не только существует, но уже проникает в учебную литературу. Ведь «через систему образования происходит наследование и распространение парадигмы обычно в достаточно упрощенном виде» [26, с. XXIII]. Прежде всего, с целью улучшения восприятия предлагаемых «обучающих продуктов» повсеместно используются иррациональные упрощения и неадекватные реальности метафоры («правила игры», «игроки», «рамки» и т.п.). Негативные эффекты использования этих методов в учебном процессе явно перевешивают их преимущества.

Так, общепринятая в современной российской учебной литературе трактовка институтов по Д. Норту как правил некой игры, ограничений, механизмов принуждения и контроля [41, с. 23; 40, с. 24; 36, с. 188; 9, с. 79; 34, с. 55] позволяет объяснить сущность институтов весьма односторонне, отождествляя их непосредственно с собственными атрибутами, к которым и относятся нормы, регламенты, правила, кодексы, контракты, конвенции (соглашения), интересы, ценности и др. Это не согласуется с необходимостью системного отражения и совершенствования институциональных явлений хозяйственной практики в содержательном и формальном, атрибутивном и инструментальном, методологическом и методическом аспектах.

Институты не сводятся к нормам и правилам, они их создают, определяя одновременно возможности и ограничения, права и обязанности, роли и статусы. Институты не являются исключительно ограничениями человеческой деятельности, параллельно они расширяют ее возможности, ведь уже «благодаря ограничению могут открыться новые возможности, а именно могут появиться варианты выбора действий, которые при отсутствии данного ограничения не существовали бы» [45, с. 12].

Не совсем понятно, почему Д. Норт оказался возведен большинством «постсоветских» институционалистов в статус очередного «нашего великого учителя». Преклонение перед зарубежными «гуру» – слишком легковесное основание для признания институтов «правилами игры» и «рамками» хозяйственной деятельности. Такое понимание институтов «начисто лишено содержательной экономической и институциональной специфики», а с его помощью «ничего нельзя понять в экономике» [33, с. 76]. Основное назначение и смысл экономических институтов не в том, чтобы быть просто «правилами игры», а в общественных формах организации функциональных отношений людей, их групп и сообществ, ведущих хозяйственную деятельность [23].

Именно из-за нечеткости, отсутствия системной спецификации категории «институт» нередко происходят различные научные казусы, когда к числу экономических институтов относят конкуренцию и рынок, право собственности и частную собственность, ломбард и деньги, налогообложение и торговый знак, розничную торговлю и неформальные отношения, бартер и борьбу с алкоголизмом, банкротство и биржу, холдинги и свободные экономические зоны, самоуправление и государственные краткосрочные обязательства, приватизацию и открытые акционерные общества, пенсию и социальную политику, разделение труда и товарный обмен, процентную ставку и страховые запасы, прибыль и присвоение, найм и хозяйствование и т.п. В этой кризисной ситуации сказать, что «понимание “института” ... не только эволюционно видоизменяемо, но и индивидуализировано у различных представителей этой теории и ее современных течений» [42, с. 38] – значит не сказать ничего.

Например, после изложения «нортовской» позиции, В.Л. Тамбовцев ставит вопрос «ребром»: «Является ли регулярное питание институтом? Читатель, ознакомившийся с приведенными выше примерами, уверенно ответит “нет”, однако будет прав лишь частично: в жизни существуют ситуации, в которых регулярный прием пищи является институтом!» [41, с. 25]. После такого парадоксального вывода неудивительно, что в качестве примеров институтов Б.В. Корнейчук приводит рукопожатие, частную собственность, брак, образование и рынок [25, с. 16-20], рассматривая их как явления одного порядка. Среди примеров институтов фигурируют также «необходимость чистить зубы» и «необходимость (? – Авт.) стучать по дереву» [25, с. 11]. Вообще говоря, примеры – «слабое звено» практически всех учебных курсов по институциональной экономике.

Трудно принять без дополнительных объяснений и предлагаемые обучаемым тезисы о том, что «институт подобен гену животного (так! – Авт.) организма», а «рутина – совокупность “внутренних” институтов хозяйственного субъекта» [25, с. 12]. Создается впечатление, что их автор находится вне информационного поля экономической науки современной России и абсолютно не в курсе достижений эволюционной экономики и экономической генетики [14; 18; 19].

Тиражирование «общих мест» и стереотипов сочетается с внедрением в учебные курсы неапробированных идей и концепций с целью их популяризации. Конечно, аудитория учебной литературы гораздо шире и восприимчивее, чем литературы сугубо научной. Однако воспринимаемые студентами как «очевидные» постулаты и положения отнюдь не всегда вносят ясность в их понимание институциональных явлений и процессов.

Так, обосновывая методологию экономического институционализма, В.Г. Гребенников основывается на концепции Р. Штамлера [9, с. 75-88], выдвинутой в конце XIX в. и уже тогда вызывавшей критику за вульгарный юридизм [8, с. 30-57]. В результате автор пытается убедить студентов в том, что «категории социальной науки имеют дело только с социальными отношениями (прежде всего правоотношениями). Это понятия свойств социальных отношений. Например, стоимость – это свойство определенной совокупности правоотношений» [9, с. 82-83], а «институт – это и есть фактически действующая рефлексивная норма и ничего, кроме нее» [9, с. 79]. Но если свести институты к правовым нормам и отношениям, то следует исключить их из предмета экономической науки, ведь любое правоотношение, регулирующее хозяйственную деятельность, есть производная форма экономического отношения. Пространство экономических отношений гораздо богаче и шире пространства правоотношений, но все же беднее институционального пространства, включающего и неэкономические функциональные отношения в обществе, которые, в свою очередь, также частично охвачены правоотношениями [22].

Метафоризм неуместен в учебной литературе по институциональной экономике в той же степени, как в учебниках физики, химии, высшей математики или биологии. Но если метафоры все же используются, они должны, по крайней мере, базироваться на четких определениях, образно фиксируя их в «клиповом» сознании современного поколения студентов.

Однако едва ли корректно советовать обучаемым «включить» образное мышление и представить себе институт как лабиринт [26, с. 89], если далее авторам приходится констатировать: «Понятие институт в нашем описании представляется достаточно размытым, что, в общем, отражает многообразие мнений академического сообщества по поводу его определения» [26, с. 91]. Не помогает и ссылка на авторитет Дж. Коммонса, сокрушавшегося в 1934 г.: «Иногда кажется, что институт подобен зданию, каркас которого сделан из законов и правил, а индивиды являются жильцами этого здания. А иногда кажется, что институт – само поведение жильцов» [цит. по: 26, с. 90]. В связи с этим «кажется» известного американского институционалиста вспоминается не менее известная русская поговорка...

Приведем еще один примечательный пассаж: «В числе недовольных (существующими институтами. – Авт.) агентов, что очень серьезно, может быть природа. Она не является стратегическим игроком, поэтому не нужно опасаться ее мстительной обратной реакции» [26, с. XXXIV]. Природа вообще не является ни игроком, ни агентом, тем более мстительным. Насколько велика необходимость включать в текст учебника подобные ненаучные ремарки? Что это – заигрывание со студенческой аудиторией в стиле постмодернизма?

Стремление авторов учебной литературы по институционализму «объять необъятное» нередко ведет к игнорированию когнитивных возможностей обучаемых и времени, отводимого на изучение курсов. Огромный объем предлагаемого материала сочетается с чрезмерно сложной специальной терминологией и ссылками на недоступные студентам работы. Не учитывается необходимость «при необходимом минимуме информации получить максимум понимания» [38, с. 8] со стороны обучаемых. В этом смысле учебник по институциональной экономике под редакцией А.Н. Олейника можно с уверенностью считать учебником для преподавателей, а не для студентов.

К сожалению, «узким местом» большинства учебных курсов являются их слабая логика и отсутствие системности изложения материала. Недостаточно обоснован, например, алгоритм изучения институциональной экономики, заявленный в одном из учебников: институты → сети → транзакционные издержки → контракты [26]. В общем и целом пра-

вильно установив определенные блоки системы категорий институциональной экономической теории, авторы не обнаружили четких связей между ними. В результате в учебный процесс закладываются «мины замедленного действия». Так, обосновывается, что на базе институтов формируются устойчивые связи между субъектами, которые «приводят к возникновению устойчивых структур отношений. О таких структурах, или сетях, мы можем говорить как о форме существования институтов» [26, с. XXIX]. При этом к самим институтам причислены налогообложение, государственная собственность, система высшего образования, обязательная вакцинация новорожденных, уголовно-процессуальный кодекс, правила дорожного движения, парламент и судебная система [26, с. XXVII, XXXIV, XXXVIII]. Интересно, как приведенный логический алгоритм позволяет объяснить студентам отсутствие сетевой формы у «институтов» обязательной вакцинации, уголовного кодекса или правил дорожного движения?

В пособии О.С. Сухарева, оригинально сочетающем институциональную и эволюционную теории, после изучения прав собственности происходит неожиданный переход к анализу экономической преступности, затем рассматривается эволюционная макроэкономика, а далее преподносится концепция экономической дисфункции. Несмотря на использование визуальных технологий и методов формализации, данный лекционный курс не выглядит целостным. Другая крайность характерна для популярного учебного пособия «Институциональная экономика» А.Н. Олейника, в котором определение института впервые зафиксировано лишь в середине текста [36, с. 188].

