



ISSN 2073-6606

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА

**TERRA
ECONOMICUS**

7
ТОМ

4
номер

2009

TERRA ECONOMICUS

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

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

До 2009 г. — Экономический вестник
Ростовского государственного
университета

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

Учредитель:

Южный федеральный университет

Редакционная коллегия:

Главный редактор

Мамедов О.Ю., Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

Алешин В.А., доктор экономических наук, профессор,

Вольчик В.В. (зам. главного редактора), доктор экономических наук, профессор,

Матвеева Л.Г., доктор экономических наук, профессор,

Овчинников В.Н., Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор.

Редакционный совет:

Овчинников В.Н. (председатель редакционного совета), Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

Белокрылова О.С., Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

Алешин В.А., доктор экономических наук, профессор,

Архипов А.Ю., доктор экономических наук, профессор,

Белоусов В.М., доктор экономических наук, профессор,

Боровская М.В., доктор экономических наук, профессор,

Бортник Е.М., кандидат экономических наук, профессор,

Германова О.Е., доктор экономических наук, профессор,

Кетова Н.П., Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

Кольвах О.И., доктор экономических наук, профессор,

Крюков С.В., доктор экономических наук, профессор,

Максимов В.А., кандидат экономических наук, профессор,

Мамедов О.Ю., Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

Наймушин В.Г., доктор экономических наук, профессор,

Солдатова И.Ю., доктор экономических наук, профессор,

Чернышев М.А., доктор экономических наук, профессор,

Юрков А.М., кандидат экономических наук, профессор.

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

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

Адрес учредителя:

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

Адрес редакции:

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

СЛОВО РЕДАКТОРА

Мамедов О.Ю. У «семи экономик» кризис без глазу? 5

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Латов Ю.В. Запретить нельзя разрешить: экономический анализ институтов
прогибационизма и антипрогибационизма 9

Германова О.Е., Рудая Ю.Н. Динамика показателей технического прогресса
и его типы 31

Вольчик В.В. Всепобеждающий оппортунизм: эволюция институтов размещения
государственного заказа в России 44

Липов В.В. Институциональная комплементарность в формировании и развитии
национальных социально-экономических систем стран мира 51

Некрасова И.В., Маликова А.Ю. Оценка эффективности управления портфелем
в условиях финансового кризиса 68

Кардаш В.А. Что препятствует формированию единой экономической науки
как цельной системы знаний? 77

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Митчелл У. Рациональность экономической деятельности 80

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

Попов Г.Г. А что было бы, если не было бы? К вопросу о целесообразности
коллективизации и индустриализации в СССР 89

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Иванова Ю.Н., Иванов В.В. Действия и основные ошибки российских компаний
при разработке стратегии выхода на региональные рынки. 108

ПИСЬМО В РЕДАКЦИЮ

Жак С.В. Кризис платежей? Отменить платежи! 118

ВОЗРОЖДАЯ ЦЕЛОСТНОСТЬ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ

Барсукова С.Ю. Борьба с контрафактом: проблемы сотрудничества бизнеса
и власти 120

Макаренко В.П. Теория неожиданных последствий Альберта Хиршмана 130

КОНФЕРЕНЦИИ

Сорокожердьев В.В., Хашева З.М. Приоритеты формирования стратегии
модернизации России в условиях экономической нестабильности. 154

ОН ТАКОЙ ОДИН

Мэйнстринг Дж. Номинант. 157


Федеральная служба
по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций

СВИДЕТЕЛЬСТВО

О РЕГИСТРАЦИИ СРЕДСТВА МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

ПИ № ФС77-34982 от 16 января 2009 г.

Название TERRA ECONOMICUS («ПРОСТРАНСТВО ЭКОНОМИКИ»)

Адрес редакции 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М.Горького, д. 88, к. 211

Примерная тематика и (или) специализация *Научные и учебно-методические публикации по широкому спектру экономических дисциплин; реклама не более 40 %*

Форма периодического распространения журнал

Язык(и) русский, английский

Территория распространения Российская Федерация

Учредитель (соучредители) Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Южный федеральный университет» (344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, д. 105/42)

Заместитель Руководителя  А.А. Романенков

Заместитель начальника Управления разрешительной работы в сфере СМИ  А.Л. Колоницкий





Настоящее свидетельство выдано в соответствии с Законом Российской Федерации от 27 декабря 1991 года «О средствах массовой информации». Нарушение законодательства Российской Федерации о средствах массовой информации влечет уголовную, административную, дисциплинарную или иную ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации.


007857

Журнал «Экономический вестник Ростовского государственного университета» зарегистрирован Министерством Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций – свидетельство ПИ № ФС77-13577 от 20 сентября 2002 г.

СМИ перерегистрировано в связи с изменением названия и сменой учредителя 16 января 2009 г.

Заместитель Руководителя  А.А. Романенков

Заместитель начальника Управления разрешительной работы в сфере СМИ  А.Л. Колоницкий



У «СЕМИ ЭКОНОМИК» КРИЗИС БЕЗ ГЛАЗУ?

О.Ю. МАМЕДОВ,

доктор экономических наук,
профессор
Южный федеральный университет

Россия сильно пострадала от кризиса мировой рыночной системы.

Историческая ирония состоит в том, что страна, которая делала все для перехода к рынку, получила «под-дых» именно от рыночного кризиса. Другими словами, те экономики, которые принято аттестовать как «рыночно-развитые», от этого кризиса — к нашему большому разочарованию — все-таки увернулись, а вот наш юный рынок «влип по полной».

Особенно сильно пострадала региональная Россия. Именно региональная Россия понесла реальный ущерб — в то время как столичные регионы продемонстрировали похвальную устойчивость, в региональной экономике вылезли наружу все загонявшиеся ранее болезни.

При этом, анализируя кризис региональной экономики, следует иметь в виду важное для нас обстоятельство — в нашей стране институциональное оформление региональной экономики находится еще в младенческом возрасте. Практически до самого начала 1990-х гг. территориальная экономика была поделена между отраслями и ведомствами, а на местную промышленность было скинуто то, что до сих пор не под силу всей стране, — так называемая «социалка».

Поэтому, если макроэкономике страны есть надежда вернуть к уровню докризисного 2008 г. в течение двух лет, то экономике большинства российских регионов на это потребуется гораздо больше времени.

* * *

Анализ кризиса в рамках российской экономики требует осознания того, что экономика современной России представлена сосуществованием множества принципиально отличных экономик¹. Действительно, у нас можно насчитать не менее семи самостоятельных экономик — к московской и региональной следует еще присоединить «теневую», «коррупционную», «оборонную», экспортноориентированную и традиционную экономики. **И каждая из них развивается по собственному алгоритму и по-разному реагирует на происходящий экономический кризис!** Но мы остановимся на влиянии кризиса на региональную экономику.

* * *

Экономику Москвы питают все национальные «рога изобилия», она купается в нефте-долларах и входит в число главных потребительских агломераций в мире.

В отличие же от Москвы региональная экономика застряла на ином уровне жизни, пытаясь существовать на 50 долларов в месяц, функционируя с разрушенной инфраструктурой и считая нормальной жизнь в условиях почти полного отсутствия услуг. Но то, что мудро избегают говорить многие руководители и экономисты, взял на себя мужество сказать В.В. Путин в одном из своих обращений к Федеральному Собранию в свою бытность Президентом РФ «Наша страна богата, но наши люди живут в нищете».

А ведь годы докризисного бума должны были изменить эту ситуацию, преодолев отставание регионов. Начиная с 2006 г., регионы начали обгон центра — розничные сети ворвались в регионы, Интернет и сотовый телефон охватили мобильные группы населения, а объем розничных кредитов и депозитов банков в регионах догнал московские показатели.

Однако кризис прервал это восхождение.

* * *

Что же представляет собой региональная Россия?

Около 80% населения региональной России живут в европейской части страны. Среди новых рыночных региональных центров — Ростов-на-Дону, Самара, Нижний Новгород. В рыночной структуре региональной экономики России доминируют те регионы, которые выполняют функции «чистых доноров» в федеральный бюджет, тогда как остальные сами нуждаются в дотациях со стороны центра (рис. 1 — двадцать пять крупнейших регионов России).

¹ Не случайно глава «Ренессанс Капитала» Роланд Нэш назвал статью о России «Повесть о двух экономиках», выделяя «московскую» («столичную») и «региональную» («провинциальную») экономики Russia's regions suffer setback (источник — Ben Aris and Clare Nuttall November 10, 2009, http://fbusinessneweurope.eu/Russias_regions).

А это порождает особую проблему — проблему принудительного (а значит, и несправедливого) перераспределения региональных доходов. При этом следует учитывать, что, в связи с сырьевой специализацией российской экономики, доходы приносят одни, в основном сибирские нефтедобывающие, регионы (плюс нефтеносные Татарстан и Башкортостан), а нуждаются — другие, в основном европейские, регионы. Вот почему эффективная организация перенаправления части доходов нефтегазовых регионов несырьевым регионам превратилась в центральную проблему современной российской экономики. Тем более она обострилась в условиях экономического кризиса.

* * *

В пространственном аспекте безработица и социальная напряженность значительно сильнее на Юге страны (а также в северных регионах), чем в Центральной России, где расположены многие из самых богатых регионов. Однако нужно четко понимать — для самых бедных регионов экономический кризис означает экстремальное ухудшение социальной ситуации, что порождает благоприятную почву для роста экстремизма.

И еще один региональный аспект кризиса — в регионах особенно остро ощущается чрезвычайно высокая концентрация богатства в одних социальных группах и низкий достаток в других, что само по себе являлось потенциально опасным во все времена, а уж в период экономического кризиса — вдвойне опасным.

* * *



Рис. 1. Двадцать пять крупнейших регионов России

ных доходов было зарегистрировано в регионах с обрабатывающей промышленностью и производящих неэнергетические товары.

* * *

Глобальный финансовый кризис оказал разрушительное воздействие на динамику производства ряда крупных промышленно развитых регионов, особенно тех, в которых сложи-

Кризис негативнее сказался на развитии регионов России больше, чем по стране в целом, и тем породил новые проблемы в отношениях между центром и периферией.

Во-первых, кризис катастрофически уменьшил потребительский и инвестиционный спрос во всех регионах. Например, в то время как цены на недвижимость оказались разумно сниженными в Москве (падая между 10% и 20%), в некоторых регионах они рухнули полностью.

Во-вторых, кризис усилил неравенство экономического состояния различных регионов из-за того, что падение спроса и цен не было равномерным по стране. В результате кризис значительно усилил региональные диспропорции. Реальные доходы населения увеличились в 31 из 89 регионов России за первые четыре месяца 2009 г., одновременно упав в остальных 58-ми регионах.

Особенно пострадали две группы регионов — отстававшие в экономическом развитии еще в докризисный период и те регионы, которые производили неконкурентоспособные неэнергетические товары.

В-третьих, кризис усилил негативную социальную тенденцию переходного периода: богатые (и люди, и регионы) стали еще богаче, а бедные — еще беднее. Действительно, регионы, которые традиционно относятся к числу наименее развитых в стране (в основном республики Кавказа и Поволжья), испытали дальнейшее снижение уровня жизни их населения. В то же время в самых богатых регионах России экономическое падение оказалось наименее серьезным.

Например, кризис законсервировал аутсайдерские позиции Чечни и Ингушетии, которые еще в докризисные времена уже имели высокий уровень безработицы и низкий уровень жизни (их опережает Тува — республика на границе с Монголией демонстрирует самый низкий, по методике ООН, индекс развития человеческого потенциала). Что касается отраслевого подхода, то наибольшее падение реаль-

лась высокая концентрация угольной и металлургической промышленности. Сильный удар пришелся на регионы с большим числом металлургических заводов (таких, как Челябинская и Липецкая области), а также на регионы с моноотраслевой структурой производства или имеющих смежные с промышленностью отрасли. Значительное падение реальных доходов населения было зафиксировано в таких центрах, как Калининград и Рязань. Наиболее высокие темпы роста безработицы наблюдались в Приволжском, Уральском и Северо-Западным федеральных округах.

* * *

Кризис обнажил недостатки организационно-отраслевого строения и структуры местной экономики, которые сформировались еще в эпоху централизованного планирования.

Прежде всего, это касается так называемых «моногородов», где в местной экономике доминирует один завод-гигант. Такие моногорода фактически оказались полностью зависимыми от специальной целевой финансовой поддержки из федерального бюджета. Наиболее очевидным «моногородским» примером является город Тольятти в Самарской области, где расположен «АвтоВАЗ», который объявил о намерении уволить более 21 000 работников в новом году. Социальная напряженность также высока в городе Магнитогорске Челябинской области, существующем при гигантском сталелитейном заводе.

* * *

При оценке экономических последствий кризиса на российские регионы следует учитывать негативное влияние особого фактора, имя которому — пространственная немобильность населения регионов. Этот фактор усугубляет, мультиплицирует кризисную ситуацию. Ведь такая немобильность означает, что уровень жизни «среднего провинциала» решающим образом зависит от экономического развития того региона, в котором жили его родители, в котором он сейчас живет сам и в котором будут жить его дети.

Невозможность и нежелание использовать такой инструмент изменения уровня жизни, как миграционная мобильность, который давно уже освоен во всем мире, становится фактором потенциальной радикализации местного населения, которому просто некуда податься.

Особенно важно это понимать по отношению к населению в национальных регионах, поскольку в этой ситуации переезд в регионы с преобладанием другого национального состава населения означает для национальных переселенцев практически полный переворот в образе привычной «национальной» жизни. Для жителей таких регионов преодоление кризиса связано не столько с миграцией, сколько с реальным подъемом экономики данного региона.

* * *

Экономический спад повысил давление на региональные бюджеты — ведь кризисная экономика устроена самым отвратительным образом: именно тогда, когда сокращаются доходы, именно в этот момент вырастают обязательные расходы. В целом региональные доходы сократились в первой половине 2009 г. на 14% (по сравнению с 2008 г.), а расходы увеличились на 20%.

Поэтому необходима финансовая поддержка регионов, что, в свою очередь, отвлекает федеральный бюджет от важных долгосрочных проектов развития, реализацию которых приходится останавливать. Да и сам-то федеральный бюджет не безразмерен!

* * *

Из настоящего кризиса некоторые регионы выйдут окрепшими и станут победителями в межрегиональной конкуренции. В их числе — Москва и нефтеносная Тюменская область, два богатейших региона России, доход на душу населения в которых вдвое превышает средний показатель по стране (но так было и в советские времена).

На Москву в 2007 г. приходилось 24% валового внутреннего продукта ВВП страны. Москва продолжает оставаться финансовым центром России, и большая часть импорта в России, экспорт и инвестиции осуществляются через Москву. Тюмень же является центром добычи нефти и газа в России. Благодаря богатым природным ресурсам и небольшой численности населения валовой региональный продукт ВРП на душу тюменского населения составил 27 000 долл. в 2007 г., что намного выше среднего показателя по стране (6 300 долл.).

Кризис выявил девять регионов с наилучшим инвестиционным климатом (у которых выше среднего инвестиционный потенциал и ниже средний уровень инвестиционных рисков): Москва и Московская область, Санкт-Петербург, Самарская область, Краснодарский край, Нижегородская область, Республика Татарстан, Ростовская область и Республика Башкортостан. На эти регионы приходится 45% ВВП России. У этих девяти регионов есть много общего: они расположены в европейской части России, включают 7 из 11 «городов-миллионников». Однако их экономическая мощь формируется разными секторами — сельским хозяйством, добывающей промышленностью, розничной торговлей и производством, что предопределяет различные пути выхода из кризиса.

* * *

Экономический кризис способен обострить противостояние московской и региональной экономики. Разрешить это противоречие возможно путем перехода к реальной региональной экономике, которой необходимо передать больше ресурсов и финансовых полномочий, повысив тем самым степень ее экономической самостоятельности. Альтернатива этому одна — дальнейшее ужесточение контроля федерального правительства над региональными доходами и расходами, который в долгосрочном аспекте экономически малоэффективен.

Объем промышленного производства снизился в стране на 10%, а доходы на душу населения — 4–5%. Но это — в среднем, так как во многих областях денежные доходы населения сократились более чем на 20%, объем розничной торговли снизился на 15 или более процентов, объем промышленного производства сократился на 25%, а использование электроэнергии — самый надежный показатель реальной экономической активности — снизилось в ряде промышленных областей на 30% и даже больше.

Среди федеральных субъектов, которые в наибольшей степени пострадали от экономического кризиса, Росстат называет Иваново, Вологду, Кемерово, Кострому, Ярославль, Владимир, Томскую область, Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский автономные округа.

Не менее властно кризис требует расширения полномочий и ресурсов органов местного самоуправления. Конечно, это направление вступает в серьезную конфронтацию с финансовой централизацией, причем не столько со столичной бюрократией, сколько уже бюрократией регионального центра.

Вывод очевиден — без усиления экономической самостоятельности региональные и местные антикризисные программы неосуществимы.

* * *

Заслуживает внимания социальный аспект кризиса — по оценкам специалистов, большинство россиян собираются бороться с кризисом самым примитивным и пассивным образом — просто сокращать свои расходы, не планируя переезд или перемену работы.

Семь различных и конфронтирующих экономик — это много даже для огромной России. Модернизация российской экономики в качестве условия и результата предполагает ее рыночно-цивилизованную «унификацию» — на основе антикоррупционного, антитеневого и антимонопольного векторов посткризисного развития.

ЗАПРЕТИТЬ НЕЛЬЗЯ РАЗРЕШИТЬ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИНСТИТУТОВ ПРОГИБИЦИОНИЗМА И АНТИПРОГИБИЦИОНИЗМА

Ю.В. ЛАТОВ,

кандидат экономических наук, доктор социологических наук
Академия управления МВД России

Некоторые товары и услуги могут запрещаться на уровне отдельных стран и даже на уровне мирового сообщества в целом. В статье рассматриваются причины данного явления, анализируются аргументы сторонников прогибиционизма и антипрогибиционизма, приводятся примеры легализации ранее запрещенных товаров и услуг. Предлагается изменить приоритеты финансирования правоохранительной деятельности для повышения ее эффективности.

Ключевые слова: прогибиционизм, антипрогибиционизм, запрет на производство и торговлю, «сухой закон», теневая экономика, легализация запрещенных товаров и услуг.

Коды классификатора JEL: O17, K39, K42.

Современная экономика почти всех стран мира является рыночной. Это означает, что производство регулируется, в основном, не административными действиями и законами государственных агентств, а «невидимой рукой» рынка. Ориентация производителей на удовлетворение платежеспособного спроса, как доказывали еще экономисты конца XVIII в., эффективно регулирует производство в масштабе всего общества, не требуя вмешательства государства. К началу XXI в. эта либеральная идеология продолжает оставаться доминирующей, поскольку попытки стран социалистического лагеря доказать более высокую эффективность принципов централизованного «учета и контроля» оказались неудачными.

Однако либеральный принцип «свободы торговли» в современном мире реализуется далеко не в полной степени. Практически во всех странах существуют законодательные нормы, запрещающие производство определенных видов товаров и услуг. Речь идет о запретах предоставления потребителям некоторых товаров и услуг как таковых, независимо от их качества.

1. Современная система запретов на производство отдельных товаров и услуг

Среди товаров и услуг, которые запрещались в XX в. в каких-либо странах, можно выделить две группы — запрещаемые только на уровне отдельных стран и запрещаемые на уровне мирового сообщества в целом.

1.1. Товары и услуги, запрещающиеся на национальном уровне

К числу товаров и услуг, запрещающихся в XX в. на уровне отдельных национальных государств, относятся алкоголь, услуги индустрии азартных игр и аборт как медицинская услуга.

1. Алкоголь.

Во многих развитых и развивающихся странах в первой половине XX в. вводился «сухой закон», запрещающий торговлю спиртными напитками. Наиболее известен пример США, где действующий в 1920–1933 гг. «сухой закон» спровоцировал бурную деятельность организованной преступности. Попытки внедрить жесткие административные ограничения на торговлю спиртным в других странах (например, в Финляндии, Канаде, Индии) также заканчивались их отменой из-за неэффективности.

В России этот запрет действовал в 1914–1925 гг.; впоследствии в СССР дважды (в 1950-е и 1980-е гг.) делались попытки введения очень жестких административных ограничений на торговлю алкоголем. В настоящее время в нашей стране запрета на торговлю алкогольными напитками нет, хотя есть ряд административных ограничений (например, в ряде регионов запрещена ночная торговля спиртным).

В наши дни «сухой закон» действует только в некоторых странах ислама, например, в Объединенных Арабских Эмиратах, в Саудовской Аравии.

2. Азартные игры.

В ряде стран мира в течение долгого времени действовали юридические запреты на игровой бизнес. Так, в Великобритании запрет на игорные дома, введенный еще в XVI в., отменили только в 1960-е гг. В США до 1980-х гг. азартные игры были разрешены лишь в двух штатах США, а в остальных 48 запрещены законом. Даже в 2000-е гг. азартные игры (карты, тотализатор и игровые автоматы) оставались запрещенными в двух американских штатах Гавайи и Юта. А в 2006 г. конгресс США ввел жесткие ограничения на азартные игры в Интернете.

В СССР индустрию азартных игр почти полностью ликвидировали в 1928 г.: все игорные клубы и казино были закрыты, сохранились лишь тотализаторы на ипподромах. Административный запрет в условиях командной экономики даже не потребовал специальной юридической нормы, запрещающей игровой бизнес. Только в 1988 г. в Уголовном кодексе появилась специальная статья, предусматривающая уголовный запрет на организацию азартных игр (ст. 208.1 УК СССР), но эта норма фактически не действовала, и с 1989 г. официально открываются игорные дома.

С 2006–2007 гг. в России начали усиливать ограничения (УК РФ) в сфере игорного бизнеса. В некоторых регионах (например, в Чукотском АО) организация и проведение легальных игр уже официально запрещены. С 2009 г. весь игровой бизнес в России планируется сосредоточить только в четырех специализированных зонах (Алтайском крае, Приморском крае, Калининградской области, а также в Краснодарском крае и Ростовской области), которые расположены по окраинам российского государства. На остальной территории России игорные заведения (кроме букмекерских контор и тотализаторов) прекратят свою деятельность.

3. Аборты как медицинская услуга.

И за рубежом, и в нашей стране аборты неоднократно легализовывались, запрещались и вновь легализовывались.

В США юридическое запрещение абортов завершилось к 1880-м гг. Несколько ранее, в 1869 г., британский парламент принял «Акт о преступлениях против личности», согласно которому аборт, начиная с момента зачатия, стал считаться тяжким преступлением. Легализация абортов в развитых странах Запада произошла только в 1960–1970-х гг.

В России смертная казнь за аборт была введена в 1649 г., но была отменена столетие спустя. В дореволюционной России аборты оставались юридически запрещенными, их легализация осуществилась только в СССР (закон 1920 г. «Об искусственном прерывании беременности»). Однако вскоре они вновь оказались под запретом: по закону, принятому в 1936 г., даже за принуждение женщины к прерыванию беременности полагалось тюремное заключение сроком до 2 лет. Только в 1955 г. советское правительство приняло новый закон «Об отмене запрета на аборт».

В последние десятилетия в нашей стране право женщин на аборт как медицинскую услугу имеет тенденцию скорее к расширению. Еще в декабре 1987 г. Министерство здравоохранения СССР издало приказ № 1324, разрешающий искусственное прерывание беременности до 28 недель по так называемым «социальным показаниям». А в 1996 г. Правительство РФ Постановлением № 567 сократило предельный срок прерывания беременности (до 22 недель, что соответствует нормам, установленным Всемирной организацией здравоохранения), но одновременно почти вдвое увеличило перечень социальных показаний. В то же время в 1999 г. депутаты Госдумы пытались принять проект Закона «О правовых основах биоэтики и гарантиях ее обеспечения», который запрещал бы аборты по социальным показаниям.

1.2. Товары и услуги, запрещаемые на международном уровне

К числу товаров и услуг, запрещаемых в XX в. на уровне мирового сообщества, относятся наркотики, услуги секс-бизнеса, услуги по оказанию эвтанази, а также донорские органы и ткани для трансплантации.

1. Наркотики.

В настоящее время на общемировом уровне действует система запрета на торговлю наркотиками, за исключением чисто медицинской сферы их применения. Данная система окончательно сложилась в 1961 г., после принятия единой конвенции о наркотических веществах, которая позже была дополнена Венской конвенцией о психотропных веществах 1971 г. и Конвенцией о борьбе против незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ 1988 г. Эти международные конвенции ратифицированы соответственно 148, 131 и 101 государством (включая Россию), что позволяет говорить о едином глобальном режиме запрета наркотиков как товара.

В современной России уголовный запрет на торговлю наркотиками закрепляется рядом статей Уголовного кодекса. Помимо уголовной ответственности за производство и торговлю

наркотиками, в России действуют запреты и административного характера. Например, Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях (КоАП) предусматривает ответственность за ряд правонарушений, связанных с наркотиками.

2. Проституция и иные виды коммерческих сексуальных услуг.

Как и запрет наркотиков, запрет на развитие секс-бизнеса основан на международно-правовых актах, образуя тем самым общемировую систему.

Ранее всего начало развиваться международное законодательство, запрещающее распространение порнографии. Еще в 1910 г. в Париже 15 государств заключили Международное соглашение о борьбе с распространением порнографических изданий. Однако это соглашение долгое время оставалось декларативным, поскольку в соглашении не было даже перечня противоправных действий. Парижская декларация стала основой Международной Конвенции о пресечении обращения порнографических изданий и торговли ими, принятой в Женеве в 1923 г.

Уже после Второй мировой войны, в 1949 г., была принята Конвенция организации Объединенных Наций о пресечении торговли людьми и эксплуатации проституции, согласно которой торговля людьми считается незаконной, даже если осуществляется с их согласия. Таким образом, ООН осудила тех, кто организует проституцию как сферу бизнеса, хотя и не призывает к запрету самой проституции. Позже эта Конвенция 1949 г. была дополнена рядом других документов — Декларацией о ликвидации дискриминации в отношении женщин 1967 г., Конвенцией о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин 1979 г., Протоколом о предупреждении и пресечении торговли людьми, особенно женщинами и детьми, и наказании за нее, дополняющим Конвенцию ООН против транснациональной организованной преступности 2000 г., и др.

Система международных запретов дополнялась запретами на национальном уровне. Так, в США запрет проституции завершился к 1917 г. Во Франции запрещение борделей произошло в 1946 г. В 1950-е гг., во время американской оккупации, проституция была официально запрещена в Японии, где эта профессиональная деятельность ранее считалась скорее уважаемой, чем презренной.

В современной России уголовной ответственности за саму по себе проституцию нет, она предусмотрена за организацию проституции как бизнеса. Кроме того, к регулированию секс-бизнеса в России имеет отношение принятый в 1999 г. Федеральный закон «Об ограничениях оборота продукции, услуг и зрелищных мероприятий сексуального характера в Российской Федерации».

3. Эвтаназия как медицинская услуга.

Эвтаназия — предоставление услуг по наиболее безболезненному уходу из жизни — никогда не имела массового распространения. Видимо, это связано с тем, что нормы врачебной этики как неформальный институт, сформировавшийся еще в античную эпоху, сильно препятствуют даже бесплатной помощи врача в облегчении пациенту ухода из жизни, не говоря уже о коммерциализации этой деятельности. Всемирная медицинская ассоциация (ВМА), неоднократно рассматривая вопрос об эвтаназии, всегда находила ее недопустимой и категорически осуждала. Ее Декларация об эвтаназии 1987 г. указывает, что «эвтаназия как акт преднамеренного лишения жизни пациента, даже по просьбе самого пациента или на основании обращения с подобной просьбой его близких не этична».

Тем не менее, наряду с неформальными запретами, современном мире действуют и международные правовые акты, регулирующие право людей на жизнь и тем самым имеющие отношение к эвтаназии. К их числу относятся Всеобщая декларация прав человека 1948 г., Международный пакт о гражданских и политических правах 1966 г. и ряд других нормативных правовых актов.

Современное российское законодательство устанавливает прямой запрет на осуществление эвтаназии в ст. 45 «Основ законодательства РФ об охране здоровья граждан» от 22.07.1993 г.: «Медицинскому персоналу запрещается осуществление эвтаназии — удовлетворение просьбы больного об ускорении его смерти какими-либо действиями или средствами, в том числе прекращением искусственных мер по поддержанию жизни. Лицо, которое сознательно побуждает больного к эвтаназии и (или) осуществляет эвтаназию, несет уголовную ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации». Аналогичный запрет содержит Клятва врача, текст которой официально утвержден Федеральным законом от 20.12.1999 г. «О внесении изменения в ст. 60 Основ законодательства РФ об охране здоровья граждан».

4. Торговля органами и тканями для трансплантации.

После того как в 1970-е гг. медицина освоила технологию вживления больным новых органов и тканей (почки, глазной хрусталик, сердце и т.д.) от здоровых доноров, появился спрос на донорские органы и ткани. Операции по трансплантации органов и тканей стали новой отраслью медицинской индустрии, однако легальный рынок органов и тканей не сформировался из-за международных запретов на торговлю ими.

Ряд международных законодательных актов запрещает торговлю органами и тканями человека полностью и безоговорочно. В их числе, в частности, принятые в 1987 г. Руководящие принципы ВОЗ, регламентирующие трансплантацию органов и тканей человека, Конвенция ООН против организованной транснациональной преступности 2000 г. (см. дополняющий Протокол о предупреждении и пресечении торговли людьми, особенно женщинами и детьми, и наказании за нее, вступивший в силу в декабре 2003 г.), Дополнительный протокол к Конвенции по правам человека и биомедицине относительно трансплантации органов и тканей человеческого происхождения 2002 г. (ст. 22).

Из-за запрета на торговлю донорскими органами и тканями существующая в настоящее время система трансплантации основана на использовании органов и тканей либо умерших людей (что тоже разрешено не во всех странах и не в любых ситуациях), либо добровольных доноров (обычно родственников больного). В результате легальное предложение сильно отстает от спроса, и многие пациенты умирают, не дождавшись своей очереди на дефицитный орган.

В нашей стране законодательное регулирование использования органов и тканей для трансплантации началось только в 1990-е гг. В это время в УК Российской Федерации была предусмотрена уголовная ответственность за два вида преступления, связанных с торговлей людьми, их органами или тканями. При использовании органов у несовершеннолетних можно было использовать п. «ж», ч. 2, ст. 152 (торговля несовершеннолетними в целях изъятия у несовершеннолетнего органов или тканей для трансплантации). Федеральным законом от 08.12.2003 г. № 162-ФЗ УК РФ был дополнен ст. 127.1 (торговля людьми). Целью совершения данного преступления законодателем была определена эксплуатация человека, под которой следовало понимать «использование занятия проституцией другими лицами и иные формы сексуальной эксплуатации, рабский труд (услуги), подневольное состояние, а равно изъятие его органов или тканей».

Таким образом, обобщая опыт XX в., мы наблюдаем семь видов товаров и услуг, в отношении которых применялись или продолжают применяться юридические запреты и жесткие административные ограничения.

2. Запрещение «вредных» товаров и услуг как исторически преходящий институт

2.1. Запрет на производство «вредных» товаров и услуг в социально-экономической истории

В практике современной деятельности правоохранительных органов реализация запретов на производство запрещенных товаров и услуг (прежде всего на наркоторговлю и организацию секс-услуг) занимает значительную долю всех ресурсов защитников порядка. Однако насколько эффективно применение сил правоохранительных органов для реализации запретов на отдельные товары и услуги? И насколько вообще обоснованы эти запреты?

В научной литературе по экономической теории преступности и борьбы с нею (economics of crime and punishment) при анализе запретов на некоторые товары и услуги давно используется понятие «вредные блага» (bad goods). Речь идет о наркотиках, алкоголе, табаке, азартных играх, порнографии и т.д. — обо всех товарах и услугах, потребление которых одобряется самим потребителем, но отвергается обществом.

К сожалению, нацеленность криминологов и экономистов на сиюминутный контекст мешает им взглянуть на проблему шире. В частности, в литературе нет специальных исследований того, на основе каких объективных критериев можно отделить «вредные блага» от полезных. Обсуждение этой проблемы чаще всего происходит на основе стереотипов, которые настолько общеприняты, что воспринимаются как естественные аксиомы, не требующие доказательств. Однако если обратиться к истории, то окажется, что система юридических и даже этических запретов на производство и потребление «вредных благ» отнюдь не является «естественной».

Древние общества Востока и Запада вообще не знали запретов на производство и потребление каких-либо товаров и услуг. Лишь в Средние века с возникновением мировых религий появляются конфессиональные запреты. Например, в христианской Европе каноническое право запрещало такие услуги, как ростовщичество и производство абортот. В исламских странах по соображениям конфессионального благочестия было запрещено потребление алкоголя, в Московской Руси XVI–XVII вв. — «сатанинского зелья» — табака. Но в раннее Новое время, по мере обмирщения западного общества, все конфессионально обусловленные юридические запреты на потребление чего-либо вновь исчезли.

Впрочем, неформальные (моральные) запреты сохранились и даже усилились. Так, отождествление производства абортот с убийством произошло в Западной Европе в XVI в. Представление о проституции как о позорном занятии, которое губит не только тело, но и душу, окончательно укоренилось тоже под влиянием Реформации.

Однако до XIX в. юридические запреты на производство каких-либо товаров являлись в странах Запада скорее исключением, чем правилом. Либеральная идеология требовала неограниченной свободы предпринимательства, полагая, что потребитель сам, без государственного принуждения, отделит «хорошие» блага от «плохих». Можно вспомнить «опиумные войны», которые вели западные страны в 1830-е и 1850-е гг. с правительством Китая: запрет китайских чиновников на ввоз в Китай опиума воспринимался европейцами как нарушение «священных» принципов свободы торговли.

С конца XIX в. в развитых странах Запада началось неуклонное наступление прогибационизма, апеллирующего уже не столько к религиозным, сколько к «общечеловеческим», светским моральным ценностям. В конце XIX в. в правовых системах европейских стран закрепились запреты на производство абортот и организацию азартных игр. В начале XX в. формируется национальное и международное законодательство, запрещающее наркотики: процесс, начавшийся Гаагской конвенцией 1912 г. по опиуму, завершился в 1961 г. Единой конвенцией о наркотических веществах. Некоторые страны в первой трети XX в. сделали попытки запретить потребление даже алкоголя (наиболее известен «сухой закон» в США — 1920–1933 гг.), но этот опыт оказался в целом неудачным.

Провал «сухого закона» не остановил развития запретительных мер. К середине XX в. завершился запрет коммерческой проституции. В последние десятилетия XX в. в число запрещенных товаров включили человеческие органы и ткани, используемые для трансплантации, а в число запрещенных услуг — коммерческую эвтаназию.

Все эти запреты создали дополнительную нагрузку на правоохранительные органы, приводя даже к формированию специальных подразделений (например, по борьбе с наркотиками).

Поскольку борьба с производством, торговлей и потреблением запрещенных товаров и услуг занимает в настоящее время большое место в деятельности правоохранительных органов, необходимо понять происхождение и обоснованность запретов.

Попробуем сформулировать критерии «вредных благ», обобщая аргументы прогибационистов (от англ. Prohibition — запрет) — тех, кто требует запрета наркотиков, проституции, абортот, спиртных напитков и т.д.

2.2. Экономический подход к обоснованию запретов с позиций коллективистской идеологии

Первый аргумент, который обычно приводят в пользу запретов, заключается в том, что *потребление «вредных благ» несет ущерб самому потребителю*. Если четко сформулировать эту мысль на языке экономической науки, то подразумевается следующая цепочка умозаключений. Пусть сам потребитель в момент потребления «вредного блага» получает удовольствие. Однако на самом деле он наносит себе ущерб, поскольку скрытые, неосознанные им потери перевешивают полученные выгоды. Действительно, трудно отрицать, что потребление наркотиков и алкоголя может привести к разрушению организма и к преждевременной смерти, абортот понижают репродуктивные способности женщин, азартные игры разоряют азартных игроков, проституция разрушает семьи и т.д.

Почему же, однако, потребитель *сам* не осознает вредности того, что он потребляет, и нуждается во *внешнем* запрете? Ведь «вредно» потреблять можно *любой* товар: можно заболеть от неумеренного потребления обыкновенного хлеба; можно погибнуть в пожаре, вызванном обычными спичками, и т.д. Но правовые нормы не запрещают, например, производство, торговлю и использование спичек на том основании, что, стремясь согреться у костра, можно устроить пожар. Рациональный потребитель, который является одной из базовых моделей неоклассической экономической теории (современного «основного течения» экономической науки), не нуждается во внешнем запрете чего-либо — он обладает достаточно полным знанием обо всех выгодах и издержках потребления и может сам решить, какие блага ему полезны, а какие вредны.

Очевидно, концепция административного запрещения «вредных благ» основана на предположении о неполной информированности и рациональности потребителя. Это значит, что потребитель на самом деле НЕ обладает полным знанием обо всех доступных ему благах и/или он НЕ способен к точному соизмерению ожидаемых выгод и издержек. Такой подход вполне справедлив, поскольку критики неоклассической экономической теории уже несколько десятилетий убедительно доказывают неполное знание и ограниченную рациональность реальных экономических субъектов.

Однако тезис о неполном знании тоже не может служить достаточным обоснованием юридического запрета. Если люди чего-то не знают, то вместо запрета «вредного блага» было бы достаточно организовать распространение соответствующей информации о нем (как это делают, например, со спичками). Те люди, которым объективно трудно усвоить общедоступную информацию (несовершеннолетние дети, умственно неполноценные), отстранены от самостоятельного выбора *любых* благ и не нуждаются в специальном запрете на потребление каких-либо отдельных товаров и услуг.

Следовательно, аргумент о том, что запрет нужен самому потенциальному потребителю, основан на предположении о трудности правильного соизмерения потребителем ожидаемых выгод и издержек (неполной рациональности).

Действительно, «вредные блага» объединены одним свойством: пользу потребитель получает обычно сразу, а полные издержки несет спустя более или менее отдаленный промежуток времени.

Однако этим свойством — разделенностью во времени выгод и издержек — обладают не только «вредные блага», но и очень многие полезные. Скажем, человек, склонный к неумеренному питанию, тоже получает наслаждение во время поглощения пищи, а затем начинает страдать от расстройства желудка, от ожирения и т.д. Однако ни один законодатель не предлагал вводить нормирование потребления пищи, чтобы «спасти» граждан от переедания.

Концепция объективной вредности для потребителя, кроме того, плохо подкрепляется историческими фактами. Ведь к концу XIX в., когда усилились запреты, вред от потребления «вредных благ» был объективно ниже, чем веком раньше, когда считалось, что «все дозволено»: врачами уже накоплен обширный опыт хирургического прерывания беременности и лечения последствий общения с проститутками (сифилиса и иных венерических болезней), найдены оптимальные рецепты производства алкогольных напитков, наркотики научились использовать как лекарственные препараты и т.д. Получается парадокс: административные запреты стали создаваться именно тогда, когда вред от запрещаемых товаров сокращался.

Лучший контраргумент против тезиса о вредности некоторых благ для потребителя, который рассматривается как основание для запрета этих благ, можно найти у либеральных критиков прогибиционизма (таких, например, как знаменитый американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике М. Фридмен). Они справедливо указывают, что обоснование запретов вредностью благ для самого потребителя покоится на тоталитарном недоверии к способности людей самостоятельно принимать ответственные решения¹.

Это недоверие, может быть, имело основание на ранних ступенях развития человечества, когда индивид был слит с коллективом и стремился избегать самостоятельного принятия решений в ситуации неопределенности. Однако в эпоху Нового времени рождается новый тип личности — человек, который может и желает сам нести за себя максимально возможную личную ответственность. Он не нуждается в опеке общества в форме юридического запрета на потребление чего-либо; более того, такую опеку он считает вредной для себя. Такой человек может, конечно, ошибаться — скажем, хотел попробовать наркотик («расширить сознание»), но, сам того не желая, стал наркоманом. Однако право на ошибку в личном выборе неотделимо от самого права на личный выбор, которое рассматривается как неформальная базовая ценность современной западной цивилизации.

Таким образом, обоснование запрета «вредных благ» негативными последствиями для потребителя имеет некоторые основания, но их явно недостаточно. Оно не дает объяснения, почему из многих потенциально вредных в потреблении товаров и услуг запрещаются лишь некоторые.

¹ «Никогда нельзя решать за самого человека, что именно для него хорошо, а что нет, — подчеркивает М. Фридмен. — Запрет на наркотики можно, по сути, сравнить с возможностью запрета обжорства. Практически все знают, что переедание вредно и в некоторых случаях может привести к летальному исходу. Таким образом, исходя из того, что мы запрещаем наркотики потому, что они вредны, мы также должны ввести запрет на излишнее потребление пищи. С таким же успехом можно запретить воздушную акробатику, мотивируя это возможностью разбиться. И почему бы нам тогда не заявить: “Нельзя заниматься горнолыжным спортом, так как это может причинить вред вашему здоровью”» [17].

2.3. Экономический подход к обоснованию запретов с позиций либеральной идеологии

Второй часто приводимый аргумент в поддержку административных запретов — это *ущерб, наносимый потребителем «вредных благ» окружающим его людям*. Выражаясь языком экономической науки, «вредные блага» — это товары и услуги, порождающие негативные внешние эффекты (экстерналии).

Если предыдущий аргумент основан на коллективистской идеологии (общество должно запрещать то, что вредит «истинным» нуждам потребителя), то данный аргумент апеллирует к либеральным ценностям (индивид волен делать все, пока его действия не вредят другим людям). Действительно, большая часть тяжких преступлений совершается людьми в состоянии алкогольного или наркотического опьянения; чтобы завладеть органами для трансплантации, преступники могут похищать и убивать людей; и т.д.

Этот аргумент, однако, можно подвергнуть критике двояким образом. С одной стороны, он применяется непоследовательно. С другой стороны, трудно дать объективное определение того, что считать «ущербом для окружающих».

Можно согласиться с тезисом, что, например, потребление наркотиков и криминальная торговля трансплантатами создают потенциальный вред «третьим лицам» (тем, кто не является ни продавцом, ни покупателем «вредного блага»). Но негативный внешний эффект создается и потреблением многих других, вполне легальных товаров. Так, количество жертв автокатастроф, совершенных в трезвом виде, сопоставимо с количеством жертв наркомании; однако наркобизнес вытеснен в «черную» (криминальную) теневую экономику, а автомобильная индустрия является органической частью современной легальной экономики. Еще более наглядно сопоставление современного нелегального наркобизнеса с современной легальной алкогольной индустрией: число пострадавших от правонарушителей, находившихся в состоянии алкогольного опьянения, на порядок больше числа жертв лиц, находящихся в состоянии наркотического опьянения, что отнюдь не становится поводом для запрещения алкогольного бизнеса.

Рассмотрим теперь, насколько объективно понимание вреда «третьим лицам».

Кто, например, несет невольный ущерб от того, что какому-либо лицу нравится тратить свои деньги на азартные игры или на проституток? Прогибационист может указать на членов семьи потребителя: игрок разоряет не только себя, но и своих родных, а распутник рискует испортить здоровье как себе, так и своей супруге. Однако, с экономической точки зрения, члены семейного домохозяйства рассматриваются как один экономический субъект. Семья — это добровольный союз правоспособных людей. Решаясь на создание семьи, они должны рационально учитывать ожидаемые негативные последствия от «неправильного» поведения супруга. Поэтому экстернатальных эффектов внутри домохозяйства нет, и этот аргумент просто ложен.

Особенно интересна ситуация с абортами, поскольку здесь вообще трудно определить, является ли страдающий организм (зародыш) «третьим лицом». Защитники абортов утверждают, что зародыш не является разумным существом, а потому его интересы не должны приниматься во внимание (как не считаются «третьим лицом», скажем, тараканы, от которых избавляют квартировладельцев производители специальных химикатов). Противники абортов возражают, что зародыш — не просто живое, но потенциальное разумное существо, а потому его убийство следует считать ущербом «третьим лицам». Дискуссия упирается в социально-философскую проблему «что такое человек?», которая пока не имеет объективного решения.

Таким образом, характеристика запрещаемых «вредных благ», как порождающих негативные внешние эффекты правомерна, но не достаточна. Этот подход не объясняет, по какому принципу из многих благ, чье потребление в той или иной степени опасно для окружающих, юридически запрещаются те, чье вредное воздействие на «третьих лиц» не самое сильное (наркотики в сравнении с алкоголем) или даже вообще сомнительное (аборты).