Пособие А.Б. Тарушкина построено на изложении концепций основных представителей институционализма, начиная с Т. Веблена и заканчивая Д. Беллом и О. Тоффлером, т.е. 1960-70-ми гг. Такие хронологические рамки можно признать адекватными для работ советского периода [32; 39; 24], поскольку тогда даже «старый» институционализм был для научного сообщества нашей страны сверхновым явлением. «Хрестоматийный» подход к изложению учебного материала в учебном пособии А.Б. Тарушкина явно превалирует над конструктивно-критическим анализом концепций институционалистов прошлого, их переосмыслением в свете современных достижений институциональной экономической теории. Трудно понять и многих современных российских исследователей, продолжающих упорно цитировать классическую работу Д. Норта 1990 г. спустя более чем 15 лет ее выхода в свет. Но еще более нелепо требовать от студентов дать «общее определение института» [25, с. 39], если перед этим предложено десять его различных определений.

Представляется, что система базовых категорий институциональной экономики должна структурировать абстрактное представление об институциональных отношениях, которое далее необходимо конкретизируется в многообразии форм проявления их сущности – собственности на условия, ресурсы, факторы и продукт производства. Такая конкретизация в учебном процессе может быть достигнута в ходе восхождения по уровням строения институциональной системы – от отдельного субъекта (единичное), через осмысление предприятия, региона и национального государства до мирового хозяйства (всеобщее). Это позволит выявить институциональную специфику (особенное) хозяйственных субъектов и систем разного масштаба, оценить перспективы их дальнейшей эволюции.

Неизжитые «следы» вузовского лжепатриотизма как следствия острой конкуренции образовательных учреждений приводят к «местечковому» характеру некоторых курсов, цитированию исключительно «своих» и игнорированию или субъективному отбору «чужих» исследователей. Результатом является искаженное отражение состояния институционального направления экономической науки современной России. Конечно, только забывчивостью авторов можно объяснить, например, тот факт, что в фундаментальном курсе институциональной экономики среди ведущих представителей институционализма нашей страны не находится места Б.А. Ерзнкяну, С.Г. Кирдиной, Г.Б. Клейнеру, Д.С. Львову, В.М. Полтеровичу, О.С. Сухареву и многим другим широко известным исследователям [26, с. 39]. Но не стоит забывать, что российский институционализм развивается не толь-

ко в «стольном граде» Москве, и студенты должны, по меньшей мере, узнать об этом из предлагаемой им учебной литературы.

Институциональный подход используется и как способ маскировки элементарной методологической неграмотности. Вот, например, как один из авторов учебных пособий по институциональной экономике кратко излагает суть теории стоимости (ценности по его терминологии): «В классической школе, которая составляет базис теории индустриальной экономики, ценность выступает как трудовая ценность. Она равна объему простого труда, затраченного на изготовление продукта. В информационной экономике общественная ценность блага определяется его способностью увеличивать продолжительность высшей деятельности человека» [25, с. 24]. Комментарии представляются излишними. Если и в начале XXI столетия институты трактуются в соответствии с подходом основоположника институционализма Т. Веблена как «исторически сложившиеся представления людей, выступающие в роли правил общественной жизни» [25, с. 5], то нетрудно прийти к нетривиальному заключению, что институты – это умозрительное явление, поскольку их содержанием являются представления людей, стереотипы их мышления и «образы мыслей». Получается, что общественным сознанием определяется бытие людей, а не наоборот...

В свете изложенных «претензий» заслуживает внимания самокритичное замечание А.Е. Шаститко, чья неоднократно переиздававшаяся монография по новой институциональной экономической теории активно используется в учебном процессе в ГУ ВШЭ, МГУ им. М.В. Ломоносова и многих других вузах страны. По его мнению, текущее состояние российского институционализма «характеризуется формированием исследовательских конвенций, степень устойчивости которых пока затрудняет создание учебника, аналогичного тем, которые существуют по таким дисциплинам как микроэкономика, макроэкономика, эконометрика, теория организации отраслевых рынков, международная экономика и многим другим» [46, с. 13]. Если «в учебниках воспроизводится твердое ядро науки» [26, с. 3], то могут ли быть созданы полноценные учебники по научному направлению, еще не имеющему «твердого ядра»?

Современный экономический институционализм переживает этап становления единой общепризнанной методологической базы. Пока что для научной и учебной литературы по институциональной экономике характерно расчленение изучаемого объекта на отдельные моменты и элементы, описание их отношений. Так, предприняты продуктивные попытки разграничения понятий рутины, ментальной модели, ценности, нормы и правила [26, с. 51-85], актора и агента [26, с. XXXII]. Усиливая реалистичность представлений о модели «экономического человека», ученые наносят теоретические удары по неоклассической концепции абсолютно рационального поведения индивидов: «Предсказывать экономические результаты поведения ансамбля коварных, жадных, близоруких людей, склонных при этом к героизму и бескорыстию, и есть одна из задач институциональной экономики» [26, с. XXIV].

Но этого еще недостаточно для системного отражения и совершенствования институциональной подсистемы хозяйства. Важно выявить внутреннюю связь и соподчиненность ее элементов, перейдя к разработке соответствующей теоретической системы. Явное и четкое установление общих основ и внутренних связей между различными разделами институционализма призвано способствовать углубленному пониманию обучаемыми реального состояния этого научного течения и системности изучаемого им аспекта хозяйственной жизни.

Хотя всякое начало трудно, но и без начала нет науки. Первые опыты создания учебных курсов по институциональной экономике, достоинства которых безусловны, объективно не чужды «пробелов» и противоречий методологического и методического характера. Существующее положение в учебной литературе по институциональной экономике в вопросах определения основных категорий и уточнения их взаимосвязей неразрывно связано с необходимостью пересмотра установившихся традиций и стереотипов.

Во-первых, при анализе институтов речь зачастую идет о «структурах, упорядочивающих человеческую деятельность» [26, с. XXVII], но не о соответствующих функциях, что отвечало бы принципам системного подхода, согласно которому все сообщества людей «представляют собой системы, каждая из которых есть органическое целое, состоящее из взаимодействующих частей. Поэтому они предстают перед нами в двух аспектах: структурном и функциональном» [43, с. 196]. Недопустимо объяснять институциональный аспект общественно-экономических отношений исключительно сквозь призму структурализма, игнорируя эвристический потенциал функционализма. Однако именно такую позицию занимают авторы некоторых учебников по институциональной экономике. По их мнению, нормы поведения отражаются в упорядочивающих деятельность людей структурах и именно «эти структуры, правила, которые дополнены механизмами принуждения к их исполнению, мы называем институтами» [26, с. XXVII]. В свою очередь, институты определяют возникновение устойчивых связей, а затем и сетей отношений между субъектами, которые трактуются как форма существования институтов [26, с. XXIX]. В данной научной концепции одни структуры выступают формами реализации других, но что именно они структурируют, какие функции воспроизводят – остается «за кадром».

Разрешению данного противоречия могло бы способствовать более активное вовлечение в научный оборот категории «институция», раскрываемой как социальная форма функций, закрепленных за субъектами и объектами общественных отношений в процессе разделения труда [15; 16; 20; 21]. На это указывает и этимологическое значение данного слова (от лат. *institutio*) – устройство, образ действия, наставление, учение, указание [10, с. 410; 37, с. 155]. Поэтому институцию следует понимать онтологически как социализированную функцию, «а гносеологически – как свод, систему знаний по осуществлению этой функции, как описание данной функции для передачи информации о ней, для обучения, для формирования актора, способного выполнять эту функцию в системе правил, норм, положений, инструкций и т.п.» [1, с. 94; 16, с. 26]. По уточнению Т.Н. Волковой, «с этих позиций традиционно принятая категория “общественное разделение труда” при более конкретном рассмотрении выступает как функциональное обособление видов деятельности» [6, с. 874].

Субъекты (акторы), осуществляющие всякую конкретную институцию, становятся ее агентами, т.е. носителями и представителями. В этом смысле институции, словами К. Маркса, суть «различные общественные функции» или «сменяющие друг друга способы жизнедеятельности» [31, с. 493], утверждающие в своих агентах, по мысли Т. Веблена, «распространенный образ мысли в том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций» [5, с. 201]. Суть институции – закрепляемый ей образ действия, производным от которого является образ мысли ее агентов, ведь только «повторяющееся действие формирует стереотип поведения» [26, с. 23].

Во-вторых, следует отказаться от трактовки институтов как внешних (экзогенных) факторов человеческой деятельности, ее условий. Широко распространена точка зрения, согласно которой «по отношению к человеческой воле институт есть нечто внешнее, навязанное законом ли, обычаем ли» [26, с. 89]. Напротив, по мнению Э.Г. Фуруботна и Р. Рихтера, «эндогенизация институтов критически важна для современной исследовательской программы новой институциональной экономической теории» [44, с. 10]. Без институции как всеобщего эндогенного, хотя и не центрального фактора человеческой деятельности не может быть произведен никакой продукт, поскольку тогда не будет закрепления и устойчивого воспроизводства системы общественного, частного и единичного разделения труда [17]. Поэтому институциональный фактор необходимо не просто учитывать, но измерять, планировать и контролировать в любом производственном и, шире, хозяйственном процессе.

В-третьих, пора признать пагубной тенденцией абстрагирование экономистов-институционалистов от продвижений в смежных науках – социологии, этнографии, со-

циальной психологии и др. Надо смелее переходить к междисциплинарному синтезу, критически осмысливать и осваивать результаты, достигнутые представителями других общественных наук. Так, например, использование потенциала лингвистики могло бы дать значительную пищу для размышлений теоретикам институциональной экономики, отождествляющим институты и институции, хотя эти понятия разграничиваются во всех европейских языках, а также корректнее уточнить взаимосвязь понятий «субъект», «актор» и «агент» с учетом их этимологии и сложившихся национальных традиций словоупотребления.

За время апробации в России первых учебных пособий по институционализму произошел заметный прогресс в ряде основополагающих областей институциональной экономической теории. В перспективе особое место среди разделов и подходов экономического институционализма могут занять региональный, международный, индивидуальный, а также институциональные измерения, факторный анализ, теория предпочтения институций и институтов, выбора и оптимизации механизмов их действия, экономические основы гражданства и конституционализма. Особенно актуальной становится задача теоретического освещения институциональных закономерностей глобализации. Внутренняя дифференциация институциональной экономики бурно развивается и демонстрирует нарастание ее познавательных возможностей и перспектив интеграции с другими частями теории хозяйства, что должно отразиться в структуре и содержании новых изданий учебных курсов.

Научной общественности России следует внимательнее отнестись к высказанной Д.С. Львовым идее создания фундаментального учебника по институциональной экономике с учетом ее междисциплинарных связей [30, с. 6]. Такой проект, будучи осуществлен под эгидой Отделения общественных наук РАН, мог бы создать мощный импульс интеграции российских институционалистов, усилению системности изучения и преподавания экономического институционализма. Его реализация на основе конкурсного отбора исследователей и их команд позволила бы постепенно выработать базовые методологические конвенции и преодолеть иррационально затянувшееся «брожение умов» в «котле» институциональной теории, канализировав эту энергию в более конструктивное русло.

Внедрение институционализма в процесс высшего образования призвано преодолеть негативные черты доминирующей вульгаризации его основных категорий, усилить их инструментальность и операциональность, сформировать и закрепить у студентов рутины креативного институционального подхода к исследованию феноменов хозяйственной реальности. Эти задачи должны решаться не разрозненно, а сообща, не стихийно, а планомерно, не поверхностно, а системно, не за счет некритического копирования зарубежных концепций, а путем их переосмысления, адаптации и выдвижения новых оригинальных идей с учетом богатых традиций российской экономической мысли.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аленичев В.В., Иншаков О.В., Фролов Д.П. Введение в институциональную экономическую теорию страхования. М.: Изд-во «Книжная редакция «Финансы», 2007.
2. Аузан А.А. Предисловие // Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник / Под общ. ред. А.А. Аузана. М.: ИНФРА-М, 2006.
3. Введение // Введение в институциональную экономику: Учеб. пособие / Под ред. Д.С. Львова. М.: Экономика, 2005.
4. Введение в институциональную экономику: Учеб. пособие / Под ред. Д.С. Львова. М.: Экономика, 2005.
5. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.
6. Волкова Т.Н. Функциональный отбор – основа формирования отношений собственности (период ранней цивилизации) // Экономическая теория: истоки и перспективы. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2006.

7. Вольчик В.В. Курс лекций по институциональной экономике: Учеб. пособие. Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2000.
8. Гайдаров Н. Рудольф Штаммлер и его теория социального монизма // Русское богатство. 1902. № 10.
9. Гребенников В.Г. Гл. 2. Институционализм как методология экономической науки // Введение в институциональную экономику: Учеб. пособие / Под ред. Д.С. Львова. М.: Экономика, 2005.
10. Дворецкий И.Х. Латинско-русский словарь. Ок. 50 000 слов. М.: Рус. яз., 1986.
11. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник / Под общей ред. А.А. Аузана. М.: ИНФРА-М, 2006.
12. Институциональная экономика: Учеб. пособие / Под рук. акад. Д.С. Львова. М.: ИНФРА-М, 2001.
13. Институциональная экономика: Учебник / Под общ. ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005.
14. Иншаков О.В. «Ядро развития» в контексте новой теории факторов производства // Экономическая наука современной России. 2003. № 1.
15. Иншаков О.В. Homo institutus – субъект социально освященного действия // Homo institutus – Человек институциональный / Под ред. О.В. Иншакова. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2005.
16. Иншаков О.В. Введение // Иншаков О.В., Фролов Д.П. Эволюция институционализма в российской экономической мысли (IX—XXI вв.): В 4-х т. М.: Экономистъ, 2007. Т. 1.
17. Иншаков О.В. О необходимости развития эволюционного подхода в экономической науке современной России // Экономическая теория: истоки и перспективы. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2006.
18. Иншаков О.В. Потенциал эволюционного подхода в экономической науке современной России // Экономическая наука современной России. 2004. № 4.
19. Иншаков О.В. Эволюционная экономика и экономическая генетика // Эволюционная теория, инновации и экономические изменения. VI-ой Международный симпозиум по эволюционной экономике (г. Пущино, 23-24 сентября 2005 г.). М., 2005.
20. Иншаков О.В. Экономические институты и институции: к вопросу о типологии и классификации // Социологические исследования. 2003. № 9.
21. Иншаков О.В., Фролов Д.П. Институционализм в российской экономической мысли (IX—XXI вв.): В 2-х т. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002.
22. Иншаков О.В., Фролов Д.П. Институциональность пространства в концепции пространственной экономики // Пространственная экономика. 2007. № 1.
23. Иншаков О.В., Фролов Д.П. Место институционализма в экономической науке // Экономист. 2005. № 10.
24. Козлова К.Б. Институционализм в американской политэкономии: Идеино-теоретические основы либерального реформизма. М.: Наука, 1987.
25. Корнейчук Б.В. Институциональная экономика: учебное пособие для вузов. М.: Гардарики, 2007.
26. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. М.: Изд. дом ГУ – ВШЭ, 2006.
27. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика: Учеб.-метод. пособие: В 3-х ч. М.: ГУ-ВШЭ, 2000.
28. Лебедева Н.Н. Новая институциональная экономическая теория: Лекции, тесты, задания: Учеб. пособие. Волгоград: Волгоградское научное изд-во, 2005.
29. Литвинцева Г. Введение в институциональную экономическую теорию: Учеб. пособие. Новосибирск: НГТУ, 1999.
30. Львов Д.С. Предисловие // Homo institutus – Человек институциональный / Под ред. докт. экон. наук О.В. Иншакова. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2005.
31. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. I. Кн. I: Процесс производства капитала. М.: Гос. изд-во полит. лит., 1951.

32. Мархонько В.М., Третьяков В.А. Институциональное направление современной буржуазной политической экономии: Критический анализ. Минск: Вышэйш. шк., 1981.
33. Московский А. Пределы институционализма // Экономист. 2005. № 6.
34. Нуреев Р.М. Гл. I.1. Эволюция институциональной теории и её структура // Институциональная экономика: Учебник / Под общ. ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005.
35. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2000.
36. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2005.
37. Подосинов А.В., Козлова Г.Г., Глухов А.А. *Lingua Latina*. Латинско-русский словарь. Ок. 13 000 слов. М.: Флинта; Наука, 1998.
38. Седов Л.И. Механика сплошной среды: В 2-х т. Т. I. М.: Наука, Главная редакция физико-математической литературы, 1983.
39. Сорокина С.Г. Сценарии будущего или иллюзии прошлого?: (Об институционализме как направлении буржуазной экономической мысли). М.: Мысль, 1981.
40. Сухарев О.С. Основные понятия институциональной и эволюционной экономики. Краткий курс лекций: Учеб. пособие. М.: Центр эволюционной экономики ИЭ РАН; Брянск: Изд-во Брянского госуниверситета, 2004.
41. Тамбовцев В.Л. Гл. 1. Правила и институты // Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник / Под общей ред. А.А. Аузана. М.: ИНФРА-М, 2006.
42. Тарушкин А.Б. Институциональная экономика: Учеб. пособие. СПб.: Питер, 2004.
43. Уайт Л. Избранное: Эволюция культуры. М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2004.
44. Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Издат. дом СПбГУ, 2005.
45. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М.: Дело, 2003.
46. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002.

УРОКИ ЖИЗНИ, УРОКИ БОРЬБЫ . . .

Г.В. ПАЙДА,

*кандидат экономических наук, доцент
ведущий научный сотрудник Ростовского филиала РТА*

Как говорил классик русской литературы, одним из признаков истинно просвещенного общества было и остается уважение к собственному прошлому. Нельзя сказать, чтобы дела с этим в области истории современной экономической мысли обстоят уж очень благополучно. Скорее наоборот. В реформаторском пылу оказались преданы забвению многие имена ученых-экономистов, которыми прежде гордились, на труды которых ссылались последователи и оппоненты. Их авторитет казался незыблемым, а научная добросовестность служила примером для молодых исследователей. Во времена моего студенчества и первых лет работы в вузе никому из экономистов-теоретиков не нужно было объяснять кто такие Н.Д. Колесов, А. К. Покрытан, Н.Н. Иноземцев, Н.В. Хессин или Я.А. Кронрод. Статьи и монографии этих и других известных ученых, их выступления на многочисленных тогда конференциях и симпозиумах активно обсуждались в кругах профессиональных политэкономов, становились предметом научных дискуссий, стимулировали творчество молодых коллег и помогали им оттачивать мастерство полемики и аргументации.