Итак, можно сделать вывод, что юридическое запрещение отдельных товаров и услуг не имеет строгого экономического обоснования.

2.4. Экономический подход к обоснованию запретов с позиций институциональной экономической теории

Чтобы понять причины юридического запрета «вредных благ», следует выйти за пределы современной дискуссии прогибационистов и антипрогибационистов, апеллирующих в основном к аргументам неоклассической экономической теории. Эта экономическая парадигма в принципе не может дать глубокого ответа на данный вопрос: неоклассики используют модель универсального на все времена homo economicus, в то время как прогибационистская политика оказывается феноменом лишь западноевропейской цивилизации последних одного-двух столетий.

Попробуем поискать другое, институциональное объяснение. Для этого взглянем на прогибиционизм (политику юридических и административных запретов отдельных товаров и услуг) как на социально-экономический институт, специфичный именно для капиталистического общества.

Объяснение можно найти в концепциях К. Поланьи и М. Фуко, изучавших изменение объектов и методов наказаний в западноевропейской цивилизации Нового времени. Эти ученые впервые обратили внимание на то, что капитализм, рождающийся под лозунгами экономической и политической свободы, не только отменял старые запреты (скажем, на экономическую конкуренцию, на ростовщичество, на личную зависимость), но и рождал многие новые.

Австро-американский историк-экономист К. Поланьи обратил внимание на то, как в раннекапиталистическом обществе искоренялась благотворительность в пользу бедных [9]. Если в средневековом обществе, отмечал он, помощь бедным рассматривалась как богоугодное занятие, то в новое время на бедняков начали смотреть как на отверженных, помогать которым бесполезно и даже аморально. Французский историк-культуролог М. Фуко тоже указал на формирование в Новое время современной системы запретов. В отличие от Поланьи, Фуко сделал акцент на изменении сексуальной культуры (см., напр.: 14, с.): характерный для эпохи Возрождения «культ тела» сменился в европейских странах Нового времени строгим табуированием телесности, введением многочисленных запретов на проявление сексуальности.

К. Поланьи и М. Фуко рассматривали лишь отдельные аспекты прогибиционистских тенденций, относящиеся только к эпохе генезиса капитализма. Взгляд на развитие прогибиционизма в западных странах как на специфический институт капиталистического общества позволяет выдвинуть гипотезу о том, что следует выделить не одну, а две волны запретов.

Первая волна, описанная К. Поланьи и М. Фуко, прошла в конце XVIII — начале XIX вв. и завершилась формированием новых *неформальных* культурных норм, связанных с протестантской трудовой этикой и осуждающих погоню за удовольствиями. Вторая волна, прошедшая в конце XIX — начале XX в., перевела неформальные запреты в *формальные*, юридические. При этом *криминализировались прежде всего те морально осуждаемые удовольствия, которые были наиболее легкодоступными для низших слоев и пользовались среди них наиболее широкой популярностью*, — аборт (как последствие беспорядочного секса), азартные игры, проституция, наркотики, алкоголь.

Криминализация «вредных благ» была попыткой своего рода социальной инженерии — принудительного создания работника пуританского типа («дисциплинарного индивида», по терминологии М. Фуко), который видит смысл жизни исключительно в производительном труде и не отвлекается на «греховные удовольствия». Ведь позднее Новое время — это апогей индустриального производства, требующего дисциплинированных работников-«винтиков» (вспомним «Новые времена» Чарли Чаплина). Труд становится в высшей степени обезличенным и отчужденным. Чтобы хоть на миг вырваться из серой рутины, наемные рабочие стремились после монотонной и утомительной работы «отведать» дешевых удовольствий. Однако потребление «вредных благ» разрушало их ценность как работников. Поэтому элита начала юридически ограничивать потребительское поведение «простолюдинов», принудительно заставляя их сохранять свой человеческий капитал.

Если верна наша гипотеза о том, что криминализация «вредных благ» является экономическим институтом, основанным на неформальных ценностях, то эта запретительная система должна демонтироваться скорее по мере изменения культурных стереотипов, чем по мере снижения объективного вреда от потребления «вредных благ». Действительно, тенденция именно такова.

Когда с 1960-х гг. на Западе пуританские ценности начали сменяться гедонистическими, система административных запретов на производство и потребление «вредных» товаров и услуг тоже стала постепенно демонтироваться. Хотя в 1980-е гг. началась эпидемия СПИДа, наиболее опасная как раз для потребителей наркотиков и сексуальных наслаждений, это вовсе не остановило ни тенденции к легализации наркотиков, ни тенденции к легализации проституции. Поскольку в ближайшие десятилетия в странах западноевропейской цивилизации ожидается продолжение сдвига от пуританства к гедонизму (или, по крайней мере, толерантности), то начавшееся движение к «обществу без запретов», вероятнее всего, будет продолжаться.

Не случайно начало сдвигов в правоохранительной деятельности совпало с развертыванием НТР. Складывающемуся в конце XX в. постиндустриальному обществу уже не нужен работник-«винтик», чье поведение диктуется внешними запретами. Теперь производству нужен инициативный самообучающийся индивид, способный к нестандартному поведению и личной ответственности. Соответственно, прогибиционизм как экономический институт перестает быть необходимым.

Действующая в современном обществе объективная тенденция к разрушению исторически обусловленных запретов на производство «вредных благ» заставляет по-новому взглянуть на роль теневой экономики в развитии общества.

В научной литературе уже указывалось, что теневая экономика является не инородным, а вполне органическим элементом хозяйственной жизни общества, который выполняет не только деструктивные, но и конструктивные функции (см., напр.: [8]). Одной из конструктивных функций теневой экономики является институциональная инновация — создание новых «правил игры». В частности, теневая экономика создает новые рынки, разрушая устаревшие культурные стереотипы и юридические запреты, реализуемые правоохранительными органами.

Рассмотрим, как под влиянием развития теневых экономических отношений происходит постепенная легализация запрещенных товаров и услуг.

3. Завершенные процессы легализации запрещенных товаров и услуг

Анализ истории легализации ранее запрещенных товаров и услуг позволяет выделить две модели этой институциональной реформы:

- ❖ революционный путь, когда легализация осуществляется «скачком», одним законодательным актом (именно так осуществился демонтаж «сухого закона» в США в 1933 г.);
- ❖ эволюционный путь, когда легализация осуществляется «ступенчато», серией последовательных законодательных актов в течение относительно длительного промежутка времени (так происходила легализация в США индустрии азарта и абортотерапии).

Рассмотрим оба варианта легализационных реформ.

3.1. Революционная модель легализации: отмена «сухого закона»

«Сухой закон» почти одновременно ввели в Северной Америке и Скандинавии — в странах протестантской культуры, для которой характерно обостренное (в сравнении с католицизмом и православием) неприятие «пороков».

Первый запрет на производство и потребление спиртного ввела администрация канадской провинции острова Принца Эдуарда в 1901 г. Полное запрещение алкоголя в Канаде завершилось в 1919 г., когда к запрету присоединилась провинция Квебек. Однако в Квебеке «сухой закон» продержался всего один год; дольше всего он действовал на острове Принца Эдуарда — до 1948 г.

В 1919 г. запрет на производство и продажу спиртного ввели в Финляндии. Он просуществовал в этой стране до 1932 г.

Наиболее известен опыт «сухого закона» в США. Как и в Канаде, в Америке вводили прогибиционизм поэтапно: в 1905 г. запретили производить и потреблять алкоголь в 3 штатах, к 1916 г. от алкоголя отказались 26 штатов. С 16 января 1920 г., согласно принятой в 1919 г. 18-й поправке к Конституции США, «сухой закон» действовал уже во всей Америке.

С самого начала запрет на алкоголь не одобрялся большинством американцев, которые вовсе не собирались отказываться от его потребления. Ситуация особенно усугубилась после начала Великой депрессии в 1929 г., которая создала в Америке атмосферу постоянного стресса и тем самым усилила спрос на алкоголь.

В поисках спиртного американцы начали пить всевозможные суррогаты, включая опасные для здоровья, — от алкогольсодержащих лекарств до технического спирта. Бурно развивалась подпольная торговля спиртными напитками. Главными продавцами спиртного стали теневые дельцы, прямо или косвенно связанные с мафией. Именно в эпоху «сухого закона», благодаря сверхдоходам от бутлегерства, завершилась организационная консолидация «Коза Ностра» — организации итало-американских гангстеров, которые играли лидирующую роль в преступном мире США до конца XX в.

Современные исследователи рассматривают «сухой закон» как откровенно неудачную реформу. От нее сильно пострадал бюджет страны: по последним подсчетам, государство ежегодно недополучало порядка 1 млрд долл. налогов. От потребления некачественного алкоголя за 13 лет умерло более полутора тысяч человек. Полиция работала неэффективно, поскольку сверхдоходы от бутлегерства и атмосфера общественного неприятия «сухого закона» позволяли мафии легко подкупать полицейских. От жестоких наказаний чаще всего страдали не гангстеры, а мелкие виноторговцы и потребители спиртного: каждый год в США за нарушение «сухого закона» арестовывалось более 75 тыс. человек; штраф за нарушение доходил до 1 тыс. долларов, и тот, кто не мог заплатить, должен был отсидеть в тюрьме полгода [12].

Отмена «сухого закона» сразу после прихода к власти в 1933 г. президента Ф.Д. Рузвельта стал в США буквально праздником. Отмена непопулярного запрета резко повысил имидж нового президента и облегчил ему последующее проведение ряда реформ по борьбе с экономическим кризисом.

Хотя ликвидация запрета на алкоголь произошла в США как общенациональная реформа, некоторые штаты сохранили «сухой закон» еще на несколько десятилетий, среди них следует назвать Оклахому Канзас (до 1948 г.), а также Миссисипи (до 1966 г.).

В европейских странах, в которых вводили запрет на торговлю и потребление алкоголя, отмена этого запрета также происходила на общенациональном уровне как однократный акт.

Революционная модель отмены запрета на «вредные блага», как при «сухом законе» в США, представляется в целом нетипичной. Эта модель стала возможной в силу довольно специфических обстоятельств: пуританская инициатива правящей элиты не нашла отклика у подавляющего большинства граждан, поэтому юридическая норма проводилась в жизнь без морального одобрения.

Все другие «вредные блага» осуждаются «простыми людьми» гораздо сильнее. Поэтому при их легализации наблюдается обратная тенденция: либеральная элита постепенно убеждает консервативных граждан примириться с расширением границ дозволенного, в результате чего отмена запрета происходит поэтапно, эволюционным путем.

3.2. Эволюционная модель легализации: легализация индустрии азарта и аборт

Для анализа эволюционной модели легализации тоже лучше всего подходит опыт США, поскольку он наиболее детально освещен в литературе. Речь идет о легализации индустрии азартных игр и коммерческих услуг по производству аборт.

И азартные игры, и аборты были запрещены в Америке во второй половине XIX в. Спустя столетие началось обратное, легализационное движение.

Частые скандалы в связи с мошенничеством игроков и викторианская мораль привели тому, что к 1900-м гг. в США запрещались все формы азартных игр. В результате возникло огромное количество подпольных заведений, некоторые из которых начали легализовываться уже в 1930-е гг.

В эпоху Великой депрессии началась повсеместная легализация азартных игр, поскольку она представлялась властям как один из способов возрождения разрушенной экономики. Например, декриминализация бинго в Массачусетсе в 1931 г. обосновывалась попыткой помочь церквям и благотворительным организациям. Бинго, как способ привлечения средств на благотворительные цели, было легализовано к 1950-м гг. в 11-ти штатах США. Одновременно возрождаются пари на скачках, которые в течение 1930-х гг. легализуются в 21 штате.

Центром азартных игр уже в 1930-е гг. стал штат Невада, где официально было разрешено большинство форм игорного бизнеса. Главными причинами, побудившими власти штата к такому шагу, стало, с одной стороны, желание привлечь туристов, а с другой — побороть коррупцию, процветающую благодаря повсеместному распространению подпольных игорных заведений. Долгое время казино Невады принадлежали крупным гангстерам, для которых игорный бизнес стал, с одной стороны, формой отмыывания нелегальных доходов и одновременно, с другой стороны, способом проникновения в легальный бизнес.

В 1950-х гг. комитет сената США по расследованию организованной преступности провел ряд специальных слушаний по поводу криминализации игорной индустрии. Комитет отметил общераспространенную практику сокрытия доходов, уклонения от уплаты налогов. Результатом деятельности этого комитета стала очистка игорного бизнеса США от влияния организованной преступности — гангстерам пришлось продать свои казино честным компаниям.

В 1960–1970-е гг. легализация азартных игр в Америке развивалась по нарастающей линии. В 1978 г. Нью-Джерси стал вторым штатом, легализовавшим казино с целью возрождения пришедшего в упадок города Атлантик-Сити. К 1994 г. и все остальные штаты, кроме Юты и Гавайи, легализовали те или иные формы азартных игр. С помощью азартных игр власти США смогли хотя бы частично решить многие социальные проблемы в стране, например, наделив правом заниматься игорным бизнесом определенные слои населения (живущих в резервациях индейцев, благотворительные и религиозные организации) [6].

По схожей модели поэтапной легализации теневого промысла происходила в Америке и декриминализация аборт.

После запрета на аборты их производство ушло в теневой сектор: криминальными абортами занимались за плату или врачи, готовые рисковать своей репутацией ради денег, или младший медицинский персонал, и даже люди вообще без медицинской квалификации.

В результате каждый год от криминальных абортот погибали несколько сотен женщин. Широкое распространение криминальных абортот стало сильным аргументом за отказ от запрета.

Легализация абортот началась в США тоже как инициатива властей отдельных штатов, Первым штатом, где в 1967 г. произошла легализация абортот по некоторым основаниям, стал штат Колорадо. К 1972 г. насчитывалось уже 13 штатов, где были разрешены абортот. Переломным стал 1973 г., когда Верховный суд США принял историческое решение по делу Роу против Уэйда, после чего во всех без исключения американских штатах абортот были узаконены. Смертность женщин в результате прерывания беременности сократилась на порядок по сравнению с 1960-ми гг. и практически ликвидирована.

Впрочем, конфликт сторонников и противников легализации абортот в США отнюдь не исчез. В конце XX в. там усилилось движение за «возврат к традиционным ценностям», в результате чего в современной Америке идет острое противоборство между сторонниками и противниками легализации абортот. Отношение к легализации абортот является важным элементом программы любого американского политика. Консерваторы из Республиканской партии уже более 30 лет ведут борьбу за пересмотр решения Верховного суда 1973 г. Более половины клиник, делающих абортот, подвергались когда-либо насилию (пикетирование клиник и домов врачей, вандализм и даже угрозы взрыва).

Определенной уступкой противникам абортот стало новое решение Верховного суда США, принятое в 1992 г., который еще раз подтвердил свое решение 1973 г. о том, что американская женщина имеет право на прерывание беременности под наблюдением специалиста. Но одновременно Верховный суд несколько ослабил законодательную защиту права на аборт, предоставив штатам право вводить свои ограничения на сроки и обстоятельства проведения абортот, при условии, что это не создаст непреодолимые препятствия для женщин, желающих прервать беременность. В ряде американских штатов возникают движения за возврат к закону, запрещающему абортот по любым основаниям, за исключением угрозы жизни женщины. Например, в 2006 г. губернатор штата Южная Дакота уже было подписал такой закон, и только референдум граждан штата (56% высказались против запрета абортот, только 44% за него) остановил возобновление запрета абортот [10].

Отсутствие среди американцев единства мнений о правомерности легализации абортот способствовало тому, что проведение абортот в США осуществляется в основном как чисто коммерческая услуга. Конгресс США запретил использовать средства федеральных фондов для оплаты абортот (за исключением случаев изнасилования, инцеста или угрозы жизни женщины). В результате лишь 13% всех абортот в США оплачиваются из государственных фондов (как правило, за счет правительств штатов). Таким образом, легализация абортот в 1973 г. привела к формированию новой сферы легальной коммерческой медицины.

Анализ уже завершенных реформ по легализации запрещенных ранее законом товаров и услуг позволяет сделать пять практически значимых выводов:

- ◆ эволюционная модель легализации более типична, чем революционная;
- ◆ при реализации эволюционной модели легализация осуществляется «по цепочке» — от легализации наименее осуждаемых модификаций «вредного блага» до легализации его в принципе;
- ◆ при реализации эволюционной модели легализация де-факто часто обгоняет легализацию де-юре (на какое-то время юридические запреты сохраняются, но правоохранительные органы перестают следить за их полным соблюдением);
- ◆ легализация «вредных благ» никогда не приводит к полному отказу государства от регулирования этой сферы экономики (в форме особого режима налогообложения, контроля качества и т.д.);
- ◆ легализация «вредных благ» качественно меняет правовой режим в отрасли, усиливая легальную экономическую деятельность, но не ведет к полному исчезновению криминального промысла.

4. Незавершенные процессы легализации запрещенных товаров и услуг

Выше были проанализированы те процессы легализации, которые уже полностью завершены. Все они связаны с теми «вредными благами», которые запрещались только на уровне отдельных государств.

Что касается «вредных благ», которые запрещались на уровне мирового сообщества, то здесь пока нет примеров полностью завершенной легализации хотя бы одной разновидности подобных товаров и услуг. Однако относительно каждого из них можно четко зафиксировать тенденцию к легализации. Можно сделать вывод, что мы наблюдаем начальные фазы реализации эволюционной модели легализации, когда происходит постепенная декриминализация наименее осуждаемых разновидностей «вредных благ» отдельными странами.

Рассмотрим эту тенденцию на примере четырех рынков — секс-услуг, наркотиков, услуг по эвтаназии, донорских органов и тканей. Последовательность анализа этих рынков соответствует степени их легализации: если секс-бизнес юридически легализован в 8 развитых странах, а фактически — едва ли не в большинстве стран мира, то в области торговли органами и тканями есть только антипрогибиционистские декларации. В каждом случае наряду с анализом зарубежного опыта будем обращать внимание и на антипрогибиционистские тенденции в нашей стране.

4.1. Легализация секс-бизнеса

1. Антипрогибиционизм в зарубежных странах.

Первыми юридическую легализацию проституции произвели граждане Австралии, где в штате Виктория проституция была легализована еще в 1980-х гг. Это привело к сильному росту секс-бизнеса: если в 1989 г. в штате было 40 публичных домов, то к 1999 г. их число возросло до 94 (не считая почти сотни эскорт-агентств). Такой рост вызвал у граждан Австралии негативную реакцию, поэтому Виктория остается единственным штатом Австралии, где проституция разрешена. Опасение у австралийцев вызывает большое число борделей, работающих без лицензии, но не несущих наказаний. Это вызвано тем, что в Австралии контроль над проституцией перешел от полиции в руки местных советов и регулирующих органов, у которых обычно нет ни средств, ни сотрудников для уголовного преследования нелегальных дельцов секс-бизнеса.

Лидером движения за легализацию проституции стали некоторые страны Западной Европы, где с середины 1990-х гг. проституция частично или полностью была легализована. Это произошло в Нидерландах, Германии, Франции, Греции. В 2001 г. к движению за легализацию проституции присоединилась Бельгия: в трех кварталах Антверпена была создана экспериментальная «зона терпимости», чтобы проверить, к чему приведет легализация проституции. В январе 2002 г. после многих лет частичной легализации в так называемых «зонах терпимости», полноценный статус легальной работы приобрела проституция в Германии: сегодня в этой стране развитие индустрии проституции, сутенерства и публичных домов происходит на законных основаниях. В Италии в 2002 г. премьер-министр С. Берлускони публично заявил о намерении правительства легализовать публичные дома, после чего в Венеции открылась первая в стране «официальная зона проституции».

Наиболее известен опыт Нидерландов, где под легализацией понимается регулирование деятельности всех составляющих индустрии секса: самих женщин, их клиентов и сутенеров, которые в рамках легализованной проституции переведены в разряд бизнесменов-посредников и законных предпринимателей. В 2000 г. голландское правительство добилося вердикта Европейского суда, признающего проституцию экономической деятельностью, что дало возможность получения женщинами из стран Европейского союза и бывшего социалистического лагеря разрешений на работу в качестве «секс-работниц» в секс-индустрии Нидерландов при условии, если они докажут, что работают на самих себя. С 1 октября 2000 г. в Нидерландах вступил в силу принятый парламентом закон, отменяющий существовавший до сих пор формальный запрет публичных домов (которые, впрочем, существовали и во время запрета). Фактически это означает полную легализацию проституции, которая приравнена к предпринимательской деятельности и подлежит налогообложению.

Как и при легализации наркотиков, декриминализация менее опасных занятий, связанных с проституцией, сочетается в Нидерландах с усилением преследований за более опасные занятия. Так, одновременно с легализацией публичных домов был увеличен с 1 до 6 лет максимальный срок тюремного заключения за насилие и издевательства в отношении проститутки и за привлечение к занятию проституцией несовершеннолетних.

В литературе можно найти оценки, что в Нидерландах сфера легальной секс-индустрии составляла на рубеже 1990–2000-х гг. 5% национальной экономики [16]. По мере того, как легализовывались сначала сутенерство, а потом и публичные дома, секс-индустрия Нидерландов выросла в 1990–2000 гг. на 25%. В настоящее время проститутки Нидерландов имеют статус, аналогичный наемным работникам других профессий: платят налоги, имеют право на социальные пособия (включая пособие по безработице и пенсию), создали собственный профсоюз и пользуются юридической защитой (например, имеют право отказаться принимать клиента).

Опыт Нидерландов и других стран, легализовавших проституцию, вызывает в других странах неоднозначную оценку. Рост легальной проституции часто трактуют как расширение «порока», основанного на торговле женщинами. Дело в том, что значительная или даже большая часть легальных проститутки — это мигрантки из стран Восточной Европы, Азии, Африки и других стран догоняющего развития, которые приехали торговать своим телом, нарушая миграционное законодательство.

Поэтому многие страны пошли по пути не легализации, а «войны» с проституцией. Так, принятый в 1998 г. в Швеции Закон о насилии в отношении женщин запрещает и преследует саму покупку «сексуальных услуг». Правительство Швеция полагало, что «путем запрета на приобретение сексуальных услуг можно противодействовать проституции и ее разрушительным последствиям более эффективно, чем прежде». В США занятие проституцией также до сих пор является нарушением закона: за торговлю телом в Америке приговаривают к полугоду тюрьмы и 5 тыс. долларов штрафа.

Национальные инициативы по легализации проституции привели к некоторым изменениям и на международном уровне. Так, в отчете за 1998 г. Международной организации труда при ООН предлагалось рассматривать индустрию секса в качестве законного сектора экономики.

2. Антипрогибиционизм в России.

Зарубежный опыт легализации проституции стимулировал законодательные инициативы и в России, но пока не вполне удачные.

Первый опыт разработки проекта Федерального закона «О проституции», который предполагал лицензирование проституток по образцу Голландии, был осуществлен еще в 1995 г. инициативной группой из администрации Саратовской области. Однако в Государственной Думе дебаты по этому вопросу так и не состоялись.

В 2004 г. на обсуждении в Государственной Думе появился законопроект «О регулировании платных сексуальных услуг», прошедший второе чтение, разработчиком которого стал депутат третьего созыва Государственной Думы А. Вульф. Представленный им проект предлагал квалифицировать проституцию и другие платные сексуальные услуги как «разновидность экономической деятельности, подлежащей государственной регистрации». «Каждый гражданин РФ, достигший 18-летнего возраста, — говорилось в проекте А. Вульфа, — имеет право на свободное использование своих физических данных и имущества для не запрещенной законом экономической деятельности по оказанию услуг сексуального характера».

От зарубежных законов о легализации проституции проект А. Вульфа отличался тем, что, легализуя проституцию, он предлагал ужесточать наказание для сутенеров, которых он трактовал не как предпринимателей, а как ненужных посредников. Кроме того, в пакете с проектом закона о легализации проституции были предложены поправки в Уголовный кодекс, прописывающие размеры штрафов и сроки наказаний за нелегальное занятие проституцией (в настоящее время проституток наказывают только за административные правонарушения).

Летом 2005 г. Государственная Дума проект А. Вульфа отклонила, что, как пишут сторонники легализации проституции, «лишний раз доказало ханжеское отношение государства в лице соответствующих депутатов к данной проблеме» [7]. На самом деле проект А. Вульфа имел очевидные недостатки (запрет на деятельность сутенеров как менеджеров секс-бизнеса), а, самое главное, изначально был направлен скорее на инициирование обсуждения проблемы, чем на ее окончательное решение.

Задачу активизации общественной дискуссии проект А. Вульфа вполне выполнил, в последующие годы вопрос о легализации проституции часто поднимался на страницах российских СМИ. Это обсуждение проходит обычно в атмосфере признания того, что легализовать проституцию в России рано или поздно придется, когда массовое общественное сознание сможет принять концепцию торговли телом как разновидность законного бизнеса².

4.2. Легализация наркотиков

История знает несколько примеров легализации торговли наркотиками. Ни об одном из них нельзя сказать, что он завершился крахом.

1. Легализация опиума в Китае 1850-х гг.

Первый опыт легализации наркотиков прошел практически незамеченным, поскольку он был осуществлен еще до глобального запрета наркотиков. Речь идет о легализации торговли опиумом в Китае после «опиумных войн».

Широкое потребление тяжелых наркотиков в Китае стало развиваться с XVII в., когда европейские торговцы (прежде всего британская Ост-Индская компания) начали завозить

² В кругах российского среднего класса идея легализации проституции уже сейчас одобряется большинством. Сообщалось, что в 2000 г., когда РИА «РосБизнесКонсалтинг» провело интернет-опрос, нужно ли легализовать проституцию, то 79% опрошенных сказали, что нужно. Через два года при повторном интернет-опросе уже 88% высказалась за легализацию проституции.

опиум из Индии. В 1729 г. рост потребления опиума побудил Китайскую империю издать указ, который запрещал торговлю опиумом для курения. В 1799 г. еще один имперский указ запрещал импорт опиума для курения. В отношении участвовавших в наркоторговле китайцев предписывалось применять жестокие меры, похожие на те, которые применялись в XX в. в борьбе с колумбийской наркомафией: конфискованный опиум сжигали, корабли торговцев конфисковали, а участвующие в наркоторговле китайцы подлежали казни. Стремясь «навести порядок», китайские чиновники в 1839 г. попытались фактически «закрыть» страну для иностранцев, начав конфисковывать опиум не только у китайских перекупщиков, но и у самих британских торговцев. В результате двух войн (1839–1842 и 1856–1858 гг.) англичане заставили правительство Китая сначала отказаться от преследований европейских торговцев, а затем и вообще прекратить борьбу с наркоторговлей. В 1858 г. китайцы легализовали опиум, обложив наркоторговлю налогом.

Легализацию наркотиков в Китае после «опиумных войн» принято рассматривать как результат империалистической политики, направленной на «разграбление» стран «третьего мира» ради прибыли предпринимателей развитых стран. Однако в истории легализации опиума в Китае есть и иной аспект. Клиометрическое исследование, проведенное недавно американскими экономистами-историками Д. Майроном и К. Фейгом [18], показало, что легализация опиума в Китае в 1858 г. вовсе не привела к сильному росту спроса на опиум. Традиционное представление о широком развитии наркомании среди китайцев после легализации наркоторговли оказалось ошибочным. Столь малый эффект легализации связан, как считают американские исследователи, с тем, что еще до формальной легализации фактически запрет не действовал. По их мнению, результатом запрета на ввоз опиума в Китай в 1729–1858 гг. были лишь высокий уровень коррупции и огромное количество ухищрений, к которым прибегали продавцы, занимавшиеся контрабандой опиума, и его покупатели.

Таким образом, китайский опыт прогибиционизма оказался малоэффективным, поэтому легализация опиума мало повлияла на его потребление, зато дала правительству Китая новый источник доходов. Когда в середине XX в. наркоторговля в маоистском Китае снова была категорически запрещена, то это стало результатом заботы скорее об авторитарной централизации, чем о здоровье китайской нации. К сожалению, уроки китайского опыта прогибиционизма и антипрогибиционизма начали осмысляться только в 2000-е гг.

2. Легализация каннабиса в Нидерландах 1970-х гг.

В течение первых двух третей XX в. запреты на наркоторговлю развивались в странах европейской культуры по нарастающей. Перелом этой тенденции обозначился после «молодежной революции» 1960-х гг., когда потребление наркотиков (особенно легких) стало восприниматься как модная в молодежной среде форма «расширения сознания», бросающая вызов традициям старших поколений.

Разные страны Запада нашли различные формы ответа на этот вызов. В США в 1969 г. президент Никсон провозгласил «тотальную войну с наркотиками»; на протяжении последующих почти 40 лет правоохранительные органы США вели постоянную борьбу с наркомафией не только в своей стране, но и за ее пределами (в частности, в Латинской Америке). В Западной Европе, однако, постепенно стали преобладать более либеральные подходы. Большой интерес у антипрогибиционистов вызывает, в частности, наркополитика Нидерландов, где последовательно проводится курс на легализацию легких наркотиков.

Первая «кофейня» (coffeeshop), получившая официальную лицензию на торговлю разными сортами каннабиса (известного также как марихуана и гашиш), открылась в Амстердаме еще в 1978 г. В начале 2000-х гг. в Нидерландах насчитывается примерно 1500 таких торговых заведений. Они функционируют при следующих ограничениях:

- легкие наркотики можно продавать только малыми порциями (первоначально — до 30 г, сейчас — до 5 г на покупателя);
- категорически нельзя продавать тяжелые наркотики (к которым причисляют героин, кокаин, экстази и близкие к ним препараты);
- нельзя рекламировать наркотики;
- нельзя продавать наркотики лицам моложе 18 лет.

При нарушении этих правил к владельцам coffeeshop применяют административные и/или уголовные санкции.

Легализация наркотиков в Нидерландах осуществлена в режиме де-факто. Это значит, что по закону в стране по-прежнему запрещены торговля, изготовление и владение как тяжелыми, так и легкими наркотиками. Однако голландские правоохранительные органы концентрируются на борьбе с героином, кокаином и сильными синтетическими наркотиками, не отвлекаясь на противодействие торговцам каннабисом, которые находятся под надзором муниципальных властей.

Голландский опыт легализации наркотиков часто становится объектом как преувеличенных восторгов, так и гиперкритических оценок. С одной стороны, признают, что доля наркоманов в населении страны в Нидерландах гораздо ниже, чем в тех странах, которые ведут «войну с наркотиками». С другой стороны, сильно растет число потребителей наркотиков — с 1984 по 1992 г. потребление марихуаны увеличилось почти на 200%. Обе эти закономерности в принципе не противоречат друг другу: если потребление некоего товара не создает объективно вредных последствий, то рост его потребления не создает опасностей для общества, как бы это потребление не оценивалось с моральной точки зрения. Тем не менее критики голландского опыта говорят, что «политика Голландии в сфере контроля наркотиков зашла в тупик, и она вынуждена постепенно принимать меры ужесточения, возвращаясь тем самым назад к запрету» [2]. Действительно, в Голландии произошло уменьшение вдвое числа «кофеен» и сокращение разрешенной нормы отпуска каннабиса (что объясняется, в частности, выведением легальными торговцами более «сильных» сортов конопли). Однако правительство Голландии, несмотря на давление некоторых других стран ЕС, не намерено прекращать политику легализации легких наркотиков.

За пределами Нидерландов легализация наркотиков происходит более ограниченно. В качестве примера «ослабленной» легализации можно назвать опыт Канады, где с 30 июля 2001 г. официально разрешили использование марихуаны в медицинских целях. По предписанию врача в этой стране больным пациентам разрешается не только употребление, но и самостоятельное выращивание марихуаны.

3. Антипрогибиционистское движение.

Если на уровне национальных правительств абсолютно доминирует концепция запрета наркотиков, то на уровне институтов гражданского общества эта концепция пользуется широкой популярностью. Сегодня в мире действуют четыре крупных международных организации, имеющие целью смягчить современную репрессивную политику по отношению к наркотикам и перенести центр внимания общественного мнения в плоскость народного здоровья. Это Европейское движение за нормализацию наркотической политики (European Movement for the Normalization of Drug Policy — EMNDP), Радикальная антизапретительная координация (Coordination radicale antiprohibitionniste — CORA), Антизапретительная Международная Лига (Ligue Internationale Antiprohibitionniste — LIA) и, наконец, американский Фонд наркотической политики (Drug Policy Foundation — DPF). Подобные же антипрогибиционистские организации, но действующие уже на государственном уровне, существуют в Швейцарии, Бельгии, Великобритании, Канаде, Испании, Голландии, Италии и Германии.

Активными участниками интернационального движения за либерализацию наркотиков являются многие авторитетные деятели науки и политики, включая Нобелевского лауреата по экономике 1976 г. Милтона Фридмана и бывшего государственного секретаря США Дж. Шульца. В одном из публичных выступлений бывший американский госсекретарь отметил, что мало кто из политиков осмеливается открыто разделять антипрогибиционистские убеждения. Причиной этого является страх перед легализацией наркотиков, который искусственно вызывается в массовом сознании и поддерживается в СМИ теми правительственными структурами, кому выгодна война с наркотиками, за счет которой можно завоевать популярность среди простых избирателей.

Оценка Дж. Шульца может использоваться и для оценки ситуации в России. С одной стороны, некоторые видные российские обществоведы-криминологи указывают, что доминирующая в нашей стране идеология «войны с наркотиками» (по образцу США) не отличается эффективностью. Так, известный криминолог из Санкт-Петербурга Я.И. Гилинский пишет: «Важно понять, что господствующая в России политика запрета и репрессий неэффективна, бесчеловечна, иррациональна, имеет выраженную популистскую направленность, влечет бессмысленную трату средств на заведомо проигранную «войну» вместо финансирования просветительно-оздоровительных превентивных и реабилитационных программ. Необходимо выработка стратегии долговременной воспитательно-просветительской, превентивной антинаркотической политики, с переносом акцентов с уголовно-правовых запретов и санкций на разумную антинаркотическую пропаганду, доступную социальную и медицинскую помощь наркозависимым и членам их семей» [4]. Однако, по признанию московского обществоведа Л. Тимофеева (зав. лабораторией по изучению нелегальных экономик РГГУ), в современной России «общественное мнение ни в каком смысле не готово не только решать, но хотя бы конструктивно обсуждать проблемы» [13] легализации наркорынка. Поэтому в России пока не возникало юридических проектов, направленных на легализацию наркотиков.

Летом 2007 г., публично отвечая во время интернет-конференции на вопрос о возможности легализации в России наркотиков по образцу Нидерландов, В.В. Путин выразил однозначно негативное отношение к такой форме противодействия наркомании и наркобиз-

несу³. После этого публичное обсуждение возможности легализации наркотиков надолго стало невозможно.

4.3. Легализация эвтаназии

Для анализа проблемы легализации эвтаназии надо учитывать, что выделяют два ее вида — активную и пассивную. При активной эвтаназии врач специально ускоряет своим вмешательством его смерть (обычно речь идет об отравлении или смертельном усыплении). Как правило, это происходит по просьбе самого больного), который страдает от неизлечимого заболевания и близок к естественной мучительной кончине. При пассивной эвтаназии врач не вмешивается в жизнедеятельность организма пациента, чтобы ускорить его смерть, — он просто не оказывает ему необходимую помощь.

Легализация эвтаназии начинается с декриминализации пассивной эвтаназии и с постепенного отказа от уголовного преследования тех, кто нарушает пока еще существующие запреты. Во всех странах, где эвтаназия в той или иной форме становилась основной, прибегающие к этой процедуре врачи обязаны соблюдать ряд жестких условий. Основные условия обычно таковы: пациент должен быть неизлечимо болен и должен лично ходатайствовать об эвтаназии.

1. Антипрогибиционизм в зарубежных странах.

Пассивная эвтаназия впервые узаконена в 1976 г. решением Верховного суда Калифорнии, сейчас она широко распространена во всех штатах США. В 2004 г. пассивная эвтаназия легализована в Израиле и Франции. К пассивной эвтаназии терпимо относятся также в Великобритании, Германии и Швеции.

Показательна история легализации пассивной эвтаназии во Франции, где в ноябре 2004 г. закон об эвтаназии одобрил сенат Франции. Этот акт был разработан французской ассоциацией врачей. Он предусматривает, что когда принимаемые меры лечения становятся «бесполезными, непропорциональными либо не имеющими другого эффекта, кроме искусственного продления жизни», они «могут быть сокращены либо прекращены». В документе особо оговаривается то, что решение об эвтаназии больного пациента, находящегося без сознания, могут принять его близкие родственники или доверенное лицо. Принятию подобного решения во многом способствовала дискуссия, развернувшаяся во Франции вскоре после смерти в 2003 г. 22-летнего Винсена Юмбера: он был парализован после автомобильной аварии и написал книгу «Я требую права на смерть», в которой рассказал, насколько невыносима его жизнь и что он хочет умереть. Прошение об эвтаназии, поданное семьей молодого человека президенту Франции Жаку Шираку, осталось без ответа. Несмотря на официальный отказ, мать В. Юмбера ввела сыну смертельную дозу наркотика. В итоге мать В. Юмбера арестовали за убийство, но вскоре отпустили на свободу.

Несмотря на формальное отсутствие закона, реально пассивная эвтаназия декриминализована и в Великобритании. Для этого создан необходимый прецедент: Высший суд Королевства в 2002 г. удовлетворил требование 43-летней Дианы Претти об отключении аппаратов искусственного дыхания, поддерживающих ее жизнь.

Активная эвтаназия легализована слабее пассивной. Впервые в мире закон о легализации активной эвтаназии приняли в Австралии в 1996 г., однако этот национальный опыт оказался мимолетным: в силу закон не вступил и был отозван всего 9 месяцев спустя. Основной причиной, видимо, стало внешнее давление: эксперты Комитета по правам человека ООН высказали обычное при обсуждении данной проблемы опасение, что австралийский закон об эвтаназии может лишить ценности человеческую жизнь, когда узаконенное самоубийство станет обычным делом, не вызывающим каких-либо особых эмоций.

Более последовательным оказался опыт стран Западной Европы. В Нидерландах впервые законодательные инициативы о легализации умерщвления безнадежных больных из милосердия начали рассматривать еще в 1970-е гг. В конце концов, Нидерланды эвтаназию узаконили: в принятом законе с 1 апреля 2002 г. эвтаназия разрешалась при определенных, четко оговоренных условиях⁴. Затем аналогичный закон приняла Бельгия.

³ Следует отметить, что использованные В.В. Путиным аргументы для обоснования категорического отказа от легализации наркотиков были не вполне корректными. В частности, он утверждал, что «опыт легализации легких наркотиков в некоторых странах говорит о том, что их легализация не приводит к уменьшению употребления так называемых тяжелых наркотиков, прежде всего героина. А наоборот, это только готовит молодых людей к употреблению этих тяжелых наркотиков». Голландский опыт свидетельствует скорее об обратном.

⁴ Согласно голландскому закону, эвтаназия может быть применена к больным не моложе 12 лет и осуществлена только по требованию пациента, если будет доказано, что его страдания невыносимы, болезнь неизлечима, и врачи не могут ничем помочь. При этом обязательно требуется повторное согласие самого пациента. Решение уполномочены выносить как минимум два врача, а в случае сомнения дело будет рассматриваться прокуратурой. Врачи также подпадают под контроль специальных комиссий из экспертов по медицине, праву и этике.

В Швейцарии сохраняется формальный запрет на активную эвтаназию, но смертельно больным пациентам, страдающим от сильной боли, врач может выписать «последний рецепт», который по поручению больного получает Общество эвтаназии, под опекой которого на основании личного обращения находится неизлечимо больной пациент. Такое либеральное законодательство стало причиной нового направления туризма: жители других стран Европы отвозят своих тяжелобольных родственников в швейцарские клиники, чтобы те смогли «легко умереть».

В США отношение к активной эвтаназии менее терпимое. В этой стране активная эвтаназия разрешена только в одном штате Орегон, где в 1997 г. был принят «акт о достойной смерти». Согласно орегонскому закону, пациент должен дважды потребовать эвтаназию в устном и один раз в письменном виде, при этом он должен быть вменяемым и психически дееспособным. Смертельная доза медикаментов вводится самим пациентом. Американская администрация и религиозные группы в течение пяти лет пытались оспорить это решение, но в январе 2006 г. Верховный суд США шестью голосами против трех подтвердил легитимность закона штата Орегон, который разрешает врачам помогать уходить из жизни смертельно больным пациентам. За пределами Орегона активная эвтаназия запрещена. Главный американский сторонник активной эвтаназии, «доктор-смерть» Джек Геворкян, осуществивший за плату более 130 актов эвтаназии, вводя пациентам по их просьбе смертельные инъекции, в 1999 г. был приговорен судом к 25 годам заключения.

О масштабах применения эвтаназии говорят следующие цифры: в США с 1998 г. правом на эвтаназию воспользовались 170 неизлечимых больных, в Бельгии с 2002 г. — 400 пациентов, а в Голландии только за 2005 г. добровольно ушли из жизни 4300 человек.

Если искать факты о тенденции к легализации эвтаназии на международном уровне, то можно вспомнить обращение в 2002 г. Папы Римского Иоанна Павла II, который призвал врачей не прибегать к излишним мерам для продления жизни смертельно больных пациентов. «Врачи ошибаются, — заметил понтифик, — считая медицину всемогущей и забывая о бренности нашего существования. Им не следует заботиться лишь о физическом состоянии людей, пренебрегая духовным. Особенно в тех случаях, когда медики точно знают, что спасти человека нельзя» [15].

Следует подчеркнуть, что в зарубежных странах фактическая легализация эвтаназии не сопровождается декриминализацией коммерческих услуг по эвтаназии. Это означает, что если один человек помог другому уйти из жизни, не имея собственной выгоды, то он не может быть осужден. Но если он получил плату за свою помощь, то его поступок рассматривается как корыстное преступление. Такой подход делает производство услуг по эвтаназии делом только врачей-энтузиастов, готовых оказывать услуги по эвтаназии совершенно бесплатно. В результате не формируется нового рынка медицинских услуг, эвтаназия полностью выводится из сферы действия рынка, что не соответствует современному пониманию принципов организации системы здравоохранения. В этом отношении легализация эвтаназии пока резко отличается от легализации проституции и наркотиков.

2. Антипрогибиционизм в России.

Российские врачи в частных беседах признают, что «убийства из жалости» престарелых или тяжело больных в России (как и за рубежом) отнюдь не являются чем-то исключительным. Такие осуждаемые законом деяния крайне редко становятся объектом расследований, поскольку нет тех, кто был бы в этом расследовании заинтересован, а юридически доказать такое убийство очень трудно.

Объектом общественного внимания проблема эвтаназии стала лишь в 2004 г., когда в Ростове-на-Дону прошел процесс по «Делу об эвтаназии»: курсантка Донского казачьего кадетского профессионального училища № 7 Кристина Патрина и школьница Марта Шкирманова задушили свою парализованную соседку Наталью Баранникову, как они говорили, из жалости. По версии следствия, они сделали это из корыстных побуждений — жертва пообещала убийцам в награду 5 тыс. руб. за избавление ее от страданий. Молодые девушки (13 и 16 лет) полностью признали свои действия (но не вину) и были осуждены на 4,5 года (первоначально прокурор требовал по 7,5 лет) [15]. Если бы «убийцы из жалости» не взяли обещанной им платы, этот процесс вообще бы, скорее всего, не состоялся (как это было во Франции в деле матери В. Юмбера), поскольку ни у российских, ни у зарубежных правоохранительных органов нет опыта расследования убийств с целью эвтаназии. Об этом свидетельствует хотя бы тот факт, что следствие классифицировало произошедшее как «убийство лица, заведомо для виновного, находящегося в беспомощном состоянии, совершенное по предварительному сговору, по найму» (ч. 2 ст. 105 УК РФ п. «в», «ж», «з»), т.е. как своеобразное наемное убийство.

После «ростовского дела» в России стали возникать инициативы юридической легализации эвтаназии. В 2007 г. в Совете Федерации был разработан законопроект о легализации эвтаназии

в России. В случае его принятия предполагалось, что неизлечимых больных по их просьбе будут лишать жизни, если такое решение утвердит консилиум врачей. Доминирование критических оценок нового законопроекта среди депутатов и в СМИ привело к тому, что он был отвергнут. В данном случае политическая элита проявила, пожалуй, чрезмерную осторожность, поскольку среди россиян доминирует более благожелательное отношение к идее «смерти по собственному желанию»: согласно опросу ВЦИОМ, проведенному в июле 2006 г., 58% россиян считают эвтаназию оправданной в тех или иных случаях и только 28% отвергают ее в принципе [5].