Независимо от того, как оценивать вклад старшего поколения в развитие нашей науки, невозможно не признавать его огромного и в целом положительного влияния на интеллектуальную атмосферу в сообществе экономистов-теоретиков, в создании благоприятных условий для роста научной молодежи. Наше время оказалось жестоко к этим замечательным людям. Большинство из них незаслуженно забыты, а то и преданы анафеме как ретрограды и идеологические защитники рухнувшего тоталитарного строя. Но ведь хорошо известно, что история рано или поздно все расставит по своим местам и каждому воздаст по делам его. Только не следует ждать, что это произойдет само собой, без внимательной и объективной оценки прошлого со стороны вечно спешащих и вечно неблагодарных современников и потомков.

С этой точки зрения заслуживает не только внимания, но и благодарности немалый труд, проделанный коллективом авторов Волгоградского государственного университета под руководством ректора ВолГУ проф. Иншакова О.В. и директора НИИ проблем экономической истории России XX века проф. Загорулько М.М. [1]. Им удалось собрать и систематизировать огромный фактический и научно-теоретический материал, создать впечатляющую галерею образов экономистов-теоретиков старшего поколения, многие из которых здравствуют и поныне.

Книга не даром называется “Война и мир в судьбах ученых-экономистов”. Ведь именно с военной судьбы каждого из героев очерков начинается рассказ о каждом из них. Это то общее, что объединяет их как представителей одного и того же поколения, которое не минуло, не обошла огромная общая беда – военное лихолетье и огромная общая радость – Победа в Великой отечественной войне. Наверно не будет преувеличением сказать, что личное участие в великой войне каждого из них стало камертоном их человеческой судьбы, на всю жизнь определило их отношение к главным проблемам бытия, сделало их в последующие годы бескомпромиссными бойцами за истину в науке, которую каждый понимал по-своему, но жил и работал ради общего блага. Это качество – то есть умение ставить общие интересы выше соображений личной выгоды, недурно было бы перенять и нынешнему поколению экономистов слишком уж, пожалуй, увлеченному погоней за внешним успехом и забывающему порой, что наука не столько способ повысить свое благосостояние, сколько постоянный и нелегкий поиск истины.

Разумеется, люди, о которых идет речь в очерках, были детьми своего времени. Все они искренне верили в идеалы социализма и социальной справедливости, и каждый по-своему старались отыскать пути повышения эффективности советской экономики, не преступая жестких рамок, заданных догматизированным вариантом марксизма, то есть официальной доктриной того времени, в котором они жили и работали.

Конечно, нет ничего проще, как отмахнуться от их исканий и теоретического наследия, сославшись на его не актуальность в условиях становления рыночной экономической системы. Чем, в самом деле, нам могут помочь аргументы в давно отгремевших спорах, между “товарниками” во главе с проф. Я. Кронродом с одной стороны и “антитоварниками” во главе с проф. Н. Хессиным с другой? Можно ли всерьез воспринимать оценки данные в свое время современному капитализму акад. Н. Иноземцевым, акад. А. Милейковским или проф. С. Тюльпановым? Что такого уж особенно революционного содержит концепция проф. А. Покрытана о необходимости разграничивать право собственности и ее экономическое содержание? И откуда собственно следует, что последовательное внедрение многократно раскритикованной и отвергнутой Системы оптимального функционирования экономики (СОФЭ), разработанной в ЦЭМИ под руководством акад. Н. Федоренко, вывело бы советскую экономику из застоя и кризиса на орбиту устойчивого, эффективного развития? Число таких вопросов можно умножить до бесконечности без всякой, впрочем, надежды получить на них более или менее исчерпывающий ответ. Чуть ли не единственным выходом на “практические” проблемы современности можно, пожалуй, считать проблемную группу проф. А. Малафеева, из недр которой, так или иначе, вышли некоторые из младореформаторов таких как А. Чубайс, А. Кудрин, А. Илларионов и др. Но опять же, будь А. Малафеев жив, вряд ли он полностью одобрил бы деятельность своих учеников, вернувших Россию во времена первоначального накопления капитала с помощью дикой приватизации. Ведь в те годы, когда он жил и работал, высказать сомнение в преимуществах общественной собственности на средства производства невозможно было даже в порядке научной гипотезы. Да это, наверное, ему и в голову не приходило.

Вообще щедро рассыпанные в разных выпусках сборника сожаления о том, что власть придерживающиеся не приняли во внимание те иные выводы или рекомендации героев очерков, как мне кажется, лишены серьезных оснований. Посмотрим правде в глаза. Этого и не могло быть. Ибо оригинальные, пусть и достаточно робкие попытки “подновить” реальный социализм явно не укладывались в систему официальной идеологии, а, следовательно, отвергались с порога. Тем более что собственный опыт власти раз за разом приводил к одному и тому же результату. Попытки динамизировать развитие советской экономики на базе умеренно-либеральных реформ (вспомним реформу А.Н. Косыгина) не давали положительных результатов.

В чем же тогда можно усмотреть непреходящее значение подвижнических трудов упомянутых нами (да и неупомянутых тоже, коих большинство) теоретиков?

Во-первых, независимо от субъективного отношения к идеям и позиции каждого из них, невозможно игнорировать тот факт, что их эпоха – советский социализм, есть неотъемлемая часть нашей собственной истории, а, следовательно, и мировой истории экономической мысли. Именно в ней наиболее яркие представители советской политэкономии должны занять свое место. В какой-то степени очерки об этих людях, изданные ВолГУ, восполняют этот пробел. Разумеется, это только первый шаг, ибо требуется не только комплементарное описание ратного и трудового пути наших старших коллег, но взвешенная критическая оценка их вклада в развитие экономической науки. Причем априори ясно, что такая оценка не может быть дана раз и навсегда, что она будет и должна уточняться и пересматриваться в ритмах нашего быстрого исторического времени. Но это вполне нормально. Назовите мне хотя бы одного крупного экономиста, взгляды которого никогда не подвергались критике или новой (иной) интерпретации.

Во-вторых, да простят меня наши молодые коллеги из новейшего поколения экономистов-теоретиков, но большинство из них ужасающе невежественны в сфере методологии. А вот старшее поколение, представленное в очерках можно обвинять в разных теоретических грехах и ошибках, но только не в методологической безграмотности! Эко-

номисты старой закалки твердо знали, что подлинно научным методом познания был и остается диалектико-материалистический метод, который требует объяснять мир из него самого, через анализ его внутренних противоречий. И они не жалели ни времени, ни сил на овладение этим методом, как не жалеет времени настоящий мастер, постоянно совершенствующую и оттачивая свой рабочий инструмент. Даже беглое знакомство с содержанием очерков дает возможность утверждать, что в теоретическом наследии наших старших коллег содержится немало методологических инструментов и теоретических гипотез, при помощи которых вполне возможно исследовать новую реальность, корректируя по ходу дела, если понадобится, первоначальный инструментарий.

В-третьих, никто пока не отменял старую истину, которая гласит, что новое это хорошо забытое старое. И кто знает, может быть, когда схлынет нынешняя эйфория и всеобщее увлечение “мейнстримом”, вновь окажутся востребованы идеи, связанные со способами реализации социальной справедливости, рационализацией производства и потребления под общественным контролем. И тогда многое из того, о чем писали и над чем мучительно размышляли наши старшие коллеги и учителя пригодится в той или иной степени в процессе становления экономической теории в широком смысле этого слова. Эта теория будущего, скорее всего, будет нацелена на преодоление очевидной ограниченности “рыночно-центрической” парадигмы за счет становления и развития историко-системного подхода к анализу экономической жизни. Конечно, это дело более или менее отдаленного будущего и решать эту огромной важности задачу придется следующим поколениям теоретиков, которые вряд ли с ней справятся, если не будут опираться на опыт, мудрость и анализ достижений старшего поколения. В заключение хотелось бы попросить инициаторов издания очерков не останавливаться на достигнутом, а продвигать свой проект, так сказать, вглубь, то есть обратиться к более глубокому концептуальному анализу наследия экономистов старшего поколения. Тем более что начало этой работе уже положено в отдельных очерках, а, следовательно, она может и должна быть продолжена. Остается пожелать успеха.

ЛИТЕРАТУРА

1. Война и мир в судьбах ученых-экономистов. Очерки. Выпуски 1–7. Волгоград. 2003–2007.

ГОРИЗОНТЫ МЕТОДОЛОГИИ

Истоки. Из опыта изучения экономики как структуры и процесса.

Альманах, № 6, 2007, Издательство: ГУ ВШЭ, 2006 г. – 536 с.

М.А. КОРЫТЦЕВ,

*кандидат экономических наук, старший преподаватель,
Южный федеральный университет*

Состояние экономической науки в России (в том числе её фундаментально-теоретической составляющей) мягко говоря, оставляет желать лучшего, и ни для кого это секретом в общем-то не является. С начала 90-х гг. когда «социалистический лагерь» за некоторым исключением прекратил своё существование, трансформировавшись в совокупность переходных сообществ, экономическая наука в этих странах, «официально» отвергла прежде господствующую в общественном сознании марксистскую доктрину. Поспешность её отвержения, порождённая отнюдь не внутренней логикой развития отечественной экономической мысли, но в некотором смысле внешними по отношению к этой науке идеологическими причинами, породил соответствующий теоретико-методологический вакуум. К настоящему времени он уже отчасти заполнен, к сожалению, часто низкого качества интеллектуальным продуктом, представляющим собой смесь некритично заимствованных на Западе концепций и моделей, часто неадекватных современной реальности трансформирующихся социально-экономических структур и совокупности концептуальных разработок отечественного происхождения. На качество последних в свою очередь повлияло и хроническое недофинансирование, и неспособность значительной части научного сообщества освоить и творчески переработать достижения экономической мысли Запада. Не следует игнорировать и наличие порой «излишней» свободы теоретического поиска, которая вне контекста научных традиций порождает столь же оригинальные, сколь и невнятные концепции, а также удивительное сочетание разобщённости и политизированности, наряду с внутренней замкнутостью – тенденциями, проявленными во многих научных сообществах страны – и это далеко неполный список причин плачевного состояния экономической науки в нашей стране в целом.

В контексте этих проблем знакомство с последними достижениями экономической мысли развитых стран, наряду с поощрением научной дискуссии, осмысливающей и развивающей эти достижения, сверхактуально. Работа в этом направлении в последние годы активно проводится Государственным Университетом – Высшей Школой Экономики (ГУ-ВШЭ, г. Москва), в том числе организовавшим ряд конференций, семинаров, симпозиумов, посвящённых осмыслению современных теоретических концепций, развивающихся в контексте институционального направления экономической науки. Содержание нового шестого выпуска альманаха «Истоки» продемонстрировало органичное сочетание в себе как совокупности переведённых научных публикаций соответствующей тематики, так и обзорные материалы, отражающие осмысление отечественными экономистами рассматриваемых методологических проблем и теоретических концепций.

Вообще новый выпуск альманаха в большей степени нежели предыдущие выпуски, работа над которыми была организована ГУ – ВШЭ (№ 3 (1998 г.), № 4 (2000 г.), № 5 (2004 г.) [3, 4, 5], – в них немалое место отводилось исследованиям историко-экономической направленности), сориентирован исключительно на теоретико-методологическую проблематику. Даже последний раздел нового выпуска, посвящённый диспуту П. Струве и А. Билимовича, содержательно сконцентрирован на обсуждении преимущественно методологической проблематики, актуальной в контексте первой половины прошлого века.

Рецензируемый выпуск альманаха содержит три основных раздела, два из которых тематически посвящены эволюционной экономике и концепции “past dependence”, переводимой

как «зависимость от предшествующего пути развития». Третий раздел включает в себя набор публикаций различного содержания, объединённых своей концентрацией на методологической проблематике современной экономической теории, связанной с эволюцией и соотношением различных парадигм экономической теории, прежде всего неоклассической парадигмы (так называемого *mainstream'a* современной экономической науки, «экономикс») и альтернативных теоретико-методологических подходов. Последняя статья этого раздела отечественного автора – Н. Макашевой («Экономическая наука в России в период трансформации (конец 1980-х – 1990-е гг.): революция и рост научного знания»), содержит интересный анализ состояния и эволюции отечественной экономической науки последних двух десятилетий. Акцентируя внимание на сложностях становления экономической науки посткоммунистического перехода, автор констатирует повсеместное «национальное» увлечение отечественных исследователей институционализмом. Как справедливо отмечается, это теоретическое направление, и в рамках научных кругов Запада не обрело своей концептуальной законченности, вмещающей в себя достаточно разнородные концепции, единственным объединяющим звеном которых порой может служить лишь факт их альтернативности современному *mainstream'у*. В условиях же отечественной действительности подобная методологическая аморфность возводиться в степень, превращаясь в полигон, на котором многообразие побеждает продуктивность и качество, что снова подтверждает важность публикации научных материалов, подобных собранным в альманахе, ориентирующих научное сообщество страны на более продвинутый уровень научных разработок и зрелые стандарты научности.

С другой стороны, позиционирование большинства отечественных исследователей-экономистов относительно институционального течения имеет и иные основания. Социально-экономическая действительность как посттрансформационных экономик, так и в целом развивающихся стран имеет специфическую институциональную среду, как правило, значительно отличающуюся от институтов стран классического капитализма. Какой бы нормативной позиции не придерживались при этом исследователи, предполагающие импорт, замещение или выращивание новых институтов, объектом анализа и моделирования выступают именно институты, традиционно исследуемые в контексте различных направлений институциональной экономики.

Существенное значение имеет также и связь многих исследований в рамках институционального подхода с исторической ретроспективой. Многие отечественные исследователи, имея за плечами багаж марксистской парадигмы в целом справедливо воспринимают внеисторичность неоклассической парадигмы как проявление научного регресса. В то же время историко-генетический аспект исследований экономической направленности, очевидно, вместо идеологических шаблонов прежней эпохи должен находить иное концептуальное представление, которое он и обретает в контексте институционализма. Одной из современных теоретико-методологических концепций, направленных на анализ подобной проблематики и является концепция “*past dependence*” («зависимость от предшествующего пути развития»), которой посвящён второй раздел альманаха. Составители сборника подобрали материал для этого раздела таким образом, чтобы отразить полемичность, которой был отмечен путь становления “*past dependence*”. В основе этого направления лежит сформулированная американским исследователем Полом Дэвидом концепция так называемого «QWERTY – эффекта». В опубликованной им в 1985 г. статье («Клио и экономическая теория QWERTY» – перевод статьи открывает данный раздел сборника) автор на историческом примере создания общепринятого стандарта клавиатуры (т.н. клавиатура QWERTY) показал, что рыночный механизм оказался неспособным отбраковать этот вариант, как менее эффективный и эргономичный, по сравнению с некоторыми иными более эффективными вариантами клавиатур. Помимо собственно исторической иллюстрации, автор в статье формулирует три основополагающих принципа, по его мнению, характерных для подобных эффектов в реальности.

Полемичность вокруг рассматриваемой концепции создаётся второй статьёй раздела исследователей Стэна Либовица и Стэфена Марголиса – «Басня о пчёлах», которые убедительно демонстрируют на историческом материале неадекватность описания и неточности, допущенные П. Дэвидом при написании им вышеупомянутой статьи. Однако, как ни

странно, аргументированное опровержение фактов, приведённых П. Дэвидом, оказалось совершенно недостаточным для того, чтобы похоронить основополагающую идею, которая за истекшие 20 лет напротив приобрела немало последователей и переросла собственно в концепцию “past dependence”.

Само по себе это весьма примечательно. С одной стороны приходится вспомнить о такой методологической особенности экономической (как, впрочем, и всякой другой социальной) науки, как невозможность проведения так называемого «решающего эксперимента». Даже в случае появления теоретического и тем более эмпирического опровержения какой-то экономической доктрины, её сторонники могут постараться сохранить свою прежнюю приверженность ей, аргументируя это тем, что опровержение было произведено некорректно, какие-то из предпосылок теории были не учтены, либо то же самое эмпирическое опровержение не учло каких-то существенных аспектов. Наконец защитники теории могут привнести некоторые уточнения в саму защищаемую ими концепцию с тем, чтобы выйти из под удара критики (см. [7, 8]).

С другой стороны, П. Дэвиду фактически даже не потребовалось прибегать к перечисленным выше действиям, чтобы спасти положение. На протяжении последних двух десятилетий исследователи обратили внимание на множество фактов, которым присущ сформулированный П. Дэвидом эффект, так же как ещё большее количество фактов аналогичного свойства было обнаружено в контексте исследования эволюции институтов. Р. Нуреев и В. Латов в своём обзоре («Что такое зависимость от предшествующего развития и как её изучают российские экономисты»), приводимом ниже в том же разделе, указывают, что термин “past dependence” характеризует прежде всего отклонения от оптимального пути развития того или иного института, в то время как QWERTY – эффект характеризует неоптимальную траекторию применения какого-то технологического стандарта.

Так или иначе, даже если согласиться с наличием некорректности в изначальном примере, приведённом П. Дэвидом относительно неоптимальности раскладки клавиш, следует поставить в заслугу автору то, что он, впервые теоретически описал некоторые общие свойства совокупности специфических феноменов технологического и институционального порядка, определяющих эволюцию экономических систем. Известно, что Колумб до конца своих дней был уверен в том, что открытая им Америка была Индией, и, даже после того, как заблуждение стало для всех очевидным, за Америкой на несколько веков закрепилось название «Вест-Индия». Подобно этому и использование термина «QWERTY-эффект» может закрепиться в экономической науке надолго, несмотря на существующее эмпирическое опровержение. Подобная ситуация оказалась возможной именно благодаря обнаружению многочисленных примеров, с присущими им аналогичными характеристиками. И хотя С. Либовиц и С. Марголис ссылаются в приводимой статье ещё на несколько некорректных, на их взгляд примеров, приводимых защитниками новой концепции, это уже по большому счёту ничего не меняет. Так, Р. Нуреев и Ю. Латов приводят в своём обзоре множество примеров “past dependence” и QWERTY-эффектов, перечисленных участниками электронной конференции, организованной в 2005 г. ГУ-ВШЭ.