4.4. Легализация торговли органами и тканями для трансплантации

1. Антипрогибиционизм в зарубежных странах.

Движение за легализацию торговли органами и тканями людей развито гораздо слабее прочих видов антипрогибиционистского движения. Вероятно, это связано, прежде всего, с тем, что этот запрет влияет на относительно небольшое количество людей — много меньше, чем количество людей связанное с наркотиками или проституцией. Кроме того, СМИ разных стран создали вокруг проблемы нехватки донорских органов атмосферу нездоровых криминальных сенсаций. Наконец, эта проблема возникла относительно недавно (примерно 20 лет назад), и общественное сознание еще не успело его адекватно осмыслить.

Тем не менее можно найти информацию, что врачи-трансплантологи все чаще выступают именно за переход к легальной торговле донорскими органами. Например, в 2003 г. в Великобритании президент Комитета по трансплантологии Королевского медицинского общества Надей Хаким открыто заявил: «Торговлю органами необходимо узаконить и поставить под контроль» [1].

2. Антипрогибиционизм в России.

В современной России пока нет попыток обсудить целесообразность легализации торговли органами и тканями для трансплантации. В то же время сам этот рынок фактически существует, но как нелегальный. В Рунете легко найти много объявлений тех, кто изъявляет желание продать свои органы желающим реципиентам. В СМИ появлялась информация, что торговля органами граждан СНГ осуществляется путем организации турпоездок доноров за рубеж (например, в Турцию), где в специальных клиниках у них изымают органы для пересадки⁵.

Хотя в России нет движения за декриминализацию торговли органами и тканями, в 2003 г. в результате внесения в УК России серии изменений эта декриминализация фактически осуществилась.

Ранее УК РФ была предусмотрена ответственность за совершение преступлений, связанных с торговлей людьми, использовании их органов или тканей в целях трансплантации: это — п. «ж» ч. 2 ст. 152 УК РФ (Торговля несовершеннолетними, совершенная в целях изъятия у несовершеннолетнего органов или тканей для трансплантации). Однако Федеральным законом от 08.12.2003 г. № 162-ФЗ данная статья была исключена.

В соответствии с № 162-ФЗ в УК появилась новая статья — п. «ж» ч. 2 ст. 127.1 (Торговля людьми, совершенная в целях изъятия у потерпевшего органов или тканей). Данная статья, очевидно, послужила альтернативой утратившей силу ст. 152. В ст. 127.1 (в отличие от ст. 152) не указано, для чего могут изыматься органы и ткани человека преступником (например, для трансплантации).

Однако в соответствии с ФЗ ч. 1 ст. 127 УК РФ целью совершения преступления является эксплуатация человека, под которой законодатель понимает использование занятия проституцией другими лицами и иные формы сексуальной эксплуатации, рабский труд (услуги), подневольное состояние (приложение 2 к статье). Такая формулировка говорит о том, что изъятие органов или тканей человека не входит в определенное уголовным законом понятие эксплуатации человека. Это свидетельствует о том, что торговля людьми, совершаемая для использования органов и тканей человека, не может расцениваться правоприменителем как действия, целью которых является эксплуатация человека. Но, с другой стороны, о возможности торговли людьми с целью изъятия органов или тканей человека упоминается в п. «ж» ч. 2 данной статьи.

Сказанное позволяет заключить следующее: при совершении торговли людьми, когда их органы или ткани могут быть использованы для трансплантации, правоприменитель должен установить и доказать цель преступления — эксплуатацию человека, но не может этого

⁵ Так, в 2002 г. «Интерфакс» (со ссылкой на пресс-службу МВД Молдавии) сообщил, что молдавская полиция ведет расследование по делу преступной группировки, участники которой обещали своим жертвам щедрое вознаграждение за выезд в Турцию для изъятия почки, но затем отказывались полностью выплатить вознаграждение.

сделать из-за примечания 2 к статье 127.1 УК РФ. А с другой стороны, существует п. «ж» ч. 2 данной статьи, но как его применять не ясно (данная норма УК РФ «мертвая»).

Отмеченный парадокс отдельных положений рассматриваемой нормы уголовного закона свидетельствует о ее несовершенстве в части определения цели преступления, что усложняет возможность применения данной нормы в случаях, когда совершается торговля людьми для использования их органов или тканей.

Что же касается торговли органами и тканями человека для трансплантации, то такой вид преступления в российском уголовном законодательстве вообще не предусмотрен.

Таким образом, в настоящее время в России торговля людьми, органами или тканями человека для трансплантации фактически декриминализована, что противоречит соответствующим международным обязательствам Российской Федерации.

В то же время российское уголовное законодательство имеет нормы уголовного закона, которые описывают действия преступника, направленные на непосредственное изъятие органов или тканей человека для последующей их трансплантации:

- ❖ п. «м» ч. 2 ст. 105 (убийство в целях использования органов или тканей потерпевшего),
- ❖ п. «ж» ч. 2 ст. 111 (умышленное причинение тяжкого вреда здоровью в целях использования органов или тканей потерпевшего),
- ❖ ст. 120 (Принуждение к изъятию органов или тканей человека для трансплантации: ч. 1 — с применением насилия либо с угрозой его применения, ч. 2 — в отношении лица, заведомо для виновного находящегося в беспомощном состоянии либо в материальной или иной зависимости от виновного).

Фактическая декриминализация торговли органами и тканями осуществляется в России так, что трудно осудить организаторов купли-продажи органов и тканей, но невозможна и вполне легальная организация этой торговли. В связи с этим целесообразно начать подготовку к последовательной и осознанной легализации добровольной продажи собственных органов. Если можно будет законно продавать собственные органы, это сделает криминальную трансплантологию принципиально невозможной. По идее, государство должно наладить лишь эффективную систему контроля за соблюдением условий договоров между донорами и реципиентами, а также следить за выполнением некоторых минимальных стандартов этих добровольных соглашений.

Конечно, переход к легальной торговле органами и тканями в России может быть только перспективной задачей. Такая реформа потребует изменения позиции не только Всемирной организации здравоохранения и иных международных организаций, но и изменения умонастроений российского общества, которое сейчас резко настроено даже против забора органов умерших людей для пересадки их больным.

Итак, тенденция к легализации «вредных благ» действует на всех четырех проанализированных нами рынках, но в разной степени:

- ◆ на рынках секс-услуг легализация проституции как сферы бизнеса уже произведена в ряде стран мира;
- ◆ на наркорынках легализация легких наркотиков как объекта бизнеса произведена только в одной стране мира (в Нидерландах), хотя существует сильное антипрогибиционистское движение как на международном, так и на национальном уровне;
- ◆ в сфере оказания услуг по эвтаназии в ряде стран эвтаназия легализована в пассивной или реже в активной форме, но нигде она не легализована как бизнес;
- ◆ в сфере торговли органами и тканями для трансплантации рядом специалистов высказываются антипрогибиционистские рекомендации, но антипрогибиционистское движение не сформировалось, а фактическая декриминализация в России торговли органами и тканями является результатом скорее юридической погрешности, чем осознанным решением.

5. Перспективы развития антипрогибиционизма в России

5.1. Общемировая тенденция к легализации «вредных благ»

Проведенный аналитический обзор зарубежного опыта легализации «вредных благ» показывает, что теневая экономическая деятельность в этой сфере объективно выполняет функцию институционального экономического инноваторства. Наиболее четко это можно проследить по развитию коммерческих отношений в сферах, связанных с распоряжением человеком своим телом. Речь идет о таких видах деятельности, как производство аборт, эвтаназия, проституция и торговля трансплантатами.

Во всех четырех видах деятельности в XIX–XX вв. складывалась однотипная ситуация: есть спрос на определенный товар или услугу, есть и добровольное (преимущественно или хотя бы частично) их предложение; однако куплю-продажу официально запрещают, правоохранительные органы ведут борьбу с теневым рынком. Главным основанием для запрета являются этические стереотипы (как правило, связанные с христианской моралью), ограничивающие свободу распоряжаться «богоданной» жизнью и телом. Хотя сами эти стереотипы восходят к библейским временам, их юридическая формализация завершилась лишь в первой половине XX в. В результате первоначально легальные проституция и производство абортотов ушли в теневую экономику.

В современном мире (особенно, после «молодежной революции» 1960-х гг.) моральные нормы, запрещающие взрослым правоспособным людям распоряжаться своей жизнью и своим телом, перестали восприниматься как общепринятые и обязательные. Более того, прогресс медицины сделал возможным такие принципиально новые услуги, как облегчение ухода из жизни и пересадка человеческих органов от донора. Однако формальные нормы права по-прежнему карали за нарушение «естественных» табу. Поэтому старые отрасли (проституция и производство абортотов) продолжали оставаться нелегальными, а новые отрасли (коммерческая эвтаназия, торговля органами и тканями для трансплантации) изначально рождались в сфере теневой экономики.

На революционно-прогрессивную функцию, которую может выполнять теневая экономика, впервые обратил внимание перуанский экономист Эрнандо де Сото, описавший рождение капитализма как «бунт» неформальных предпринимателей раннего Нового времени против запретов меркантилистского государства [11]. Аналогично расширение теневой коммерческой деятельности, связанной с распоряжением своим телом, постепенно меняет общественные умунастроения, подготавливая постепенную отмену запретов.

Аборты в настоящее время легализованы почти во всех странах мира. Коммерческая проституция в последние годы становится легальной отраслью экономики во все новых странах мира — не только в Голландии, но и в Германии, Турции и т.д. Эвтаназия пока наиболее последовательно (и в пассивной, и в активной форме) легализована только в Голландии и Бельгии. Что касается торговли трансплантатами, то в одних странах она прямо запрещается, в других же законодательство по этому поводу вообще отсутствует. Тем не менее многие врачи выступают за легализацию торговли человеческими органами.

Итак, под влиянием теневой экономической деятельности во всех странах уже родилась такая легальная отрасль коммерческой сферы услуг, как производство абортотов; в некоторых странах — еще и секс-бизнес. Можно сделать прогноз, что в ближайшие десятилетия к ним добавятся коммерческая помощь в уходе из жизни и торговля трансплантатами.

На рынке наркотиков тенденция к легализации более слаба, она сдерживается сильной противодействующей тенденцией к усилению «войны с наркотиками». Исход противостояния этих двух тенденций, прогибиционистской (поддерживаемой прежде всего США) и антипрогибиционистской (поддерживаемой общественными движениями стран Западной Европы и правительством Нидерландов) во многом связан с исходом глобального социально-экономического соперничества между США и Западной Европой.

Общемировая закономерность к легализации «вредных благ» действует и в России: происходит формирование антипрогибиционистского движения, осуществляются первые законодательные инициативы, направленные на ликвидацию запретов. Поскольку, однако, в России институты гражданского общества относительно слабы, а общественное сознание отличается консервативностью, решающую роль в изменении российского национального законодательства в ближайшие десятилетия будет играть скорее внешнее влияние развитых стран, чем внутренние инициативы.

5.2. Рекомендации для правоохранительной деятельности, направленной на противодействие с производством «вредных благ»

Исторический подход к юридическим запретам производить, продавать и потреблять «вредные блага» заставляет по-новому взглянуть на современную деятельность правоохранительных органов России.

Приоритеты в деятельности правоохранительных органов определяются тем, что следует считать преступностью и как понимать цели борьбы с ней. Ответы на эти фундаментальные вопросы легко давать, если общество находится в состоянии относительной стабильности, когда нормы права соответствуют общественным умунастроениям и не требуют рефлексии. Однако в переходные периоды, когда общество переходит от одной социально-экономической системы к другой, ясность исчезает. Моральные и правовые нормы стано-

вятся текучими, быстро меняющимися. Не менее текучими и зыбкими становятся границы правоохранительной деятельности.

В качестве примера можно вспомнить, что, например, лет 20 назад борьба со спекуляцией рассматривалась в СССР как необходимый элемент защиты правопорядка. В наши дни то, что ранее называли «спекуляцией», официально признано одной из обыденных и общественно необходимых хозяйственных практик. Как же следует оценивать прежнюю борьбу советских правоохранительных органов со спекуляцией — как общественно полезную защиту от преступности или как вредное для общества торможение прогрессивных экономических изменений?

Возьмем теперь более современный пример с наркорынком. Априорная для большинства современных россиян точка зрения о необходимости запрещать торговлю наркотиками уже сейчас многими оспаривается. Не исключено, что через несколько лет (пусть даже десятков лет) современные запреты на наркоторговлю сменятся легализацией этих рынков, например, по голландскому образцу. Что же, в таком случае, несет обществу современная силовая борьба с наркоторговлей — пользу или вред?

Конечно, трудно точно предсказать, как именно будут меняться в ближайшем будущем представления о необходимости юридически запрещать «вредные блага». Очевидно одно — меняться они будут, и, вероятнее всего, в сторону смягчения. В таком случае уже сейчас надо менять подготовку работников правоохранительных органов, прививая им понимание объективной текучести общественных представлений о запретах и детально знакомя с зарубежным антипрогибиционистским опытом. Иначе юридические учебные заведения станут готовить тех, кто будет «завтра» реализовывать «сегодняшние» запреты, и правоохранительные органы превратятся в механизм торможения социально-экономических изменений.

У России есть печальный опыт подобного рода — это трагедия постсоветского предпринимательства. Речь идет о том, что даже после легализации бизнеса в начале 1990-х гг. российские милиционеры, воспитанные на восприятии «торгаша» как правонарушителя, продолжали считать бизнесменов скорее «нарушителями в законе», чем полезными обществу гражданами (этот стереотип отчасти сохраняется даже в наши дни). В результате легализуемый бизнес оказался не столько под защитой легальных правоохранительных органов, сколько под контролем («крышей») криминальных структур (см. [3]). Этот неприятный прецедент может повториться при возможной в будущем легализации многих товаров и услуг, которые мы сейчас юридически запрещаем.

Другой практический вывод из рассуждений о рациональности юридических запретов связан с проблемой эффективного распределения ресурсов правоохранительных органов по разным направлениям их деятельности. Как уже указывалось, финансирование деятельности по борьбе с запрещенными товарами и услугами занимает значительную часть бюджета правоохранительных органов. Если мы признаем, что многие из этих видов правоохранительной деятельности экономически неэффективны (хотя, возможно, морально оправданы), то необходимо изменить приоритеты финансирования — уменьшить финансовые ресурсы, которые тратят на борьбу с наркотиками, проституцией и т.д., перемещая эти ресурсы на финансирование борьбы с другими преступлениями, объективно более опасными для общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бабасян Н., Лория Е., Нарышкина А. Филимонов Д.* Удар по почкам. В Британии хотят легализовать торговлю органами // Известия. 2003 23 мая. (<http://www.izvestia.ru/world/article34082/>).
2. *Боревич И.И.* Антинаркотическая политика и права человека в российском обществе. СПб., 2005. (http://www.ecad.ru/mn-nk1_04.html).
3. *Волков В.* Силовое предпринимательство. СПб.; М.: Европейский университет в Санкт-Петербурге: Летний сад, 2002.
4. *Гилинский Я.И.* Война с наркотиками или мирное сосуществование? // (<http://www.narcom.ru/ideas/socio/9.html>).
5. *Жуков Б.* В смерти — отказать // Ежедневный журнал. 2007. 20 апреля (<http://www.ej.ru/comments/entry/6792/>).
6. Законодательное регулирование азартных игр. История вопроса. США (<http://best-casinos.ru/laws/7.html>).
7. *Ланская П., Спектор Е.* Правовые основы легализации проституции в России // Вестник игорного бизнеса. (<http://vib.adib92.ru/main.mhtml?PubID=16&Part=4>).
8. *Латов Ю.В.* Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики. М.: МОНФ, 2001.
9. *Поляны К.* Великая трансформация. СПб.: Алетейя, 2002.
10. *Сакевич В.И.* Запрет аборта в США откладывается? // Демоскоп — Weekly. 2006. № 267 — 268. 27 ноября — 10 декабря (<http://www.demoscope.ru/weekly/2006/0267/reprod01.php>).
11. *Де Сото Э.* Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catalaxy, 1995.
12. Сухой закон. 10 фактов (2005) (<http://100gramm.com.ru/sz10.php>).
13. *Тимофеев Л.* Наркобизнес как экономическая отрасль (теоретический подход) // Вопросы экономики. 1999. № 1. С. 104.

14. Фуко М. Воля к знанию («История сексуальности» I) // Фуко М. Воля к истине: по ту сторону знания, власти и сексуальности. М.: Магистериум, 1996.
15. Шнайдер А. Эвтаназия по-волгодонски (2004) С. 99–268 (<http://www.proza.ru/texts/2005/04/29-124.html>).
16. Штереншиус М. Всемирная история всемирной проституции. Ростов н/Д: «Феникс», 2006. С. 239.
17. Interview with Milton Friedman on the Drug War. 1991: <http://www.legalise-usa.org/documents/HTML/socialist.htm>.
18. Miron Jeffrey A., Feige Chris. The Opium Wars, Opium Legalization and Opium Consumption in China (2005) — <http://papers.nber.org/papers/w11355.pdf>.

ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА И ЕГО ТИПЫ

О.Е. GERMANOVA,

доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет
e-mail:germanovaoe@mail.ru

Ю.Н. РУДАЯ,

ассистент, кафедры экономики и управления,
Азово-Черноморская
государственная агроинженерная академия
e-mail:juliarudaya@gmail.com

Используя первичные данные об объемах производства молока и затратах факторов производства, рассчитаны показатели технического прогресса и определены его типы с помощью обоснованных производственных функций.

Ключевые слова: показатели и тип технического прогресса.

Коды классификатора JEL: Q16.

За годы рыночных преобразований сельскохозяйственное производство в России превратилось в отрасль с высокой степенью изношенности техники и оборудования, что делает его неконкурентным на отечественном и мировом рынках. Существует настоятельная необходимость широкомасштабного технического перевооружения сельского хозяйства, развитие которого может быть обеспечено использованием достижений технологического прогресса как основного инновационного фактора производства. Для успешного решения названной проблемы необходимо использование в управлении техническим прогрессом показателей, отражающих его экономическое содержание в условиях рынка, позволяющих определить вклад каждого фактора производства и технического прогресса в экономический рост, в снижение издержек производства, в изменение других показателей деятельности предприятий.

Применявшиеся в измерении и планировании технического прогресса в центрально-управляемой экономике показатели — уровень механизации и автоматизации производства, его энерговооруженность и фондоемкость, экономическая эффективность капитальных вложений, использовавшихся для внедрения новой техники, повышение производительности труда и изменение других показателей деятельности предприятий — не отражают сущность этого явления в условиях рынка.

В рыночной экономике экономическое содержание технического прогресса проявляется в эффективности и капиталоемкости технологии, предельной норме технологического замещения факторов производства, эластичности их замещения, технологической отдаче от масштаба производства. Учитывая динамику таких показателей, можно оценить возможные варианты технического перевооружения производства, принять решение о внедряемом типе технического прогресса, выбрать наиболее эффективное решение не только для отрасли, для сельскохозяйственных предприятий, но и для отдельных видов производств. Названные показатели образуют систему и являются действенными инструментами в механизме управления техническим прогрессом.

В теории производства динамика показателей и типы технического прогресса анализируются с помощью производственных функций, в обосновании которых используется методология теории факторов производства. Применительно к сельскому хозяйству производственные функции как функции одного переменного фактора впервые были обоснованы К. Викселем, Ю. фон Либихом, позднее Э. Хеди, Д. Диллоном. Сегодня экономисты используют методологию и инструментарий, разработанные применительно к техническому прогрессу в рыночной экономике Р. Солоу, К. Дж. Эрроу, Я. Тинбергеном, М. Брауном и другими выдающимися экономистами. Эта методология используется в настоящем исследовании технического прогресса и определении его типов, в сельскохозяйственных предприятиях, производящих молоко, — молочных комплексах и фермах Ростовской области.

Система показателей технического прогресса находит отражение в модификациях производственной функции Кобба—Дугласа $Q = AL^{\alpha}K^{\beta}C^{\gamma}F^{\varphi}$ для $\alpha + \beta + \gamma + \varphi \neq 1$, учитывающей на технологическую взаимосвязь между конечным продуктом и затратами четырех факторов производства (труда L , капитала K , затратами кормов C и численностью поголовья F), и

функции $Q = AL^{\alpha}K^{\beta}e^{\gamma}$ с темпом технического прогресса γ . Эффективность технологии измеряется коэффициентом A ; капиталоемкость технологии — отношением K/L ; предельная производительность факторов производства — частными производными функции по всем переменным: f'_L, f'_K, f'_C, f'_F ; предельная норма технологического замещения для замещающихся факторов производства — труда и капитала, расхода кормов и численности поголовья — отношением предельных продуктов:

$$MRTS_{LK} = \frac{f'_L}{f'_K}, \quad MRTS_{FC} = \frac{f'_F}{f'_C};$$

эластичность замещения факторов — коэффициентом $\sigma_{LK} = \frac{d(K/L)}{K/L} : \frac{d(f'_L/f'_K)}{f'_L/f'_K}$.

В измерении показателей технического прогресса, производительности используемых ресурсов, а также степени влияния технического прогресса и основных факторов производства на конечный результат в производстве молока использованы данные 220 обследованных предприятий отрасли молочного скотоводства Ростовской области за период с 2004 по 2008 г., из которых отобрано 50 наиболее крупных и эффективных с поголовьем 100 и более коров.

Предприятия значительно различаются по применяемой технологии, объему используемых ресурсов, численности поголовья и другим параметрам. При анализе такого числа разнородных объектов возникла проблема достоверности получаемых результатов. Поэтому были выбраны типичные предприятия и использованы методы исследования процессов производства с большим числом характеристик. Одним из таких методов является метод кластерного анализа.

Использовано основополагающее понятие кластерного анализа — многомерный объект, под которым понимается статистическая единица, определяемая набором значений признаков, или ее основной признак. Такими многомерными объектами в данном случае являются молочные фермы, комплексы и предприятия, специализирующиеся на производстве молока. В кластерном анализе сравнение предприятий производится с помощью матрицы расстояний, в отличие от факторного анализа, где сравнение строится на основе матрицы коэффициентов корреляции. В результате в исходной совокупности предприятий выделены группы, идентичные по экономическому содержанию показателей.

На первом этапе сформирована матрица наблюдений, имеющая следующий вид:

$$\begin{array}{cccccc} X_{11} & X_{12} & \dots & X_{1k} & \dots & X_{1n} \\ X_{21} & X_{22} & \dots & X_{2k} & \dots & X_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ X_{m1} & X_{m2} & \dots & X_{mk} & \dots & X_{mn} \end{array}$$

где X_{mn} — значение n -го признака для m -й статистической единицы. Матрица содержит полную характеристику изучаемых множеств. Признаки, включенные в матрицу наблюдений, неоднородны, поскольку описывают разные свойства объектов, различаются и их единицы измерения.

Для устранения неоднородности измерения исходных данных выполнена нормализация всех признаков, которая проводилась путем деления исходных величин на их среднеквадратичное отклонение или способом вычисления стандартного Z -вклада, который показывает количество стандартных отклонений, отделяющих k -й признак от среднего значения:

$$Z_{ik} = \frac{x_{ik} - \bar{x}_k}{S_k},$$

где Z_{ik} — нормализованное значение признака для i -й единицы; x_{ik} — значение k -го признака для i -й статистической единицы; \bar{x}_k — среднее арифметическое значение k -го признака. Стандартное отклонение k -го признака S_k рассчитывалось по следующей формуле:

$$S = \left[\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (x_{ik} - \bar{x}_k)^2 \right]^{\frac{1}{2}}.$$

Подход к стандартизации признаков путем нормализации основан на измерении колеблемости вариационного ряда и использован для устранения избыточной информации. После стандартизации признаков рассчитаны элементы матрицы расстояний. Для определения расстояния использовались следующие формулы:

— средняя абсолютная разность (или расстояние Хэмминга):

$$C_{rs} = \frac{\sum_{k=1}^n |z_{rk} - z_{sk}|}{n};$$

корень квадратный из среднего квадрата разности:

$$C_{rs} = \left[\frac{\sum_{k=1}^n (z_{rk} - z_{sk})^2}{n} \right]^{\frac{1}{2}},$$

где $r, s = 1, 2, \dots, m$.

В результате процедуры кластеризации исходная совокупность из 50 предприятий была разделена на три группы схожих между собой объектов с учетом всех классификационных признаков, которые обладают свойством плотности, дисперсией и отличием от других признаков.

Выявление степени однородности анализируемых предприятий проведено с помощью пакета STATISTICA 7. Программа STATISTICA позволяет оценить степень близости объектов с помощью агломеративных методов, строящихся на последовательном объединении наиболее близких объектов в один кластер, и метода k -средних. В методе k -средних объект относится к тому классу, расстояние до которого минимально.

В исследовании технического прогресса использовались данные бухгалтерской отчетности 50 крупных предприятий Ростовской области: среднегодового поголовья, затрат на содержание поголовья (в целом и по статьям), объема и себестоимости произведенной продукции, прямых затрат труда на производство молока.

К первому кластеру отнесены всего два предприятия: сельскохозяйственный производственный кооператив (СПК) «Колхоз им. Шаумяна» Мясниковского района и сельскохозяйственное закрытое акционерное общество (СЗАО) «СКВО» зерноградского района Ростовской области. Оба предприятия являются высокоэффективными производителями молока. Поголовье в каждом из хозяйств превышает 700 голов. СПК «Колхоз им. Шаумяна» является одним из самых крупных сельскохозяйственных предприятий Ростовской области. В структуре его товарной продукции основную долю занимает молоко. На протяжении нескольких последних лет СЗАО «СКВО» систематически попадает в рейтинг наиболее крупных и эффективных предприятий по производству молока в России (клуб «Молоко-100»). В 2002 г. на предприятии было осуществлено комплексное техническое переоснащение производства молока, произведена замена существующего поголовья на высокопродуктивное племенное.

Второй кластер представлен 9 предприятиями со средним поголовьем 630 коров и удоем на одну голову в 3200 кг. Третий, самый многочисленный кластер образуют 30 предприятий. В этих хозяйствах поголовье составляет 150–170 коров, а затраты труда на одну голову сопоставимы с затратами предприятий, входящих в первый и второй кластеры. Однако затраты капитала на предприятиях первого и второго кластеров более чем в два раза превосходят аналогичный показатель на предприятиях третьего кластера, представленных в табл. 1.

К 1-му и 2-му кластерам отнесены предприятия, представленные в табл. 2.

Результаты кластеризации позволяют сделать вывод об идентичности условий производства и технологий, применяемых на предприятиях каждого кластера, и на таком основании проанализировать эффективность использования факторов производства и технический прогресс в молочном скотоводстве. Для каждой группы предприятий построим производственные функции, с помощью которых оценим влияние на конечный выпуск не только технического прогресса, но и изменения затрат применявшихся ресурсов во времени. Производственная функция представляет собой наиболее обобщенную модель функционирования экономического объекта, поэтому ее можно использовать для сравнения эффективности работы предприятий, относящихся к разным кластерам.

Первоначально обоснуем производственные функции для предприятий, входящих во второй и третий кластеры, — функции Кобба—Дугласа для двух факторов производства с суммой частных эластичностей выпуска по труду и капиталу, не равной единице: $Q = AL^{\alpha}K^{\beta}$ $\alpha + \beta \neq 1$, где Q — конечный продукт предприятия L — затраты труда в человеко-часах K — затраты капитала α и β — частные эластичности выпуска по труду и капиталу A — параметр, определяющий эффективность применяемой технологии.

Таблица 1

Сводная таблица кластеров предприятий отрасли молочного скотоводства Ростовской области, отнесенных к третьему кластеру¹

№ п/п	Код р-на	Наименование	Год					
			2004		2005		2006	
			Кластер	Расстояние	Кластер	Расстояние	Кластер	Расстояние
1	80	СПК им. Калинина	3	0,17	3	0,32	3	0,38
2	77	ОАО «Заря»	3	0,18	3	0,30	3	0,30
3	66	ЗАО «Восход»	3	0,30	3	0,36	3	0,36
4	70	ООО «Сальский Кагальник»	3	0,35	3	0,40	3	0,40
5	77	ОАО им. Калинина	3	0,12	3	0,30	3	0,35
6	80	ЗАО «Гвардейское»	3	0,32	3	0,41	3	0,41
7	85	СПК «Заря»	3	0,24	3	0,24	3	0,25
8	51	КСП «Поднятая целина»	3	0,17	3	0,26	3	0,26
9	79	СПК «Нива»	3	0,15	3	0,35	3	0,25
10	66	СПК «Стычной»	3	0,29	3	0,23	3	0,25
11	76	ЗАО АФ «Новый путь»	3	0,23	3	0,18	3	0,22
12	80	ЗАО «Ростовский»	3	0,18	3	0,18	3	0,21
13	85	ЗАО им. С.М.Кирова	3	0,14	3	0,13	3	0,21
14	53	СПК «Краснокутское»	3	0,17	3	0,32	3	0,31
15	77	СПК «Маяк»	3	0,09	3	0,17	3	0,17
16	77	ООО «Знамя»	3	0,29	3	0,15	3	0,22
17	83	ЗАО «Родина»	3	0,16	3	0,11	3	0,14
18	66	СПК «Правда»	3	0,13	3	0,22	3	0,21
19	77	ООО «Ряженое»	3	0,12	3	0,11	3	0,11
20	76	ЗАО «Таган-мост»	3	0,09	3	0,10	3	0,15
21	78	ОАО «Дружба»	3	0,49	3	0,21	3	0,14
22	83	СПК «Целинский»	3	0,07	3	0,06	3	0,06
23	80	СПК «Кировская»	3	0,13	3	0,29	3	0,30
24	77	ОАО им. Ленина	3	0,23	3	0,17	3	0,16
25	76	ООО «Ефремовское»	3	0,19	3	0,14	3	0,20
26	76	СПК «Миусский»	3	0,22	3	0,14	3	0,20
27	76	СПК «Советинский»	3	0,38	3	0,41	3	0,52
28	77	ООО «Григорьевское»	3	0,62	3	0,28	3	0,48
29	51	СПК «Меркуловский»	3	0,21	3	0,26	3	0,22
30	51	СПК «Калининский»	3	0,47	3	0,45	3	0,49

Для определения параметров рассматриваемой зависимости функция приведена к линейному виду путем логарифмирования: $\ln Q = \ln A + \alpha \ln L + \beta \ln K$. Сумма (S) квадратичных отклонений между наблюдаемыми величинами и соответствующими оценками должна быть минимальной: $S = \sum (\ln A + \alpha \ln L + \beta \ln K - \ln Q)^2 \rightarrow \min$. Необходимым условием минимизации суммы квадратичных отклонений является равенство нулю ее первых частных производных по всем переменным:

$$\frac{\partial S}{\partial \ln A} = 2 \sum (\ln A + \alpha \ln L + \beta \ln K - \ln Q) = 0,$$

$$\frac{\partial S}{\partial \alpha} = 2 \sum (\ln A + \alpha \ln L + \beta \ln K - \ln Q) \ln L = 0,$$

¹ Составлена авторами на основе данных бухгалтерской отчетности предприятий и проведенного кластерного анализа.

$$\frac{\partial S}{\partial \beta} = 2 \sum (\ln A + \alpha \ln L + \beta \ln K - \ln Q) \ln K = 0.$$

Таким образом, система нормальных уравнений будет иметь следующий вид:

$$\begin{cases} n \ln A + \alpha \sum \ln L + \beta \sum \ln K = \sum \ln Q, \\ \ln A \sum \ln L + \alpha \sum \ln^2 L + \beta \sum \ln L \ln K = \sum \ln L \ln Q, \\ \ln A \sum \ln K + \alpha \sum \ln L \ln K + \beta \sum \ln^2 K = \sum \ln K \ln Q. \end{cases} \quad (1)$$

Решением данной системы уравнений являются значения:

$$\ln A = \frac{\sum \ln Q - \alpha \sum \ln L - \beta \sum \ln K}{n},$$

$$\alpha = \frac{(n-1)(\sum \ln Q \sum \ln L - \beta \sum \ln L \sum \ln K)}{n \sum \ln^2 L - (\sum \ln L)^2}, \quad (2)$$

$$\beta = \frac{(n-1) \sum \ln Q \sum \ln K (n \sum \ln^2 L - (\sum \ln L)^2)}{(\sum \ln^2 K - (\sum \ln K)^2) (n \sum \ln^2 L - (\sum \ln L)^2) - (n-1)^2 (\sum \ln K)^2 (\sum \ln L)^2}.$$

Решение (2) системы уравнений (1) используется в обосновании производственных функций для предприятий, входящих во 2-й и 3-й кластеры в 2004–2006 гг. Производственные функции представлены в таблице 3.

Таблица 2

Сводная таблица кластеров предприятий отрасли молочного скотоводства Ростовской области, отнесенных к 1-му и 2-му кластерам²

№ п/п	Код р-на	Наименование	Год					
			2004		2005		2006	
			Кластер	Расстояние	Кластер	Расстояние	Кластер	Расстояние
1	77	СПК «Рассвет»	2	0,47	2	0,59	2	0,60
2	80	ЗАО «Родина»	2	0,30	2	0,40	2	0,38
3	76	СПК «Прогресс»	2	0,22	2	0,47	2	0,44
4	80	ООО АФ «Кагальницкая»	2	0,37	2	0,54	2	0,96
5	77	СПК «Родина»	2	0,51	2	0,62	2	0,64
6	76	СПК «50 лет Октября»	2	0,37	2	0,23	2	0,38
7	76	СПК «Россия»	2	0,80	2	0,41	2	0,39
8	76	СПК «Колос»	2	1,22	2	1,08	2	1,25
9	75	К-з им. Мясникова	2	0,62	2	0,36	2	0,19
10	75	СПК К-з им. Шаумяна	1	1,23	1	1,32	1	1,04
11	81	СЗАО «СКВО»	1	1,23	1	1,32	1	1,04

Полученные производственные функции Кобба—Дугласа с двумя факторами производства адекватно не отражают производственный процесс, что подтверждается низким значением коэффициента детерминации R^2 , а влияние прочих факторов на выпуск отображается коэффициентом эффективности технологии A .

В традиционной модели производственной функции Кобба—Дугласа учитывается влияние на конечный продукт только двух факторов: труда и капитала. Технический прогресс в молочном скотоводстве проявляется не только в показателях эффективности и капиталоемкости технологии, эластичности замещения факторов производства, но и в использовании породного скота, увеличении расхода кормов и улучшении кормовых рационов животных.

² Составлена авторами на основе данных бухгалтерской отчетности предприятий и проведенного кластерного анализа.

Таблица 3

Производственные функции для предприятий — производителей молока, входящих во 2-й и 3-й кластеры, в 2004–2006 гг.³

Кластеры	Функция	R-квадрат
2004 год		
2-й	$Q = 14,899K^{0,3156}L^{0,5418}, \alpha + \beta = 0,852$	0,47
	$Q = 6,4122K^{-0,3766}L^{0,6234}e^{-0,0041t}$	0,66
3-й	$Q = 24,982K^{0,0189}L^{0,7344}, \alpha + \beta = 0,753$	0,57
	$Q = 5,3805K^{0,1655}L^{0,8345}e^{0,00258t}$	0,57
2005		
2-й	$Q = 5,0907K^{-0,4387}L^{0,5721}, \alpha + \beta = 1,012$	0,62
	$Q = 0,0068K^{2,5562}L^{-1,5562}e^{-0,0307t}$	0,39
3-й	$Q = 27,043K^{-0,0124}L^{0,8215}, \alpha + \beta = 0,809$	0,69
	$Q = 10,599K^{0,0175}L^{0,09825}e^{0,0159t}$	0,65
2006		
2-й	$Q = 24,225K^{0,3224}L^{0,40571}, \alpha + \beta = 0,723$	0,56
	$Q = 4,3776K^{0,4885}L^{0,5119}e^{-0,0168t}$	0,47
3-й	$Q = 30,161K^{-0,0492}L^{0,8815}, \alpha + \beta = 0,832$	0,52
	$Q = 2,673K^{0,2587}L^{0,7413}e^{0,1119t}$	0,57

Численность молочного стада и расход кормов являются в определенных пределах замещаемыми факторами, о чем свидетельствует мировая практика. Один и тот же объем производства можно получить при высокой продуктивности животных и относительно небольшой численности стада, и наоборот. Кроме того, углубление специализации в сельском хозяйстве приводит к тому, что большинство предприятий, особенно крупных, не занимаются заготовкой кормов, а приобретает их на рынке. Сельскохозяйственные организации сегодня не могут производить сбалансированные по питательности корма для животных высокопродуктивных пород, поэтому производство таких кормов выделяется в качестве самостоятельного вида производства в рамках АПК. По этой причине и потому, что на большинстве предприятий, занимающихся производством молока, преобладает привязный способ содержания животных, в производственную функцию не включается такой фактор, как площадь сельскохозяйственных угодий, но включаются численность коров и расход кормов. В общем виде функция имеет вид: $Q = f(L, K, C, F)$, где L, K, C, F — затраты труда, капитала, среднегодового поголовья коров и расход кормов.

Учитывая сказанное, в исследовании влияния технического прогресса в молочном скотоводстве целесообразно использовать модификацию производственной функции Кобба-Дугласа следующего вида:

$$Q = AL^{\alpha}K^{\beta}C^{\gamma}F^{\varphi},$$

где A — коэффициент эффективности технологии, $\alpha, \beta, \gamma, \varphi$ — частные эластичности факторов производства по выпуску Q .

Чтобы учесть количество труда, которое действительно было затрачено на производство продукции, в производственную функцию включены прямые затраты труда на производство молока. Поскольку машины и оборудование используются в течение длительного времени, в производственную функцию включены затраты капитала, относящиеся к исследуемому периоду.

Для нахождения параметров $A, \alpha, \beta, \gamma, \varphi$ приведем производственную функцию к линейному виду путем логарифмирования, определим предельные продукты факторов производства и коэффициент эффективности технологии с помощью линейного регрессионного анализа методом наименьших квадратов.

³ Рассчитаны авторами на основе исходных данных предприятий.

Запишем необходимое условие минимизации суммы квадратичных отклонений: $S = \sum (\ln A + \alpha \ln L + \beta \ln K + \gamma \ln C + \varphi \ln F - \ln Q)^2 \rightarrow \min$. Условию минимизации соответствует равенство нулю первых частных производных:

$$\begin{aligned}\frac{\partial S}{\partial \ln A} &= 2 \sum (\ln A + \alpha \ln L + \beta \ln K + \gamma \ln C + \varphi \ln F - \ln Q) = 0, \\ \frac{\partial S}{\partial \alpha} &= 2 \sum (\ln A + \alpha \ln L + \beta \ln K + \gamma \ln C + \varphi \ln F - \ln Q) \ln L = 0, \\ \frac{\partial S}{\partial \beta} &= 2 \sum (\ln A + \alpha \ln L + \beta \ln K + \gamma \ln C + \varphi \ln F - \ln Q) \ln K = 0, \\ \frac{\partial S}{\partial \gamma} &= 2 \sum (\ln A + \alpha \ln L + \beta \ln K + \gamma \ln C + \varphi \ln F - \ln Q) \ln C = 0, \\ \frac{\partial S}{\partial \varphi} &= 2 \sum (\ln A + \alpha \ln L + \beta \ln K + \gamma \ln C + \varphi \ln F - \ln Q) \ln F = 0.\end{aligned}$$

Для определения параметров производственных функций необходимо решить следующую систему уравнений:

$$\begin{aligned}n \ln A + \alpha \sum \ln L + \beta \sum \ln K + \gamma \sum \ln C + \varphi \sum \ln F &= \sum \ln Q, \\ \ln A \sum \ln L + \alpha \sum \ln^2 L + \beta \sum \ln L \ln K + \gamma \sum \ln L \ln C + \varphi \sum \ln L \ln F &= \sum \ln L \ln Q, \\ \ln A \sum \ln K + \alpha \sum \ln L \ln K + \beta \sum \ln^2 K + \gamma \sum \ln K \ln C + \varphi \sum \ln K \ln F &= \sum \ln K \ln Q, \\ \ln A \sum \ln C + \alpha \sum \ln L \ln C + \beta \sum \ln K \ln C + \gamma \sum \ln^2 C + \varphi \sum \ln C \ln F &= \sum \ln C \ln Q, \\ \ln A \sum \ln F + \alpha \sum \ln L \ln F + \beta \sum \ln K \ln F + \gamma \sum \ln C \ln F + \varphi \sum \ln^2 F &= \sum \ln F \ln Q,\end{aligned}$$

Используя данные табл. 1 и 2 и данные предприятий, входящих в каждый кластер, о выпуске продукции, затратах труда, капитала, кормов и среднегодовом поголовье за период с 2004 по 2006 г., определим параметры производственной функции.

Для предприятий, входящих во второй кластер, система уравнений, составленная по данным 2004 г., имеет следующий вид:

$$\begin{aligned}9 \ln A + 41,67\alpha + 65,61\beta + 57,63\gamma + 65,61\varphi &= 67,47, \\ 41,67 \ln A + 1737,05\alpha + 2734,40\beta + 2401,80\gamma + 2734,37\varphi &= 2817,54, \\ 65,61 \ln A + 2734,37\alpha + 4304,31\beta + 3780,73\gamma + 4304,31\varphi &= 4435,23, \\ 57,63 \ln A + 2401,80\alpha + 3780,73\beta + 3780,73\gamma + 3320,84\varphi &= 3895,72, \\ 65,61 \ln A + 2734,37\alpha + 4304,31\beta + 3780,73\gamma + 4304,31\varphi &= 4435,23.\end{aligned}$$

Решая систему уравнений, получим: $A=3,68$; $\alpha = -0,161$; $\beta = 0,115$; $\gamma = 0,914$; $\varphi = 0,030$. Аналогично рассчитываются параметры для 2005 и 2006 гг.

Ниже представлена система нормальных уравнений для предприятий, входящих во 2-й кластер, на основе данных 2005 и 2006 гг.:

— в 2005 г.

$$\begin{aligned}9 \ln A + 41,49\alpha + 67,94\beta + 57,20\gamma + 75,40\varphi &= 68,18, \\ 41,49 \ln A + 1721,05\alpha + 2818,40\beta + 2372,80\gamma + 3127,82\varphi &= 2828,58, \\ 67,94 \ln A + 2818,40\alpha + 4615,37\beta + 3885,70\gamma + 5122,10\varphi &= 4632,07, \\ 57,20 \ln A + 2372,80\alpha + 3885,70\beta + 3271,34\gamma + 4312,29\varphi &= 3899,73, \\ 75,40 \ln A + 3127,82\alpha + 5122,10\beta + 4312,29\gamma + 5684,47\varphi &= 4435,23.\end{aligned}$$

— в 2006 г.

$$\begin{aligned}9 \ln A + 41,37\alpha + 71,22\beta + 57,25\gamma + 77,11\varphi &= 68,18, \\ 41,37 \ln A + 1711,37\alpha + 2946,50\beta + 2368,40\gamma + 3190,00\varphi &= 2823,14, \\ 71,22 \ln A + 2946,50\alpha + 5073,08\beta + 4077,76\gamma + 5492,27\varphi &= 4860,66, \\ 57,25 \ln A + 2368,40\alpha + 4077,76\beta + 3277,71\gamma + 4414,69\varphi &= 3907,01, \\ 77,11 \ln A + 3190,00\alpha + 5492,27\beta + 4414,69\gamma + 5946,09\varphi &= 4435,23.\end{aligned}$$

Система нормальных уравнений для предприятий, входящих в 3-й кластер, имеет вид:

— в 2004 г.

$$30 \ln A + 100,99a + 157,99\beta + 150,60\gamma + 200,94\varphi = 173,71,$$

$$100,99 \ln A + 10198,10a + 15954,90\beta + 15208,40\gamma + 20290,48\varphi = 17542,34,$$

$$157,99 \ln A + 15954,90a + 24961,44\beta + 23793,56\gamma + 31744,42\varphi = 27444,97,$$

$$150,60 \ln A + 15208,40a + 23793,56\beta + 22680,32\gamma + 30259,18\varphi = 26160,89,$$

$$200,92 \ln A + 202990,48a + 31744,42\beta + 30259,18\gamma + 40370,61\varphi = 34902,83.$$

— в 2005 г.

$$30 \ln A + 97,01a + 170,30\beta + 149,44\gamma + 208,49\varphi = 176,51,$$

$$97,01 \ln A + 9411,12a + 16521,20\beta + 14497,10\gamma + 20225,40\varphi = 17123,21,$$

$$170,30 \ln A + 16521,20a + 29002,96\beta + 25449,62\gamma + 35505,63\varphi = 30059,77,$$

$$149,44 \ln A + 14497,10a + 25449,62\beta + 22331,61\gamma + 31155,59\varphi = 26160,89,$$

$$208,49 \ln A + 20225,40a + 35505,63\beta + 31155,59\gamma + 43466,23\varphi = 34902,83.$$

— в 2006 г.

$$30 \ln A + 92,05a + 170,33\beta + 147,22\gamma + 207,72\varphi = 174,95,$$

$$92,05 \ln A + 8472,55a + 15678,40\beta + 13551,20\gamma + 19119,60\varphi = 16103,75,$$

$$170,33 \ln A + 15678,40a + 29012,77\beta + 25076,45\gamma + 35380,61\varphi = 29799,87,$$

$$147,22 \ln A + 13551,20a + 25076,45\beta + 21674,18\gamma + 30580,32\varphi = 26160,89,$$

$$207,72 \ln A + 19119,60a + 35380,61\beta + 30580,32\gamma + 43146,08\varphi = 34902,83.$$

Определив параметры A , α , β , γ и φ , представим производственные функции в табл. 4. Полученные функции имеют высокую степень достоверности, адекватно отражают реально существующие зависимости.