Интересно также проследить эволюцию концепции “past dependence” за истекшие 20 лет в целом – в альманахе приводится материал выступления П. Дэвида на симпозиуме в Москве, организованном в рамках вышеупомянутой конференции («Зависимость от пути развития и исторические общественные науки»). Здесь он достаточно пространно анализирует методологические проблемы применения “past dependence” на современном этапе её развития, подчёркивая, в том числе необходимость построения соответствующих клиометрических моделей. При этом характер последних сильно напоминает специфику некоторых современных макроэкономических моделей [15, р. 63–81; 11, р. 35–49] (см. также: [2]).

Ещё одной потенциально выгодной чертой, которая отличает институциональное направление экономической мысли в целом от неоклассического – возможность анализа динамики изучаемых систем, вкуче с междисциплинарным взаимодействием экономической науки как с другими социальными, так и прочими науками. Конечно, сфера взаимодействия с социальными науками основывается так или иначе на «социальной близос-

ти» изучаемых объектов, позволяющих порой рассматривать их в целом вне контекста аналитического расчленения, либо свести эпистемологические издержки, сопровождающие аналитическое «препарирование» исследуемого объекта к некоторому минимуму. Взаимодействие же с науками другого рода – естественными, имеет существенно более скромные рамки. Обычно оно ограничивается ориентацией на соответствующий научный идеал, господствующий в определённой отрасли знания (например, «математический» или «физический»), а также возможностью заимствовать полезные аналогии, служащие методологическими конструктами теперь уже в экономической науке. Историческим примером подобного заимствования служит модель общего равновесия, являющаяся краеугольным камнем современной неоклассической парадигмы, привнесённая из классической механики более двух столетий назад. В последние же десятилетия экономисты всё более активно обращаются к эволюционным аналогиям, почерпнутым из биологии. Соответствующему направлению экономической мысли – эволюционной экономике, посвящён первый раздел альманаха.

Исходя из содержания материалов представленных в этом разделе, возникает впечатление, что к эволюционной экономике имеет отношение, несомненно, более широкий и многоплановый круг методологических наработок и теоретических концепций, нежели относительно ранее рассмотренного направления – “past dependence”. Однако это многообразие создаёт и дополнительные трудности, делая фактически невозможным более или менее полные концептуальные обобщения в рамках этого направления. Впрочем, такая аморфность эволюционной экономики только роднит её с одной из общих характеристик институциональной экономической науки, к которой эволюционная экономика собственно и примыкает. Неудивительным выглядит в этой связи обращение в последнее время некоторых известных исследователей-институционалистов, например Дж. Ходжсона, к разработке эволюционной методологии и проблематики в контексте экономической науки [13; 14, р. 287–295; 12, р. 899–914]. Очень символичным в этой связи является и то, что данный раздел открывается статьёй родоначальника институционализма как научного направления Торстейна Веблена («Почему экономическая наука не является эволюционной дисциплиной?»). Примечательно и то, что эта статья ранее уже была переведена и опубликована в одном из прошлогодних выпусков нашего журнала [1].

В статье Т. Веблен в контексте, естественно, уровня развития экономической науки времени её написания, т.е. столетней давности, анализирует перспективы и ограничения использования эволюционных принципов экономистами. Конечно, его статья, также как и статья А. Алчиана – «Неопределённость, эволюция и экономическая теория», впервые опубликованная им в 1950 г. представляют более интерес с точки зрения истории развития эволюционных идей в экономической науке. Однако эвристическое значение некоторых теоретических принципов и аналогий, на наш взгляд достаточно существенно. Например, проведение А. Алчианом аналогии между такими механизмами биологической эволюции как генетическая наследственность, мутация и естественный отбор и с другой стороны имитации хозяйственного поведения, инноваций и положительной прибыли достаточно продуктивно. Со своей стороны, правда, следует отметить, что в условиях конкуренции положительная прибыль ещё не гарантирует выживания фирмы на рынке, поскольку при устойчивом размере этой прибыли ниже среднего отраслевого размера, т.е. ниже так называемой «нормальной» прибыли, такая фирма, скорее всего по истечении определённого периода времени будет вынуждена прекратить свой бизнес и её капитальные ресурсы будут перераспределены в пользу более эффективно действующих конкурентов.

Статья альманаха «Эволюционный подход в экономической науке» Р. Нельсона и С. Уинтера демонстрирует дальнейшее развитие эволюционных идей. Авторы недавно опубликованной на русском языке монографии [6], в указанной статье останавливаются на освещении, прежде всего методологической проблематики, связанной с применением эволюционного подхода в экономической науке. Речь идёт о проблеме соотношения эволюционной экономической теории и неоклассической парадигмы в контексте различия теоретических посылок, проблеме использования ряда ключевых для эволюционной тео-

рии терминов, например, «рутин», а также о возможностях моделирования эволюционных процессов в экономике и др.

Особенно хочется обратить внимание на последнюю статью этого раздела – «Истоки эволюционной экономики» В. Квашницкого. Обзорный характер этой статьи позволяет получить достаточно развёрнутое представление о неоднородности совокупности представлений, объединяемых понятием «эволюционная экономика». Сюда может быть отнесены как изучение совокупности динамических процессов, сопряжённых с технологическими, инновационными, институциональными изменениями, определяющими в той или иной степени состояние экономических систем, так и попытки привнесения эволюционных аналогий из биологических наук с целью разработки моделей экономического поведения и институционального развития. Кстати, рассмотренная выше концепция “past dependence” с этой точки зрения также может быть отнесена к разряду концепций «эволюционного» характера.

Вообще внимательное знакомство с материалами, представленными в альманахе, позволяет по-новому взглянуть на целый ряд методологических проблем развития экономического знания. Например, приходит осознание того, насколько условный характер носят существующие схемы роста научного знания, предложенные во второй половине прошлого века Т. Куном (концепция «научных революций») и И. Лакатосом (концепция «научно-исследовательских программ») применительно к экономической науке. В рамках неоклассической парадигмы последние полвека происходит усвоение целого ряда достижений экономической мысли альтернативных направлений. Так, П. Самуэльсон в своё время органично интегрировал макроэкономическую теорию Д. Кейнса в рамках неоклассического синтеза. Математический аппарат теории игр предусматривающий множественность состояний равновесия (наряду с оптимумом по Парето, также равновесие Нэша и др.), находит своё практическое применение при моделировании поведения участников олигополистических рынков, т.е. используется экономистами неоклассического направления, не говоря уже о более активном его использовании экономистами-оппонентами «мэйнстрима». А ведь в случае с неоклассикой это создаёт в каком-то смысле невольные прецеденты признания сосуществования различных оптимальных состояний, в том числе альтернативных по отношению к Парето-оптимуму, традиционно являющемуся одним из краеугольных камней неоклассической доктрины. В западных учебниках микроэкономики и «Экономикс», являющих собой своего рода образовательный стандарт неоклассической доктрины, в последних изданиях появляются характеристики теоремы Коуза и трансакционных издержек, главы посвящённые проблемам асимметричности информации, теории игр и т.д. [9, 10]. Конечно, можно при этом утверждать, что сохраняется ядро неоклассической парадигмы, представленной моделью конкурентного равновесия Л. Вальраса с характерными для неё предпосылками модели homo oeconomicus, заключения полных контрактов и пр. Но если сейчас эта теория допускает существование множества специфичных случаев с иными теоретическими посылками, нежели в «центральной» модели (начиная с различных видов рынков – монополистической конкуренции, олигополии, монополии, монополии итд и заканчивая существованием различных состояний оптимумов). И разве не правомерно предполагать, что в какой-то момент модель равновесия Вальраса перестанет рассматриваться как базовая концепция, а станет рассматриваться в одном ряду с альтернативными моделями, определяющими экономическое поведение индивидов, на основе иных предпосылок. Именно так евклидова геометрия соседствует сейчас с другими направлениями этой науки, а механика Ньютона, являвшаяся в XVIII в. основой физической картины мира, сейчас представляет скорее введение в эту науку, анализируя наиболее простой класс физических явлений. В настоящее время, многие альтернативные модели могут не находить своего признания в рамках неоклассики, что условно относит их на периферию экономической теории, как в случае с тем же институциональным направлением. Но в один прекрасный момент ситуация может измениться, хотя, возможно, процесс признания станет постепенным, может быть даже растянутым на поколения.

К сожалению, в рамках объёма данной рецензии не удаётся затронуть весь круг тем и вопросов, отражённых в новом выпуске альманаха. Например, вопрос о сложной связи между эволюционными течениями в биологии и социальных науках, поскольку согласно тому же В. Квашницкому на формирование эволюционной парадигмы в биологии в XIX веке сильное влияние оказали эволюционные взгляды некоторых представителей социальных наук. С этим связана также проблема существования скрытой междисциплинарной связи, определяющей развитие ряда важных составляющих экономической науки – пример такого влияния, связанный с разработкой теорией игр, продемонстрировал Р. Леонард в статье «Ценность, знак и социальная структура: метафора игры и современной общественности».