Таблица 4

Зависимость объемов производства молока от затрат труда, капитала, численности поголовья и расхода кормов⁴

Кластеры	Функция	Сумма коэффициентов эластичности	R-квадрат
2004			
2-й	$Q = 3,68L^{-0,161} K^{0,115} C^{0,914} F^{-0,030}$	0,89	0,68
3-й	$Q = 0,66L^{0,098} K^{-0,024} C^{0,845} F^{0,261}$	1,18	0,82
2005			
2-й	$Q = 0,08L^{-0,111} K^{0,403} C^{0,939} F^{0,194}$	1,43	0,91
3-й	$Q = 0,28L^{0,193} K^{-0,012} C^{0,639} F^{0,493}$	1,31	0,93
2006			
2-й	$Q = 6,44L^{0,131} K^{0,357} C^{-0,308} F^{0,357}$	0,84	0,86
3-й	$Q = 0,16L^{0,247} K^{-0,027} C^{0,793} F^{0,458}$	1,47	0,84

Для большинства функций R-квадрат, характеризующий долю вариации зависимой переменной, обусловленной регрессией или изменчивостью объясняющих переменных, имеет значение, достаточное для признания их достоверными.

Коэффициенты регрессии показывают, что на предприятиях, относящихся к 3-му кластеру, предельный продукт капитала f_K имеет отрицательное значение, т. е. при применении дополнительной единицы капитала объем производства сокращается. Подобное обстоятельство объясняется тем, что при производстве молока сегодня предприятия не могут отказаться от использования техники, которая имеет низкие технические характеристики в силу физического и морального устаревания. Поэтому на предприятиях используется больше, чем это необходимо, доильного и другого оборудования, часть которого постоянно находит-

⁴ Рассчитана авторами на основе исходных данных предприятий.

ся в ремонте. Этим объясняется отрицательное значение предельного продукта капитала.

Подобные выводы подтверждаются низким значением коэффициента эффективности технологии A , который с каждым годом снижается. Увеличение производства молока на предприятиях в большей степени обусловлено ростом поголовья, а не увеличением его продуктивности.

Увеличивающиеся затраты на обслуживание оборудования отрицательно сказываются на динамике конечного продукта отрасли. В структуре затрат на основное производство с каждым годом растет доля амортизационных отчислений. Отрицательное значение коэффициента α в 2004 и 2005 гг. для предприятий, входящих во 2-й кластер, свидетельствует об использовании излишней относительно применяемого капитала рабочей силе, о перерасходе затрат труда в человеко-часах при низкой заработной плате.

Однако производственные функции иллюстрируют возрастающую отдачу от масштаба производства, так как сумма частных эластичностей выпуска по переменным факторам ($\alpha + \beta + \gamma + \varphi > 1$) больше единицы.

В отличие от предприятий, входящих в 3-й кластер, сумма коэффициентов регрессии для предприятий 2-го кластера в большинстве случаев меньше единицы, что свидетельствует об отрицательном эффекте от масштаба.

Резкое увеличение в 2005 г. значения коэффициента A в производственной функции для предприятий 2-го кластера свидетельствует о внедрении в производство новых технологий, позволяющих расширить масштабы производства и увеличить выпуск конечной продукции не только за счет увеличения поголовья.

Технические нововведения (замена поголовья высокопродуктивными породами животных, внедрение прогрессивных доильных установок, использование сбалансированных по питательности кормов и др.) на предприятиях 2-го кластера отразились в повышении эффективности технологии с 3,68 до 6,44; капиталоемкости — с 15,0 до 25,84. Рост коэффициента частной эластичности выпуска по капиталу β (с 0,115 до 0,357) отражал увеличение вклада капитала в экономический рост. Снижение частной эластичности выпуска по поголовью φ (с 0,914 до 0,308) свидетельствует об ослаблении влияния численности стада на объем производства молока, а повышение частной эластичности выпуска по расходу кормов γ (с 0,03 до 0,36) — о возрастании положительного влияния расхода кормов и их сбалансированности, продуктивности животных на конечный выпуск (табл. 5).

В 2004 и 2005 гг. на предприятиях, относящихся ко 2-му кластеру, предельная производительность труда была отрицательной, при увеличении затрат труда выпуск снижался. Подобные результаты объясняются тем, что использование новых машин приводило к высвобождению рабочей силы и делало нецелесообразным сохранение числа занятых.

Отрицательное значение предельного продукта труда и капитала свидетельствует, что предприятия стремились увеличить объем производства за счет использования большего количества ресурсов при его неизменной технической оснащенности. Без использования новых технологий по закону убывающей предельной производительности последовательное увеличение переменного ресурса, при неизменных затратах других ресурсов, обуславливает убывающую отдачу данного фактора.

Таблица 5

Показатели технического прогресса на предприятиях с различными масштабами производства⁵

Год	Капиталоемкость, К/L	Предельные продукты факторов производства				Предельная норма технологического замещения, $MRTS_k$	Эластичность замещения труда капиталом, σ
		Труд	Капитал	Поголовье	Корма		
2-й кластер							
2004	15,00	-2,23	0,11	2,18	0,01	-21,00	
2005	18,76	-5,56	1,08	8,49	0,23	-5,17	-0,18
2006	25,84	53,12	5,56	21,77	2,97	9,48	0,05
3-й кластер							
2004	9,49	1,98	-0,05	3,53	0,17	-38,76	
2005	13,49	8,00	-0,04	4,93	0,50	-217,03	0,25
2006	17,13	20,00	-0,13	11,14	0,42	-156,75	-0,74

⁵ Рассчитана авторами на основе исходных данных предприятий.

Технически и технологически эффективные способы производства характеризуются производственными функциями с положительными предельными продуктами факторов. Рост предельных продуктов факторов производства на предприятиях, входящих во 2-й кластер, характеризует переход к более эффективной технологии производства молока. Отрицательное значение частной эластичности выпуска по труду в 2006 г. сменилось на положительное (от $-0,161$ до $0,131$), что свидетельствовало об увеличении, хотя и незначительном, вклада труда в прирост конечного продукта.

На предприятиях, отнесенных ко 2-му кластеру, в 2004–2006 гг. имел место капиталоемкий технический прогресс, рост производства на $2,05\%$ был обеспечен на $12,27\%$ приростом основного капитала, на $0,36\%$ — увеличением затрат труда, на $1,91\%$ — увеличением численности стада, на $5,57\%$ — увеличением расхода кормов и на $18,06\%$ — снижением надоев у коров, закупленных за рубежом и не адаптировавшихся к климатическим условиям Ростовской области.

Эффективность технологии на предприятиях 3-го кластера снижалась (с $0,66$ до $0,16$), что уже само по себе свидетельствует о регрессе. В то же время повышение капиталоемкости (с $9,49$ до $17,13$) было вызвано резким снижением числа занятых и использованием морально и физически устаревшего оборудования, значительная часть которого находилась в ремонте. Поэтому динамика капиталоемкости не является отражением прогрессивных тенденций. Резкие изменения предельной нормы технологического замещения в течение трех лет объясняются отсутствием регулирования соотношения между трудом и капиталом и экономически обоснованного замещения факторов производства. Изменение предельного продукта такого фактора, как численность поголовья, свидетельствует о ее сокращении, а динамика предельного продукта по расходу кормов — о резких изменениях затрат кормов на одно животное в разные годы, что не способствовало повышению (в отдельные годы сохранению) продуктивности животных. Показатели технологических изменений на предприятиях 3-го кластера изменяются противоречиво и независимо друг от друга, тем самым характеризуя наличие регресса.

Капиталоемкий технический прогресс, характерный для предприятий 2-го кластера обеспечил относительно небольшое (по сравнению с третьим кластером) высвобождение работников. Повышение капиталоемкости и эффективности технологии обусловили высвобождение 20 работников. Общее высвобождение рабочей силы на предприятиях, входящих во 2-й кластер, составило 55 человек ($12,5\%$ общего числа работающих) при более высоком соотношении капитала к труду, что соответствовало фактическому высвобождению и обеспечило повышение производительности труда (производство молока на 1 человеко-час) на 14% .

На предприятиях, входящих в 3-й кластер, высвобождение работников вызвано не техническим прогрессом, а сокращением поголовья коров, что привело к снижению объемов производства. При отсутствии технического прогресса использование морально и физически устаревшего оборудования потребовало вовлечения в процесс производства дополнительно 109 работников.

За 2006 г. прирост производства молока на предприятиях 3-го кластера, по сравнению с 2005 г., составил $1,32\%$ и был обеспечен незначительным увеличением расхода кормов на одно животное при сокращении поголовья. Вклад технического прогресса в прирост ничтожно мал и составил $0,11\%$, что подтверждает вывод об его отсутствии, т.е. о регрессе.

Для оценки вклада технического прогресса в конечный выпуск на предприятиях, входящих в 1-й кластер, и его влияния на численность занятых, а также для обоснования применимости производственных функций на практике в управлении деятельностью сельскохозяйственными предприятиями были проанализированы показатели СЗАО «СКВО» Зерноградского района Ростовской области. Предприятие является многопродуктовым и занимается производством продукции растениеводства и животноводства. В общей структуре выручки СЗАО «СКВО» реализация молока составляет около 30% .

Оценка технического прогресса осуществлялась по его вкладу в динамику валового внутреннего продукта (ВВП) молочного скотоводства в сопоставимых ценах (табл. 6).

Затраты факторов производства получены из форм годовых бухгалтерских отчетов предприятия за десятилетний период — с 1996 по 2008 г., из сведений, содержащихся в первичных документах по учету основных средств предприятия, что позволяет считать исходные данные обоснованными с точки зрения статистической достоверности. В 2002 г. в СЗАО «СКВО» была проведена комплексная модернизация производства, включающая замену оборудования, изменение породного состава животных, смену технологии производства. В результате внедрения достижений технического прогресса производительность труда в СЗАО «СКВО» повысилась (табл. 7).

Таблица 6

**Конечный продукт СЗАО «СКВО» в молочном скотоводстве
и изменение факторов — его определяющих⁶**

Год	ВВП, Q, тыс. руб.	Основной капитал, K, тыс. руб.	Капиталоемкость K/L, руб./чел.-ч.	Капитало- отдача Q/L
2004	37252	78275	1102,46	0,48
2005	45511	67056	1016,00	0,68
2006	39480	58238	939,32	0,68
2007	38416	64117	971,47	0,60
2008	53903	100951	1463,06	0,53

Таблица 7

**Изменение численности занятых и затрат труда в производстве молока
в СЗАО «СКВО» в период с 2004 по 2008 г.⁷**

Год	Численность занятых, E, чел.	Затраты труда, L, тыс. чел.-ч.	Почасовая произ- водительность труда, Q/L, руб./чел.-ч.	Производительность труда в расчете на одного работника, Q/E, тыс. руб./чел.
2004	39	71,00	524,68	955,18
2005	39	66,00	689,56	1012,31
2006	36	62,00	636,77	1096,67
2007	32	66,00	582,06	1200,50
2008	36	69,00	781,20	1497,31

В рамках рассматриваемого периода выделим два этапа: до модернизации производства с 1996 по 2002 г. и после ее проведения — с 2003 по 2008 г. (табл. 8).

Таблица 8

**Изменение конечного продукта молочного скотоводства и затрат труда
в СЗАО «СКВО» с 1996 по 2008 г.**

Показатели	Год	
	1996–2002	2003–2008
ВВП, Q, тыс. руб.	9331,1	40948,6
Затраты труда, L, тыс. чел.-ч.	105,7	68,8
Численность занятых, E, чел.	66,7	36,7
Почасовая производительность труда, Q/L, руб./ч.	0,098	0,537
Рабочее время одного занятого, L/E, тыс. ч.	1,58	1,87

Если бы выпуску продукции за период с 1996 по 2002 г. соответствовала производительность труда, достигнутая после модернизации производства, то количество отработанных часов составило бы:

⁶ Рассчитаны авторами на основе исходных данных предприятия.

⁷ Рассчитано авторами на основе исходных данных предприятия.

$$L^* = \frac{Q_{1996-2002}}{(Q/L)_{2003-2008}} = 15,7.$$

Потребовалось бы 15,7 тыс. часов труда вместо 105,7 тыс., отработанных в действительности. Это повлекло бы сокращение числа занятых до $E^* = \frac{L^*}{(L/E)_{1996-2002}} = 9,9$,

т. е. при существующем объеме производства в условиях возросшей производительности труда предприятию потребовалось бы 10 работников. Высвобожденными оказались бы $E_f = E_{1996-2002} - E^* = 57$ человек. Повторное вовлечение высвобожденных работников в производство, обусловленное техническим прогрессом, составило $E_w = E_{2002-2006} - E^* = 27$ человек. Таким образом, из возможного числа высвобожденных 57 человек повторно в процесс производства было вовлечено 27.

На основании проведенного анализа приходим к выводу, что при сложившемся техническом уровне производства в СЗАО «СКВО» возможно дальнейшее сокращение численности работников, занятых в молочном скотоводстве. Для подтверждения этого вывода оценим влияние технического прогресса на показатели деятельности предприятия на основе данных бухгалтерской отчетности по производству молока с 1996 по 2008 г.

Так как на конечные результаты работы предприятия оказывает влияние не только качество применяемых машин и оборудования, но и селекционно-генетические характеристики породного состава, то чтобы учесть такой немаловажный фактор, как размер поголовья, этот показатель был взят в качестве независимой переменной, наряду с затратами труда, используемого в молочном скотоводстве, затратами капитала и расходом кормов:

$$Q = AL^\alpha K^\beta C^\gamma F^\varphi,$$

где L, K, C, F — затраты труда, капитала, среднегодовое поголовье и расход кормовых единиц соответственно A — коэффициент эффективности технологии $\alpha, \beta, \gamma, \varphi$ — частные эластичности выпуска по факторам производства.

Построим производственную функцию для подразделения СЗАО «СКВО», занимающегося производством молока, с использованием выше представленного алгоритма обоснования функции.

Полученная в результате расчетов производственная функция имеет вид:

$$Q = 9,12L^{-2,752} K^{0,582} C^{2,421} F^{-0,253}.$$

Коэффициент детерминации R^2 равен 0,88, что свидетельствует о достоверности предлагаемой модели. Значение показателя эффективности технологии ($A = 9,12$) свидетельствует о высоком технологическом и техническом уровне производства после технологической модернизации, отрицательная частная эластичность выпуска по труду — об использовании избыточной рабочей силы. В производстве молока в СЗАО «СКВО» используются автоматизированные системы кормления, содержания и доения животных, которые требуют минимальных затрат труда.

Замена поголовья на высокопродуктивное племенное отразилась на предельном продукте этого фактора, который с 40,36 в 2002 г. вырос до 140,78 в 2008 г. Повышение капиталоемкости с 11,20 до 591,13 подтверждает вывод об эффективности применяемых технологий, отражается в росте выпуска продукции и свидетельствует о трудоинтенсивном типе технического прогресса. Отрицательное значение предельного продукта кормов может свидетельствовать о несбалансированном кормовом рационе, который не соответствует имеющемуся поголовью (табл. 9).

Прирост валового надоя в СЗАО «СКВО» в 2008 г. составил 23,09% по сравнению с 2007 г. и был обеспечен на 31,58% (из общего в 23,09% прироста) увеличением поголовья, на 5,04% — приростом основного капитала, на 6,35% — техническим прогрессом, на 7,65% — снижением расхода кормов, на 12,23% — сокращением прямых затрат труда.

Используемые в настоящее время в хозяйстве техника и технология позволяют весь капитал заменить трудом. Соотношение между относительным изменением капиталоемкости

сти $\frac{d(K/L)}{K/L}$ и относительным изменением предельной нормы технологического замещения

$\frac{d(f_L/f_K)}{f_L/f_K}$, равное единице, а также аналогичное соотношение для F/C необходимо использо-

вать в минимизации затрат труда, капитала, кормов и численности коров на один центнер молока. Планируя уровень показателей технического прогресса, несложно обосновать экономические показатели деятельности предприятия после его технического перевооружения.

Таблица 9

Показатели технического прогресса в СЗАО «СКВО»⁸

Год	Капитало-емкость, K/L	Предельные продукты факторов производства				Предельная норма технологического замещения, $MRTS_K$	Эластичность замещения труда капиталом, σ_K
		Труд	Капитал	Поголовье	Корма		
2003	255,98	-3503,02	2,89	161,86	-2,06	-1211,73	1,00
2004	374,01	-3938,22	2,22	185,80	-1,23	-1770,46	1,00
2005	357,92	-3703,59	2,19	176,61	-0,83	-1694,26	1,00
2006	333,51	-2791,03	1,77	153,60	-0,74	-1578,72	1,00
2007	497,65	-1991,34	0,85	135,68	-0,55	-2355,72	1,00
2008	519,13	-2252,05	0,92	140,78	-0,48	-2457,40	1,00

Используя адаптированную к условиям молочного скотоводства производственную функцию Кобба—Дугласа с суммой частных эластичности факторов производства, не равной единице, с помощью алгоритма расчета производственных функций и табличного процессора MS Excel можно рассчитать показатели технического прогресса и определить его тип для конкретного предприятия. Полученные результаты позволяют принимать решения о целесообразности использования того или иного типа технического прогресса в сельскохозяйственных организациях с учетом имеющихся ресурсов и природных условий.

Обоснованные значения коэффициента капиталоемкости технологии и эластичности замещения факторов производства дают возможность принимать решения об изменении пропорций между затратами труда и капитала, обеспечивающем снижение издержек производства; оценить финансовые средства, необходимые для подобного рода преобразований; определить пределы, при которых при сокращении поголовья животных и увеличении расхода кормов растет объем производства.

Таким образом, с помощью производственных функций измерены параметры технического прогресса, определены его типы и оценено, насколько фактический выпуск отличается от потенциально возможного, выявлены резервы для устранения разрыва между их значениями. Обоснованные производственные функции для сельскохозяйственных предприятий Ростовской области, занимающихся производством молока, являются имитационными моделями производства, позволяющими руководителям и специалистам находить ответы на вопросы, «что будет, если...», если будут изменяться цены на ресурсы, затраты факторов, технические параметры внедряемой техники и т.п., точно прогнозировать технические и экономические показатели деятельности предприятия в ближайшем будущем. В этом состоит значение выполненного исследования для практики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аллен Р. Дж. Д. Математическая экономия. М.: Изд-во иностранной лит, 1963.
2. Браун М. Теория и измерение технического прогресса. М.: Статистика, 1971.
3. Интрилигатор М. Математические методы оптимизации и экономическая теория. М.: Прогресс, 2002.
4. Кендрик Дж. Тенденции производительности в США. М.: Статистика, 1967.
5. Солоу Р. М. Экономическая теория ресурсов или ресурсы экономической теории. Лекция в честь Ричарда Т. Эли. // Вехи экономической мысли. Т. 3. СПб.: Экономическая школа, 1999.
6. Тинберген Я., Босс Х. Математические модели экономического роста. М: Прогресс, 1967.
7. Хеди Э., Диллон Д. Производственные функции в сельском хозяйстве. М.: Прогресс, 1965.
8. Эрроу К. Дж. Применение теории управления к экономическому росту // Математическая экономия. М.: Мир, 1974.

⁸ Рассчитаны авторами на основе исходных данных.

ВСЕПОБЕЖДАЮЩИЙ ОППОРТУНИЗМ: ЭВОЛЮЦИЯ ИНСТИТУТОВ РАЗМЕЩЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАКАЗА В РОССИИ

В.В. ВОЛЬЧИК

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

В статье исследуется проблема эволюции и сохранения институтов, способствующих оппортунистическому поведению при размещении государственного заказа. Оппортунистическое поведение рассматривается сквозь призму существующих формальных и неформальных институтов и стимулов для участников размещения заказа. Анализируются основные тенденции развития сферы государственных закупок.

Ключевые слова: оппортунистическое поведение, государственные закупки, институты.

Коды классификатора JEL: H57, P37, B52.

I

Реформирование в соответствии с рыночными реалиями системы размещения государственного заказа в России началось в 1991 г. Переход к рынку означал не только формирование новых механизмов обмена и распределения, но в первую очередь новых институтов, создающих правила и рамки поведения для хозяйствующих субъектов. Однако задача формирования институтов была очень сложна и продолжительна во времени.

Формирующиеся институты государственных закупок должны были способствовать:

- эффективному расходованию государственных средств (что в основном отражается в экономии средств, выделяемых на размещение госзаказа);
- полному, качественному и своевременному удовлетворению государственных нужд;
- повышению прозрачности государственных расходов.

Система государственных закупок по своей сути является организационным и институциональным воплощением феномена квазирынков [16; 18; 19; 17; 6]. На квазирынках искусственно создается ситуация соперничества между поставщиками за государственный или муниципальный заказ. Поэтому за более чем двенадцать лет развития конкурентной системы госзаказа в России основной упор в законодательстве делался на совершенствование механизмов отбора поставщиков, повышение его прозрачности и эффективности. Однако существующие неформальные (теневые) институты способствуют сохранению стратегий оппортунистического поведения, как среди поставщиков, так и среди заказчиков.

Конкурентная система размещения государственного заказа начала формироваться в России с 1997 г. в связи с выходом Указа Президента РФ от 08.04 1997 г. № 305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд». Даже из названия Указа ясно, что первоочередной целью госзаказа, являлось сокращение масштабов коррупции при проведении закупок для государственных нужд. За восемь лет действия Указа № 305 механизмы и институты прокьюременты действительно начали работать, хоть и с учетом отечественной институциональной специфики, детерминирующей значительную долю теневых отношений при размещении государственного и муниципального заказов.

Теневые механизмы торгов за годы функционирования конкурсной системы расходования бюджетных средств сформировались как альтернатива легальным институтам и соглашениям, тем самым заложив основу теневой институционализации в сфере государственных закупок. Действительно, в ходе проведенного исследования можно выделить несколько устойчивых теневых «ноу-хау». Их можно сгруппировать по нескольким этапам проведения конкурсного отбора поставщиков.

Также существовали теневые механизмы, например, при проведении закупок методом котировок, которые предусматривались Указом Президента РФ от 08.04 1997 г. № 305, при закупке продукции по цене, не превышающей 2500 МРОТ, и на сложившемся рынке с устойчивыми нерегулируемыми ценами. Чтобы выявить победителя при таком способе закупок, необходимо было собрать прайс-листы у фирм, предлагающих необходимую продукцию,

и выбрать наиболее подходящий вариант (основным критерием здесь обычно служит наименьшая цена). Как показали анонимные интервью государственных заказчиков, многие фирмы «для облегчения работы» на просьбу обратившихся к ним государственных заказчиков предлагают им вместо одного прайс-листа своей фирмы еще несколько: три или более прайс-листов своих «конкурентов». Среди предоставленных таким образом прайс-листов цены фирмы, к которой обратился государственный заказчик, будут самыми низкими, и тем самым по формальным признакам процедура закупок методом котировок будет соблюдена. Конечно, другие государственные заказчики, обратившись к фирме-«конкуренту», получают такой же комплект прайс-листов, только цены уже этой фирмы там будут самыми низкими.

Теневые механизмы торгов, конечно, включают и более изощренные инструменты, с помощью которых отсекаются нежелательные поставщики. Основной негативный эффект теневых механизмов конкурсных торгов заключается в следующем: они формируют у поставщиков психологический барьер, увеличивая трансакционные издержки [2].

Проблема эффективного расходования государственных средств в государственных конкурсных торгах обусловила поиск дальнейшего направления институциональной трансформации институтов системы размещения заказов. Мнение о негативном воздействии на экономический рост и торговлю провалов регулирования в сфере госзакупок постепенно распространялось в российском правительстве. Кроме того, предполагаемое вступление России в ВТО требовало соблюдения трех обязательных условий: принятие контрактной системы, признание статуса государства с рыночной экономикой, а также создание соответствующего мировым стандартам рынка товаров и услуг. В этой связи опыт международных организаций в формировании системы правил государственных закупок оказал современным реформаторам неоценимую услугу [7].

В целях совершенствования институционально-правового регулирования в сфере государственных закупок постоянно внедряются новые формальные институты. Например, базовый Федеральный закон от 21.07.2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (вступил в силу 1 января 2006 г.) за четыре года был изменен 19 раз, причем 6 изменений данного закона связаны с существенными дополнениями, которые затрагивали как внедрение новых механизмов закупок, так и изменение требований к участникам размещения заказа. Если при этом учесть внедрение и изменения подзаконных нормативных актов, а также других законов, регулирующих государственные закупки, то изменения в порядке осуществления государственных закупок происходят практически каждый месяц. Многие заказчики и даже контролирующие органы не успевают адаптироваться к стремительно меняющемуся законодательству, что детерминирует сознательное и несознательное нарушение порядка проведения закупок.

Реализация целей государственного прокьюремета осложняется различными деформациями институциональной организации сферы государственных закупок. Формирование эффективных институтов представляет собой инерционный процесс [3]. Фактор институциональной и технологической инерции обычно отмечается в трудах по экономической истории [20]. Институты как социальные технологии и собственно технологии инерционны исходя из своей природы, которая основывается на принципах стабильности и структурирования повторяющихся взаимодействий между хозяйственными агентами. Более того, нет ничего, что гарантировало бы эволюцию институтов от менее эффективных к более эффективным. Зачастую практика институциональной трансформации в постсоциалистических странах демонстрирует удивительную живучесть и адаптивность неэффективных институтов.

Оппортунизм как поведенческая модель в российской экономике имеет генетически обусловленную институциональную природу. Институты, способствующие укоренению оппортунизма в хозяйственной практике, имеют богатую историю и могут быть отнесены к зависимым от предшествующей траектории развития (path dependence) [12; 14; 15; 13, 21]. Оппортунистическое поведение чиновников исследуется обычно исходя из двух форм, групповой, предусматривающей преследование узкогрупповых интересов, и индивидуальной [8]. Рассматриваемые в данной статье проявления оппортунизма связаны не только с действиями чиновников, которые являются представителями исполнительной или местной властей, более широкой группой лиц, представляющих государственных или муниципальных заказчиков, а также участников размещения заказов.

Важно учитывать содержание и траекторию эволюции норм, нарушение которых ведет к оппортунизму. Важнейшим в таком изучении является выделение правил и стимулов. Для того чтобы выделить основные правила, институты и стимулы, способствующие (препятствующие) оппортунизму, кратко обозначим, что понимается под оппортунизмом в контексте данной работы.

В новой институциональной экономике оппортунизм трактуется как «следование своим интересам, в том числе обманным путем, включая сюда такие явные формы обмана, как ложь,

воровство, мошенничество, но едва ли ограничиваясь ими. Намного чаще оппортунизм проявляется в более тонких схемах обмана, которые могут принимать активную и пассивную форму, проявляясь *ex ante* и *ex post*» [9].

Оппортунизм как поведенческая модель основывается на устойчивых механизмах извлечения теневого дохода при осуществлении размещения государственного и муниципального заказов. Институты, способствующие оппортунизму в госзакупках, комплементарны институтам, характерным для частного сектора, не связанного с размещением заказа на торгах. Примером такого института может служить институт отката.

Оппортунизм имеет значение как поведенческая предпосылка только тогда, когда мы можем явно выделить «определенные нормы поведения» [10], отклонением от которых и является оппортунизм. Таким образом, понятие оппортунизма как следование своим интересам любым способом предполагает, что существуют альтернативные варианты рационального поведения. Однако рациональная и «правильная» максимизация не происходит в связи с асимметричностью информации, склонностью или несклонностью акторов к риску и другими причинами. Поэтому можно прийти, как нам представляется, к справедливому, но недостаточно полному заключению, что оппортунизм возникает и сопровождается провалами институционального регулирования процессов заключения, выполнения и управления контрактными отношениями.

Оппортунизм в экономике имеет институциональную природу. Этот тезис является трюизмом, но «институциональная природа» оппортунизма требует более детального рассмотрения. Необходимо сосредоточиться на изучении тех норм, нарушение которых ведет к оппортунизму. Важнейшим в таком изучении является выделение правил и стимулов, создаваемых такими правилами.

II

В процессе реализации мер по внедрению конкурентных закупок в целом достигнута цель экономии бюджетных средств. Однако с искоренением коррупции и связанного с ней оппортунистического поведения заказчиков не все так однозначно. Кратко остановимся на способах, благодаря которым размещается государственный и муниципальный заказ в связи с экономией бюджетных средств.

В табл. 1 названы основные способы размещения заказа за время существования российской системы государственного прокьюремета. С 2011 г. путем проведения открытого аукциона в электронной форме планируется размещать 80% государственного и муниципального заказа. Проведение подавляющего количества закупок в форме электронного аукциона должно способствовать исключению субъективного фактора при рассмотрении заявок и выявлении победителя торгов.

Таблица 1

Способы размещения государственного и муниципального заказа

До 2006 г.	После 2006 г.
Открытый конкурс (включая двухэтапный и с предварительным квалификационным отбором)	Открытый конкурс
Закрытый конкурс	Закрытый конкурс
Запрос котировок	Открытый аукцион
Закупки у единственного источника	Закрытый аукцион
	Открытый аукцион в электронной форме
	Запрос котировок
	Закупки у единственного поставщика (подрядчика)
	Закупки на товарных биржах

Действительно новый порядок проведения торгов, который был введен в 2006 г., положительно сказался на экономии. В табл. 2 приведены данные экономии при размещении заказа по Ростовской области.

Таблица 2

Экономия бюджетных средств (Ростовская область)

Способ размещения заказа	Экономия (%)
Запрос котировок	1,2
Открытый конкурс	3,7

В 2009 г. экономия при проведении закупок для государственных нужд в Ростовской области значительно выросла (табл. 3). Этому способствовало повышение открытости при размещении заказа, а также внедрение новых форм закупок, например аукционов, в том числе и в электронной форме.

Таблица 3

Экономия бюджетных средств (Ростовская область) [4]

Способ размещения заказа	Экономия (руб.)	Экономия (%)
Открытый аукцион в электронной форме	310 429 124	17,8
Открытый аукцион	1 393 607 967	6,6
Запрос котировок	478 569 903	15,2
Открытый конкурс	109 658 722	7,1

Данные по экономии бюджетных средств в Ростовской области согласуются с экономией на федеральном уровне (табл. 4).

Таблица 4

**Экономия бюджетных средств
(Федеральные государственные нужды 2009 г.) [5]**

Способ размещения заказа	Количество заказчиков	Экономия (руб.)	Экономия (%)
Открытый аукцион в электронной форме	351	223 737 641	10,27
Открытый аукцион	4448	28 820 457 199	10,16
Запрос котировок	12 935	28 289 221 217	28,59
Открытый конкурс	7893	84 355 651 326	8,66

Экономия бюджетных средств это только одна сторона «медали». Другой стороной является снижение качества поставляемой продукции, выполняемых работ и услуг по государственным и муниципальным контрактам. Внедрение новых механизмов и процедур торгов не позволило искоренить проявления оппортунистического поведения. Опросы заказчиков и поставщиков, проведенные Фондом инноваций и экономических технологий «Содействие-XXI век», показали, что только 12% участников размещения заказов считают, что существующая система конкурентных торгов позволяет значительно снизить уровень коррупции (рис.1).



Рис. 1. Снижение коррупции. Опрос 2008 г.¹

Интересен тот факт, что на подавляющее большинство заказчиков никто не оказывал давление при проведении закупочных процедур (рис. 2). Это показывает, что чаще оппортунистическое поведение является эндогенной поведенческой предпосылкой, возникающей под воздействием соответствующих стимулов, а не навязанной моделью поведения.

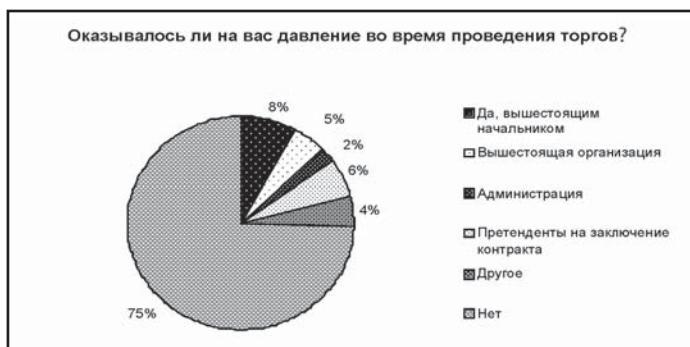


Рис. 2. Давление во время проведения торгов²

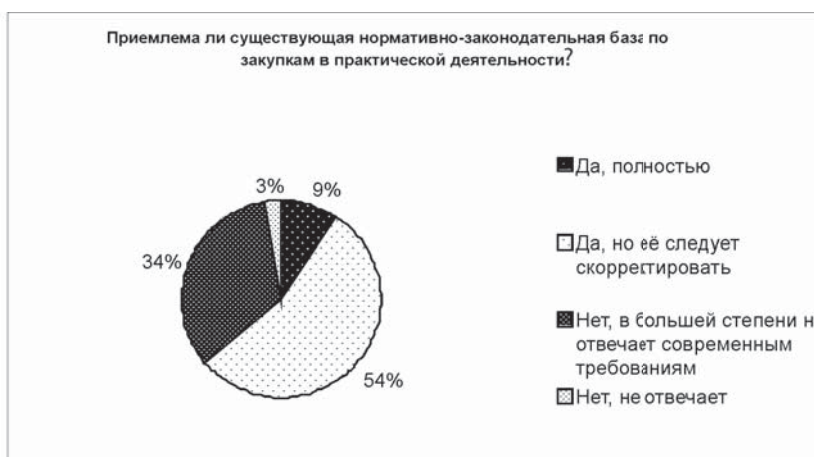


Рис. 3. Отношение к законодательству о закупках³

¹ Данные предоставлены Фондом инноваций и экономических технологий «Содействие-XXI век», г. Ростов-на-Дону. Опрос был проведен в IV квартале 2008 г.

² Данные предоставлены Фондом инноваций и экономических технологий «Содействие-XXI век», г. Ростов-на-Дону. Опрос был проведен в IV квартале 2008 г.

³ Данные предоставлены Фондом инноваций и экономических технологий «Содействие-XXI век», г. Ростов-на-Дону. Опрос был проведен в IV квартале 2008 г.

Важно учитывать, что большинство как заказчиков, так и поставщиков негативно оценивают существующую нормативно-законодательную базу в области размещения государственного и муниципального заказов (рис. 3). С одной стороны, это можно объяснить «болезнью роста», так как любые революционные изменения в институциональном регулировании экономических процессов вызывают вначале скорее негативное отношение, адаптировавшихся к старым нормам акторов. Но, с другой стороны, негативное отношение к формальным институтам регулирования обусловлено противоречивостью, громоздкостью и фрагментарностью законодательства в сфере размещения государственного и муниципального заказов.

III

Кто же они главные оппортунисты на рынке государственных закупок? У большинства экспертов нет единого мнения. Все имеющиеся точки зрения на этот вопрос можно сгруппировать следующим образом:

- 1) Корыстолюбивые заказчики.
- 2) Некомпетентные заказчики.
- 3) Поставщики, стремящиеся к победе в торгах любой ценой.
- 4) Некомпетентные поставщики.
- 5) Поставщики, вступающие в сговор между собой для «бесконфликтного» получения государственного контракта.

Чтобы вышеназванные субъекты изменили свои поведенческие модели, у них должны возникнуть существенные стимулы, которые, в свою очередь, должны быть обусловлены институциональными изменениями. Государство с успехом создает отрицательные стимулы, которые направлены на повышение ответственности за нарушение законодательства в сфере размещения государственного заказа. Например, штрафы, которые уплачивают должностные лица, ответственные за нарушения, достигают 50 тыс. рублей за один факт нарушений. Однако бывают случаи, что одно лицо за год совершает нарушений на сумму, превышающую в десять раз его годовую заработную плату.

Современный оппортунизм при размещении государственного заказа большей своей частью связан с двумя моментами. Во-первых, с процессом подготовки спецификаций и технического задания при размещении заказа. Во-вторых, с управлением контрактом и конкретным его выполнением в соответствии с существующими регламентами и нормами в различных хозяйственных сферах. Рассмотрим подробнее данные детерминанты оппортунистического поведения.

Лица, занимающиеся размещением государственного или муниципального заказов, в большей мере являются просто бюджетниками (а не чиновниками — государственными служащими), которые исполняют свои обязанности члена комиссии по размещению заказа, наряду с основными служебными обязанностями. Необходимо учитывать, бюджетники в отличие от чиновников не имеют ни льгот, ни высоких служебных окладов и надбавок. Оппортунизм здесь во многом является реакцией на отсутствие стимулов для должного выполнения служебных обязанностей. Как чиновники извлекают свою институциональную ренту, так и простые бюджетники пытаются извлечь подобную ренту.

Не секрет, что размещение государственного заказа зачастую осуществляется людьми, которые не имеют должной подготовки и знаний, как в организации закупочных процедур, так и компетенций, необходимых для корректной подготовки технического задания или спецификации. И это отражение более общей проблемы, связанной с профессионализмом лиц, занимающихся размещением заказа. Например, в средних школах, которые являются муниципальными заказчиками, в комиссиях по размещению заказа (в основном это котировочные и аукционные комиссии) работают учителя. При средней заработной плате 11 тыс. рублей учителя обычно не получают доплат за участие в работе комиссий, что, конечно, не создает положительных стимулов для повышения квалификации. Существует множество других примеров, когда лица, осуществляющие размещение заказа, выполняют обязанности члена комиссии в дополнение к своей основной профессиональной деятельности, например, в учреждениях здравоохранения, культуры и социального обеспечения. С другой стороны, высокие штрафы за нарушение законодательства в области размещения государственного и муниципального заказов создают отрицательные стимулы. Все названные факторы запускают механизм ухудшающего отбора среди специалистов, занимающихся размещением заказа, — склонные к риску потенциальные оппортунисты здесь имеют явное преимущество над честными профессионалами-бессребрениками.

Поведение государственных и муниципальных заказчиков в совокупности с поведением подрядчиков и поставщиков, связанное с выполнением контракта, является второй причиной устойчивости оппортунизма. Не секрет, что в российской экономике существует устойчивый и укорененный в сознании хозяйственных акторов институт отката. Этот институт начал формироваться еще в позднее советское время, когда происходило внедрение рыночных элементов хозяйствования в экономическую жизнь. Незрелость рыночных институтов, плохая спецификация прав собственности требовали механизмов инфорсмент

контрактов в нестабильной институциональной среде. И как ни странно, одним из таких неформальных механизмов стал институт отката.

В научной литературе и исследовании международных организаций очень мало исследований, которые давали бы релевантную оценку масштабов оппортунистического поведения в сфере размещения государственного и муниципального заказов. В имеющихся работах при довольно подробном анализе причин коррупции и мер противодействия ей не дается оценки масштабов этого явления⁴. Это объясняется сложностью оценки величины проявлений оппортунистического поведения, а также господствующими стереотипами о его причинах. В исследованиях Всемирного банка приводится опыт зарубежных стран [1].

Институт отката присущ для многих национальных экономических порядков, кроме российского. Однако в российской экономике институт отката очень сильно укоренился. Более того, проведенные интервью⁵ с участниками размещения государственного и муниципального заказов показали, что 77% респондентов готовы платить откаты при выполнении государственных и муниципальных подрядов.

Борьба с оппортунизмом в госзакупках в основном была направлена на совершенствование механизмов отбора участников размещения заказа, с одной стороны, и увеличение ответственности за нарушения норм законодательства в сфере размещения заказа — с другой. Но почти не уделялось внимание созданию положительных стимулов для государственных заказчиков.

Эффективная институциональная структура в сфере государственных закупок формируется медленнее, чем хотелось бы вследствие отсутствия у индивидов и групп интересов, связанных с государственными закупками, а также соответствующих стимулов. Напротив, стимулы и мотивы, определяющие существование правил и институтов, способствующих оппортунистическому поведению, довольно сильны. Институциональные изменения в сфере государственных закупок должны способствовать также и созданию положительных стимулов для государственных и муниципальных заказчиков. Такие стимулы должны предусматривать материальную заинтересованность государственных заказчиков в экономии бюджетных средств.

ЛИТЕРАТУРА

1. Административная реформа и реформа государственного регулирования в России. Устранение потенциальных источников коррупции. Доклад № 36157- RU. 1 октября 2006 г. http://siteresources.worldbank.org/INTRUSSIAN-FEDERATION/Resources/anti-corruption_pn_9_26_06_rus.pdf
2. Вольчик В.В. Эволюционная парадигма и институциональная трансформация экономики. Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2004. С. 295.
3. Вольчик В.В., Скорев М.М. Институциональная инерция и развитие российской системы образования // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 4. С. 55-63.
4. Данные официального сайта государственных закупок Ростовской области www.torgi.donland.ru
5. Данные официального сайта государственных закупок Российской Федерации www.zakupki.gov.ru
6. Корытцев М.А. Квазирынок государственных закупок: варианты организации и потери эффективности // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2006. Т. 4. № 2. С. 112-118.
7. Мельников В.В. Институциональная трансформация механизма государственных закупок в постсоветской России. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2008.
8. Олейник А. Потенциальные и реальные ограничения своекорыстного поведения государственных служащих в России // Административные реформы в контексте властных отношений: Опыт постсоциалистических трансформаций в сравнительной перспективе / Под ред. А. Олейника и О. Гаман-Голутвиной. М.: РОССПЭН, 2008.
9. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 43.
10. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996. С. 98.
11. Храмкин А.А. Противодействие коррупции в госзакупках М.: ИД «Юриспруденция», 2009.
12. Arthur W.B. Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1994. С. 240.
13. Cowan R. Nuclear Power Reactors: A Study in Technological Lock-in // Journal of Economic History. Sep., 1990. V. 50. N 3. P. 541-567.
14. David P.A. Clio and the Economics of QWERTY // American Economic Review. 1985. V. 75. N 2.
15. David P.A. Path Dependence, its critics, and the quest for 'historical economics. Stanford, CA: Economics Department. Working Paper № 00-011.2000.
16. Glennerster H. Quasi-Markets for Education? // Economic Journal. Vol. 101. N 408 (Sep., 1991). P. 1268-1276.
17. Jimenez J. S., Chaparro F. P., Smith P.C. Evaluating the Introduction of a Quasi-Market in Community Care // Socio-Economic Planning Sciences. N 37. P. 1-13.
18. Le Grand J., Bartlett W. Quasi-Markets and Social Policy. London: Macmillan Press, 1993.
19. Menard C. Markets as Institutions versus Organisations as Markets? Disentangling Some Fundamental Concepts // Journal of Economic Behavior and Organisation, 1995. 28(2). P. 161-182.
20. Mokyr J. Technological Inertia in Economic History // The Journal of Economic History, Vol. 52, N 2. (Jun., 1992).
21. Mokyr J. The Lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress. New York: Oxford University Press, 1990.

⁴ Сотрудниками Фонда инноваций и экономических технологий «Содействие-XXI век» были проинтервьюированы 30 участников размещения государственного и муниципального заказа в I квартале 2009 г.

⁵ Например, в работе [11] нет ни одной оценки масштабов коррупции при проведении процедур размещения государственных или муниципальных заказов.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ КОМПЛЕМЕНТАРНОСТЬ В ФОРМИРОВАНИИ И РАЗВИТИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ СТРАН МИРА

В.В. ЛИПОВ

докторант,
кафедра экономической теории
Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина

Институциональная комплементарность — взаимодействие, взаимозависимость, обусловленность компонентов институциональной системы. Изучение институциональной комплементарности позволяет выявить закономерности формирования и развития институциональных систем, обеспечивающих эффективное функционирование национальных экономических моделей, определить наиболее вероятные и оптимальные перспективные направления их дальнейшего развития, повысить эффективность государственной экономической политики, нацеленной на обеспечение долгосрочного экономического роста.

Ключевые слова: социально-экономическая система, институциональная комплементарность, институциональный изоморфизм, институциональная когерентность, институциональная система, институциональные матрицы, национальные культуры.

Коды классификатора JEL: B52, P00.

Трансформационные преобразования на постсоветском пространстве стимулировали рост интереса к исследованию закономерностей становления и эволюции социально-экономических систем. Ученые сосредотачивают внимание на выявлении объективных предпосылок формирования и развития существенных различий в моделях капиталистических систем. В рамках компаративного институционального анализа появляется особое направление исследований — изучение различных вариантов капиталистических систем. Среди наиболее известных его представителей — М. Аоки [2; 3], Р. Дор [5, с. 65–78], Р. Холл и Д. Гингерич [25], Соскис [26], Р. Уитли [32], М. Альбер [1].

Сравнение американской и японской моделей менеджмента позволяет М. Аоки сделать вывод о комплементарной обусловленности институциональных комплексов, формирующих обе модели. Институциональная комплементарность понимается как взаимодействие, взаимозависимость, обусловленность компонентов институциональной системы. Она проявляется как на вертикальном (иерархическая), так и на горизонтальном (институциональный изоморфизм) уровнях. Особый случай комплементарности составляет институциональный полуизоморфизм — формирование институтов, находящихся на стыке несовпадающих, противоборствующих логик организации социального взаимодействия [2, с. 365–371]. Эта проблема получает развитие в других работах М. Аоки [3; 20, р. 657–676]. К ней обращаются В. Стрик [31], Р. Буайе [21, р. 43–80; 22], многие другие исследователи, в том числе и автор [16; 17, с. 29–33].

Среди российских исследователей, затрагивающих в своих концепциях проблему институциональной комплементарности, прежде всего, следует выделить О. Бессонову [4] и С. Кирдину [8; 9]. Объединяет обе концепции использование диалектического подхода к изучению институциональной структуры общества. Базисным институтам Западной институциональной матрицы (ИМ) противостоят комплементарные институты противоположной Восточной ИМ, и наоборот. Они дополняют, компенсируют действие основных, базисных, базовых институтов в случае, когда те, в силу определенных причин, не в состоянии эффективно выполнять свои функции. В концепции О. Бессоновой институциональная комплементарность базовых и оппозиционных институтов рыночного и раздаточного типа реализуется за счет действия специфических компенсаторных институтов. Таковыми выступают институты либо рыночной торговли и частного предпринимательства, либо государственного регулирования и социального обеспечения. Комплементарные институты, согласно концепции С. Кирдиной, — институты, характерные для одного типа ИМ, но действующие в государствах с альтернативным типом ИМ. Их действие подчиняется принципу доминантности. Они дополняют базисные институты в случаях, когда те оказываются не в состоянии эффективно выполнять свои функции. Так, в кризисных условиях централизованно управляемые экономи-

ки могут допустить существование локальных рынков, сектора мелкого предпринимательства. С противоположной стороны, государства с либеральной рыночной экономикой в период военных действий, экономических кризисов могут усилить контроль над распределением и использованием особо дефицитных ресурсов (США в периоды преодоления последствий Великой депрессии, Второй мировой войны).

В исследованиях западных ученых институциональная комплементарность трактуется значительно шире. Прежде всего, основываясь на общепринятых представлениях о комплементарности в экономике в целом, институциональную комплементарность можно представить как случай институционального взаимодействия, при котором изменение каких-либо характеристик одного экономического явления обуславливает изменение характеристик другого (падение цены на один товар ведет к росту спроса на другой). На уровне институтов подобная связь может проявляться через взаимную зависимость эффективности институтов, регулирующих денежные рынки и рынки товаров и услуг. С высокой долей уверенности можно предположить, что либерализация денежного рынка способна повысить предельную эффективность действия институтов, обеспечивающих дерегуляцию товарных рынков. Одновременно наличие амбивалентных отношений регуляции на денежном рынке и рынках капитала, товаров и рабочей силы, скорее всего, способно дать негативный эффект, будет обуславливать снижение эффективности их функционирования.

Еще одним широко распространенным примером комплементарности институтов является институциональная когерентность. Она предполагает совпадение существенной части условий, обеспечивающих возможности эффективного сосуществования различных групп институтов. В результате, такие институты оказываются совместимы. Благодаря взаимодействию, синергизму возрастает их конечная результативность. Рыночная экономика предполагает либерализацию денежной системы, плановая — абсолютный контроль со стороны государства. Институционально-матричный подход, предложенный К. Поланьи и принятый на вооружение российскими учеными [10], позволяет представить модель подобной институциональной когерентности. В рамках Западной и Восточной ИМ она охватывает базисные социальные ориентации ценностной системы, группы идеологических, политических, правовых, экономических институтов. Взаимодействие компонентов в рамках единой институциональной системы может приобретать характер доминантности — подчинения, порождать отношения иерархической, вертикальной комплементарности, когда один институт оказывается нижестоящим, производным относительно института более высокого ранга. Альтернативной формой будут отношения, когда группа институтов оказывается родственной между собой, будучи в равной и общей зависимости от института более высокого ранга. Соответственно возникает два типа институциональной комплементарности — иерархическая (вертикальная) и горизонтальная комплементарность — институциональный изоморфизм.

Иерархическая (hierarchy) форма институциональной взаимосвязи подразумевает наличие отношений включенности — подчинения, когда существование одного института возможно лишь при условии вхождения в него в качестве неотъемлемой составной части иного института, наличие определенного числа уровней соподчиненности между институтами. Рис. 1 иллюстрирует иерархическую комплементарность институциональной структуры общества в условиях доминирования экономической формации.



Рис. 1. Иерархическая структура институциональной системы

Основой иерархического типа институциональной комплементарности являются социальные ориентации ценностной системы. Под **ценностью** мы понимаем стабильное, объективируемое, субъективно-психологическое, регулятивное внутреннее отношение личности, которое определяет мировоззрение, направленность и характер ее экономической активности. Ценностные ориентации представляют целостную иерархическую систему (рис. 2). Ее составляющими являются праценности первобытной общины, как основа этосных ценностей, индивидуальные эстетические, индивидуально-коллективные моральные, групповые религиозные, политические, правовые, интегративные экзистенциальные и хозяйственные ценности. Ценностная система личности имеет интегративный, комплексный, комплементарный, целостный, динамичный характер.



Рис. 2. Структура ценностной системы

Этосные (этносные) ценности воплощают в себе определенные этнические архетипы, которые формируются на протяжении столетий существования этноса. Они являются базисом национальной самоидентификации и проявляют себя лишь опосредованно, в национальных традициях, образе жизни. Модернизация обществ и глобализация оказались бессильными перед их влиянием. Они остаются стабильными на протяжении веков существования этноса. Если этосные ценности область скорее бессознательного, то религиозные ценности уходят в подсознание. Это — результат непроизвольного, спонтанного их усвоения в процессе социализации индивида. Влияние религиозных ценностей предопределяется тем, что ценностные представления любой религии претендуют на абсолютную истинность и всеобъемлемость. Проявляются **религиозные ценности** и передаются через особенности семейного быта, традиции, обычаи, обряды. Обусловливаемые ими нормы поведения, как правило, не осознаются как элемент религиозной культуры. Они объединяют людей на неформальной, духовной основе. Коррекция религиозных ценностей происходит постепенно, на протяжении столетий, в результате кардинальных изменений образа жизни общества. **Политические и правовые ценности** предопределяют социальную ориентацию индивидов, как членов определенных групп, в обществе и отношении к нормам, регулирующим социальное взаимодействие. **Хозяйственные ценности** являются интегрированным проявлением всего комплекса ценностных отношений в сфере воспроизводственной деятельности человека [28].

В последней четверти XX ст. растет интерес к изучению особенностей национальных культур хозяйствования. Это предопределило развертывание работы по изучению хозяйственных ценностей представителей разных стран мира. Среди широкого спектра возможных проявлений хозяйственных ценностных ориентаций ведущее место занимает их социальная направленность. Достаточно представить перечень основных критериев характеристики национальных культур в исследованиях Р. Инглхарта [7, с. 106–128], Г. Хофстеда [27], Ф. Тромпенаарса и Ч. Хампден-Тернера [19], Ш. Шварца [30] (рис. 3).

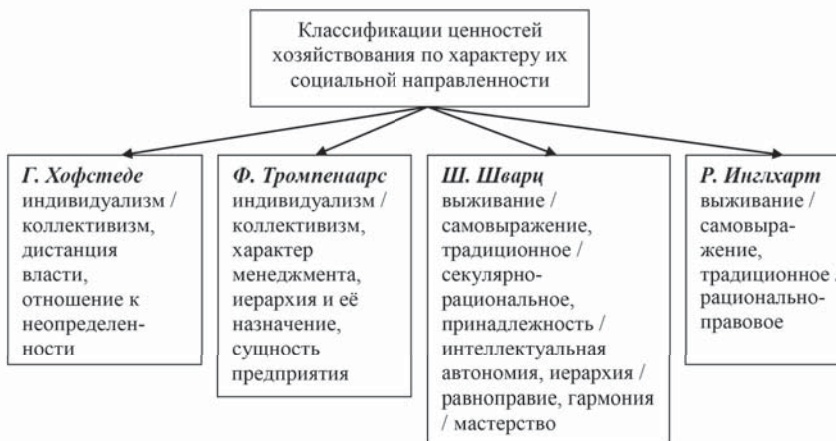


Рис. 3. Основные классификации социальной направленности хозяйственных ценностей в кросскультурных исследованиях

Таблица 1

Характеристики национальных культур по Ф. Тромпенаарсу

Страны	К*	И / К			К/Д	Р	С	ВГ	М	И	Ф
		1	2	3							
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Англосаксонская СЭМ											
Великобритания П **	52	61	70	48	82	56	89	4,5	78	3	93
Австралия П, К	54	63	64	58	82	70	86	4,11	97	2	98
Канада К, П	54	71	62	53	77	65	87	4,38	95	1	95
США П, К	56	69	72	54	85	75	87	4,3	83	1	92
Европейская континентальная социал-демократическая СЭМ											
Североевропейская СЭМ государства общего благосостояния											
Дания П	50	67	59	53	84	49	92	5,22	87	1	100
Норвегия П		54	72		77	77	94	4,56	87	2	97
Финляндия П	48	64	76	38	70	41	89	5,11	85	3	98
Швеция П	52	60	66	40	89	54	87	5,23	73	2	89
Центральноевропейская СЭМ (социальное рыночное хозяйство)											
Германия К, П	48	53	62	36	75	40	74	4,69	87	2	92
Австрия К	46				79	25	51	5,44	75	5	94
Нидерланды К, П	57	65	70	43	83	30		4,63	81	2	92
Швейцария К, П	40	66	66	32	83	34	73	4,88	92	2	92
Североевропейская СЭМ											
Испания К (ЛА)	50	63	75	46		13	82	4,42		4	83
Италия К	49	52		32	75	33	80	4,44		3	88
Португалия (Бразилия)	27	44	59	55		39	86	5,62		3	98
Франция К	40	41	49		81	33	83	4,89		4	95
Постсоветские страны Восточной Европы											
Польша К	67	59	80	60	71	21	80	4,31	74		77
Венгрия К, П	63	56	84	66	17	19	83	5,25	62		82
Православные страны											
Болгария Прав., М	72	59	79	59		16	78		67	4	73
Россия Прав.	69	60	86	69	22	30	74	4,75	53		80
Конфуцианская СЭМ											
Китай Конф., Б, М, Д	46	41	57	37	18	28	81	5,07	57	5	85
Япония Конф., С, Б	39	39	43	32	45	26	79	4,72	69	4	80
СЭМ стран с доминированием индуизма и буддизма											
Индия И, М,	43	37	44	36	46	37	57	4,03		5	91
Мусульманская СЭМ											
Египет М, Хр	61	30	40	44		4		4,83	32		95
Индонезия М	46	44		16	22	24		4,55	52	4	89
Малайзия М, Б, И	41	45	56	42	75			4,23	63	5	100
Пакистан М	61	52	71	38	65		78	5,47	75	5	91
СЭМ стран Латинской Америки											
Мексика К	46	32	43	40		31			80	5	88
Бразилия К	43	40	49	33		33	70	3,85	74	5	91


Примечания: * К — что есть компания?; И/К — Индивидуализм / Коллективизм; К/Д — Конкретная / Диффузная культура; Р — характер рациональности; С — Статус, уважение к человеку; ВГ — временной горизонт, определялся как среднее арифметическое от суммы ответов всех респондентов за шкалой, где измерение временного горизонта представляло: 1 для секунд, 2 — минут, 3 — часов, 4 — дней, 5 — воскресений, 6 — месяцев; М — степень вмешательства менеджеров в деятельность подчиненных; И — иерархичность, расстояние между высшим и низшим уровнями иерархической структуры организации; Ф — значение организационной структуры.

** Б — буддисты, И — индуисты, Д — даосисты, К — католики, Конф. — конфуцианцы, М — мусульмане, П — протестанты, Прав. — православные, С — синтоисты, Хр. — христиане.

Среди российских ученых, активно занимающихся изучением влияния особенностей национальных культур на характер функционирования экономических систем, следует выделить Ю.В. и Н.В. Латовых [11; 12; 13], Н. Лебедеву и А. Татарко [14].

Результаты исследований национальных культур хозяйствования позволяют проследить связь между религиозными, хозяйственными ценностями, социальной направленностью ценностных систем и моделями социально-экономического устройства отдельных стран мира. В табл. 1 представлены результаты, полученные Ф. Тромпенаарсом и Ч. Хампден-Тернером. Страны в таблице сгруппированы по основным социально-экономическим моделям, последние оказываются взаимосвязанными с доминирующими религиозными конфессиями.

Таблица 1

	<p>Во второй графе (К) приведены результаты ответов респондентов на вопрос что, по их мнению, представляет собой компания — прежде всего организацию, призванную выполнять определенные функции (100), или коллектив, от отношений между членами которого и зависит его деятельность (0). Результаты свидетельствуют о том, что по уровню утилитарной направленности представлений о характере организации экономической деятельности представители постсоциалистических и, прежде всего, православных стран, значительно превосходили даже представителей англосаксонских стран (72 — Болгария, против 56 — США). Показатели по православным странам несколько превышают показатели по католическим, но и по этим странам функциональная направленность деятельности оказывается существенно выше, чем в других странах выборки.</p> <p>Третья, четвертая и пятая графы отображают результаты исследования соотношения между индивидуальной и коллективной направленностью экономической деятельности (И/К). В первом вопросе респондентам предлагалось выбрать между индивидуальной свободой (100) и качеством жизни (0). Респонденты из постсоциалистических стран отдали незначительное преимущество индивидуальной свободе. По этому показателю мы немного уступаем англосаксонским, северо- и центральноевропейским странам. Но опережаем южноевропейские страны, существенно отличаемся от латино-американских, конфуцианских, мусульманских стран, население которых отдало предпочтение качеству жизни. Значительных отличий между православными странами, Польшей и Венгрией нет. Довольно интересную информацию дают ответы на второй вопрос — о приоритете в оценке работы в организациях индивидуальных заслуг (100) или результатов деятельности всего коллектива в целом (0). Абсолютное большинство респондентов из постсоциалистических стран (от 79 — в Болгарии до 86 — в России) информировало о преимуществе в оценке труда в их организациях индивидуальных заслуг работников. По этому показателю мы далеко опередили все страны, представленные в выборке. Так, если в среднем по постсоветским странам он составляет 82,25, то по англосаксонским — 67, североевропейским — 68,21, центральноевропейским — 66, не говоря уже о конфуцианских, мусульманских, латиноамериканских странах. В третьем вопросе респонденты определяли, кто должен нести ответственность за ошибку на производстве — тот кто ее сделал (100), или весь коллектив (0). По этому вопросу также уровень индивидуалистической направленности выходцев из социалистического лагеря оказался наибольшим. Здесь в одном диапазоне оказываются как православные Болгария и Россия, так и католические Польша и Венгрия. Средний балл по четырем странам — 63,5, для сравнения в англосаксонских странах он составляет 53,25, северо-европейских — 43,7, центральноевропейских — 37, конфуцианских — 35,5, мусульманских — 35. По этой группе показателей мы оказались «святей Папы Римского», более индивидуалистически и утилитарно настроенными, чем страны с либеральной СЭМ.</p> <p>Среди вопросов, с помощью которых Ф. Тромпенаарс определял уровень диффузности национальной культуры (К/Д), был и такой: «Обязана ли компания предоставлять своим работникам жилье?» (100 — нет), (0 — да). Абсолютное большинство респондентов из постсоциалистических стран считают, что обязана. По этому показателю постсоветские страны (за исключением Польши) также оказались как едиными в ответах, так и наиболее «консервативными». Средние показатели по англосаксонским странам 81,5, 80 — северо-, 80 — центрально-, 78 — южноевропейским, 54 — мусульманским странам. В Японии этот показатель составляет 45, в Индии — 46.</p> <p>Преобладающий характер рациональности деятельности (целевой или ценностной) (Р) можно определить исходя из ответа на вопрос, готов ли респондент действовать руководствуясь собственными убеждениями даже если это не дает возможности достичь поставленной цели, или же главным в деятельности есть достижение цели, даже вопреки собственным убеждениям (100 — целевая рациональность, действия исходя из конечного результата, 0 — ценностная рациональность, действия определяются мировоззренческими ценностями человека, независимо от конечного результата). Средний результат по постсоциалистическим странам (21,5) приближает их к му-</p>
-----------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

сульманским странам и существенно отличается от показателей англосаксонских (66,5), северо- (55,25) и центральноевропейских (32,25) стран. По этому показателю православные страны демонстрируют полярные позиции среди стран с переходной экономикой.

Ф. Тромпенаарс исследовал также зависимость статуса, уровня уважения к человеку (С) от его собственных достижений (100), или от происхождения (0). По уровню уважения к собственным достижениям постсоциалистические страны несколько уступают североевропейским, англосаксонским странам, имеют одинаковые показатели с североевропейскими, конфуцианскими странами, опережают страны центральной Европы. Католические Польша и Венгрия по этим показателем несколько отличаются от православных стран. Но эти отличия незначительны.

По характеристикам временного горизонта (ВГ) постсоветские страны оказываются ближе к северо- и центральноевропейским странам, перспективы планирования собственной деятельности оказываются более отдаленными, чем у представителей англосаксонских стран, но существенно уступают странам Северной Европы. Системы мотивации лишь опосредованно, особенно в трансформационных экономиках, влияют на характер ориентации во времени. Больше того, в кризисных экономиках ситуация не очень благоприятная для долгосрочного планирования. Поэтому результаты опроса по постсоциалистическим странам выглядят довольно оптимистически. Нужно выделить Венгрию. Ведь по профилю ценностей, по Г. Хофстеду, она оказывается близкой к англосаксонским странам, а вот по уровню долгосрочной ориентации значительно их опережает.

Уровень допустимого вмешательства менеджеров постсоветских стран в деятельность подчиненных (М) оказывается значительно выше (средний балл 64, где 100 — полная самостоятельность подчиненных), чем в англосаксонских (88,25), северо- (83) и центральноевропейских (83,75) странах. Одновременно он совпадает с показателями конфуцианских и оказывается меньше, чем в мусульманских. По этому показателю православные страны несколько превосходят католические, но и в последних имеет место существенно низший уровень самостоятельности подчиненных, чем в европейских странах.

Иерархичность (I) — расстояние между высшим руководством и подчиненными — ранжируется в исследовании от 1 — наименьшей, до 5 — наибольшей. Из постсоциалистических стран мы имеем данные лишь по Болгарии (4). Есть данные по православной Греции (4). Это существенно больше, чем по англосаксонским (средняя 1,75), северо- (2) и центральноевропейским (2,75) странам.

Отличаются постсоциалистические страны и взглядами на назначение организационной структуры (Ф). Больше внимание (78), чем в других представленных в выборке странах (94,5 — англосаксонские, 96 — северо-, 92,5 — центрально-, 91 — южноевропейские, 82,5 — конфуцианские, 93,75 — мусульманские, 89,5 — латиноамериканские), отводится личности руководителя (0) на противоположность тем функциям, что он должен выполнять в организации (100) [15, с. 230–251].

Экономический способ хозяйствования по определению опирается на социальное взаимодействие, поэтому выбор соотношения индивидуализм / коллективизм в качестве основы классификации двух противоположных типов институциональных матриц (Западной и Восточной) выглядит вполне оправданным [4; 8; 9]. Именно приоритеты в социальной ориентации составляют ценностный базис противоположных моделей социально-экономического устройства (рис. 4). **Коммунитарность** — характеристика общественной идеологии, которая признает приоритет прав и интересов коллектива или общества в целом в сравнении с интересами отдельной личности. **Субсидиарность** — тип идеологической системы, поддерживающей доминирование социальных норм, которые признают вторичный характер социальных структур относительно личности, права которой имеют безусловный приоритет, рассматриваются как более значимые в сравнении с сохранением общественной целостности.



Рис. 4. Альтернативы социальной ориентации ценностной системы

Формирование идеологии коммунитарности или некоммунитарности, субсидиарности является результатом влияния общественных характеристик природно-технологической среды (*коммунальность* или *некоммунальность*). *Коммунальность* — общественное свойство материально-технологической среды, когда она может использоваться лишь как единая нераспределенная система, части которой не могут использоваться без угрозы ее распада. *Некоммунальность* — общественное свойство материально-технологической среды, когда главнейшие элементы материально-технологической инфраструктуры могут существовать обособлено, функционируя самостоятельно, в частной собственности.

Определяющее влияние на формирование специфических особенностей институциональной системы общества оказывает *индивидуалистско-конкурентная, эгалитарно-коллективистская или группово-кооперативная* социальная направленность ценностной системы [23]. В конечном итоге преобладающие социальные ориентации определенного общества воплощаются в *культуре стыда* или *культуре вины*. *Культура вины* — комплекс социально-этических взглядов, согласно которым личное осознанное отношение человека к окружающим, поведение, отношения с ними регулируются внутренними моральными нормами и угрозой наказания за их нарушение. Истоки культуры вины, характерной для западных обществ, содержатся в христианском мировоззрении. Культуру большинства стран Востока можно отнести к *культуре стыда*. *Культура стыда* — комплекс социально-этических убеждений, согласно которым отношение человека к окружающим, поведение, взаимоотношения с ними, сознательно или бессознательно, регулируются установками о месте, обязанностях и роли человека в окружающей общественной среде, ответственность перед другими, усваиваемыми на некритическом уровне в процессе социализации [29, с. 197, 274].

Приоритетные социальные ориентации ценностной системы общества предопределяют формирование и функционирование тех или иных идеологических, политических, правовых и экономических институтов (рис. 5).



Рис. 5. Ценности и институты

Одновременно следует отметить, что влияние ценностных ориентаций на хозяйственную деятельность и, в то же время, на формирование институциональных основ экономической системы имеет двойственный характер. Во-первых, оно состоит в том, что ценности оказывают непосредственное влияние на каждый из элементов институциональной системы (идеологические, политические, правовые, экономические институты). Во-вторых, иерархический характер институциональной системы предопределяет определенную подчиненность элементов низшего уровня составляющим институциональной системы высшего уровня (рис. 6). Ценности представляют основу идеологических институтов, которые в свою очередь влияют на формирование политических, а далее — правовых и, в конечном итоге — экономических институтов.

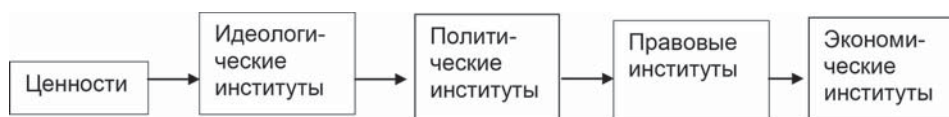


Рис. 6. Иерархическая структура институциональной структуры СЭМ

Иерархическая организация институциональной среды обеспечивает ее системность и целостность в рамках сложных многоуровневых социальных связей. В случае отсутствия от-

ношений соподчиненности, системность и целостность институциональной среды обеспечиваются наличием общего основания, относительно которого равноположенные независимые один от другого институты оказываются конгруэнтны. Подобный тип институциональной комплементарности получил название **институциональный изоморфизм**.

Институциональный изоморфизм (Isomorfism) — специфический случай институциональной комплементарности, предусматривающий, что два института изоморфны в случае, если существует некий общий принцип, согласно которому они оказываются конгруэнтными. В случае с институциональными матрицами экономические институты внутри каждой из них оказываются взаимоконгруэнтны относительно выше расположенных в иерархической структуре идеологических и политических институтов. Последние же отражают и закрепляют на институциональном уровне приоритетность индивидуалистских либо коллективистских ценностных ориентаций.

На институциональном уровне социальные ориентации ценностной системы получают непосредственное продолжение в идеологических институтах. **Идеологические институты** — элемент СЭМ, который обеспечивает системную интеграцию общества, его солидаризацию и рационализацию путем формирования общественных систем ценностей и норм поведения. Они предопределяют закрепление и развитие определенного типа общественных отношений. Соответствующие базисные **идеологические институты** находят свое воплощение в приоритете **индивидуализма** или **коллективизма**, **стратификации** или **эгалитаризма**, индивидуальной **свободы** или социального **порядка** (Табл. 2).

Таблица 2

Базисные идеологические институты противоположных институциональных матриц

Базисные идеологические институты	
Идеологический институт субсидиарности	Идеологический институт коммунитарности
Индивидуализм, приоритет интересов индивидуума перед общественными	Коллективизм, приоритет интересов общества перед индивидуальными
Свобода	Порядок, характер взаимоотношений между субъектами определяет Центр
Общественный характер определения социальных приоритетов	Социальные приоритеты определяются Центром
Индивидуальный характер выражения интересов	Коллективный характер выражения интересов
Стратификация	Эгалитаризм

Следующий уровень институциональной системы составляют политические институты. **Политические институты** — элемент СЭМ, который обеспечивает мобилизацию ресурсов для осуществления общественных целей с помощью установления правил и форм взаимодействия индивидов, социальных групп, территориальных сообществ и государства. К базисным политическим институтам относят **федеративное** или **административное государственное устройство**, **назначение** или **выборы**, **многопартийность** или **однопартийность**, **единогласие** или **демократическое большинство**, **иерархию** во главе с центром или **самоуправление** и **субсидиарность**, **обращения по инстанциям** или **судебные иски** (табл. 3).

Таблица 3

Базисные политические институты противоположных институциональных матриц

Базисные политические институты	
Федеративная политическая система	Унитарная политическая система
Федерация	Административно-территориальное государственное устройство
Самоуправление и субсидиарность	Иерархия во главе с Центром
Выборность	Назначение.
Многопартийность	Однопартийность
Демократическое большинство	Единоегласие
Судебные споры	Обращение за инстанциями

В таблице 4 представлена типология политических институтов по Б.С. и П.Б. Старостиным.

Таблица 4

Типология политических институтов *

№№/п-п	Типы	Название	Функции
1	Структуры и организации власти	Парламент, легистратуры не центрального уровня	Законотворчество
		Правительство, министерства, ведомства центра и периферии, органы местного самоуправления	Исполнительная власть
		Суды разных уровней, прокуратура	Обеспечение правопорядка
2	Политические партии и контролируемые ими общественные орг.	Правящие и оппозиционные, профсоюзы, женские, молодежные и другие организации	Политическая социализация, мобилизация, защита прав и свобод членов
3	Процедурные институты	Процедуры проведения выборов, референдумов, назначения правительства, внесения изменений в конституцию, обсуждения вопросов в парламенте и легистратурах вне центра	Регламентация и правовое обеспечение обсуждения и принятия решений по указанным и другим важным для страны и регионов вопросам
4	Нормативные институты	Конституция, законы, постановления и прочее	Легитимизация наиболее жизненно важных аспектов функционирования и развития в разнообразных сферах общества
5	Средства массовой информации	Телевидение, радио, пресса, Интернет	Информационное обеспечение политики, которая проводится, получение оперативной информации (в том числе в режиме реального времени)
6	Институты внешней политики	МИД, посольства, генконсульства и консульства, представительства в международных политических организациях	Поддержка и развитие международных отношений, продвижение собственных внешнеполитических инициатив, защита прав граждан своей страны в третьих странах
7	Институты права	Современное право, прецедентное право, обычное право, мусульманское право, индуистское право	Защита и наказание (в случае нарушения традиционных норм поведения) членов определенной группы, общины, конфессии
8	Традиционные институты	Родоплеменные, общинно-конфессиональные и аристократические структуры, обычаи, ритуалы, вожизм и прочее	Защита и сохранение идентификации определенной общины

* [18, с. 61–62].

В обобщенном виде выделяют три формы политического управления:

- 1) **власть типа противовеса (борьба за власть), двухпартийная система.** Эта форма правления основывается на индивидуалистско-конкурентных ценностях. Она предусматривает наличие одной партии при власти и одной или нескольких партий в оппозиции. Концепция власти предполагает, что человек может ошибаться и склонен к небросовестности. Задача оппозиции заключается в предотвращении злоупотреблений, контроле использования власти. Власть распределяется на законодательную, исполнительную и судебную;
- 2) **коллегиальная власть (сотрудничество при власти)** предполагает принятие решений представителями разных слоев населения. Соответственно, управленческий процесс предусматривает согласование разных взглядов и принятие ответственности за их последствия. Эта форма власти является более демократической, поскольку механизм ее осуществления предполагает пропорциональное делегирование полномочий представителями разных социальных слоев общества;
- 3) **унитарная власть** (абсолютизм, автократия, деспотия, диктатура) основывается на концентрации власти на вершине социальной пирамиды, отсутствии официальной оппозиции или противовеса [29].

Юридическое закрепление идеологические и политические институты находят в правовых институтах, комплексы которых формируют соответствующие *правовые системы*. В наиболее широком значении понятие *правовая система* обозначает совокупность правовых норм, которые регулируют социальные отношения в обществе. Систематической единицей классификации правовых систем является правовая семья. **Правовая семья** — совокупность национальных правовых систем, выделенная на основе общих признаков и свойств. *Критерии для выделения основных правовых семей* является: общность истории становления, источников права;

близость структуры правовых систем (ведущие институты и области права), методов и способов развития.

В наиболее обобщенном виде выделяют нерелигиозные правовые *семьи общего (естественного) англо-американского права, романо-германскую (гражданскую, континентальную)*, близкие к ней *скандинавскую, латиноамериканскую и социалистическую; обычаявую, конфуцианскую*, а также *религиозные мусульманскую, индуистскую, каноническую и иудейскую* правовые семьи. Классификация основных правовых систем современности приведена на рис. 7.



Рис. 7. Классификация правовых систем современности

Несмотря на значительное разнообразие правовых систем, абсолютное доминирование в современном мире получили *англо-американское* (общее) и *романо-германское* (гражданское, гражданское, гражданское) **право**. Противоположные векторы социальной ориентации ценностных систем, идеологических и политических институтов совершенно закономерно находят свое продолжение и отображение в идеологических принципах на которых строятся указанные правовые системы.

Правовая идеология общего права призвана поддерживать индивидуалистические истоки общественной жизни. Она основывается на следующих **принципах** (рис. 8):

- «индивидуализма» («общество есть совокупность индивидов»);
- права граждан ценятся выше интересов общества;
- принцип деэтизации (минимальное вмешательство государства в частную и деловую жизнь граждан).



Рис. 8. Принципы правовой идеологии общего права

Правовая идеология романо-германского (гражданского) права основывается на принципах (рис. 9):

- коллективизма (гражданин является частью общества);
- подчинения прав граждан интересам общества;
- этизма (усиленного вмешательства государства в личную и деловую жизнь граждан).



Рис. 9. Принципы правовой идеологии гражданского права

Базисные институты противоположных по идеологии правовых систем представлены в таблице 5.

Экономические институты закрепляют способы взаимодействия хозяйственных субъектов в процессе воспроизведенной деятельности. Они являются продолжением и проявлением идеологических политических и правовых институтов в хозяйственной сфере. Однако значительное распространение современных технологий, информатизация, виртуализация, формирование единого знаниево-технологического универсума, динамизм, глобализация явлений хозяйственной жизни обеспечивают возможность относительной автономизации экономических институтов, их обратное влияние на трансформацию идеологических и политических институтов.

Основные типы экономических систем — *свободное предпринимательство, согласованное свободное предпринимательство и административно-командная система.*

Таблица 5

Базисные правовые институты противоположных институциональных матриц

Базисные правовые институты	
Правовые институты общего права	Правовые институты романо-германского права
Прецедентное право	Кодифицированное право
Суд — субъект законотворчества	Парламент — субъект законотворчества
Решение вырабатывает и принимает практик	Решение вырабатывает ученый-теоретик, принимает — законодатель
Строится на принципах индивидуализма.	Строится на принципах коллективизма
Права гражданина выше интересов общества	Права общества выше интересов индивида.
Принцип дестатизации — минимизации вмешательства общества в частную и деловую жизнь индивидов	Этатизм — допущение вмешательства общества в частную и деловую жизнь индивидов

Базисные экономические институты — *частная или общественная собственность, преимущественно частные или государственные деньги, служебный или наемный труд, координация или конкуренция, редистрибуция или обмен (купля — продажа), пропорциональность или прибыль* (табл. 6).

Таблица 6.

Базисные экономические институты противоположных институциональных матриц

Базисные экономические институты	
Экономические институты рыночной экономики	Экономические институты раздаточной экономики
Частная собственность	Служебная, государственная, общенародная собственность
Наемный труд	Служебный труд
Частное предпринимательство	Государственное планирование, управление, предпринимательство и контроль
Обмен (купля/продажа)	Сдачи/раздачи
Прибыль как критерий успеха	Критерий справедливости — пропорциональность
Рост доли частных денег и финансов в обеспечении функционирования экономики	Государственные деньги и финансы
Конкуренция как основа успешного развития экономики	Координация, консерватизм, необходимость обеспечения единства общества исключает существование открытой конкуренции

В целом *структура базисных экономических институтов* включает комплексы институтов и учреждений, которые обеспечивают хозяйственное взаимодействие членов общества. Сюда входят институциональные образования, которые опосредуют:

- *производство благ* (собственность, труд, домохозяйства, предприятия);
- *их движение* (институты, которые обеспечивают взаимодействие спроса и предложения, обмен — деньги, финансы);
- *управление экономической деятельностью* (предпринимательство, государственное управление, налоги, обратная связь (прибыль или пропорциональность));
- *социальную поддержку населения* (медицинское, пенсионное страхование, страхование по безработице, образование).

Институциональные матрицы дают представление о противоположных по социальному вектору взаимодействия институциональных системах хозяйствования. Модель институциональных матриц позволяет составить системное представление о наиболее обобщенных характеристиках идеологической, политической, правовой и экономической среды. Однако в современном мировом хозяйстве невозможно найти экономику, в которой предложенные институциональные матрицы существовали бы в чистом виде. Они переплетаются между собой. Разнообразие вариантов объединения элементов противоположных институциональных матриц обуславливает существование значительного количества моделей экономических систем.

Социально-экономическая модель — это комплекс институтов, которые определяют характер социальной и хозяйственной системы в конкретных условиях развития данной страны или региона, механизмы, которые обеспечивают дееспособность институтов, единство правил, норм и обычаев хозяйствования, форм и механизмов взаимодействия субъектов хозяйственной жизни, регулирование хозяйственного порядка и хозяйственных процессов со стороны государства [6, 25]. Модель — условное определение совокупности важнейших принципов, институтов, форм и механизмов хозяйствования.

В наиболее обобщенном виде выделяют *англосаксонскую либеральную* (протестантский капитализм), *обобщенную западноевропейскую социал-демократическую* (континентальную) модель (католико-протестантский капитализм), *дальневосточную патриархально-корпоративную* (конфуцианский капитализм), *мусульманскую авторитарную модели*. В рамках континентальной СЭМ существенные особенности имеют модели германского государства всеобщего благосостояния, североевропейского социального рыночного хозяйства, французского дирижизма, итальянского кооперативизма (рис. 10).

Возможность существования СЭМ, в которых одновременно на постоянной основе существуют институты, свойственные противоположным институциональным матрицам, связывается с явлением институционального полуизоморфизма.

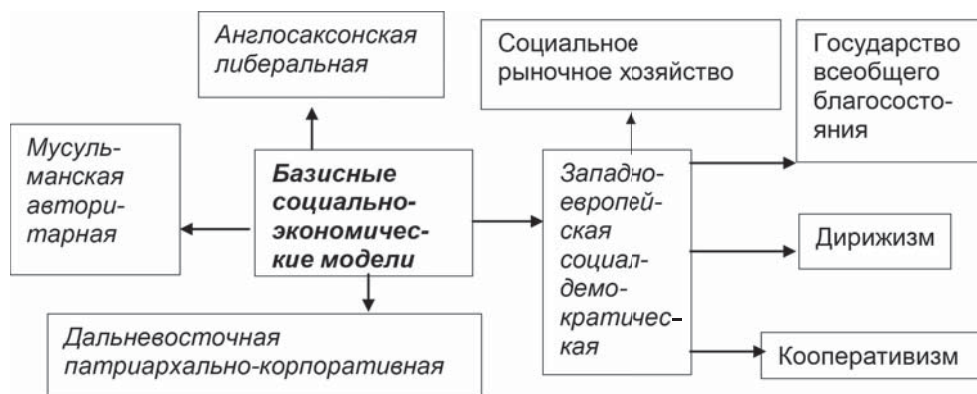


Рис. 10. Обобщенные социально-экономические модели

Институциональный полуизоморфизм отражает *институциональную интерференцию* — формирование институтов, находящихся на стыке несовпадающих, противоборствующих логик организации социального взаимодействия и, соответственно, принимающих и интегрирующих элементы обеих. Продуктом пересечения, столкновения двух различных организационных принципов становится формирование институтов, в максимальной степени изоморфных относительно обеих организационных логик. В результате *институциональную интерференцию* можно представить как вариант *институционального изоморфизма*, когда формируются институты, находящиеся на пересечении различных логик социального взаимодействия. При этом основанием для

создания нового института является логика более высокого уровня, в рамках которой ранее представленные логики могут рассматриваться как изоморфные.

В примере, приведенном М. Аоки, логики бюрократических и предпринимательских структур оказываются в подчиненном положении относительно доминирующей в национальной культуре социальной направленности ценностных ориентаций. Все институциональные структуры японской фирмы (системы финансирования, акционерной собственности, работы с поставщиками, иерархия рангов и т. д.) глубоко изоморфны относительно группово-кооперативных ценностей. В таблице 7 представлены результаты *институциональной интерференции* структур бюрократического и предпринимательского управления под влиянием японской культуры по М. Аоки [2, с. 366].

Таблица 7

Полуизоморфное соотношение характеристик бюрократизма и Я-фирмы

Характеристики	Бюрократия	Я-фирма
Организация работы отдельной функциональной единицы	Расплывчатое восприятие непредвиденных потребностей избирателей; жесткое разграничение полномочий	Автономное решение непредвиденных проблем
Отношение между функциональными единицами	Иерархически организованное квазиплюралистическое соглашение	Горизонтальная координация
Стимулы и контроль	Параллельные иерархии рангов	Централизованная иерархия рангов
Тип руководства	С учетом интересов всех уровней: демократический; перспективный; консервативно-инерционный	С учетом интересов всех уровней: арбитражный; предпринимательский; консервативно-инерционный

Явление институционального полуизоморфизма характерно для абсолютного большинства социально-экономических моделей стран мира. При этом с достаточно большой долей уверенности можно предполагать, что в результате модернизационных процессов вектор социальной ориентации имеет тенденцию к смещению в сторону большего индивидуализма. Подтверждением этому могут служить результаты исследования национальных культур Г. Хофстедом. На рисунках 11–13 наглядно представлены результаты исследования национальных культур стран, сравнительно позже приступивших к процессу модернизации, центральноевропейских стран, стран с англосаксонской СЭМ и Украины. Они позволяют проследить траекторию смещения социальных ориентаций ценностной системы в процессе формирования и развития рыночных отношений. Сокращениями на диаграммах обозначены основные хозяйственные характеристики национальных культур по Г. Хофстеду: **ДВ** — дистанция власти, **ПН** — предотвращение неопределенности, **И/К** — индивидуализм / коллективизм, **М/Ж** — мужество/женственность. *Сто баллов на соответствующей шкале свидетельствует о максимальных дистанции власти, индивидуализме, мужественности, стремлении к предотвращению неопределенности.*

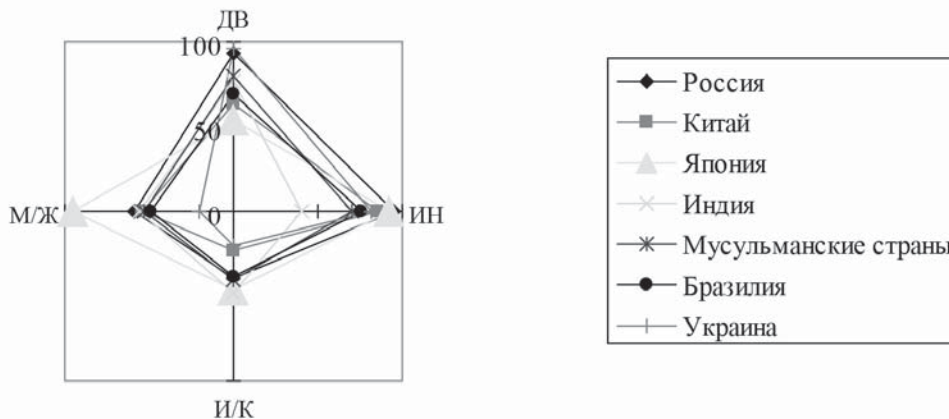


Рис. 11. Профиль ценностных характеристик национальных культур основных стран с выраженными цивилизационными СЭМ и Украины

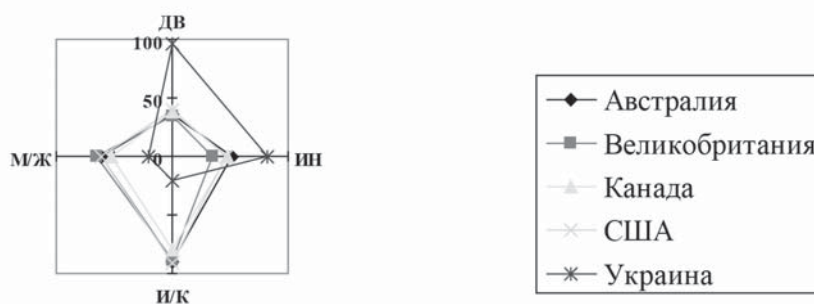


Рис. 12. Профиль ценностных характеристик национальных культур основных стран с англосаксонской СЭМ и Украины

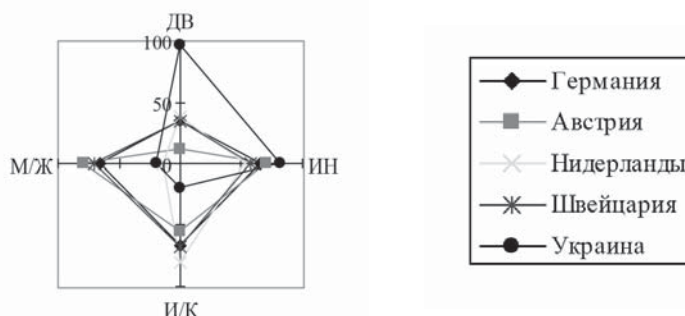


Рис. 13. Профиль ценностных характеристик национальных культур центральноевропейских стран и Украины

По характеру социальной ориентации ценностных систем **центральноевропейские страны** (рис. 13) занимают промежуточное положение между англосаксонскими странами и странами с выраженными цивилизационными особенностями развития. Мы наблюдаем смещение к более высокому уровню индивидуализма, сокращение дистанции власти и стремления к избеганию неопределенности. Пример с **Нидерландами**, отнесенными нами к центральноевропейским странам, но имеющими наивысший в этой группе уровень индивидуализма и наименьший — избегания неопределенности, только подтверждает утверждение о смещении социальных ориентаций в сторону большего индивидуализма в ходе модернизации. Нидерланды — страна первой буржуазной революции. В странах с англосаксонской моделью основы «национальной культуры» закладывали выходцы из Великобритании — страны, последовавшей за Нидерландами в процессе формирования основ рыночной экономики.