Знакомство с этими проблемами и вопросами, поднимающимися современными исследователями-экономистами, чьи работы собраны в последнем выпуске альманаха «Истоки», расширяют методологический горизонт отечественной экономической науки и ориентируют на следование новым более высоким стандартам в экономических исследованиях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Веблен Т. Почему экономика не является эволюционной наукой? // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2006. Т. 4. № 2.
2. Ивантер А. Его величество Случай // Эксперт. 2006. № 1–2.
3. Истоки. № 3. М.: Изд. дом ГУ – ВШЭ, 1998.
4. Истоки. № 4. М.: Изд. дом ГУ – ВШЭ, 2000.
5. Истоки. № 5. М.: Изд. дом ГУ – ВШЭ, 2004.
6. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело, 2001.
7. Отмахов П. Рационализм в экономической науке: теория и практика // Вопросы экономики. 1999. № 2.
8. Отмахов П. Эмпиризм в экономической науке: теория и практика // Вопросы экономики. 1998. № 4.
9. Пиндайк Р., Рабинфельд Д. Микроэкономика. СПб.: Питер, 2002.
10. Самуэльсон П.А., Нордхаус У.Д. Экономика. М.: БИНОМ, 1997.
11. Cooley T., Hansen G., Prescott E. Equilibrium business cycles with idle resources and variable capacity utilization // Economic Theory. 1995. № 6.
12. Hodgson G. Generalizing darwinism to social evolution: Some early attempts // Journal of Economic Issues. 2005. Vol. XXXIX. № 4.
13. Hodgson G. The evolution of institutional economics: Agency, structure and darwinism in american institutionalism. L., N-Y.: Routledge, 2004.
14. Hodgson G., Knudsen T. Balancing inertia, innovation and imitation in complex environments // Journal of Economic Issues. 2006. Vol. XL. № 2.
15. Kydland F., Prescott E. Hours and employment variation in business cycle theory // Economic Theory. 1991. № 1.

ИНСТРУМЕНТАРНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ СЛОЖНО-СТРУКТУРИРОВАННЫХ ЛЕКСИКО-СЕМАНТИЧЕСКИХ ВОКАБУЛ

Дж. У. Мэйнстринг

Это доверительное письмо было найдено в черновых бумагах Дж. Мэйнстринга в 1914 году. Оно свидетельствует о напряженном интеллектуальном поиске одного из предшественников институционализма. На русском языке публикуется впервые (перевод и комментарии – Ефима Кандопожского).

ОКЛАХОМА-СИТИ
29 ЯНВАРЯ 1914 ГОДА

Дорогой Митчелл!¹

Я подготовил мини-статью, в которой решил обороняться от засилия всего того, что нам с тобой так не нравится...

Ты знаешь, что победоносное шествие экономикса² по страницам и аудиториям нашей экономической мысли сопровождается невиданной модернизацией её научного аппарата. Виртуозное владение последним, несмотря на его (до некоторой степени нарочитую) усложнённость, становится неотъемлемым профессиональным признаком современного экономиста, что актуализирует необходимость специального рассмотрения инструментарно-аналитического потенциала сложно-структурированных лексико-семантических вокабул³. Тебе страшно?

Мне кажется, что в настоящее время можно констатировать – как тенденцию – распространение таких типичных вокабул, используемых для изложения результатов интеллектуальных изысканий плеяды продвинутых экономистов. Этот, своего рода «хорошо темперированный интеллектуальный клавиш»⁴, обычно содержит и дополнительные стилистические находки.



Ниже приводимые заимствования из новейшей экономической литературы⁵ наглядно представляют рассматриваемые вербальнологические «архитектурные комплексы»:

«ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОСТКРИЗИСНОГО ОЖИВЛЕНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ НЕОБХОДИМО ВЫЯВИТЬ, МОБИЛИЗОВАТЬ И АККУМУЛИРОВАТЬ СОЗИДАТЕЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ТРАДИЦИОННЫХ, НО РЫНОЧНО-ТРАНСФОРМИРОВАННЫХ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА, УСИЛИВ ИХ ДЕЙСТВЕННОСТЬ ВЗАИМОДОПОЛНЯЮЩИМ ЭФФЕКТОМ ВКЛЮЧЕНИЯ В ЭТОТ ПРОЦЕСС ЭВОЛЮЦИОГЕННЫХ ФАКТОРОВ-РЕСУРСОВ, А ТАКЖЕ ПОРОЖДЁННЫХ РЕФОРМОЙ СРЕДСТВ, ВОЗМОЖНОСТЕЙ, ТЕХНОЛОГИЙ, ЛОГИСТИЧЕСКИХ И МАРКЕТИНГОВЫХ СХЕМ, ВАРИАНТОВ, АЛГОРИТМОВ ДЕЙСТВИЙ И МОДЕЛЕЙ ПОВЕДЕНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ».

Аналитическая мощь этого вдохновенного отрывка, оставляя бесконечно далеко титанов экономической мысли прошлого времени⁶, одновременно не оставляет никакой надежды экономике нашей страны, которой творец сего опуса намерен обеспечить «посткризисное оживление взаимодействующим эффектом включения эволюциогенных факторов».

¹ Предположительно, письмо было адресовано Митчелу Розенблюму – популярному в те годы профессору из Канзасского института экономики и права.

² Это был период триумфального шествия трехтомного сочинения Алана Маршала «Экономикс».

³ По первому образованию Мэйнстринг был филологом.

⁴ По своему второму образованию Мэйнстринг был пианистом.

⁵ Третьего образования Мэйнстринг не получил и остался экономистом-самоучкой.

⁶ Имеются в виду Адам Смит и Давид Риккардо.

Таким вдохновенным бредом (не путать с «брендом»!) исписаны сотни страниц, полученных из нашей многострадальной американской древесины.

Хочу порадовать тебя еще одной «интеллектуально-темперированной» вокабулой (оцени!):

«ТОЛЬКО ТАКОЙ, ОБЪЕДИНИВШЕЙ РЫНОЧНО-ТРАНСФОРМИРОВАННЫЕ МАТЕРИАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ (ВЕЩНЫЙ, ЛИЧНЫЙ И ПРИРОДНЫЙ ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА) И НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ АКТИВЫ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ (ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКО-ДЕЛОВУЮ АКТИВНОСТЬ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА, НОВАЦИОННЫЕ ИДЕИ), СОВОКУПНЫЙ ТРАНСФОРМАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕФОРМЫ СПОСОБЕН ОБЕСПЕЧИТЬ ДОСТАТОЧНЫЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ИМПУЛЬС ДЛЯ ВЫВЕДЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА ИЗ СОСТОЯНИИ СТАГНАЦИИ (ПРЕОДОЛЕВ «ИНЕРЦИЮ ПОКОЯ») НА ТРАЕКТОРИЮ ФАЗЫ ОЖИВЛЕНИЯ ОЧЕРЕДНОГО НАЧИНАЮЩЕГОСЯ ЦИКЛА ЭВОЛЮЦИОННО-ВОЛНОВОЙ ДИНАМИКИ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ».



Вот ещё, – скажешь ты. А я в ответ не умолчу о том, например, как истинный учёный должен характеризовать цель своего исследования, – так, чтобы непосвящённого в таинства экономической лженауки стошнило (и поделом – пусть не читает откровения отечественных экономистов):

«ЦЕЛЬ ИССЛЕДОВАНИЯ – ОБОСНОВАТЬ ОТВЕЧАЮЩУЮ РЫНОЧНОЙ ПАРАДИГМЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СОЦИОЭКОСИСТЕМ КОНЦЕПТУАЛЬНО ЦЕЛОСТНУЮ МОДЕЛЬ МЕХАНИЗМА МОБИЛИЗАЦИИ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМНО-ДОПОЛНЯЮЩЕГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЫНОЧНО-ТРАНСФОРМИРОВАННЫХ ТРАДИЦИОННЫХ И НОВАЦИОННО-ЭВОЛЮЦИОННЫХ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА, А ТАКЖЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ЭТНОЭКОНОМИКИ, ОРГАНИЗУЮЩЕГО ИХ КОМБИНАЦИОННОЕ СОЧЕТАНИЕ И ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ СООТВЕТСТВИЕ В ДЕЙСТВЕННО-ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОМ РЕЖИМЕ СРЕДСТВАМИ РЕГИОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТА И ОРИЕНТИРУЮЩЕГО ИХ ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОСТКРИЗИСНОГО ОЖИВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ, ВСТУПИВШИХ НА ВОСХОДЯЩУЮ ФАЗУ НОВОГО ЦИКЛА ЭВОЛЮЦИОННО-ВОЛНОВОЙ ДИНАМИКИ ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ; АЛГОРИТМ ДОСТИЖЕНИЯ ПОСТАВЛЕННОЙ ЦЕЛИ ПРЕДУСМАТРИВАЕТ РЕШЕНИЕ РЯДА ЭТАПНЫХ ЗАДАЧ, КОТОРЫЕ МОГУТ БЫТЬ ПОБЛОЧНО АГРЕГИРОВАНЫ В ДВЕ ГРУППЫ».