Центральноевропейские страны в целом близки между собой по профилю ценностных ориентаций. Лишь **Нидерланды** имеют ярко выраженное преимущество женских черт культуры (14). Профиль хозяйственных ценностей, характерный для **Украины**, отличается существенно большими **дистанцией власти** (96), **предотвращением неопределенности** (82), высокими показателями **коллективизма** (20) и **женственности** (20). По показателям **дистанции власти** ценностные основы хозяйствования **Германии** полностью совпадают с соответствующими характеристиками таких стран, как **Нидерланды** и **Швейцария**. **Германия** занимает *средние места* в группе центральноевропейских стран за показателями **уровня предотвращения неопределенности** (65), **индивидуализма** (67), **мужества** (66). В целом характеристики национальной культуры хозяйствования **Германии** отражают профиль ценностей центральноевропейских стран. Это позволяет нам предположить достаточно высокий уровень репрезентативности структуры экономических институтов этой страны (социально ориентированная рыночная экономика, рейнская модель) как примера институциональной интерференции. Она, по нашему мнению, может представлять наиболее удачный пример формирования полиизоморфной институциональной структуры, как наиболее умеренный, по сравнению с северо-, южно- и восточноевропейскими странами, представитель европейской континентальной корпоративной социально-демократической СЭМ. **Корпоративизм**, как наиболее характерная черта европейской модели, раскрывает особенности институциональной интерференции стран этого континента. Под **корпоративизмом** понимается набор институтов, позволяющих гражданам иметь в частной собственности средства производства, стремиться к индивидуальной выгоде при условии подчинения контролю со стороны коллектива и выполнения своих обязательств перед ним. Сами же **корпорации** воспринимаются как добровольные объединения граждан, сознательно отказывающихся от части своих прав и располагаемых ресурсов в пользу таких объединений,

поскольку они позволяют повысить индивидуальную полезность через взаимную помощь и поддержку. Этот тип корпоративизма существенно отличается от англосаксонского, формально абсолютизирующего интересы собственника, а фактически — передающего власть в корпорации на поруки высшего менеджмента, и дальневосточного — переносщего в сферу бизнеса принципы патриархального семейного уклада.



1. Смысл существования предприятия в рейнской модели — обеспечение социального благополучия, где ключевое значение придается социальной роли предприятия.

2. Критерий его успеха — благосостояние и согласие всех социальных партнеров, которые обеспечивают успешное функционирование предприятия.

3. Система управления предусматривает кооптацию полномочий акционера, менеджера и персонала, учет интересов банка — постоянного партнера, финансиста предприятия.

4. Фактический собственник предприятия — банковские учреждения, которые связывают свои стратегические цели с поддержкой долгосрочных деловых контактов с постоянными клиентами.

5. Временной горизонт — долгосрочный.

6. Стимулы развития имеют долгосрочную основу, поскольку люди, которые принимают решения относительно распределения прибыли, заинтересованы в долгосрочном развитии предприятия.

7. Роль профсоюзов заключается в том, что они, как партнеры собственников и менеджеров в деле осуществления социальных функций предприятия, берут на себя функции обеспечения социальной защиты, повышение квалификации и переквалификации работающих; профсоюзы широко представлены в федеральных службах, имеют собственную страховую компанию, забастовочные кассы; представители профсоюзов представлены в парламенте. Много депутатов вышли из профсоюзов. Профсоюзы в существенной мере руководят системой образования, прежде всего непрерывного обучения, переквалификации безработных. Подобная ситуация приводит к тому, что в Германии наиболее низкие потери рабочего времени от забастовок.

8. Обучение и образование предусматривают активное и непосредственное участие предприятий в подготовке своих кадров.

9. Структура обязательных отчислений: отчисление на социальные нужды выше, чем в англосаксонской системе (в среднем 35%), налоги на социальные нужды, которые высчитываются из зарплаты до 40%. Подобное положение является фундаментом солидарности всех слоев общества.

10. Степень равенства: как и в японской корпоративной (иерархической) СЭМ, относительно высока доля среднего класса (75% населения Германии, 80% населения Швеции и Швейцарии, 89% населения Японии). Бедность «запрещена федеральным законодательством». Общество должно обеспечить неимущих жильем, пищей, уходом. Современная бедность имеет женское лицо — одинокие матери. Налоговая система сокращает и без того сравнительно более узкий диапазон дифференциации доходов. Они в значительной мере зависят от стажа и квалификации.

11. Система социальной защиты и здравоохранения. Критерии: степень защищенности (от основных рисков, безработицы, семейной неустроенности), сокращение социального неравенства (объем и форма помощи), открытость (возможность подняться по ступеням социально-экономической иерархии). Основы заложены Бисмарком. Система социальной защиты в Германии страхует граждан страны на случай болезни, несчастных случаев на производстве, безработицы, включает систему обучения и переобучения. Расходы составляют 9% от ВВП (в Великобритании 7%). Система активной ответственности обеспечивает самодисциплину пользователей.

Финансовая система основывается на стабильности валюты, ключевую роль в финансовой системе играют банки и ФПГ.

Источник обогащения — конкуренция в производственной сфере.

Альпийская система страхования: страхование — сфера взаимоподдержки, солидарности, действует солидарный рынок, риск — общее дело, каждый вносит собственный взнос относительно независимо от вероятности личного риска, солидарное перераспределение риска внутри общества. (Распространена в альпийских странах, Японии).

Исходный постулат — общность интересов, которые объединяют владельцев страховых агентств и клиентуру, принцип социального согласия, солидарности в управлении и защите справедливости между правлением и акционерами. «Что хорошо для предприятия, то хорошо и для его клиента».

Рассмотрим основные принципы альпийской системы страхования.

Прибыль не является конечной целью страхового предприятия, это добровольное дополнение к его деятельности. Действуют единые страховые тарифы. Конкуренция касается не размеров тарифов, поскольку они едины, а качества обслуживания. Признается преимущество правления над держателями акций. Приблизительно у трети фирм акции именные, и это препятствует политике принудительного поглощения. Страховые услуги регламентированы в законодательном порядке.

Отношения банкира и страхователя с клиентом персонифицированы. Страховой рынок основывается на оценке качества услуг, которые предоставляются. Страхование рассматривается как общественная услуга, которая подчиняется четкой регламентации. Общий принцип: если пользуешься взаимопомощью, то принимаешь на себя общую нагрузку системы страхования.

В отличие от англосаксонской системы, где страховую компанию сравнивают с «матушкой-разносчицей», указанные принципы определяют появление типа «страховой компании королевы».

Изучение институциональной комплементарности как явления институциональной взаимосвязи и взаимозависимости позволяет выявить закономерности формирования и развития институциональных систем, обеспечивающих эффективное функционирование национальных экономических моделей, определить наиболее вероятные и оптимальные перспективные направления их дальнейшего развития, повысить эффективность государственной экономической политики, нацеленной на обеспечение долгосрочного экономического роста.

ЛИТЕРАТУРА

1. Альбер М. Капитализм против капитализма. — СПб.: Эконом. школа, 1998. 296 с.
2. Аоки М. Фирма в Японской экономике. СПб.: Лениздат, 1995. 430 с.
3. Аоки М. Корпоративное управление в переходных экономиках. Инсайдерский контроль и роль банков / Под ред. М. Аоки и Х. Кима. СПб.: Лениздат, 1997. 558 с.
4. Бессонова О. Раздаточная экономика России. М.: РОССПЭН, 2006. 144 с.
5. Дор Р. Различия Японской и англо-саксонской моделей капитализма // Экономическая социология. Т. 9. 2008. № 1. С. 65–78.
6. Западноевропейские страны: особенности социально-экономических моделей. М.: Наука, 2002. 272 с.
7. Инглхарт Р. Культура и демократия // Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу. М.: МШПИ, 2000. С. 106–128.
8. Кирдина С. Институциональные матрицы и развитие России. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2001. 308 с.
9. Кирдина С.Г. X- и У-экономики: институциональный анализ. М.: Наука, 2004. 256 с.
10. Кирдина С. Карл Полаanyi и отечественные исследования редуцирующей экономики России // «Великая трансформация» К. Полаanyi: прошлое, настоящее и будущее. М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2006. С. 285.
11. Латов Ю.В., Латова Н.В. Открытия и парадоксы этнометрического анализа российской хозяйственной культуры по методике Г. Хофстеда // Мир России. 2007. № 4.
12. Латов Ю. Конкуренция в развитии теорий и в развитии российской цивилизации (размышления над концепцией О.Э. Бессоновой) // Мир России. 2008. № 2.
13. Латова Н., Латов Ю. Этнометрические подходы к сравнительному анализу хозяйственно-культурных ценностей // Вопросы экономики. 2008. № 5.
14. Лебедева Н., Татарко А. Ценности культуры и развитие общества. М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2007. 527 с.
15. Липов В.В. Эволюция форм хозяйствования и развитие экономической теории. — Х.: ИНЖЭК, 2008. 290 с.
16. Липов В.В. Комплементарность институтов как фактор институциональной обусловленности экономических циклов // Материалы второй международной научной конференции «Инновационное развитие экономики России: ресурсное обеспечение», МГУ, 23–24 апреля 2009. — http://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/a/1430/file/Lipov_V_V.doc;
17. Социально-экономические системы и их трансформация: фактор институциональной комплементарности // Вісник інституту економіки та прогнозування НАН України. 2009. С. 29–33.
18. Старостин Б.С., Старостин П.Б. Политические реалии Востока и сравнительный анализ политических систем // Политические системы и политические культуры Востока. М.: АСТ: Восток-Запад, 2007.
19. Тромпенаарс Ф., Хампден-Тернер Ч. Национально-культурные различия в контексте глобального бизнеса. — Мн.: Попур, 2004. 528 с.
20. Aoki M. Contingent Governance of Teams: Analysis of Institutional Complementarity // International Economic Review, 1994, Vol. 35. P. 657–676.
21. Boyer R. Coherence, Diversity, and the Evolution of Capitalism: The Institutional Complementarity Hypothesis // Evolutionary and Institutional Economic Review. 2005. Vol. 2, № 1. P. 43–80.
22. Boyer R. Growth Strategies and Poverty Reduction: the Complementarity Hypothesis // PSE Working Papers. № 2007. 43.
23. Гаврилишин Б. Дороговкази в майбутнє. Доповідь Римському клубові. К.: Основи, 1993. 238 с.
24. Грабинский И.М. Сучасні економічні системи: порівняльний аналіз. — Львів: Інтереко, 1997. 176 с.
25. Hall P., Gingerich D. Varieties of Capitalism and Institutional Complementarities in the Macro-Economy: An Empirical Analysis. — MPIFG, Discussion Paper, September, 2004. № 5.
26. Hall P., Soskice D. Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage / P. Hall, D. Soskice. — Oxford: Oxford University Press, 2001.

27. Hofstede G. *Cultures and organizations: software of the mind*. N.-Y.: McGraw-Hill, 2000.
28. Лугов В.В. *Мотивація інституціональних змін у трансформаційній економіці. Монографія*. Х.: НФаУ, 2004. 184 с.
29. Лугов В.В. *Міжнародна економіка: світова економіка та міжнародні економічні відносини. Модуль 1. Світова система господарювання. Навчально-практичний посібник*. К.: Професіонал, 2008. 368 с.
30. Schwarz S. *Cultural Value Orientation. Nature and Implications Of Natural Differences*. М.: Publ. House SU HSE, 2008. 62 с.
31. Streeck W. *Taking Uncertainty Seriously: Complementarity as a Moving Target*. Mimeograph Max Plank Institute, Cologne. 2003.
32. Whitley R. *Business Systems and Organizational Capabilities. The Institutional Structuring of Competitive Competences*. — Oxford: Oxford University Press, 2007.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПОРТФЕЛЕМ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

И.В. НЕКРАСОВА

кандидат экономических наук, доц.
кафедра финансов и кредита
Южный федеральный университет
email: nekrasova@mail.ru

А.Ю. МАЛИКОВА,

специалист по ценным бумагам компании
Управление ОАО СЭФТ-КАПИТАЛ
по Южному федеральному округу
e-mail: inna-nekrasova@mail.ru

В статье анализируются показатели оценки эффективности управления портфелем в условиях финансового кризиса. Представлены результаты инвестирования в открытые фонды трех вымышленных пайщиков с разным отношением к риску — спекулянта, умеренно-агрессивного инвестора и консерватора. В данном исследовании мы провели оценку эффективности работы портфельных менеджеров инвестиционной компании ОАО «СЭФТ-Капитал», используя указанные выше коэффициенты, а также метод Монте Карло.

Ключевые слова: финансовый кризис, эффективность управления портфелем, фондовый рынок.

Коды классификатора JEL: D53, E44, E62.

Состояние фондового рынка является важнейшим показателем, характеризующим здоровье экономической системы. Перспективы социально-экономического развития страны в значительной мере зависят от того, что будет происходить с акциями российских компаний. С мая 2008 года, когда были зафиксированы максимальные значения капитализации российского рынка акций, по октябрь снижение совокупной капитализации составило 62%. Динамика и значение соотношения капитализации рынка акций и номинального ВВП (другими словами, капиталоемкость ВВП) чрезвычайно важны для оценки стратегических перспектив фондовых рынков.

Анализ динамики темпов прироста капиталоемкости ВВП России показывает, что отечественный рынок — один из наименее плавно развивающихся рынков среди стран с трансформационной экономикой. За период 1996–2008 гг. отмечалось два резких скачка в темпах прироста капиталоемкости ВВП и два менее существенных, но имеющих последствия. Дважды был превышен уровень темпов прироста капиталоемкости ВВП в 200%: в 1997 г. он составил 220%, в 1999 г. — 363%, что повлекло последующее снижение значений показателя и согласуется с сокращением темпов прироста ВВП в течение 1998 и 2001 г. соответственно. Менее высокие скачки темпов прироста капиталоемкости наблюдались в 2001 г. до 67% и в 2005 г. до 60% также согласуются как с последующим снижением значений самого показателя, так и со снижением темпов прироста ВВП в течение 2001 и 2005 гг. Поэтому, по оценкам экспертов, для экономики России пороговое значение темпов годового прироста капитализации ВВП составляет 60%, несмотря на наличие более высоких значений показателя [2].

Достигнутый Россией в 2007 году показатель капиталоемкости ВВП в 116% почти в 2 раза превысил показатель Германии (64%), еще больше — Италии (51%). Он был всего лишь немногим менее показателей США (144%) и Великобритании (141%).

Представленные в таблице 1 статистические данные говорят о том, что перекапитализация фондового рынка, как в России, так и в других странах, выведение показателя капиталоемкости ВВП на неадекватно высокий уровень, как правило, имеют следствием его резкое снижение, сопровождающееся падением темпов прироста экономики. Именно это обстоятельство способствовало ускорению развития мирового финансового кризиса.

В рыночной экономике важную роль для привлечения средств граждан, наряду с банковской системой, играет фондовый рынок, с помощью которого происходит вложение денежных средств индивидуальными инвесторами в ценные бумаги. Однако осуществление самостоятельных инвестиций требует, во-первых, определенных знаний и умения, а, во-вторых, затрат времени и значительного объема первоначального капитала, поэтому тради-

ционные финансовые инструменты оказываются доступны не всем потенциальным инвесторам. Логичным способом преодолеть эти трудности является вложение денежных средств при помощи финансовых посредников, задача которых состоит в аккумулировании небольших сбережений многих мелких инвесторов и последующем инвестировании в экономику посредством рынка ценных бумаг. Такой вид инвестиций носит название коллективных инвестиций. К институтам рынка коллективных инвестиций в России относят акционерные инвестиционные фонды, паевые инвестиционные фонды, негосударственные пенсионные фонды, кредитные союзы, инвестиционные банки, также к этому рынку часто относят и общие фонды банковского управления. Наиболее известным и разработанным институтом коллективных инвестиций в России является институт паевых инвестиционных фондов.

Таблица 1

Капиталоемкость ВВП (в %)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Россия	10%	32%	8%	37%	15%	25%	36%	53%	45%	72%	107%	116%	87%
США	108%	129%	145%	181%	155%	137%	106%	129%	139%	139%	146%	144%	121%
Велико-британия	146%	150%	167%	200%	179%	151%	119%	136%	131%	137%	160%	141%	113%
Канада	79%	89%	88%	121%	116%	98%	78%	103%	119%	131%	134%	165%	125%
Япония	67%	52%	65%	104%	68%	55%	54%	72%	80%	104%	108%	102%	85%
Германия	28%	38%	50%	67%	67%	57%	34%	44%	44%	44%	57%	64%	51%
Франция	38%	47%	67%	101%	109%	88%	66%	75%	76%	82%	108%	108%	77%
Италия	20%	29%	47%	61%	70%	47%	39%	41%	46%	45%	55%	51%	38%
Китай	13%	22%	23%	31%	48%	40%	32%	42%	33%	35%	91%	190%	74%
Индия	32%	31%	25%	41%	32%	23%	26%	47%	55%	68%	89%	155%	96%
Бразилия	26%	29%	19%	39%	35%	34%	24%	41%	50%	54%	66%	104%	93%

Источник: WB.

ПИФы считаются одним из самых надежных и прозрачных инструментов инвестирования на российском финансовом рынке. Их отличительной чертой является доступность и высокая надежность инфраструктуры, что позволяет им быть потенциально привлекательным для широких слоев населения. Для ПИФов минимальная сумма инвестирования начинается с 500–1000 руб. Если при простом доверительном управлении действия управляющего не подлежат ежедневному контролю со стороны сторонней организации, то в ПИФах присутствует ежедневная проверка деятельности управляющей компании (УК) на предмет соответствия существующей нормативной базе и установленным правилам ПИФа. Согласно действующему законодательству, паевые фонды не являются юридическими лицами и поэтому не платят налог на прибыль, а налогообложению подлежат только доход, полученный владельцами инвестиционных паев при их реализации, разнице в цене пая при покупке и погашении. Таким образом, ПИФы дают возможность инвестору избежать двойного налогообложения. Объединение капитала пайщиков позволяет диверсифицировать вложения, снизить риски, а также добиться снижения операционных издержек паевого инвестиционного фонда.

В 2007–2008 гг. произошла смена «эпохи трехзначных доходностей» на «эпоху нормальной доходности» ПИФов, когда отдача от инвестиций в них, на 5–10% превышающая годовую доходность банковского депозита, считается вполне достаточной. В 2005 году инвестор мог вложить средства в ПИФы наугад, поскольку неудачных фондов на рынке коллективных инвестиций не наблюдалось: по итогам 2005 г. 90 процентов открытых фондов обогнали по доходности инфляцию, а показавших отрицательную доходность вовсе не было. За 2007 год только 20,3% открытых фондов обогнали инфляцию, отрицательную доходность показали 11%. В качестве приблизительной оценки открытых ПИФов акций, облигаций, фондов смешанных инвестиций можно использовать результаты эксперимента по виртуальному вложению средств на два года, приведенные в апрельском номере 2008 года «Бизнес-журнала» Д. Денисовым [1].

В статье представлены результаты инвестирования в открытые фонды трех вымышленных пайщиков с разным отношением к риску — спекулянта, умеренно-агрессивного инвестора и консерватора. «Пайщики» приступают к вложению средств 16 марта 2006 г. и выводят деньги 16 марта 2008 г. Спекулянт, ориентируясь при выборе фондов на максимальную годовую доходность, вкладывает 100 тыс. руб. в десять наиболее доходных открытых фондов акций. Умеренно-агрессивный инвестор ориентируется на лучшие фонды по показателю «доходность/риск» за год и вкладывает 100 тысяч в основном в фонды смешанных инвестиций, добавив фонд акций и фонд облигаций. Консерватор, используя тот же критерий, вкладывает сумму в фонды облигаций. На момент вложения средств в ПИФы (середина

марта 2006 г.) доходность фондов-лидеров составляла более 110% годовых. Наименее доходный фонд, паи которого были приобретены спекулянтом, демонстрировал доходность на уровне 87,4%; у умеренно-агрессивного инвестора — 48,4% (наиболее доходный — 103%); у консерватора — 11,5% (наиболее доходный — 26,2%). Результаты по итогам двухлетнего периода инвестирования оказались следующими: спекулянт заработал 8,65% годовых, умеренно-агрессивный инвестор — 8,28% годовых, консерватор — 7,68%. Причины получения одинаково низких доходов заключаются в высокой волатильности отечественного фондового рынка в 2007 году из-за ипотечного кризиса в США, вызвавшего кризис ликвидности российских банков, обусловленного эффектом «западной кредитной иглы». Если за 2006 г. индекс РТС вырос на 70,7%, то за 2007 г. прирост составил лишь 19,8%. Однако невысокая доходность портфельных инвестиций является следствием не только указанных выше факторов. Основная причина заключается в так называемом «эффекте низкой базы», который позволял рынку расти на десятки процентов в 2002–2006 гг. и который в настоящее время полностью исчерпал себя.

Число открытых фондов из года в год растет, а за последние два года появились совершенно новые категории фондов: хедж-фонды, товарные, кредитные, строительные, что осложняет проблему выбора паевого инвестиционного фонда. Это свидетельствует о росте эффективности функционирования российских финансовых рынков, увеличении числа институтов, предлагающих широкий спектр услуг по доверительному управлению денежными средствами, а также росте количества инвесторов, осуществляющих вложения в финансовые инструменты.

Мировой финансовый кризис, кризис банковской ликвидности в России должен заставить инвесторов (потенциальных пайщиков) внимательнее относиться к выбору управляющей компании и фонда. Однако статистика показывает, что 80 процентов инвесторов выбирают ПИФы, ориентируясь на годовую доходность как основной показатель и доходность за пару последних месяцев как дополнительный показатель, совершая тем самым большую ошибку. Это обусловлено тем, что некоторые управляющие «накачивают» доходность своих паев к концу года или полугодия. Управляющие компании ведут настоящую борьбу за привлечение денег в свои фонды. Типичная схема манипулирования доходностью такова. Для того чтобы фонд сформировался, необходимо внести в него от 10 до 25 млн руб. в зависимости от типа фонда. С целью притока новых вкладчиков в неизвестный фонд заводится рекламный бюджет, часть которого проигрывается фонду аффилированными структурами. Роль последних может сыграть брокер из родственной инвестиционной компании или банка. Эти структуры продают фонду ценные бумаги по заниженной убыточной для себя цене, но прибыльной для фонда. Ценные бумаги затем переоцениваются «по рынку», и фонд получает высокую доходность пая. Особенно удобны для подобных схем акции второго эшелона, спреда по которым доходят до нескольких десятков процентов. Разновидностью манипуляций с доходностью фонда можно считать и так называемую реставрацию его портфеля, позволяющую «подправить» его итоговые результаты. Схема такова: берется группа неликвидных ценных бумаг в портфеле фонда и с помощью аффилированного брокера проводится их переоценка.

Из вышесказанного следует, что такой критерий, как доходность фонда за последний год, не является приемлемым для его выбора. Только высокие результаты на протяжении пяти-шести лет работы фонда (историческая доходность) могут быть весомым доказательством его успешности. Помимо этого для оценки эффективности управления портфелем следует обращать внимание на такие показатели, как коэффициент Дженсена, коэффициент Шарпа, которые могут дать более точную оценку эффективности управления портфелем.

В данном исследовании мы провели оценку эффективности работы портфельных менеджеров инвестиционной компании ОАО «СЭФТ-Капитал», используя указанные выше коэффициенты, а также метод Монте-Карло.

Для расчета искусственного портфеля, необходимого для метода Монте-Карло, были взяты статистические данные о поквартальных ценах закрытия 11 российских компаний, котирующихся в Российской Торговой Системе и на Московской межбанковской валютной бирже, за период 2007–2008 гг. (см. Приложение 1, табл. 1) [3]. Выборка акций проводилась таким образом, чтобы их доходности имели по возможности отрицательную или незначительную положительную корреляцию, в целях диверсификации инвестиционных рисков. Минимизация риска достигается за счет включения в портфель акций различных отраслей, не связанных тесно между собой. Это позволяет проводить эффективную диверсификацию портфеля, существенно снижающую риск портфеля по сравнению с риском включенных в него акций. Учитывая вышесказанное, были отобраны акции 11 российских компаний, осуществляющих свою деятельность в разных отраслях экономики. Это акции компаний Газпром, Татнефть, Сургутнефтегаз, Роснефть, Газпромнефть, Лукойл, Ростелеком, МТС, Банк Москвы, РосБанк и ММК.

При формировании искусственного портфеля использовалась модель Ричарда Ролла для определения оптимальной структуры инвестиционного портфеля для заданного уровня ожидаемой доходности [3]. Была составлена программа в Excel для формирования портфеля из акций этих компаний с оптимальными инвестиционными пропорциями, и для заданных средних ожидаемых доходностей $E(R_p)$ рассчитаны инвестиционные пропорции соответствующих портфелей. Цены акций, котирующихся в РТС и ММВБ, были получены с официального сайта ЗАО «Московская межбанковская валютная биржа» [4].

Рассмотрим основные этапы расчетов, связанных с непосредственным применением положений модели Ричарда Ролла.

В первую очередь мы нашли вектор средних доходностей, элементы которого рассчитываются как средние значения доходностей за 7 периодов. Построили ковариационную матрицу V . При этом использовали функции из списка Excel в мастере функций — дисперсия и ковариация. Далее нашли обратную ковариационную матрицу V^{-1} при помощи функции МОБР. Затем в программу ввели Ru — матрица, первый столбец которой состоит из средних доходностей, а второй — это единичный вектор. Так как матрица Ru затем умножается на обратную ковариационную матрицу, а правило умножения матриц гласит: число столбцов первой матрицы — множителя должно быть равно числу строк второй. Поэтому матрицу Ru необходимо транспонировать, а затем умножить на обратную ковариационную матрицу V^{-1} . Далее была рассчитана информационная матрица A по формуле $A = Ru' * V^{-1} * Ru$ и ее обратная матрица A^{-1} с помощью функции МОБР. Затем было найдено произведение матриц $V^{-1} * (Ru) * A^{-1}$, посредством использования функции МУМНОЖ. После этого мы получили оптимальные инвестиционные пропорции для заданного уровня ожидаемой доходности. Так как в условиях кризиса добиться значительных размеров доходности невозможно, мы рассчитали три вектора инвестиционных пропорций исходя из следующих значений ожидаемой доходности: $E(R_1)=1\%$, $E(R_2)=2\%$, $E(R_3)=3\%$.

При формировании искусственного портфеля мы ориентировались на инвестиционные пропорции, соответствующие доходности в размере 2%. Данные пропорции мы учли при составлении искусственного портфеля следующим образом:

- 1) ценная бумага, получившая наибольшую положительную долю (а значит, имеющая наибольшую тенденцию к росту) в данном портфеле, занимает пропорционально большую долю в искусственном портфеле. В нашем случае это акции ОАО «Ростелеком». В смоделированном портфеле они занимают величину 0,73, следовательно, в искусственном портфеле это будет 40% от всех активов;
- 2) ценная бумага, получившая наибольшую отрицательную долю (а значит, имеющая наибольшую тенденцию к падению и рекомендованная для коротких продаж) в данном портфеле, занимает пропорционально наименьшую долю в искусственном портфеле. Самый плохой результат показали акции ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (-0,40), и в них был вложен 1% от имеющихся активов;
- 3) все остальные бумаги, попавшие в границы от 0,73 до -0,40, были распределены в искусственном портфеле пропорционально своим значениям в смоделированном. (см. Приложение 1, табл. 3).

Получив начальные данные, мы провели поквартальные расчеты стоимости чистых активов искусственного портфеля (данные по СЧА клиентского портфеля 2075-ДУ были предоставлены инвестиционной компанией ОАО «СЭФТ-Капитал» (см. Приложение 1, табл. 2)) и затем рассчитаны показатели доходностей искусственного, рыночного и клиентского портфелей и безрискового актива ОФЗ-25058 (см. Приложение 2, табл. 1). В качестве рыночного портфеля был взят фондовый индекс РТС.

Затем были получены показатели дисперсии, стандартного отклонения и коэффициенты Шарпа для искусственного, рыночного и клиентского портфелей (см. Приложение 2, таблица 2), а также значения коэффициентов α (Дженсена) и β , ковариации норм дохода и доходности эталонного портфеля (см. Приложение 2, табл. 3).

Расчет поквартальной доходности указанных выше портфелей проводился по следующей формуле:

$$R_{pt} = \frac{V_{et} - V_{bt}}{V_{bt}} \times 100\% \quad (1)$$

где R_{pt} — доходность портфеля за период времени t ;
 V_{et} — стоимость портфеля на конец периода t ;
 V_{bt} — стоимость портфеля на начало периода t .

Результаты расчета показывают отрицательную динамику доходности всех портфелей за период 2007–2008 гг. Наименьший убыток в среднем за весь период ($\alpha_p = -2,75\%$), как и за последний квартал 2008 года ($R_p = -2,13\%$), показал искусственный портфель (Приложение 2, табл. 1) Это говорит о практической значимости модели Ричарда Ролла, так как

именно с помощью этой модели были определены инвестиционные пропорции искусственного портфеля. Клиентский портфель ОАО «СЭФТ-Капитал» показал наибольший убыток ($\alpha_p = -11,92\%$ в среднем и $Rc = -83,95$ за 4 квартал 2008 года) (Приложение 2, табл. 1).

Далее была произведена оценка эффективности управления портфелем с помощью индекса Дженсена (Jensen differential performance index или что, тоже самое, апостериорная альфа — α_p) по формуле (2).

$$\alpha_p = ar_p - ar_{bp} \quad (2)$$

где α_p — апостериорная альфа;
 ar_p — средняя доходность портфеля p ;
 ar_{bp} — доходность эталонного портфеля.

Положительное значение величины α_p означает, что средняя доходность оцениваемого портфеля превосходила доходность эталонного портфеля, что свидетельствует о высокой эффективности управления инвестиционным портфелем. Отрицательное значение α_p показывает, что средняя доходность оцениваемого портфеля была ниже доходности эталонного, что позволяет сделать вывод о неэффективном управлении портфелем. Доходность эталонного портфеля (ar_{bp}) определяется на основе апостериорной *SML*.

Апостериорная *SML* представляет собой уравнение прямой, проходящей через точки $(0, ar_f)$ и $(1, ar_M)$. Приведенное ниже уравнение используется для расчета доходности эталонного портфеля, с которой в дальнейшем сравнивается доходность оцениваемого портфеля по указанной выше формуле 2:

$$\alpha_{bp} = \alpha_f + (\alpha_M - \alpha_f) \times \beta_p \quad (3)$$

где α_{bp} — доходность эталонного портфеля;
 α_f — средняя безрисковая доходность;
 α_M — среднерыночная доходность;
 β_p — коэффициент «бета» оцениваемого портфеля.

Уравнение (3) называется апостериорной *SML* по той причине, что в основе его расчета находятся не ожидаемые, а прошлые значения доходностей портфелей. Значения средней безрисковой доходности и среднерыночной доходности находятся как простые среднеарифметические величины.

Доходность эталонного портфеля для искусственного, рассчитанная по формуле (3) путем подставления β -коэффициента искусственного портфеля, составляет $ar_{bp\text{ иск}} = (-1,66\%)$. Индекс Дженсена (апостериорная α), рассчитанный по формуле (2) для искусственного портфеля, составляет $(-1,09\%)$. Доходность эталонного портфеля для клиентского, рассчитанная путем подставления β -коэффициента клиентского портфеля в формулу (3), составляет $ar_{bp\text{ кл}} = -14,66\%$. Индекс Дженсена для клиентского портфеля, составляет $2,74\%$. Таким образом, результаты исследования показывают, что управление клиентским портфелем оказалось эффективнее, чем искусственным ($\Delta\alpha = 2,74 - (-1,09) = 3,83\%$) почти на 4%. (см. Приложение 3, табл. 3)

Однако на фоне показателей средних доходностей по клиентскому и искусственному портфелям: $-11,92$ и $-2,75$ соответственно (Приложение 3, табл.1) и долям потерь по портфелям: -86% для клиентского и -25% для искусственного, возникает вопрос интерпретации данных.

Видимость противоречия может возникнуть по той причине, что показатель, характеризующий качество управления портфелем — коэффициент Дженсена, выше для клиентского портфеля, чем для искусственного, несмотря на то, что клиентский портфель характеризуется наибольшим уровнем риска и убытков. Это подтверждает то обстоятельство, что риск клиентского портфеля, измеряемый бетой и стандартным отклонением ($\beta_{\text{клиент}} = 1,26$ и $\sigma_{\text{клиент}} = 95,77$) в сравнении с искусственным ($\beta_{\text{искусст}} = 0,48$ и $\sigma_{\text{искусст}} = 38,81$) очень велик. (Приложение 2, табл. 2, 3) В то же время, убыток по искусственному портфелю в 3,5 раза меньше, чем по клиентскому, благодаря использованию модели Ричарда Ролла, которая помогла правильно выбрать пропорции ценных бумаг, а также благодаря большей диверсификации портфеля.

В данной ситуации более высокое качество управления портфелем надо интерпретировать следующим образом. Менеджер, имея бумаги с таким высоким уровнем риска, мог бы иметь намного больше убытков, чем получил в реальной действительности. То есть, другими словами, за счет своего профессионализма ему удалось значительно сократить свои потери. Тогда как убытки по искусственному портфелю оказались выше, чем убытки по инвестициям с аналогичным уровнем риска. Поэтому можно сделать вывод, что качество управления клиентским портфелем выше эталонного, несмотря на рискованную стратегию, выбранную портфельным управляющим.

Рискованность стратегии доверительного управляющего ИК «СЭФТ-Капитал» заключалась не только в рискованности торгуемых активов, но и в использовании в своей деятельности маржинальной торговли. Маржинальная торговля (сделки «с плечом») заключается в приобретении инвестором ценных бумаг на денежные средства, предоставленные брокером, или продаже ценных бумаг, предоставленных брокером. При покупке ценных бумаг «с плечом» инвестор оплачивает часть стоимости сделки собственными денежными средствами, а остальная сумма предоставляется брокером в заем. При продаже ценных бумаг (продажа «без покрытия», или «короткая» продажа) клиент занимает ценные бумаги у брокера и продает их на рынке, а затем погашает заем этими же ценными бумагами, приобретенными позднее. Таким образом, маржинальная торговля дает инвестору две возможности:

- использовать больший объем денежных средств, при покупке ценных бумаг (занимая денежные средства у брокера);
- получать прибыль при снижении рыночной цены акции (занимая ценные бумаги у брокера).

Но в период кризиса такая практика обернулась для многих инвестиционных компаний, в том числе и для «СЭФТ-Капитал», еще большими убытками, чем для инвесторов, вкладывающих в портфель лишь свои личные деньги. Так, на каждый рубль инвестора приходится 3 заемных рубля брокера. И если потери на 1 рубль брать за 10%, то вместе с заемными средствами инвестор теряет уже в четыре раза больше (40%).

При оценке управления портфелем финансовых активов помимо индекса Дженсена довольно часто используют коэффициент Шарпа. В отличие от предыдущего показателя оценки эффективности управления портфелем расчет коэффициента Шарпа основан на апостериорной рыночной линии — *CML*. Это означает, что он измеряет доходность относительно общего риска портфеля, где под общим риском понимается стандартное отклонение доходности портфеля. Коэффициент Шарпа для оцениваемого портфеля рассчитывается как отношение премии за риск от вложения в оцениваемый портфель к общему риску портфеля:

$$Ш_p = \frac{ar_p - ar_f}{\sigma_p} \quad (4)$$

Коэффициент Шарпа представляет собой угол наклона *CML* и для эталонного портфеля рассчитывается следующим образом:

$$Ш_{эт} = \frac{ar_M - ar_f}{\sigma_M} \quad (5)$$

Если коэффициент оцениваемого портфеля больше эталонного, то это означает, что наш портфель оказался более рискованным, чем рыночный, и наоборот. В нашем случае значения коэффициентов Шарпа для искусственного и эталонного портфелей незначительно отличаются друг от друга ($Ш_{искусств} = -0,23 > Ш_{эталон} = -0,26$ и $Ш_{клиент} = -0,19 > Ш_{эталон} = -0,26$, соответственно), что говорит о пропорциональном уровне рисков портфелей для полученных по ним доходностей. То есть для оцениваемой ситуации это соотношения средней доходности искусственного портфеля $ar_{иск} = -2,75$ и риска $\sigma_{иск} = 38,81$ и средней доходности клиентского портфеля $ar_{кл} = -11,92$ и риска $\sigma_{кл} = 95,77$. Отрицательные значения коэффициентов Шарпа означают, что доходность безрискового актива выше, чем доходности анализируемых портфелей, что и показывает график (см. рис. 1).

Необходимо также отметить, что у коэффициента Шарпа есть один существенный недостаток. Он не делает различий между колебаниями стоимости активов вверх и вниз. Коэффициент Шарпа измеряет волатильность, а не риск. А это не обязательно одно и то же. С точки зрения меры риска, используемой в коэффициенте Шарпа, т. е. стандартного отклонения доходности, колебания вверх и вниз рассматриваются как в равной степени плохие. Таким образом, коэффициент Шарпа показывает в невыгодном свете управляющего, у которого периодически наблюдаются резкие увеличения стоимости активов, даже если бы падения стоимости активов были малы.

В заключение проведенного исследования следует отметить, что опыт компании ОАО «СЭФТ-Капитал» является подтверждением того, что большинство портфельных стратегий на российском фондовом рынке носило агрессивный характер, что способствовало его перегреву, на фоне возросшего числа спекулятивных операций с производными финансовыми инструментами. Риски многократно возросли и в связи с использованием маржинальной торговли многими профессиональными участниками. Поэтому в условиях высокой волатильности фондового рынка портфельным менеджерам следует использовать модель Р. Ролла для рационального определения инвестиционных пропорций портфеля, а также придерживаться более консервативной практике управления инвестиционным портфелем и использовать хеджирующие схемы.

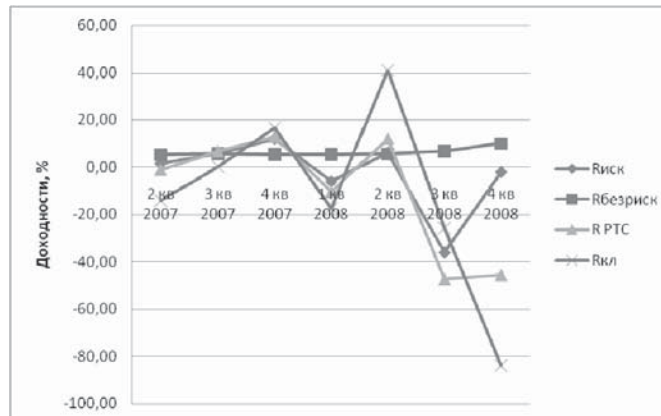


Рис. 1. Динамика доходностей искусственного, рыночного, клиентского портфелей и безрисковой доходности

ЛИТЕРАТУРА

1. Денисов Д. С деньгами на выход // Бизнес-журнал. 2008. № 7.
2. Николаев И.А., Марченко Т.Е. Аналитический доклад. Фондовые рынки: пределы роста и глубина падения, Москва, ноябрь, 2008. (www.fbk.ru).
3. Dicosiannis G. Financial management: a modeling approach using spreadsheets.— McGraw-Hill Book Company International, 1998.
4. Официальный сайт Московской межбанковской валютной биржи (www.micex.ru).

Приложение 1

Исходные данные для проведения эконометрических расчетов

Таблица 1

Поквартальные цены закрытия наиболее ликвидных акций 2007–2008 гг., руб.
(источник: ФБ ММВБ)

№	Эмитент	Поквартальные цены закрытия наиболее ликвидных акций, руб.							
		2007 год				2008 год			
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
1	Газпром	270,5	267,74	274,2	342,88	297,61	341	198	107,58
2	Татнефть	121,93	118	138,82	148	152,4	176,26	90,45	55,36
3	Сургутнефтегаз	32,7	27,9	33,9	29,5	22,03	25,9	13,44	16,39
4	Ростелеком	223,6	244,57	262,7	288,62	287	284,3	183	259,41
5	Роснефть	216,2	204,79	213,12	231,7	211,21	272,6	171,39	110,74
6	МТС	254,36	255	287,5	377,5	300,45	273,21	223,6	111,47
7	Лукойл	2239	1969	2081,8	2067,1	1999,99	2323	1520	957,12
8	ММК	27,3	26,05	28,8	31,5	29	31,65	14,4	5,72
9	Газпромнефть	108,31	104,28	104,3	153	132,3	187,98	109,9	62,22
10	Банк Москвы	1410	1490,5	1197,52	1328	1214	1090,01	792,25	705,29
11	РосБанк	167,2	193,66	175,9	179,69	188,25	161,98	75,2	93,9

Таблица 2

Поквартальные значения индекса РТС, доходности ОФЗ-25058 и СЧА клиентского портфеля №2075-ДУ

	2007 год				2008 год			
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
Значения индекса РТС	1914,47	1896,1	2026,29	2290,51	2053,93	2303,34	1211,84	658,45
Доходность ОФЗ-25058, %	—	5,36	5,74	5,47	5,4	5,59	6,81	10,02
СЧА 2075-ДУ, руб.	500000,00	429400,78	430286,97	501620,31	414264,14	584036,88	433762,70	69609,13

Таблица 3

Поквартальные расчеты стоимости чистых активов искусственного портфеля, руб.

№	Эмитент	Цена на нач. пер.	Уд. вес в портф.	Кол-во акц. в портф.	СА на нач. пер. руб.	СА на конец 2 кв. 2007	СА на конец 3 кв. 2007	СА на конец 4 кв. 2007	СА на конец 1 кв. 2008	СА на конец 2 кв. 2008	СА на конец 3 кв. 2008	СА на конец 4 кв. 2008
1	Газпром	270,5	2,98%	55	14877,5	14725,7	15081	18858,4	16368,55	18755	10890	5916,9
2	Татнефть	121,93	6,10%	250	30482,5	29500	34705	37000	38100	44065	22612,5	13840
3	Сургутнефтегаз	32,7	4,07%	622	20339,4	17353,8	21085,8	18349	13702,66	16109,8	8359,68	10194,58
4	Ростелеком	223,6	40,02%	895	200122	218890,15	235116,5	258314,9	256865	254448,5	163785	232171,95
5	Роснефть	216,2	10,07%	233	50374,6	47716,07	49656,96	53986,1	49211,93	63515,8	39933,87	25802,42
6	МТС	254,36	10,07%	198	50363,28	50490	56925	74745	59489,1	54095,58	44272,8	22071,06
7	Лукойл	2239	11,64%	26	58214	51194	54126,8	53744,6	51999,74	60398	39520	24885,12
8	ММК	27,3	0,98%	180	4914	4689	5184	5670	5220	5697	2592	1029,6
9	Газпромнефть	108,31	5,00%	231	25019,61	24088,68	24093,3	35343	30561,3	43423,38	25386,9	14372,82
10	Банк Москвы	1410	7,05%	25	35250	37262,5	29938	33200	30350	27250,25	19806,25	17632,25
11	РосБанк	167,2	2,01%	60	10032	11619,6	10554	10781,4	11295	9718,8	4512	5634
	Итого		100,00%		499988,89	507529,5	536466,36	599992,4	563163,28	597477,11	381671	373550,7

Основные результаты эконометрических расчетов

Таблица 1

Показатели доходностей искусственного, рыночного, клиентского портфелей и безрискового актива ОФЗ-25058

Период	Доходность, %			
	Rp (искусств. портфель)	Rf (ОФЗ-25058)	Rm (рыночный портфель)	Rc (клиентский портфель)
2 кв. 2007	1,51	5,36	-0,96	-14,11
3 кв. 2007	5,70	5,74	6,87	0,21
4 кв. 2007	11,84	5,47	13,04	16,58
1 кв. 2008	-6,14	5,4	-10,33	-17,41
2 кв. 2008	6,09	5,59	12,14	40,98
3 кв. 2008	-36,12	6,81	-47,39	-25,73
4 кв. 2008	-2,13	10,02	-45,67	-83,95
Среднее значение доходности портфелей	-2,75	6,34	-10,33	-11,92

Таблица 2

Показатели дисперсии, стандартного отклонения и коэффициента Шарпа для искусственного, рыночного и клиентского портфелей

	Дисперсия (σ^2)	Стандарт. отклонение (σ)	Коэффициент Шарпа
Rp (искусственный портфель)	1506,07	38,81	-0,23
Rm (рыночный портфель)	4056,55	63,69	-0,26
Rc (клиентский портфель)	9172,19	95,77	-0,19

Таблица 3

Показатели ковариации норм дохода, коэффициентов α (Дженсена) и β и доходности эталонного портфеля

σ_{pm}	1939,57
σ_{cm}	5099,82
$\beta_{искусств}$	0,48
$\beta_{клиент}$	1,26
$\alpha_{искусств}$	-1,09
$\alpha_{клиент}$	2,74

ЧТО ПРЕПЯТСТВУЕТ ФОРМИРОВАНИЮ ЕДИНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ КАК ЦЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ЗНАНИЙ?

В.А. КАРДАШ

доктор экономических наук, профессор
Кисловодский институт экономики и права,
e-mail:kardash_v@mail.ru

С позиции добывания научных истин непосредственно у Природы, а не из чисто умозрительных построений, обсуждаются возможности и необходимость взаимодействия и сотрудничества «разноязычных» экономистов-исследователей в рамках единой экономической науки.

Ключевые слова: научная парадигма, экономическая наука, экономические теории, экономические понятия и категории.

Коды классификатора JEL: C68, C73.

1. Многоруслое течение экономической мысли

В статье [1] говорилось о том, что обособленность и единство каждой отдельной области научных знаний определяются общей для ее исследователей *парадигмой*. Научную парадигму можно определить как «*типовой проект*» решения семейства исследовательских задач, включающий общие цели исследований, границу и общую структуру предметной области данной отрасли знаний и общие и специфические для нее методы научного поиска. Однако многоруслое течение экономической мысли, исторически представленное множеством экономических доктрин и «самодостаточных» теорий, трудно сводимо в цельную систему знаний, четко ориентирующих человека, коллектив и общество в их деятельности по организации и ведению хозяйственных процессов реальной жизни. Вся история экономической мысли свидетельствует о слабой преемственности основных экономических доктрин и отсутствии магистрального русла ее исторического течения. Более того, даже в рамках основных школ и направлений возникали остро конфликтующие «взгляды» и «точки зрения». Все эти брожения не способствовали нормальному процессу формирования, расширения и совершенствования единой парадигмы экономической науки как таковой.

Ведь истина рождается в спорах только тогда, когда спорящие, понимая и дополняя друг друга, продвигаются к ней с разных исходных позиций сходящимися путями.

2. «Вавилонская башня» экономической науки

А.П. Чехов, великий мастер экономии языковых средств литературного творчества, оставил нам в наизидание замечательный рассказ, в котором показана вся нелепость ситуации, когда люди нагнетают напряженность в отношениях из-за взаимных недоразумений и подозрительности¹. К сожалению, в среде экономистов-теоретиков, исторически одержимых духом соперничества, традиционными стали интеллектуальные баталии в форме витиеватого критицизма, за которым нередко скрывается слабое владение предметом критики.

Разбредаясь по лагерям различных школ и направлений экономической мысли, оппоненты запугивают друг друга ярлыками и «измами», бранчливо препираясь иногда до потери чувства реальности.

В результате недоверия и традиционного размежевания возникают «свои» «самодостаточные» экономики и теории: институциональная, эволюционная экономика, новая экономика, метаэкономика, конвергентная экономика, классическая политэкономика и неоклассическая теория, математическая экономика, социоэкономика и многие другие «экономики» и «теории», вплоть до «физических» экономических теорий и «биологической» экономики. В последние десятилетия строители «Вавилонской башни» экономической науки стали специализироваться в областях микро-, мезо- и макроэкономики, ревниво охраняя статус «территориальной» принадлежности. Искусственные барьеры усугубляют языковую разношерстность и теоретическую несовместимость экономических исследований.

Характерным примером взаимно недоразуменных споров вследствие поверхностного осмысления позиций друг друга являются дискуссии между представителями таких со-

¹ Речь идет о рассказе А.П. Чехова «Пересолил».

временных экономических теорий, как неоклассицизм и неоинституционализм. Если разбираться с позиции добывания научных истин, то следует признать, что эти споры ведутся в основном из-за недопонимания используемых языковых средств друг друга, а вовсе не по существу экономических проблем.

В естественных науках с некоторого времени налаживается эффективный диалог человека с Природой на языке нелинейной динамики систем [2]. Этот новый язык непосредственного общения с Природой позволил глубже понять многие явления окружающего мира и сделать яркие и полезные открытия в физике, технике, химии, биологии. Однако язык Природы неисчерпаемо богаче любого изобретаемого Человеком научного языка. Поэтому общение исследователей с Природой тем эффективнее, чем разнообразнее применяемые языковые средства. *Но это только при условии полного взаимопонимания между самими исследователями*, что предполагает наведение системного порядка в арсенале экономических понятий и категорий [3]. Между тем в среде экономистов-теоретиков необходимого полного взаимопонимания всегда не хватало. И, как видим, это положение вещей сохраняется и даже усугубляется в наше время.

3. Причины и последствия чисто умозрительных построений «самодостаточных» экономических теорий

Вербальные экономисты пытаются поймать экономические истины в сети, сплетенные из слов-понятий. Новые слова-понятия наполняются словами-понятиями, уже якобы идентифицированными с реальными явлениями и тем самым раскрывающими реальное содержание новых понятий. Между тем истина ускользает в «щели» смысловой недоопределенности исходных понятий. В результате ключевые понятия вербальных и невербальных теорий остаются нечетко определенными в отношении их реального содержания. К нечетко определенным понятиям относятся такие базовые экономические понятия, как «конкуренция», «конвергенция», «институт», «полезность», «экономический рост», «инфляция-дефляция» и др. *Это и есть основной источник недоразумений и бесконечных бесплодных дискуссий.* На это уходят десятилетия и даже столетия. В конце концов выясняется, например, что экономические агенты в конкурентной среде ведут себя не рационально и не иррационально. На самом деле их поведение взаимно обусловлено. В реальности они взаимодействуют друг с другом по поводу реализации своих интересов (в частности, в рыночных сделках). Их поведение обусловлено *системным процессом игры интересов*, носящим не столько конкурентный, сколько компромиссный характер [4]. Именно в реализуемом компромиссе интересов, а не в их конфликте, заключается созидательная движущая сила экономической динамики на всех уровнях [1].

Экономисты-математики стремятся вывести экономические истины из математических моделей, подводя под словесные конструкции объективный фундамент математически точных форм описания структурных и динамических свойств явлений и процессов. Это позволяет формулировать и доказывать «экономические теоремы» на основе некоторых исходных аксиом. При этом, если исходная содержательная аксиоматика недостаточно выверена логикой реальных экономических явлений и их экспериментальными исследованиями, то экономико-математические теории заведомо отрываются от реальной базы, формальные модели и теоремы увлекают мысль исследователя в глубины чисто умозрительных построений. В этом случае экономические следствия из строго доказанных теорем не работают и бесполезны в практике реальной экономической жизни.

Аналогичные заблуждения имеют место и в стане вербальных экономистов. Изобретая все новые понятия на основе недоопределенностей старых понятий, они строят потенциально бесконечные цепочки вложенных друг в друга оторванных от реальности понятий – «матрешек». Из такого ненадежного «материала» возводятся затем логические конструкции, имитирующие логику реальных процессов. Это увлекает экономическую мысль в область чистых абстракций, выбраться из которых можно лишь путем конструирования правдоподобных связей полученных абстракций с реалиями. Вследствие этого экономические теории зачастую попадают в полное подчинение логике далеко неприглядной, сугубо прагматичной экономической реальности. К великому сожалению, эта ситуация наблюдается как раз и в нашей современной действительности [1]. Экономические теории, «онаучивающие» лохотронные правила биржевых игр и спекулятивный рыночный прагматизм, несомненно, повинны в нынешнем экономическом кризисе.

4. Возможность и необходимость продуктивного диалога и сотрудничества «разноязычных» экономистов-теоретиков

Искусственная разобщенность экономистов различных школ и направлений нагнетает напряженность, приводит к бесплодной конфронтации и *препятствует формированию*

единой, цельной экономической науки. Между тем экономисты-теоретики могут и должны двигаться к научным истинам единым фронтом. Следующий пример иллюстрирует данное утверждение.

Институционалисты определяют смысловое содержание экономического института, в частности, как «правила и ограничения, в рамках которых осуществляют взаимодействие основные экономические агенты» [5, с. 66]. Приняв это определение за аксиому, экономист-математик описывает языковыми средствами математики понятия: «правила», «ограничения», «основные экономические агенты», процессы их взаимодействия в рамках правил и ограничений, и представляет эти описания в виде системного понятия «институт» и конструктивной модели *системного процесса* функционирования и эволюции конкретного института-системы. Далее, мощные математические методы анализа позволяют выявить важные для теории и практики структурные и динамические свойства моделируемого института-системы и вывести комплексную оценку его роли в экономических процессах. Отсюда понятно, что не владеть математическими методами исследования (математическим языком общения с Природой и друг с другом), это значит не иметь возможности конструктивного системного анализа и синтеза адекватных образов реальных социально-экономических процессов. А игнорировать достижения институциональной экономики — это значит строить модели институтов и изобретать методы их анализа и синтеза на заведомо непрофессиональной, неотработанной системе аксиом. В действительности так и получилось. Современные экономико-математические разработки, как правило, пренебрегают аксиомами, отражающими *социальную сущность* реальных экономических процессов.

Современные экономические исследования дают, к сожалению, редкие примеры взаимообогащения идей и методов эволюционной экономики и математического моделирования. Вот один из таких примеров.

Наиболее продвинутыми в методологии изучения нелинейных социоэкономических процессов по праву считаются игровые подходы [6]. Между тем игровые математические модели экономического поведения [7] нуждаются в достоверной аксиоматике относительно механизмов и стимулов зарождения и эволюции правил и ограничений в игровых взаимодействиях экономических агентов. В связи с этим в рамках игровых подходов не удается пока решить ряд принципиальных проблем моделирования: 1) Игровые модели социоэкономических взаимодействий остаются моделями уровня микроэкономики без иерархической структуризации. 2) В моделях игровых подходов не удается удовлетворительно отобразить внутренние движущие силы социоэкономических процессов. Конструирование механизмов предполагает задание априорных вариантов стимулов. Так, в трактовке Л. Гурвица [6], представление института как семейства игровых форм в виде правил и ограничений предполагает параметрическое (значит, априорное) задание вариантов стимулов для их реализации. 3) В игровых конструкциях интересы игроков соизмеряются в абстрактных величинах полезностей. Попытки придать полезности более определенное стоимостное измерение (например, в теории аукционов) не получили должного обоснования. В частности, назначаемые в ходе аукциона цены оторваны от издержек производства и от условий платежеспособности и конкурентоспособности. Таким образом, здесь обнаруживается широкое и благодатное исследовательское поле для плодотворного сотрудничества экономистов-институционалистов и экономистов-математиков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кардаш В.А. О неизбежной смене парадигмы в экономической науке // Ж.: Terra economicus 2009. Т. 7, № 1. С. 51–57.
2. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой. М.: Едиториал УРСС, 2003. 310 с.
3. Кардаш В.А. Первейшая задача экономической теории — наведение системного порядка в арсенале ее ключевых понятий // Сб: Системное моделирование социально-экономических процессов: Труды 30-ой Юбилейной Международной научной школы-семинара им.акад. Шаталина, с. Руза Моск. обл. 27 сентября — 1 октября 2007. Воронеж: ВГУ, 2007.
4. Кардаш В.А. Конфликты и компромиссы в рыночной экономике. М.: Наука, 2006. 248 с.
5. Вольчик В.В., Бережной И.В. Иерархия и комплементарность институтов в рамках хозяйственного порядка // Ж.: Terra economicus 2009. Т. 7, № 2. С. 65–73.
6. Hurwicz L, Economic Design, Adjustment processes, mechanisms and institutions // Economic Design. 1994. Vol. 1. P. 1–14.
7. Нейман Дж. Фон, Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. М.: Наука, 1970. 707 с.

РАЦИОНАЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

У. МИТЧЕЛЛ

University of California

Перевод А.А. Оганесян

Немногие экономисты считали изучение психологии необходимой частью своего профессионального аппарата. Действительно, определенные психологические концепции всегда фигурировали среди научных предпосылок; авторитетная научная дискуссия по поводу любой фазы человеческой деятельности затрагивает некоторые аспекты человеческой природы. Однако на протяжении периода разработки аналитического аппарата экономической теории все подобные концепции оставались скрытыми среди не выражаемых явно, но подразумеваемых предубеждений, под действием которых осуществляемые исследования не подвергались критике. Когда экономисты ясно осознали, что именно они использовали до сих пор в качестве предпосылок относительно человеческой природы, можно было ожидать, что они обратятся к психологам для приобретения знаний о разуме и принципах его функционирования. В реальности же они, напротив, усвоили практику формулирования для самих себя «нескольких принципов человеческой природы», подтвержденных прошлым опытом, которые могли бы послужить определенным исследовательским целям. Довольно хитро поступали они, говоря об этих принципах как о «заимствованных из психологии», в качестве доказательства отсылая своих читателей к этой самой психологии в целом.

Со своей стороны психологи также не проявляли достаточного интереса к экономическим исследованиям. Их внимание было сосредоточено на проблемах своей предметной области, на использовании собственных новых методов, на разработке собственных новых концепций. До недавнего подъема функциональной психологии их проблемы и теории имели мало общего с проблемами и теориями ученых, исследующих фазы социальной активности. Их работы не побуждали принимать во внимание услуги, которые психология могла бы предоставить экономической науке, а экономисты между тем и не обращались к ним за помощью. Так, две области исследования развивались каждая сама по себе, независимо друг от друга, а читатели, обращавшиеся к психологическим трудам для того, чтобы получить представление о «принципах человеческой природы», которые якобы были «заимствованы» экономистами, должны были, оказываясь в высшей степени озадачены.

В последнее время, однако, наметились признаки, говорящие о том, что этот разрыв между психологией и экономической наукой может быть устранен. Другие социальные науки начали успешно применять психологические концепции. К примеру, Грэхем Уоллес [17] с явным успехом восстановил традицию исследования человеческой природы в политологии. Джейн Адамс [1, 2, 3] показала, какой глубины понимания социальных проблем можно добиться, изучив взаимоотношения различных классов с точки зрения психики. В то же время американский социолог профессор Эдвард А. Росс составил книгу под названием «Социальная психология» [12]. В среде самих экономистов подобные попытки в целом особо не приветствовались. Адольф Вагнер сказал, что «с одной стороны, экономика — это прикладная психология» [16, р. 15], а Густав Шмоллер назвал психологию «ключом ко всем наукам, связанным с психикой, в том числе и к экономике» [13, р. 107]. Наиболее значимым событием явилось то, что совсем недавно выдающийся психолог Уильям Макдугалл опубликовал книгу, предназначенную специально для студентов, изучающих общественные науки [9].

Таким образом, у нас есть все основания для того, чтобы еще раз обратиться к взаимосвязи между экономической наукой и психологией в целом и оценить степень адекватности ссылок на принципы человеческой природы, которые экономисты имеют обыкновение класть в основу своих теорий, в частности. Уместно будет начать этот обзор с книги, написанной психологом, который добровольно исполняет свои обязанности.

I

Мистер Макдугалл заслужил высокое положение среди представителей своей профессии, опубликовав серию талантливых эмпирических работ, а также учебник для начинающих «Психофизиология». В настоящее время он является преподавателем ментальной философии в Оксфордском университете, так что не обладающие профессиональными знаниями

¹ Впервые опубликовано: Wesley C. Mitchell. The Rationality of Economic Activity // The Journal of Political Economy. Vol. 18, No. 2 (Feb., 1910). P. 97–113.

читатели могут удостовериться в его компетентности в области современной психологии. В своей новой книге он пытается предоставить тем, кто занимается социальными науками, «минимальное знание о психологической доктрине, которая является обязательной частью их аналитического аппарата». Книга адаптирована к потребностям таких студентов, учитывая отсутствие предварительного знакомства с психологическими трактатами; в ней рассматриваются наиболее интересные для них психологические проблемы, связанные не со структурой разума, а с особенностями его функционирования [9, Preface].

Мистер Макдугалл считал избыточным доказывать свою позицию, предполагающую, что «некоторые знания о человеческом разуме ... и особенностях его функционирования» [9, р. 2] необходимы всем, кто занимается общественными науками. Его приводил в замешательство тот факт, что психология как наука о разуме «не была общепризнанной как в целом, так и с практической точки зрения в качестве необходимого основополагающего фундамента для построения ... всех социальных наук» [9, р. 3]. Причины этой ненормальной ситуации он видел главным образом в недостатках самой психологии: «Сфера психологии, наиболее значимая для социальных наук, исследует истоки человеческой деятельности, стимулы и мотивы, обеспечивающие основу умственной и физической активности и управляющие поведением; и среди психологических областей исследования есть одна, которая оставалась в наиболее заброшенном состоянии, и в которой до сих пор царят крайняя неясность, неопределенность и неразбериха. ... Поэтому работники в каждой из сфер социальных наук, пытаясь решать задачи в своей профессиональной области в отсутствие какой-либо структурированной концепции психологической истины, будучи вынуждены делать определенные допущения в отношении разума, делали их по принципу *ad hoc*; таким образом они обеспечивали необходимую минимальную базу психологической доктрины, в которой каждый из них нуждался. Многие из этих допущений заключали в себе достаточно истины для придания им определенной степени достоверности; но, как правило, характер их был настолько общим, что не оставалось места, да и необходимости тоже, для более точного и детального психологического анализа» [9, р. 5–6].

Несколько страниц мистер Макдугалл посвящает демонстрации того, насколько серьезно эти дилетантские психологические исследования затрудняли прогрессивное развитие этики, экономики, политологии и юриспруденции. В отношении экономической науки он высказался так: «Было бы клеветой, не лишеной, однако, доли истинности, утверждать, что классическая политическая экономия соткана из ошибочных выводов, источник которых — ошибочные психологические допущения. ... Важнейшая предпосылка классической политической экономии заключалась в том, что человек — это рационально мыслящее существо, которое всегда ищет выгоду для себя, полагаясь на разум, или руководствуется в своей деятельности просвещенным эгоизмом; как правило, все это еще сочеталось с ... психологическим гедонизмом ... , то есть выгода отождествлялась с удовольствием... Но степень рациональности человека очень низка, а по большей части люди поступают довольно неразумно, выбирая довольно необдуманый образ поведения» [9, р. 11].

Многие выводы экономистов-классиков, утверждает мистер Макдугалл, противоречили фактам именно потому, что были порождены этими ошибочными психологическими предпосылками. Недавний прогресс экономической доктрины, добавляет он, несомненно состоит в «осознании необходимости использования более адекватной психологической базы» или является его следствием. В качестве «примера удачного применения менее грубой психологии» он приводит не современные теоретические трактаты, а работу миссис Босанкве «Уровень жизни» [9, р. 11–12].

Недоброжелательная критика ошибочных или нереалистичных психологических предпосылок, используемых социальными науками в качестве отправной точки, составляет, однако, лишь малую часть трудов мистера Макдугалла. Подготовив почву, он начинает новую линию рассуждения. Психологи, по его мнению, мало чем могут помочь представителям социальных наук, до тех пор пока они не откажутся от «бесплодной и узкой концепции своей науки как науки о сознании» в пользу представления о ней как о «позитивной науке о разуме, во всех его проявлениях и принципах функционирования», или, точнее, «позитивной науке о поведении»; более того, «целью ее должно стать обеспечение полного и точного представления о тех наиболее фундаментальных элементах склада нашей психики, о свойственных нам склонностях размышлять и о действиях, образующих врожденную основу разума» [9, р. 15].

Именно эта плодотворная концепция, утверждающая ответственность психологии по отношению к социальным наукам, придала такое большое значение работам мистера Макдугалла в глазах экономистов. Но именно из-за того, что он выполнил большую работу, чтобы реализовать свой идеал, невозможно на компетентном уровне провести дискуссию его позиции, приведенной ниже. К счастью, цель настоящего исследования требует не более чем указания основных линий заложенной мистером Макдугаллом «позитивной науки о поведении».

Его главным тезисом стало то, что «прямо или косвенно, инстинкты являются первоисточниками всякой человеческой деятельности»: «Инстинктивные побуждения определяют цели любой деятельности и играют роль движущей для всей психической деятельности. И весь сложный мыслительный аппарат наиболее высоко развитого разума является лишь средством достижения этих целей, лишь инструментом, посредством которого эти побуждения ищут удовлетворения» [9, p. 44].

Согласно мистеру Макдугаллу, наука о поведении сводится к изучению этих его первопричин, инстинктов. Инстинкт представляет собой «...наследственную или врожденную психофизическую склонность, заставляющую своего владельца воспринимать и обращать внимание на цели определенного рода, переживать эмоциональное возбуждение определенного свойства при восприятии соответствующих объектов и действовать в отношении этих объектов определенным образом, или, по крайней мере, ощущать побуждения к совершению действий определенного рода» [9, p. 29].

Каждый инстинкт, таким образом, включает в себе три части: афферентную, соответствующую познавательному аспекту психического процесса; центральную, соответствующую эмоциональному аспекту; и эфферентную, соответствующую волевому аспекту. В человеке афферентная и эфферентная составляющие каждой инстинктивной склонности претерпевают значительные видоизменения, которые образуют превосходство человека над животными в интеллектуальном плане и в отношении приспособляемости. Но центральная часть, в сущности, остается неизменной. То есть человеческие инстинкты стимулируются множеством когнитивных процессов и находят выражение в еще большем множестве телодвижений; но инстинктивное эмоциональное возбуждение человека сохраняет свой специфический характер, оставаясь общим для всех индивидов. Следовательно, в исследовании инстинктов особым акцентом должны стать их центральные составляющие, то есть то, что мистер Макдугалл назвал первичными эмоциями [9, ch. ii].

Главными инстинктами человека и соответствующими им первичными эмоциями являются бегство и страх, неприятие и отвращение, любознательность и удивление, агрессивность и гнев, самоуничтожение и смущение, самоутверждение и воодушевление, родительский инстинкт и нежность. Кроме того, существует еще несколько инстинктов, эмоциональная направленность которых не настолько четко определяема: инстинкт продолжения рода, стадный инстинкт, инстинкт приобретательства и инстинкт созидания.

Помимо инстинктов разум характеризуется еще определенными склонностями, которые являются врожденными, но многогранными и общими по своей природе, а не особенными. Наиболее важными из них являются суггестия, подражательство, сострадание, склонность играть, а также «склонность к воспроизведению каждого процесса с большей принужденностью в силу частоты его повторения в прошлом», то есть правило привычки.

Определив эти врожденные составляющие разума, мистер Макдугалл продолжает говорить об особенностях их развития и объединения, в результате которого они образуют сложные умственные процессы жизни взрослого человека. В силу указанной причины он продолжает выдвигать эмоциональный аспект на передний план. Наши «эмоциональные склонности проявляют тенденцию организовываться в системы согласно различным объектам или классам объектов, стимулирующих их» [9, p. 122], порождая таким образом чувства. Несколько глав посвящено демонстрации того, как развиваются наиболее важные чувства, а также роли, которую они играют в регулировании деятельности. Особое внимание уделяется чувству эгоизма, потому что моральное поведение, то есть добровольный контроль и регулирование инстинктивных порывов, «берет начало в идее индивидуальности, а также в чувствах, или организованной системе эмоций и инстинктивных порывов, сосредоточенных вокруг этой идеи» [9, p. 174].

Экономистов, однако, в меньшей степени заинтересует позиция мистера Макдугалла в отношении чувств и воли, чем его трактовка удовольствия и страдания. Некоторых экономистов может удивить, что психолог, чье произведение предназначено для них, не рассматривает стремление получить удовольствие и избежать страдания в качестве определяющего фактора человеческой деятельности. Мистер Макдугалл настолько далек от того, чтобы разделять эту теорию, наиболее наивную из всех психологических теорий, что даже не считает «необходимым приводить сколько-нибудь подробную критику ... гедонизма, поскольку в настоящее время эта доктрина полностью себя изжила»² [9, p. 17]. О роли, которую он отводит удовольствию и страданию в управлении деятельностью, можно узнать из следующего отрывка: «Удовольствие и страдание сами по себе являются источниками не деятельности, а, главным образом, нецеленаправленных движений; они служат скорее для того, чтобы видоизменять инстинктивные процессы: удовольствие имеет свойство поддерживать и продлевать любой вид деятельности, страдание — сокращать его продолжительность; под их ру-

² В нескольких местах, однако, автор, воспользовавшись моментом, отмечает несостоятельность гедонистической психологии или связанной с ней утилитарной этики. См. отрывки [9, p. 43, note, 154–156, 190–191, 222, 256, 280, 351].

ководством и ими направляемые, происходят ... модификации и адаптации инстинктивных телодвижений»³ [9, р. 43].

К сожалению для своих читателей-экономистов, развиваемое мистером Макдугаллом исследование удовольствия и страдания едва выходит за пределы ничем не подкрепленного утверждения. Однако и то небольшое, что он высказал, как видно, свидетельствует о значительности их влияния на деятельность. Это влияние в особо высокой степени проявляется в процессах, посредством которых привычки развиваются из инстинктов. Макдугалл относит склонность мозга к формированию привычек к «общим врожденным склонностям», или «псевдоинстинктам». Сами индивидуальные привычки он называет «приобретенными формами деятельности». В отношении них он особенно стремится показать, что «что привычки формируются только будучи на службе у инстинктов» [9, р. 115–116, 43]. Удовольствие и страдание преимущественно обнаруживаются именно в ходе этого процесса стандартизации изначально беспорядочной инстинктивной активности и превращения ее в высшей степени упорядоченную, регулярную деятельность разума и тела [9, р. 179]. Их роль отражена в предыдущей цитате: те инстинктивные действия, которые сопровождаются ощущением удовольствия, сохраняются в памяти и развиваются в привычки; влияние действий противоположного рода ослабевает. Следовательно, при исследовании человеческой деятельности нам следует прежде всего исходить из привычек и инстинктов. Удовольствие и страдание не играют значительной роли, кроме тех случаев, когда мы стремимся объяснить развитие первого на основе последнего.

Если мистер Макдугалл что-то опрометчиво упустил в отношении такого рода проблем, так это то, что он мог бы сохранить всю свою выразительность вплоть до вывода, который, по его мнению, обладает наибольшей значимостью для студентов социальных наук. Вывод этот утверждает ошибочность представления о человеческой деятельности как об изначально рациональной. В заключительных параграфах он вновь подводит итоги исследования: «Возможно, уже было сказано достаточно для того, чтобы убедить читателя в том, что жизнь общества нельзя свести к простой сумме деятельности индивидов, руководствующихся просвещенным эгоизмом, или разумным стремлением получить удовольствие и избежать боли; а также показать, что истоки всякой сложной деятельности, являющейся частью жизни общества, следует искать в инстинктах и других первичных склонностях, общих для всех людей и глубоко укоренившихся в поведении далеких предков определенной нации» [9, р. 351].

II

Вышесказанное свидетельствует о том, что представление мистера Макдугалла об особой взаимосвязи между социальными науками и психологией идет вразрез с экономической традицией. Традиция эта предполагала, что экономика обращается к помощи психологии не более чем для заимствования нескольких принципов, касающихся человеческой природы, в качестве предпосылок. Мистер Макдугалл утверждает, что, напротив, достижения специалистов в области общественных наук «должны определяться полностью и точно» их «знаний о человеческом разуме и формах его функционирования». Его посылка кажется ему самому «настолько очевидно истинной», что не требует доказательств [9, р. 1]; это, в свою очередь, делает актуальной переоценку отношения экономистов к психологии.

В «Теории нравственных чувств» Адам Смит, еще до написания «Богатства народов», подверг тщательному анализу то, что сегодня бы назвали психологической проблемой. Однако будучи сведущим в таком анализе, он не видел причин детального развития своих представлений о человеческой природе в последующей книге. Более того, создается впечатление его убежденности в том, что он принимает людей такими, каковы они есть, с не большей степенью абстракции, которая предполагается, когда внимание исследователя ограничивается определенным направлением деятельности. Но знания о человеческой природе были получены Адамом Смитом преимущественно в Шотландии, и он полагал, что «в каждом человеке живет шотландец». Вполне естественно поэтому, что он считал само собой разумеющимся «постоянное, последовательное и не исчезающее стремление каждого человека улучшить свое состояние» [15, book II, ch. iii]. Эта психологическая предпосылка явилась краеугольным камнем его «очевидной и простой системы естественной свободы» [15, book IV, ch. ix, ii].

Вклад Мальтуса в экономическую психологию состоял в представлении «страсти между полами» в качестве неискоренимого человеческого инстинкта. В первом издании своей работы он предполагал, что эта страсть «сохранится практически в неизменном виде» и поэтому не видел факторов сдерживания роста населения, кроме бедности и пороков [7, ch. i]. Но во втором издании своей работы он пересмотрел свою психологическую предпосылку, признав, что сексуальный инстинкт человек может подчинить себе при помощи «рассудка». Таким образом, второе возможное психологическое ограничение роста населения — «нравственные ограничения» [8, ch. i, ii].

³ Ср. похожее, но более полное утверждение в [9, р. 175–176].

Если Адам Смит изображал человека как способное к расчету животное, потому что вырос в Шотландии, у Рикардо сформировались похожие представления, потому что он «вырос» на фондовой бирже. Но Рикардо был знаком с Мальтусом, и поэтому сочетал эту рационалистическую концепцию человеческой природы с нелепой убежденностью, что рабочий класс наиболее нерационально стремится размножаться настолько быстро, насколько это необходимо для поддержания заработной платы на уровне прожиточного минимума. В отрывках текста, содержащих определение этого «железного закона заработной платы», однако, он учитывает не только вероятное подчинение сексуального инстинкта благоразумности, но и психологическую силу укоренившейся привычки — нежелание наемных рабочих лишиться «еды, предметов первой необходимости и бытовых удобств», к которым они привыкли [11, ch. v].

В то время как Смит, Мальтус и Рикардо, закладывая фундамент современной экономической теории, уделили мало сознательного внимания психологии, Бентам разрабатывал свою гедонистическую теорию поведения. Оба направления исследований объединил, будучи одновременно последователем и Бентама, и Рикардо, Джеймс Милль, автор «Анализа феномена человеческого ума» и «Элементов политической экономии». Явный гедонизм Бентама и концепция экономической деятельности в духе Рикардо оказалась настолько гармоничной, что Милль смог объединить обе, не внося изменений ни в одну из них. Действительно, настолько легко допускали гедонистическую трактовку эти представления о человеческой природе, которые были негласно заимствованы экономистами согласно их пониманию исходя из здравого смысла нашего времени, что этот пронизательный психолог, придавая учению Рикардо системный вид, не увидел оснований ни для видоизменений, ни даже для разработки психологических посылок экономической теории.

На право считаться первым, кто это осуществил, претендует Сениор. Две из его четырех общих предпосылок, на которых «держится наука политической экономии», связаны с особенностями человеческой природы. Относительно первой — утверждающей, что «каждый человек стремится дополнительно повысить свое благосостояние, пожертвовав для этого как можно меньшим», — Сениор отмечает, что «для политической экономии она является тем же, чем сила тяжести для физики — ... конечным фактом, за пределы которого рассуждение зайти не может, и почти всякое суждение насчет которого является лишь описанием». Вторая предпосылка является обобщением доктрины народонаселения Мальтуса. Сениор явно заимствовал эти представления о человеческой природе у более ранних экономистов, а не у психологов. В качестве подтверждения он замечает, что первая предпосылка «является продуктом мыслительного процесса», вторая — «результатом наблюдений» [14, p. 26, 28].

Это традиция, знаменующая движение в сторону к критическому самоосмыслению, в среде экономистов была продолжена в очерке Джона Стюарта Милля «Об определении предмета политической экономии; и о методе исследования, свойственном ей». Он более ясно, чем Сениор, осознавал, что политическая экономия является «абстрактной наукой», в том смысле, что она «не рассматривает человеческую природу целиком», будучи сосредоточена на человеке «исключительно как на существе, стремящемся владеть богатством и способном выносить суждения относительно сравнительной эффективности средств достижения этой цели». В таком «полностью абстрактном представлении о страсти или побудительном мотиве каждого человека» Милль выделял исключения двух типов: (1) мотивы, «которые могут рассматриваться как находящиеся в непрекращающемся противодействии принципам стремления к богатству, то есть отвращения к труду, и стремления к текущему наслаждению платными благами» и (2) импульсы, которые в определенных обстоятельствах препятствуют приобретению благосостояния, такие как «принцип народонаселения». Политическая экономия, таким образом, предполагает «условное определение человека как существа, постоянно совершающего действия, посредством которых он может приобрести наибольшее количество благ первой необходимости, бытовых удобств и предметов роскоши, приложив как можно меньше требуемых для этого физических усилий и труда при существующем уровне знания».

Милль признавал, что такое определение не являлось предпосылкой ни одного трактата, и сожалел об этом. Но он считал, что он просто окончательно сформулировал то, что в течение долгого времени являлось укоренившейся среди экономистов практикой, и он четко объяснил, почему эта практика негласно превратилась в общепотребимую. В связи с невозможностью проведения экспериментов экономисты лишены метода, с помощью которого можно было бы свести исследуемые ими сложные, приводящие в замешательство феномены к форме, достаточно простые для того обоснования выводов, за исключением метода абстракции. Именно этой цели служила концепция экономического человека, даже будучи использована теми экономистами, которые применяли этот метод неосознанно.

Хотя ведущие английские экономисты были общепризнанными гедонистами, по крайней мере, со времен Джеймса Милля, гедонистическая интерпретация стремления к богатству и нежелания трудиться широко распространена до появления трудов Джевонса.

Специалист по математике и логике, Джевонс чувствовал необходимость придания экономической теории большой формальной точности. Соответственно, в качестве основы своих рассуждений о ценности и распределении он использовал «теорию удовольствия и страдания» Бентама, посредством этого превратив подлинный гедонизм в официальную психологию экономической науки. С восхищающей последовательностью он лишил неуместный половой инстинкт его традиционного места среди основ человеческой природы, используемых в качестве предпосылок экономической наукой, и ограничился исследованием того «статического» аспекта, в котором можно было логически применить его гедонистические принципы [6, ch. ii, p. 265, 269].

После появления работы Джевонса экономисты, рассуждая о человеческой природе, следовали нескольким различным направлениям, обусловив тем самым появление по меньшей мере четырех направлений экономической теории. Два из них тесно связаны друг с другом и дальнейшими разработками согласно собственному логическому принципу, намеченным в очерке Дж.С. Милля и в трактате Джевонса. Третий знаменует собой возвращение к шаткой, но более реалистичной традиции Рикардо и «Основах политической экономии...» Милля. Четвертое направление является результатом, главным образом, медленного проникновения эволюционных идей. Заимствование предпосылки мистера Макдугалла о том, что прогресс экономической науки определяется степенью полноты и точности психологических знаний следует рассматривать в свете различных целей и методов этих отдельных теоретических направлений.

«Чистая экономическая теория» Панталеони — превосходный образец первого теоретического направления. Начинается это произведение словами: «Экономическая наука включает законы приобретения богатства, систематически выводимые на основе гипотезы о том, что людей побуждает к действию исключительно желание наиболее полно, насколько только возможно, реализовать свои желания с наименьшими индивидуальными потерями. ... Гармонирует ли или противоречит, и если да, то в какой степени, гипотеза психологического гедонизма ... с мотивами, которые в действительности влияют на человеческое поведение — в целом или в частностях, касающихся накопления богатства и распоряжения им, — это не тот вопрос, который необходимо решить прежде, чем мы вынесем суждение относительно истинности или точности экономических теорем, вытекающих из них. В самом деле, предположим, что мы не принимаем во внимание соответствие между гипотезой психологического гедонизма и реальным фактом и считаем эту гипотезу не относящейся к делу, или относящейся, но в неизвестной степени; тогда, при условии, что экономические теоремы выводятся строго из предпосылок, они тем не менее будут бесспорно истинными в рамках соответствующих гипотез» [10, p. 3, 9].

Если выводы мистера Макдугалла справедливы, гедонистическая предпосылка должна быть признана «не относящейся к делу». Тогда теоретическое направление, соответствующее позиции Панталеони, представляет собой близкую к неевклидовой геометрии аналогию. За исключением логических ошибок, ее суждения определенно остаются «бесспорно истинными в рамках соответствующих гипотез»; но экономическая теория превращается в «науку хоть и правильную, но бесполезную» [10, p. 10]. Однако пускай этот вывод не нарушает безмятежности экономистов-теоретиков, довольствующихся «бесполезной истиной». Геометров, исследующих гиперпространство, не беспокоит убежденность человечества в том, что существует лишь три измерения. Уже отпала необходимость для экономистов неевклидова толка интересоваться тем, что могут думать психологи.

Направление, соответствующее неевклидовой теории, однако, среди экономистов явных сторонников почти не имеет. Потому что экономисты не довольствуются наукой, которая «бесполезна», будь она хоть в высшей степени «истинной». Математики могут выводить следствия из искусственно создаваемых допущений, побуждаемые чистым любопытством, нимало не заботясь о соответствии между их теоремами и реальной действительностью; экономисты, напротив, сосредоточены на стремлении понять и объяснить определенные явления повседневной жизни.

Но преследуя эту цель, экономисты часто сознательно используют предпосылки, противоречащие фактам — как, например, допущение о совершенной конкуренции. В этом их метод переключается скорее с приемами «рациональных» физиков, а не геометров гиперпространства. Поскольку интерес их сосредоточен не на чисто логическом развитии их ошибочных предпосылок как таковых, а на использовании этих предпосылок в качестве инструмента, способного облегчить постижение сложных условий реальной деятельности. Особо смелым является применение этого способа для упрощения психологических фактов, актуальных для экономической науки.

На этих же принципах построена «Теория политической экономии» Джевонса, в основе которой — «расчет удовольствия и страдания», а результаты характеризуются автором как «механика полезности и эгоизма» [6, p. 23, 21]. Однако данное направление экономической теории не ограничивается традиционным гедонизмом. Ирвинг Фишер, хотя и отвергает ре-

шительно теорию удовольствий и страдания Бентама, разработал детальный подход к исследованию ценностей и цен «в терминах механического взаимодействия»⁴ [5, р. 23, 11, 5, 24]. Также нельзя свести это теоретическое направление к произведениям математиков; профессор Джон Б. Кларк [4] излагает ее положения не менее ясно, чем Джевонс и Фишер. «Механика эгоизма» является подходящим названием для целой группы экономических исследований этого направления.

С точки зрения мистера Макдугалла, простые психологические предпосылки, соответствующие этому упрощенному механистическому представлению об экономической теории, являются совершенно неадекватными, если не ошибочными в корне. Но такой вердикт не говорит о несостоятельности таких авторов, как Джевонс, Фишер и Кларк. Поскольку «механика эгоизма», как и ее прототип — рациональная механика, вовсе и не призывают учитывать всю сложность действительности. Совсем наоборот, достоверность и определенность их выводов основываются как раз на исключении несовместимых с ними факторов из того воображаемого мира, на который обращено их внимание. Трактовать человеческую природу в духе Макдугалла означало бы лишить механику эгоизма самого механизма ее функционирования. Так что профессор Фишер имеет достаточно оснований возражать против «навязывания психологии экономической теории [этого типа]», считая его «ненужным и ошибочным» [5, р. 5].

Однако предпосылка мистера Макдугалла о крайней важности психологии для всех социальных наук важна в качестве средства определения адекватности механики эгоизма как инструмента объяснения экономической реальности. Тот, кто читает книги в духе работ Макдугалла и соглашается с их выводами, вполне может приобрести скептический настрой в отношении значимости экономической теории вроде той, которая излагается в трудах Джевонса, Фишера и Кларка. Но такой подход отличен от точки зрения, утверждающей важность психологии для экономической науки. Каждый, кто ставит под сомнение ценность механики эгоизма, может обнаружить, что ее представители способны восхищаться всем тем, на чем так настаивает Макдугалл, не ослабляя при этом логической связности их собственной системы и не теряя собственной убежденности в ее научных достоинствах.

В то время, как экономисты такого интеллектуального склада, которые особенно чувствительны к требованиям логической упорядоченности и четкости, занимались совершенствованием механики эгоизма, их коллеги реалистического толка стремились сохранить близкое соприкосновение экономической науки с экономической реальностью. В восприятии людей такого толка логическая четкость отдает в большей степени схоластикой, чем наукой, если она достигается путем жертвования достоверностью окружающей действительности. Но экономисты-реалисты, на которых в большей степени оказали влияние классики экономической мысли, нежели эволюционные концепции, не представляли себе, как можно обходиться без традиционной экономической психологии. Соответственно, они пошли на компромисс, заключающийся в применении гедонистических расчетов при разработке своих ключевых теорем и одновременном сохранении атмосферы реальности, которая создается благодаря прозорливым выводам. Представителем этого эклектичного теоретического направления в ее лучшем варианте является Маршалл.

В предисловии к первому изданию своей работы Маршалл написал, что попытки «построить абстрактную науку о деятельности "экономического человека"... не имели успеха». В связи с этим он предложил исключить влияние каких бы то ни было мотивов, «действие которых постоянно», и уделяет особое внимание «факту существования постепенного перехода от деятельности "делового человека", основывающейся на хозяйственном планировании и дальновидных расчетах и осуществляемой энергично и со знанием дела, к деятельности обычных людей, не обладающих ни способностями, ни волей поступать в соответствии с принципами делового поведения».

Но дело в том, что конечными терминами в трактовке Маршаллом экономической деятельности являются удовольствие и страдание, или удовлетворение и тяготы, как он часто их называет. Именно трактовка удовольствия и страдания как если бы они были механическими величинами, которые могут быть выражены посредством математических формул и диаграмм, является системообразующим элементом его теории. На самом деле, местами использование механического метода заходит у него дальше, чем у Джевонса — например, при исследовании различий излишков потребителя и производителя. С другой стороны, Маршалл изредка довольствуется простой механикой полезности. Наиболее характерными отрывками его книги являются те, в которых отмечается ограниченность его собственных теорем, ограниченность, которая зачастую обусловлена особенностями человеческой природы, о которых в философии Бентама даже не упоминается.

Для экономистов-эклектиков то, что мистер Макдугалл настаивает на необходимости психологических знаний, может служить основанием как для опасений, так и для надеж-

⁴ Неприятие гедонизма профессором Фишером представляется чисто вербальным. Избегая терминологии Бентама, он использует его идеи под новыми названиями.

ды. Те из них, кто обеспокоен искусственностью своих собственных рассуждений о рыночной цене или стремится отыскать такой метод, который, будучи истинным по отношению к фактам, не был бы при этом отчасти ошибочным по отношению к их теориям, могли бы охотно воспользоваться помощью психологов, предлагающих альтернативу гедонизму. Те, чья чувствительность к логической упорядоченности сильна не настолько, чтобы послужить причиной неудовлетворенности дисгармонией эклектизма, как реалисты также обязаны прислушиваться к психологу, объявляющему их концепцию человеческой природы нереалистичной.

Существуют еще экономисты, которые сделали своей точкой зрения эволюционную концепцию и при проведении исследований стараются придерживаться этой позиции. В рамках этого направления экономической теории человеческая природа понимается не как нечто готовое и изначально установленное, не как некое *предварительное условие*, влияние которого необходимо исследовать, а как главный объект исследования сама по себе. Оказывается, когда экономическая деятельность изучается в таком ракурсе, огромную значимость приобретают институты, в связи с их свойством стандартизировать поведение индивидов. Сами институты понимаются как психологические категории — образ мышления и действий, преобладающий в исследуемом обществе. Их природа предполагает генетическую трактовку: то есть определенный экономический образ мышления рассматривается с той точки зрения, когда и как он зародился на более ранних этапах развития культуры; как он сужался, развивался, как находил новое применение; как видоизменял другие сосуществующие с ним институты и какому влиянию подвергался сам.