Это ж каким надо быть профи, чтобы этакое вышло из-под пера? Ей богу же, так и слышится – «Сарынь на кичку!» А в другой раз перечтёшь, то на ум придёт и незабвенное дикенсовское – «Тьфу ты, пропасть, что за смушки!»⁷



Может, хотите познакомиться с логикой исследования? Пожалуйста:

«ЛОГИКА ИССЛЕДОВАНИЯ СОСТОИТ В ДВИЖЕНИИ ПРОЦЕССА ПОЗНАНИЯ ОТ ЭМПИРИЧЕСКОГО ВОСПРИЯТИЯ РЕАЛИЙ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ И ОСМЫСЛЕНИЯ ОБУСЛОВЛЕННЫХ ИМ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ЗАДАЧ ЧЕРЕЗ СУЩНОСТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ УРОВЕНЬ ФУНДАМЕНТАЛЬНО-ТЕОРЕТИЧЕСКОГО ЗНАНИЯ ТРАНСФОРМИРУЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРИРОДЫ, СОЦИАЛЬНОЙ ФОРМЫ И ПРЕДМЕТНО-СОДЕРЖАТЕЛЬНОЙ ХАРАКТЕРИСТИКИ ФУНКЦИОНИРУЮЩИХ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ ТРАДИЦИОННЫХ И ЭВОЛЮЦИОННЫХ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА С ИХ НОВАЦИОННОЙ СПЕЦИФИКОЙ И ТЕНДЕНЦИЕЙ НАРАЩИВАНИЯ СРАВНИТЕЛЬНЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ К СИСТЕМНО-ФУНКЦИОНАЛЬНОМУ АНАЛИЗУ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩЕМУ ПРОЦЕСС СИСТЕМОДОПОЛНЯЮЩЕГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТРАНСФОРМАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ВСЕХ ФАКТОРОВ-РЕСУРСОВ, СВЯЗЕЙ, ИНСТРУМЕНТОВ В РАМКАХ РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА ОРГАНИЗАЦИИ УСТОЙЧИВО-ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ, РЕГУЛИРУЕМОЙ НА ОСНОВЕ ПРИНЦИПОВ РЕГИОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТА, И, НАКОНЕЦ, ЧЕРЕЗ ИНСТРУМЕНТАРНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ДО ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРИКЛАДНОГО УРОВНЯ, НА КОТОРОМ РАЗРАБАТЫВАЕТСЯ СИСТЕМА СРЕДСТВ НАУЧНОГО АППАРАТА РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ (ОЦЕНОК, МОДЕЛЕЙ, СХЕМ, СЦЕНАРИЕВ, АЛГОРИТМОВ), ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ ЕДИНСТВО КОНЦЕПТУАЛЬНОГО И ИНФОРМАЦИОННО-КОНСАЛТИНГОВОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРИРОДОХОЗЯЙСТВЕННЫХ И СОЦИОЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ ПРИМЕНИТЕЛЬНО К ФАЗЕ ПОСТКРИЗИСНОГО ОЖИВЛЕНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ».

Ух! Эх-ма!

⁷ В оригинале – непереволимые выражения.



Стремительную карьеру совершил ранее неприметный дефис, который в виртуальных сплетениях «эволюционно-волнового» экономиста способен являть буквально чудеса. Ниже приводятся примеры дефисообразуемых неологизмов.

Ученый муж обычно варьирует одними и теми же словами, добиваясь полуобморочного состояния у слышащегося понять его мудрость; например, написав – «рыночно-экономический» (что бы это значило?), он чувствует, что палитра «рыночного» отнюдь не исчерпана, что вынуждает его к дальнейшим вариативным экзерцициям, – «рыночно-воспроизводственный» (каково?), «рыночно-предпринимательский» (как-как?), «обновлёно-рыночный» (эк, его!).

Наш учёный-экономист испытывает, видимо, интеллектуальный ... , выкрикивая – «системно-экономический» (?), «синергетически-кумулятивный» (??), «методологически-целостный» (???), «системно-целостный» (????), «системно-дополняющий» (?????).

Как в этом упоении видна простая душа деревенских парней, наивно верящих в крепость мудрых слов, – да это словесно-психологический автопортрет пробравшихся в экономическую науку!

А какие красоты открываются простаку в эквилибристике звенящих словосочетаний – «программно-проектный», «программно-инструментарный», «программно-прогнозный», «прогнозно-программный», «прогнозно-оценочный», «прогнозно-эвристический»...

Порой пекутся поистине шедевры научного вдохновения – «территориально-размещенческий» (мало? а – «производственно-размещенческий» – не хотите? а – «социально-поселенческий?»).

Смейтесь-смейтесь, говаривал в этих случаях президент Вашингтон, а ведь это – карьера! Ну, разве не шедевр – «военно-отечественный»? А «адресно-селективное» и «селективно-адаптивное»?

Но я не хочу томить читателя, а предпочитаю вывалить весь интеллектуальный мусор ему на голову. Ты готов? Ну, тогда – бе-ре-гись:

«СУЩНОСТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ»
 «ФУНДАМЕНТАЛЬНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ»
 «ПРЕДМЕТНО-СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЙ»
 «ИНФОРМАЦИОННО-КОНСАЛТИНГОВЫЙ»
 «СТРАТЕГИЧЕСКИ-НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ»
 «НОВАЦИОННО-ЭВОЛЮЦИОГЕННЫЙ»
 «НОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ»
 «ЭВОЛЮЦИОННО-ЦИКЛИЧЕСКИЙ»
 «ЭВОЛЮЦИОННО-ТРАНСФОРМАЦИОННЫЙ»
 «ДЕЙСТВЕННО-ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ»
 «РЕПРОДУКТИВНО-МАРКЕТИНГОВЫЙ»
 «ЭВОЛЮЦИОННО-НАРАЩИВАЕМЫЙ»
 «РАСШИРЕННО-ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ»
 «РАЗРУШИТЕЛЬНО-ОЧИЩАЮЩИЙ»
 «ДИНАМИЧНО-ДЕЯТЕЛЬНЫЙ»
 «ОРГАНИЗАЦИОННО-ДИСЦИПЛИНИРУЮЩИЙ»
 «СОЗИДАТЕЛЬНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ»
 «ИНСТРУМЕНТАРНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ»
 «КОНЦЕПТУАЛЬНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ»
 «КОНЦЕПТУАЛЬНО-УНИФИЦИРОВАННЫЙ»
 «КРЕДИТНО-ДОСТУПНЫЙ» и т.д. и т.п.

И – «*nes plus ultra*»:

«ФУНКЦИОНАЛЬНО-СОРИЕНТИРОВАННЫЙ ОРГАН-МОДУЛЬ» – ?!



Если ты, мой друг, еще жив, то от всей души желаю тебе, чтобы твой «функционально-сориентированный орган-модуль» всегда функционировал в сориентированном направлении, не теряя природной ориентации!

*Твой друг
Дж. Мэйнстринг,
эсквайр*

Editorial

<i>Mamedov O.Yu.</i> Worlds, anti-worlds and mirages within the economic science	5
--	---

The subject worlds of the economic science

<i>Tambovtzev V.L.</i> The subject field of the new institutional economic theory	9
<i>Efimov V.M.</i> Discussion on methods and the institutional economics	18
<i>Rozanova N.M.</i> Economic theory nowadays: the road map or the open composition?	37
<i>Latov Yu.V.</i> History of economic thought as the reflection of national economic systems competition within the «core» of the economy-world	43
<i>Rozmainskyi I.V.</i> Monetary economy as the main «subject world» of the postkeynesian theory	58
<i>Skorobogatov A.S.</i> History as the subject world of the economic theory	69
<i>Naimushin V.G.</i> Postindustrial mythology as «the borrowed text»	85
<i>Eletzkyi N.D.</i> Subject worlds of the economic theory in the world of formational changes	89
<i>Volchik V.V.</i> «The lost world» of the Austrian economic theory	101

Contemporary economic theory

<i>Nureev R.M.</i> Human capital development as the real alternative for the country's raw material resources specialization	111
<i>Herrman B., Kovalenko V.</i> Are there traces of the Soviet past? Results of experimental research on social behaviour in Russia	130
<i>Voronkova O.V.</i> The approaches to the definition and measuring of poverty	147

The problems of economic disciplines teaching

<i>Frolov D.P.</i> How institutionalism is studied at Russia	111
--	-----

The Review

<i>Korytzev M.A.</i> The horizons of methodology	168
<i>Paida G.V.</i> The lessons of life, the lessons of fight...	165

He is the one

<i>Meinstring J.</i> Instrumentary-analytical potential of the complicated structurized lexical-semantic vocables	174
---	-----

Научно-аналитическое издание

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

2007
Том 5
Номер 3

*Редакционно-издательские работы выполнены
ИП Ковтун С.А.*



ИЗДАТЕЛЬСТВО, ТИПОГРАФИЯ

ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ АВТОРОВ

ИЗДАНИЕ БРОШЮР, АВТОРЕФЕРАТОВ, МОНОГРАФИЙ,
СБОРНИКОВ СТАТЕЙ, ЖУРНАЛОВ И ДР.

г.Ростов-на-Дону, ул.Каширская 9/52а, оф. 324
тел.:(863) 200-65-93

Сдано в набор 5.09.07. Подписано в печать 15.09.07.
Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура OfficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. печ. листов 19,1. Уч. изд. л. 13,5.
Тираж 568 экз. Заказ № 715. С 176.

Издательство "АкадемЛит".
г.Ростов-на-Дону, ул.Каширская 9/52а, оф. 324
тел.:(863) 200-65-93

Печать "Типография "АкадемЛит".