Работы Шмоллера и Зомбарта в Германии, Уэбба — в Англии, и Веблена — в Америке — если вспомнить наиболее выдающиеся примеры — претендуют на то, чтобы быть причисленными к этому направлению экономической теории. Разумеется, для таких работ знания о человеческом разуме и формах его функционирования, как и полагает мистер Макдугалл, являются неотъемлемой частью исследовательского аппарата их авторов.

В заключение отметим, что пренебрежение психологией экономистами началось с того, что они стали рассматривать человеческую природу как некую само собой разумеющуюся данность. Поначалу неосознанно, они способствовали быстрому развитию теорий, неявно постулирующих единообразие человеческой природы и ее рациональный характер. Введение Мальтусом единственного нерационального инстинкта почти не сыграло роли, поскольку его предполагаемое назначение выглядело слишком простым и постоянным. Последователи Рикардо постепенно получили ясное представление об их собственных методах, вслед за чем начали открыто одобрять игнорирование психологии на основании того, что экономика — безусловно абстрактная наука. Те представители данного типа авторов, которые были склонны придавать особое значение элементу формальной логики в любой науке, разработали направления неевклидовой и механической экономики, которые не направлены на исследование реального человека и, следовательно, не интересуются прогрессом психологии. Те, кто склонны ценить понимание сущности реальных фактов выше логической ясности, сконструировали эклектичное теоретическое направление, характеризующееся определенными упущениями в отношении традиционной для них концепции человеческой природы, которые нельзя назвать незначительными. Наконец, экономисты, выбравшие эволюционную гипотезу, осуществили отчасти успешную попытку разработки психологических концепций, которые бы полезны для экономических исследований и в то же время согласовывались бы с современной наукой.

Причина абсолютной уверенности мистера Макдугалла в необходимости психологических знаний для всех студентов, изучающих общественные науки, кроется в том, что он считает эволюционное направление социальных наук единственным естественным и само собой разумеющимся направлением развития научной мысли. Такая позиция вполне понятна, ведь сам мистер Макдугалл отмечал, что психология превратится в «историю естественной эволюции разума» [9, р. 15]. Возможно, со временем подобные идеи начнут преобладать среди экономистов, потому как семенами эволюционных идей уже заразились студенты младших курсов социальных наук. Однако в настоящее время наши наиболее выдающиеся экономисты, по крайней мере, в Америке, развивают такие теоретические направления, которые предполагают лишь формальную связь с психологией, и не более того. Логически рассуждая, они могут добиваться ухода от критики со стороны психологов, но такой предлог порождает сомнения относительно ценности их теорий в качестве инструмента объяснения экономической реальности. Потому что экономическая теория постулирует — как прежде, так и теперь — концепцию человеческой природы в качестве своей основы. В этом отношении, авторы отличались друг от друга лишь тем, что у одних эта концепция была выражена открыто, а у других оставалась неявной, будучи иногда сознательно изложена реалистичной, а иногда — умышленно искусственной. Тому, кто предпочитает пользоваться умышленно искусственными концепциями, конечно, нечего почерпнуть из психологии. Но такие теоретики обнаружат, что научная ценность их работы будет понижаться соответственно тому, как

основанная на здравом смысле концепция человеческой природы будет модифицироваться посредством эволюционных идей.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Addams J.* Democracy and social ethics. N.Y.: Macmillan, 1902.
2. *Addams J.* Newer ideals of peace. N.Y.: Macmillan, 1907.
3. *Addams J.* The spirit of youth and the city streets. N.Y.: Macmillan, 1909.
4. *Clark J.B.* Distribution of wealth. N.Y.: Macmillan, 1908.
5. *Fisher I.* Mathematical investigations in the theory of value and prices // Transactions of the Connecticut Academy of Arts and Sciences. 1892. Vol. 9.
6. *Jevons W.S.* Theory of Political Economy. London: Macmillan, 1871.
7. *Malthus T.R.* An Essay on the Principle of Population. London: J. Johnson, 1798.
8. *Malthus T.R.* An Essay on the Principle of Population. London: Norton Critical Editions, 1803.
9. *McDougall W.* An introduction to social psychology. London: Methuen, 1908.
10. *Pantaleoni M.* Pure economics. London: Macmillan, 1889.
11. *Ricardo D.* On the Principles of Political Economy and Taxation. London: John Murray, Albemarle-Street, 1817.
12. *Ross E.A.* Social psychology. N.Y.: Macmillan, 1908.
13. *Schmoller G., von.* Grundriss der allgemeinen Volkswirtschaftslehre. Vol. I. Leipzig: Duncker & Humblot, 1900–1904.
14. *Senior N.W.* An Outline of the Science of Political Economy. London: Unwin Library of Economics, 1838.
15. *Smith A.* An Inquiry into the Nature And Causes of the Wealth of Nations. London, 1776.
16. *Wagner A.* Grundlegung. Vol. I. Leipzig: Winter, 1892.
17. *Wallas G.* Human nature in politics. N.Y., 1908.

А ЧТО БЫЛО БЫ, ЕСЛИ НЕ БЫЛО БЫ? К ВОПРОСУ О ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ КОЛЛЕКТИВИЗАЦИИ И ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ В СССР

Г.Г. ПОПОВ

кандидат экономических наук, старший преподаватель,
Российский государственный гуманитарный университет,
e-mail: grigoriipopov1977@yandex.ru

Настоящая статья посвящена моделированию социально-экономических процессов в прошлом. Ретро моделирование позволяет нам выявить возможные альтернативы развития событий в прошлом и ответить затем на вопрос, почему та или иная альтернатива была отвергнута. В данной статье на основе изучения развития ВПК в России и других «великих державах» в первой половине XX века сделаны прогнозы развития событий во Второй мировой войне при различных вариантах политического режима в СССР 1930-х гг.

Ключевые слова: клиометрика, эпоха Сталина, Вторая мировая война, ВПК, производство вооружений.

Коды классификатора JEL: N40, N44, L61, L62.

История не любит сослагательного наклонения, так говорят и пишут многие историки. Однако все-таки интерес к моделированию процессов прошлого не иссякает ни в России, ни за рубежом (см. подробнее об этом: [19]). Можно сказать, что в течение минувших пятидесяти лет мы вышли к новому осмыслению прошлого. В этом новом дискурсе события в сослагательном наклонении являются уже не просто игрой ума и фантазии, а существенным элементом (или даже стержнем) исторического анализа. Отвечая на вопрос, «а что было бы, если бы ЭТОГО не случилось», мы де-факто отвечаем на вопрос, «а что будет, если ЭТО случится вновь».

Разумеется, в настоящей статье речь пойдет о клиометрике и моделировании социально-экономических процессов в прошлом. Ретро моделирование позволяет нам выявить возможные альтернативы развития событий в прошлом и ответить затем на вопрос, почему та или иная альтернатива была отвергнута.

В течение нынешнего десятилетия в российской научной литературе в свет вышло несколько работ, посвященных в той или иной мере осмыслению эпохи сталинизма с позиции неизбежности и исторической оправданности коллективизации, индустриализации и даже репрессий 1930-х гг. Не так давно было опубликовано пособие для учителей истории средних школ, где рекомендовалось именно с этих позиций объяснять подросткам сталинскую эпоху.

Нетрудно заметить, что в прошлом сталинская эпоха приобретала позитивный окрас в периоды провалов реформ и перехода общества к так называемому стабильному (застойному) развитию. Неудачи хрущевской «оттепели» с ее кукурузным проектом, кубинской авантюрой и изматывавшей народ гонкой вооружений закончились остановкой либерализации общества, последним отголоском которой стали косыгинские реформы. С конца 1960-х гг., параллельно с началом застоя, начался и процесс «исторической реабилитации» Сталина.

Неудачи неуклюжих начинаний Андропова, когда были предприняты попытки ускорить развитие экономики посредством полицейских мер, казавшихся тогда многим чуть ли не революционными, положили начало перестройке. Как и в период «оттепели» (а многие считали тогда, что перестройка — это все-таки очередная «оттепель», но далеко не «весна»), эпоха Сталина подверглась тогда жесткой критике, правда, часто лишенной научных основ. В конце перестройки и в начале либеральных реформ между нацистским режимом и сталинизмом многими публицистами и историками был даже поставлен знак равенства. Почти до конца 1990-х гг. мрачный образ личности Сталина не исчезал из печати и с экранов кинозалов и телевидения. Однако либеральные реформы потерпели крах: перефразируя Руссо, новая Россия 1990-х «сгнила, не успев созреть». Разочарования в либерализме и демократии качнули маятник оценки сталинизма снова в сторону позитивных восприятий той эпохи и политики Кремля в 1930–1940-е гг.

В середине 1960-х партийной номенклатуре была не выгодна дальнейшая либерализация общества. Администраторы КПСС на местах и в центре взяли себе необходимый мак-

симум того, что дала им «оттепель», — в первую очередь свободу от угрозы репрессий. Политической элите СССР дальнейшее развитие свобод общества было даже опасно, если вспомнить выступление в Новочеркасске. В конце 1990-х гг. российскому крупному бизнесу и новым региональным элитам продолжение либеральных реформ тоже стало просто ненужным, поскольку главная их задача — перераспределение собственности — была к тому времени почти решена. Лидеры демократической «волны» первой половины 1990-х были отправлены на политическую свалку новейшей истории: «мавр сделал свое дело, мавр может уходить».

Как и в конце 1960-х, личность Сталина в наше десятилетие снова стала обретать позитивный вид. Ужас новейшей истории России превратился в ее спасителя.

Имеется ли у сталинизма объективное научное историческое оправдание, если прибегнуть к клиометрическим методам?

Проблема в том, что имеющиеся на сегодня клиометрические модели не учитывают фактора интеллектуального потенциала центра принятия решений, а также издержек общества от излишней централизации, например, потери, связанные с блокировкой инициативы на местах. Да, Советский Союз произвел больше танков и самолетов, нежели он мог бы произвести, не случись коллективизация (примем это утверждение пока что как аксиому). Но, может быть, он произвел бы еще больше при более «мягкой» централизации?

Чтобы построить модель, учитывающую вышеприведенные факторы, а также факторы социальной дискриминации и людских потерь от репрессий, необходимо сначала дать обзор статистических материалов, многие из которых находятся в открытом доступе. Мы начнем с оценки интеллектуального потенциала центра принятия решений, к каким последствиям привел, например, в инновационной сфере ВПК этот центр в лице Сталина и его окружения.

Издержки излишней централизации в управлении технологическим развитием вооруженных сил в 1930-е гг. (на примере боевого авиастроения)

Все авторитарные режимы погибают из-за одного — один человек, как бы ни был он гениален, не в состоянии эффективно переработать весь объем информации, который сходится на нем, как на единственном центре принятия решений. К тому же окружение авторитарного лидера, как правило, не рискует предоставлять ему точную информацию, если она не содержит позитивных аспектов. Это вполне объяснимо — диктатор начнет искать виновных, и этими виновными вполне могут стать лица из его ближайшего окружения либо региональные лидеры.

Естественно, что авторитарные режимы хуже перерабатывают научно-техническую информацию, где требуется коллегиальность в принятии решений. Также надо учесть, что вокруг диктаторов часто образуется круг посредственностей — хороших «политиков», но плохих специалистов (и даже неспециалистов вообще).

В 1930-е гг. СССР удалось мобилизовать колоссальный экономический потенциал, однако, увы, центр принятия решений нерационально расходовал этот потенциал. Это наиболее очевидно, если обратиться к сфере НТП в ВПК.

Обратимся к военному авиастроению в СССР в 1930-е — первой половине 1940-х годов. Советская авиационная промышленность обладала в тот период очень сильными инженерно-конструкторскими кадрами. Несмотря на репрессии, потенциал ВПК в СССР был на высоком уровне на протяжении всего периода правления Сталина.

Основными разработками советского военного авиастроения с 1933 по 1945 гг. были модели истребителей И-16, ЛАГГ-3, ЯК-1, ЯК-3, ЯК-7, ЛА-5, МИГ-3 и модели бомбардировщиков и штурмовиков ТБ-3 (стратегический бомбардировщик), Пе-2, ЯК-4, СУ-2, ИЛ-2м.

Примечательна история создания и модификации ЛАГГ-3 — основного до 1943 г. истребителя советских ВВС. Перед конструктором Горбуновым была поставлена задача — создать маневренный истребитель, на который пришлось бы минимум затрат алюминия. К 1940 г. такая машина была создана, она обладала весьма неплохими летными характеристиками для того времени. Однако проблема была в том, что первый вариант ЛАГГ-3 не понравился вождю, поскольку радиус возможной дальности полета истребителя составлял менее 1000 км [51]. Правда, этого радиуса было вполне достаточно для оборонительных боев над линией фронта с целью прикрытия сухопутных войск от ударов вражеских бомбардировщиков и штурмовиков.

Для сравнения: британский «Хаукер Харрикейн Mk.1», широко принятый на вооружение королевскими ВВС в канун Второй мировой войны, имел радиус действия 965 километров, его вооружение состояло из 8 пулеметов калибра 7,7 мм. В то же время ЛАГГ-3 имел на вооружении

пушку 20 мм, а также два пулемета калибра 7,62 мм. Однозначно ЛАГГ-3 был лучше вооружен, но советский истребитель не был цельнометаллическим, в отличие от английских фронтовых истребителей. Мощность двигателя ЛАГГ-3 была примерно такой же, как и у английских истребителей начала Второй мировой войны. Для полного сравнения приводим все основные летные характеристики «Харрикейна» и ЛАГГ-3 образца 1941 года (табл. 1).

Таблица 1

Летные характеристики истребителей Харрикейн Mk. 1 и ЛАГГ-3

Летные характеристики	Харрикейн Mk. 1	ЛАГГ-3
Размах крыла, м	12,20	9.81
Мощность двигателя, л.с.	1300	1100
Максимальная скорость в полете, км / ч	520	549
Потолок высоты, м	10900	9300
Дальность полета	965	700

Источники: [45].

Горбунов, по сравнению с британскими коллегами, получил очень неплохой результат, если учесть, что англичане стали разрабатывать «Харрикейн» еще в 1933 г., а он начал работать над ЛАГГ-3 лишь в конце 1930-х гг. Британцы разрабатывали модели своих фронтовых истребителей с расчетом на ведение боев над морем, что исходило из их европейской стратегии. Поэтому дальность радиуса действий английских истребителей была несколько больше.

Однако приказ «сверху» заставил Горбунова начать работу над увеличением дальности полета ЛАГГ-3 — на нем были установлены дополнительные баки, что значительно снизило маневренность и скорость машины. В результате творение Горбунова стало сильно уступать немецкому «Мессершмидту», что выявили первые же бои 1941 г. Истребитель был снят с производства на всех заводах кроме одного, завода № 31 в Тбилиси, на конструкторской площадке которого Горбунов пытался улучшить летные качества своей модели. Однако мощность выпускавшихся тогда двигателей не позволяла этого сделать. После длительных конструкторских поисков в июне 1944 г. ЛАГГ-3 был снят с вооружения вообще.

За 1941–1944 гг. авиационные заводы построили в общей сложности 6 528 истребителей ЛАГГ-3. Очень немало, учитывая слабые характеристики самолета! Но виноват в этом был не Горбунов, а верховный главнокомандующий, не умевший ставить реальные задачи и вмешивавшийся своими некомпетентными решениями в процесс создания новой техники.

Решение о необходимости доводки ЛАГГ-3 весной 1940 г. можно считать роковым для советских ВВС. За неимением на первую половину 1940 г. достойной модели советская промышленность продолжала выпускать модели класса «И», плохо зарекомендовавшие себя еще в Испании. Советские летчики называли истребители этого класса «ишаками» за их тихоходность. Всего с 1934 по 1941 год включительно было выпущено 9 450 машин И-16 различных модификаций [22], более 90% от этого числа было произведено до начала Великой Отечественной войны. Около 4500 И-16 на 22 июня 1941 г. находилось в распоряжении западных военных округов СССР.

За предвоенный период (с 1 января 1939 г. по 22 июня 1941 г.) советской промышленностью, по данным Г.К. Жукова, было поставлено ВВС 17 745 боевых самолетов, из них истребители Як-1, МиГ-3, ЛаГГ-3, штурмовик Ил-2, пикирующий бомбардировщик Пе-2 составляли 3 719 единиц [1]. Зато И-16 было произведено только за 1939 и 1940 гг. 4 545 единиц. Таким образом, старые модели производились даже уже почти в канун войны в больших количествах, нежели новые типы боевых самолетов.

Всего боевых самолетов, по уточненным данным (то есть с учетом потерь в боях с финнами и японцами, а также во время учений), в ВВС СССР насчитывалось 12 403 по состоянию на 22 июня 1941 г. Для сравнения: нацистская Германия к лету 1941 г. обладала парком боевых самолетов, насчитывавшем около 8000 единиц.

Да, перестройка цехов и конвейеров под новые модели самолетов требовали времени и средств, но они все-таки появились летом — осенью 1941 г., когда положение было критическим. Как говорится, пока гром не грянет, мужик не перекрестится. Правда, решение о снятии И-16 с вооружения было принято еще в первой половине 1941 г., но было уже слишком поздно. Надо отметить, что И-16 продолжали оставаться на вооружении советских ВВС даже в 1942 г.

Не отложи весной 1940 г. Наркомат обороны выпуск скоростных ЛАГГ-3, советские пилоты сражались бы не на тихоходных «ишаках», показывая отмеченные немцами чудеса пи-

лотажа и храбрости (сам выход в бой на таких машинах уже расценивался противником как героизм), а на соответствовавшей своему времени технике.

Время перестройки производства на новую модель в советской авиационной промышленности составляло 3–4 месяца. Таким образом, количественные потери отката от выпуска И-16, допустим, произошли он в мае 1940 г., составили бы, учитывая также большой расход материалов на выпуск ЛАГГ-3, примерно 800–1000 единиц. Это значит, что советские ВВС к июню 1941 г. получили бы 1700–2000 истребителей типа ЛАГГ-3, а не около 30, как это произошло в результате решения о доводке этого истребителя весной 1940 г.

Причина мартовского решения о судьбе модели ЛАГГ-3 заключалась в стратегии РККА, разработанной И.В. Сталиным. Целью советской авиации в начале войны было — одним ударом уничтожить на аэродромах авиацию противника. Для исполнения этой цели необходимы истребители с дальним радиусом действия, чтобы они могли прикрыть бомбардировщики.

Однако конструкторские и производственные возможности авиационной промышленности во всех индустриально ведущих странах мира чаще всего не позволяли решить такую задачу, чтобы фронтовой истребитель имел бы радиус действия больше 1000 км. Для сравнения приводим данные по дальности полета массовых фронтовых истребителей главных воевавших сторон, кроме СССР, в начале Второй мировой войны (до июля 1941 г.) (см. табл. 2).

Таблица 2

Дальность полета основных фронтовых истребителей, принятых на вооружение воевавших сторон с 1939 г. по июль 1941 г.

Модель	«Me-109E»	«FW-190»	«Хокер Харрикейн»	«P-39D»	«P-40»	А6М2 «Зеро»	Блок МВ-155	CR-42 bis
Страна	Германия	Германия	Великобритания	США	США	Япония	Франция	Италия
Дальность полета, км	660	800	965	993	1040	3100	540	795

Источник: [49].

Как видно из таблицы 2, заметных результатов в дальности полета истребителей добились США и Япония. Однако японцы сделали это за счет снижения уровня бронированной защиты корпуса и скорости, что им дорого стоило, по сути, став одной из главных причин поражения в битве за Мидуэй. Стремление к увеличению дальности полета истребительной авиации у американцев и японцев вполне понятно: они готовились к сражениям над океаном, когда удаленность баз, включая авианосцы, может превышать тысячу километров. К сухопутной войне японские и американские истребители были приспособлены хуже, нежели европейские модели. Государства Европы, готовившиеся к сухопутной войне у своих границ, имели истребители с дальностью полета не более одной тысячи километров, но зато эти машины были более маневренными и скоростными.

Итак, идея создания истребителя с дальностью полета более 1000 километров в СССР была совершенно нерациональной и заранее невыполнимой без резкого снижения маневренности и скорости моделей, что в итоге и произошло с ЛАГГ-3. Тем не менее, от Горбунова продолжали требовать невозможного — создать истребитель, который летал бы дальше, но был бы столь же маневренный и скоростной, как и немецкие модели (или даже лучше них по этим параметрам).

Не вполне понятна логика продолжения выпуска И-16. Вероятно, военные чиновники Наркомата обороны опасались докладывать Сталину о неэффективности этой модели: ведь она выпускалась 1938 и весь 1939 годы, кто ж осмелится признать, что пускал государственные средства на заведомо неэффективный истребитель. К тому же, авиационное ведомство СССР было постоянно сотрясаемо «чистками» и ротациями кадров, в ходе которых просто не оставалось времени на создание эффективной стратегии модернизации ВВС [34]. Попытки военных специалистов донести до Сталина негативную суть происходившего в советской авиации часто заканчивались трагично, как, например, это произошло с начальником НИИ ВВС РККА А.И. Филиным.

Филин весной 1941 г. сделал доклад Сталину о плохих в сравнении с немецкими летных характеристиках многих советских моделей боевых самолетов. Начальник НИИ исходил из результатов учебных боев между закупленными незадолго до этого немецкими машинами и советскими моделями. 23 мая 1941 г. военный ученый А.И. Филин был арестован, а 23 февраля 1942 г., на день Красной армии, расстрелян. Люди Берии умели зло «пошутить».

Кстати, поводом для суда и казни Филина стал не сам его спор со Сталиным в Кремле 7 мая 1941 г., а его конфликт с высшим руководством РККА из-за все той же дальности полета истребителей, на этот раз речь шла о МИГ-3. Перелет этой машины из Москвы в Ленинград не удался, в чем был и обвинен ученый — он, дескать, умышленно занижал летные характеристики новых моделей, как заключило следствие [43].

Не понятно, куда ж так далеко «собирался лететь» товарищ Сталин. Для удара по немецким аэродромам советским истребителям вполне хватило бы и 600 километров дальности полета, поскольку дальность полета немецких истребителей в 1940–1941 гг. реально редко превосходила этот показатель. Немецкие же бомбардировщики без сопровождения не представляли серьезной угрозы для советских тыла и фронта. Неспособность немецкой бомбардировочной авиации выполнять задачи без истребительного сопровождения показала «Битва за Англию».

Таким образом, советские ВВС к началу войны не получили из-за стратегии и внутренней политики Сталина необходимое количество современных истребителей. В итоге СССР надолго утратил в воздухе стратегическую инициативу.

У советских ВВС, как и у всех родов войск, была и другая проблема — радиосвязь. У немалого числа боевых единиц и воинских частей ее вообще не было. Это значит, что летом 1941 г. ряду частей РККА пришлось сражаться как во времена Кутузова, используя световые, вербальные и прочие «дедовские» формы передачи информации на поле боя. (Только площади зоны сражения в период наполеоновских войн редко превышали 20 квадратных километров, во всяком случае, до соседей по фронту можно было докричаться, а вестовой с линии огневого контакта мог достичь ставки командующего за несколько минут.) Правда, в пехоте можно было использовать проводную радиосвязь, но между танками и самолетами проводов не протянешь. У немцев же в 1941 г. с радиосвязью было все в порядке.

Один из основателей и руководителей советской электронной промышленности А. А. Захаров, бывший в начале войны директором ленинградского завода им. Козицкого, выпускавшего радиостанции, писал: «В уставе РККА, авторами которого были Ворошилов и Буденный, основным средством военной связи был определен телефон. Завод выпускал небольшое количество радиостанций. Перед войной директору завода был вручен мобилизационный пакет, подлежащий вскрытию только с началом войны. В инструкции было предписано заводу вместо выпуска радиостанций производить механическую обработку деталей» (цит. по: [28]). Положение с радиосвязью в войсках было исправлено не скоро. Даже в 1942 г. 75% боевых самолетов выпускалось без радиостанций [28].

Положение со связью в сухопутных частях обстояло не лучше. Например, в Западном Особом военном округе в канун нападения Германии на Советский Союз раций корпусных и дивизионных было 7% от нормы, но зато ротных — 70% от нормы [40]. Это означало, что роты и батальоны были оснащены радиосвязью даже лучше, чем штабы дивизий и корпусов. Киевский ВО перед войной был укомплектован радиосредствами на 50–60%. Наихудшее положение с радиосвязью имело место в бронетанковых подразделениях [16, с. 218].

Чем руководствовались Ворошилов и Буденный, решив отказаться от радиосвязи в армии? Несомненно, нити вели к Сталину, а его решения во многом имели экономическую подоплеку. На протяжении 1930-х гг. советская промышленность испытывала дефицит в цветных металлах. Правда, Германия и Япония тоже страдали от того же. Однако их политические режимы, в отличие от СССР, не стремились проводить политику тотальной автаркии, требовавшей неимоверного перенапряжения сил общества.

Проблема ограничений форсированного выпуска вооружений в 1929–1936 гг.

Если нефть считается кровью войны, то металлургия и в особенности цветная металлургия есть однозначно ее скелет. Это ясно показал Мак-Нил в своей монографии «В погоне за мощью» [21]. Германское наступление в 1914 г., по его мнению, не удалось в том числе из-за нехватки у германского ВПК меди для производства необходимого количества гильз. Эту проблему немцы испытывали всю Первую мировую войну.

Россия испытывала в годы Первой мировой войны и после ту же проблему с цветными металлами, что и Германия, только у последней было мало природных запасов. К 1917 г. цветная металлургия Российской империи почти прекратила свое существование: транспортровка сырья из периферийных регионов, где в основном и находились залежи цветных металлов, в Москву и С-Петербург, где производилась выплавка, стала невозможной из-за острой нехватки подвижного состава. Еще в 1916 г. большая часть месторождений Сибири, Урала и Кавказа была выработана [44]. Российская военная промышленность к этому году почти догнала по объему производства снарядов Германию, но это стоило стране исчерпания разведанных природных ресурсов цветных металлов.

Отставание в технологии и общий низкий уровень организации государственного управления промышленностью России в годы Первой мировой войны не позволили в крат-

кие сроки освоить новые месторождения цветных металлов. Провой российской армия еще год — и своих, отечественных, снарядов у нее не осталось бы. Антанта едва ли смогла бы обеспечить почти десятиmillionную российскую армию артиллерийскими снарядами.

В рамках реализации плана ГОЭЛРО было предпринято восстановление цветной металлургии страны. В 1929 г. СССР достиг довоенного уровня добычи и выплавки цветных металлов (правда, еще сохранялась зависимость промышленности страны от импортных поставок).

Таблица 3

Среднегодовое производство цветных металлов в начале XX в.

Период	Производство, тыс. т				Добыча, т	
	Медь	Свинец	Цинк	В т.ч. без Польши	Золото	Серебро
1901–1905 гг.	9,6	0,3	8,5	0,1	37,6	–
1913 г.	33,6	1,5	11,0	2,9	49,2	14,6

Источник: [44].

В 1930-е происходит взлет цветной металлургии СССР, ее мощности выходят на мировой уровень. Однако запасов цветных металлов однозначно не хватает. Именно на проблемы цветной и всей металлургии было обращено внимание Госплана СССР при анализе итогов первой пятилетки. Согласно заключению Сектора обороны Госплана СССР, по состоянию на 1933 г. черная и цветная металлургия в случае войны могли удовлетворить потребности военной промышленности в следующих процентных соотношениях к требовавшейся норме: по артиллерии — на 75%, по авиадвигателям — на 55%, по танкам — на 35%, по пороху — на 65%, по хлору — на 75%, по азотной кислоте — на 60% [6]. Заметим, в заключении Госплана СССР ни слова не сказано о радиотехнике, поскольку ее применение тогда и не предполагалось.

Объем выплавки стали за 1932 г. составил 5,9 млн т. Для сравнения: в России в 1913 г. было выплавлено примерно 4,2 млн т стали, но в Германии в этом же году — 15,3 млн т. Таким образом, потенциал российской металлургии в начале 1930-х гг. был немногим большим, чем у императорской России, и в три раза меньше, чем у кайзеровской Германии 20-летней давности. Таким образом, СССР, исходя из ограничения по выплавке стали, мог произвести военной продукции и промышленной продукции вообще немногим больше, чем императорская Россия, и в три раза меньше, нежели Германия в канун Первой мировой войны.

К концу 1920-х СССР вышел по выплавке стали на уровень 1913 г. Надо учесть особо, что технологии советской промышленности в конце 1920-х — начале 1930-х гг. находились примерно на том же уровне, что и технологии Германии и Британии в годы Первой мировой войны. Годовой прирост выплавки стали в результате мер по индустриализации в годы первой пятилетки, таким образом, составил 1,7 млн тонн. Можно ли считать такой результат высоким? Если учесть, что средний прирост ежегодного объема выплавки стали в период с 1922 г. (в этом году советская металлургия выплавляла 318 тыс. т стали) по 1928 г. включительно составлял 650 тыс. т [12], то нетрудно подсчитать: при сохранении тех же неповских темпов развития металлургии СССР вышел бы к 1932 г. по выплавке стали к показателю примерно 5,8 млн т в год. Получается, индустриализация дала по выплавке стали нейтральный (нулевой) результат!

Именно ограниченным выпуском стали можно объяснить весьма скромные результаты советской промышленности в годы первой пятилетки по выпуску автомобилей. В императорской России за годы Первой мировой войны было выпущено около 20 тыс. грузовых автомобилей, а в СССР за 1932 г. — почти 24 тысячи. Для сравнения: в США в 1922 г. было выпущено 2 646 тыс. автомобилей всех марок и типов [8]. В 1932 г. СССР обладал в общей сложности парком автомобилей в 75,4 тыс. машин [10] — около 1% от автомобильного парка США.

Дефицитом металлов во многом можно объяснить и срывы в выполнении планов по производству военной техники в период первой пятилетки.

Судя по таблицам 4 и 5, у советской армии была та же проблема, что и у армии императорской России — низкая оснащенность артиллерийскими снарядами. Мы видим в 1933 г. снижение численности выпущенных танков, но даже этого количества хватило бы, чтобы успешно противостоять практически всем капиталистическим странам, ведя боевые действия при этом на чужой территории. Единственное, что могло помешать это сделать, — нехватка все тех же снарядов и низкое качество выпускаемой техники. В 1930 и 1934 гг. Наркомвоенмор К.Е. Ворошилов публично жаловался на высокую степень заводского брака выпускавшейся советским ВПК техники [11]. Согласно данным ЭКУ ОГПУ, в 1931 г. брак по снарядным заготовкам составил 75%, по винтовочным патронам — 50%, по пушечным гильзам — около 12% [31].

Таблица 4

План и реальный выпуск военной продукции в 1930–1931 гг.

Виды военной продукции	1929/30 г.			1930/31 г.		
	заказ	выпол.	% вып.	заказ	выпол.	% вып.
Артсистемы (шт.)	999	952	95,2	3577	1911	53,4
Артснаряды (тыс. шт.)	2365	790	33,4	1690	751	44,4
Авиабомбы (тыс. шт.)	220	14	6,3	460	316	68,6
Винтовки (тыс. шт.)	150	126	84,0	305	174	57,0
Пулеметы (тыс. шт.)	26,5	9,6	36,2	49,5	40,9	82,6
Винтовочные патроны (млн шт.)	251	235	93,6	410	234	57,0
Самолеты (шт.)	1232	899	72,9	2024	860	42,4
Танки (шт.)	340	170	50,0	1288	740	57,4

Источник: [7].

Таблица 5

План и реальный выпуск военной продукции в 1932–1933 гг.

Виды военной продукции	1932 г.			1933 г.		
	заказ	выпол.	% вып.	заказ	выпол.	% вып.
Артсистемы (шт.)	8017	2574	32,1	4870	4636	95,1
Артснаряды (тыс. шт.)	7296	1224	16,7	5016	2135	42,5
Авиабомбы (тыс. шт.)	300	147	49,0	314	317	100,9
Винтовки (тыс. шт.)	385	224	58,1	375	241	64,2
Пулеметы (тыс. шт.)	75,8	45	59,3	61,6	32,6	52,9
Винтовочные патроны (млн шт.)	666	260	39,0	800	311	38,8
Самолеты (шт.)	3496	1734	49,5	3332	2952	88,5
Танки (шт.)	3400	3038	89,3	7000	3509	50,1

Источник: [7].

Таблица 6

Снабжение Красной Армии оружием и боеприпасами в 1918–1920 гг.

Оружие, боеприпасы	Арсенальные запасы	Произведено заводами	Всего со складов	Поставлено Чусоснабармом	Превышение
Орудия (тыс. шт.)	1,0	0,8	1,8	3,2	+ 1,4
Снаряды (млн шт.)	2,4	0,7	3,1	5,9	+ 2,8
Винтовки (млн шт.)	1,2	0,6	1,8	2,1	+ 0,3
Патроны (млрд шт.)	0,5	0,4	0,9	1,2	+ 0,3

Источник: [5, с. 91].

Если сравнить показатели 1929–1933 гг. с показателями производства некоторых видов вооружений заводами Советской России в период с 1918 по 1920 гг., то результаты первой пятилетки в сфере выпуска военной продукции выглядят весьма скромно.

Заметим, в год промышленность Советской России выпускала в среднем по 300 артиллерийских орудий — приблизительно в 3 раза меньше, чем в начале первой пятилетки. Но учтем, что от 40 до 70% территории страны в разное время в течение основного этапа гражданской войны (1918 — начало 1920 гг.) было занято белыми формированиями и армиями государств-интервентов. Сырьевая база у советской промышленности в гражданскую войну

почти отсутствовала, оружие делали из сырья, которое оставалось в скромных по объемам запасах с императорских времен. Организация заводов после потери немалой части инженерных и управленческих кадров также оставляла желать лучшего. Если учесть все эти факторы, то советская военная промышленность незначительно ушла вперед в годы первой пятилетки по возможностям производства артиллерийских орудий и снарядов к ним, если сравнивать с периодом гражданской войны и 1917 годом.

Для более аргументированного обоснования вывода, что СССР в первую пятилетку лишь незначительно оторвался в развитии военного производства от императорской России и стран Антанты в годы Первой мировой войны, приведем следующие данные. В августе 1914 г. военная промышленность Франции выпускала 10 тыс. снарядов калибра 75 мм в день, то есть порядка 3 600 тыс. штук в год. Но за 1915 г. французы уже произвели около 7 200 тыс. снарядов этого калибра [21, с. 372]. И это при том, что Франция в начале Первой мировой войны потеряла из-за немецкой оккупации северных провинций половину доменных печей и 26% производства стали! Советский ВПК в 1933 г. не выпустил снарядов, причем всех калибров, и половины от этого количества.

Таблица 7

Производство вооружений в годы Первой мировой войны

Виды военной техники и боеприпасы	Германия	Австро-Венгрия	Франция	Англия	Россия	Италия	США	Всего
Винтовки (в тыс.)	8547	3500	2500	3854	3300	2400	3500	27601
Пулеметы (в тыс.)	280,0	40,5	312,0	239,0	28,0	101,0	75,0	1075,5
Артиллерийские орудия (в тыс.)	64,0	15,9	23,2	26,4	11,7	6,5	4,0	151,7
Минометы (в тыс.)	12,0	—	3,0	2,5	—	—	0,6	18,1
Танки (в тыс.)	0,1	—	5,3	2,8	—	—	1,0	9,2
Самолеты (в тыс.)	47,3	5,4	52,1	47,8	3,5	12,0	13,8	181,9
Артиллерийские снаряды (в млн шт.)	306,0	80,0	290,0	218,0	67,0	70,0	20,0	1051,0
Патроны (в млрд шт.)	8,2	4,0	6,3	8,6	13,5	3,6	3,5	47,7
Автомшины грузовые (в тыс.)	65,0	—	110,0	87,0	20,0	28,0	30,0	340,0

Источник: [41].

Другой аргумент: за весь период Первой мировой войны военная промышленность кайзеровской Германии выпустила 3 500 единиц орудия класса FK16 77-мм и 5 000 единиц M96nA 77-мм; итого — 8 500 штук, то есть в среднем 2 100 орудий в год. Артиллерийские системы этого класса были на протяжении всей Первой мировой войны наиболее массовыми орудиями на вооружении германской армии. Они продолжали оставаться на вооружении у немцев и армий ряда государств Европы вплоть до 1939 г. СССР превысил этот показатель по артиллерийским системам всех классов при всей своей ресурсной мощи только в 1931 г. В таблице 7 мы приводим сводные показатели выпуска вооружений в годы Первой мировой войны.

Итак, по показателям производства артиллерийских систем и снарядов к ним СССР в начале первой пятилетки отставал от императорской России и был далеко позади Германии и Франции периода Первой мировой войны.

Не удалось догнать эти страны и в конце первой пятилетки. В 1933 г. возможности советской военной промышленности по выпуску артиллерийских снарядов определялись в 36 млн выстрелов [15, с. 20], чего в конце 1914 — первой половине 1915 гг. хватало бы армии императорской России на три месяца боевых действий. Это значит, что случись в 1933 г. снова мировая война — и СССР пришлось бы капитулировать где-то через год, учитывая наличие запасов артиллерийских боеприпасов еще 1920-х гг. выпуска.

В период второй пятилетки объемы выпуска артиллерийских орудий и снарядов возросло не сильно, догнать Германию времен Первой мировой войны так и не удалось (см. таблицы 8, 9). План НКО в 1936 г. был выполнен только по 4 позициям из 14. Во вторую пятилетку в СССР наблюдался явный регресс по выпуску вооружений, а по производству винтовок советская военная промышленность не вышла даже на уровень императорской России периода Первой мировой войны!

И дело заключалось даже не столько в нехватке сырья, объемы производства которого советская промышленность продолжала наращивать, а в технологии его расходования в ходе конечного производства. По данным Госплана, в течение почти всей первой пятилетки отходы металла в производстве снарядов составляли 50–60% (это примерно в два раза выше британских норм того времени), в производстве орудий — 70% [15]. При таких уровнях рас-

хода материалов и производственного брака никакими металлами не запасешься. Естественно, что при такой материалоемкости производства СССР вынужден был наращивать объемы добычи цветных металлов, как, впрочем, добычи и других полезных ископаемых.

Таблица 8

Выпуск вооружений советской промышленностью в 1934–1935 гг.

Виды военной продукции	1934			1935		
	заказ	выпол.	% вып.	заказ	выпол.	% вып.
Артсистемы (шт.)	4607	4123	89,4	5554	4383	78,9
в том числе:						
мелкокалиберная	2250	2521	112,0	3395	3395	100
среднекалиберная	2271	1527	67,2	2107	974	46,2
крупнокалиберная	86	75	87,2	52	14	26,9
Артснаряды (тыс. шт.)	3084	1504	48,7	5673	1578	27,8
Авиабомбы (тыс. шт.)	377	369	97,8	369	154	41,7
Винтовки (тыс. шт.)	300	303	101,0	237	221	93,2
Пулеметы (тыс. шт.)	23,7	29,2	123,2	41,3	31,8	76,9
Винтовочные патроны (млн шт.)	367	191	52,0	704	612	86,9
Самолеты (шт.)	3595	3109	86,4	2337	1612	68,9
в т.ч. истребители	770	570	74,0	911	776	85,1
бомбардировщики	395	392	99,2	231	59	25,5
Танки (шт.)	4110	3565	86,7	3295	3055	92,7

Источник: [7].

Таблица 9

Выпуск вооружений советской промышленностью в 1936 г.

Виды военной продукции	1936 год		
	заказ	выпол.	% вып.
Артсистемы (шт.)	8983	5235	58,2
в том числе:			
мелкокалиберная	3695	3695	100
среднекалиберная	5164	1513	29,2
крупнокалиберная	80	27	33,7
Минометы (шт.)	800		
Артснаряды (тыс. шт.)	11378	5200	45,7
Авиабомбы (тыс. шт.)	1170		
Винтовки (тыс. шт.)	415	403	97,1
Пулеметы (тыс. шт.)	40,4	31,1	76,9
Винтовочные патроны (млн шт.)	1153	722	62,6
Самолеты (шт.)	4169	2688	64,4
в том числе:			
истребители	1805	938	51,9
бомбардировщики	960	341	35,5
Танки (шт.)	4052	4804	118

Источник: [7].

По мнению В.З. Роговина, план по прокату стали в первую пятилетку был выполнен в количественном выражении приблизительно на 50% от запланированного объема [33]. Этот исследователь прямо пишет, что в годы первой пятилетки имело место даже замедление темпов роста промышленного производства, по сравнению с 1926–1927 гг.

Если советская экономика к 1928 г. достигла показателей 1914 г., то, соответственно, ее военная промышленность потенциально могла освоить объемы выпуска основной для того времени военной продукции в масштабах уровня императорской России Первой мировой войны. В условиях же сталинской индустриализации она этого сделать не смогла. Вывод: для военной промышленности индустриализация имела незначительную пользу, если вообще таковая польза была. Единственное, чего удалось достичь в позитивном плане, это — серийное производство новых видов вооружений, что, однако, могло произойти и в условиях «долгого НЭПа» при сохранении темпов прироста производства на уровне 1927 г.

Технологическая преждевременность форсированной индустриализации

Как ни странно покажется читателю, но форсированная индустриализация не имела смысла по той причине, что производство военной продукции образцов конца 1920-х гг. было лишено всякого рационального зерна, а более совершенные модели еще не появились. Советская промышленность затратила колоссальные ресурсы на заведомо неудачные модели танков и самолетов, скорое моральное устаревание которых стало очевидным еще в начале 1930-х гг. Таким образом, в ходе первой пятилетки уже закладывались колоссальные затраты на перевооружение воинских частей в середине — конце 1930-х годов. К тому же у советской военной промышленности к 1930 г. почти не было окончательных моделей самолетов и танков — были лишь экспериментальные образцы, требовавшие длительной доводки [30]. И эти экспериментальные образцы были запущены в массовое производство!

У Германии же, напротив, в начале 1930-х гг. имелись в основном экспериментальные военные производства, что было обусловлено рамками Версальского договора. Немцы в этом смысле получили преимущество — их экономика не сделала преждевременных затрат в заведомо провальные технические проекты. Не спешили и англичане, что, впрочем, объясняется скорее не их рационализмом, а политикой «умиротворения» Чемберлена.

Другая сторона иррациональности форсированной индустриализации в СССР — это отсутствие на период конца 1920-х — начала 1930-х гг. реальной военной угрозы для Советского Союза. Британия под управлением Чемберлена едва ли смогла бы воевать даже с индийскими повстанцами (английская армия насчитывала в 1937 г. фактически две дивизии). Французы придерживались исключительно оборонительной стратегии, не думая выходить за пределы линии Мажено. Японская армия в 1931 г. насчитывала 17 дивизий общей численностью 300 тыс. человек. Германия имела ограниченный по численности и вооружениям «Рейхсвер» в 150 тыс. человек. Армии других государств мы не берем в расчет. Вопрос: и от кого же собирался защищаться товарищ Сталин?

Само географическое положение СССР не позволяло ни одной из крупных держав в начале 1930-х гг. создать реальную стратегическую угрозу советскому обществу. Даже японские генералы до 1941 г. в своих стратегических планах придерживались исключительно оборонительной доктрины относительно СССР [39].

Сталинский режим своей политикой по наращиванию вооружений и военной истерией, напротив, усиливал напряжение в мире и толкал некоторые государства к увеличению выпуска вооружений.

Например, Япония повысила в 1930-е гг. объемы производства сухопутных вооружений и авиации именно из-за страха перед вторжением СССР в Маньчжурию. Развитие Японией авиации из-за советской угрозы будет иметь роковые для всего Тихоокеанского региона последствия: японские конструкторы получили хорошие стимулы и большие финансовые средства от правительства для разработки новых моделей боевых самолетов, что сыграет свою роль в начале 1940-х гг. Дело в том, что до 1940 г. Япония и не предполагала вести войну, даже оборонительную, против США и Великобритании. Поэтому только наращивание советской военной мощи на Дальнем Востоке могло толкать Японию к развитию новых вооружений. Финляндия, Румыния и другие сопредельные с Советским Союзом страны также отвечали на советскую гонку вооружений увеличением численности и мощи вооружений своих армий. Однако возможности непосредственных соседей СССР до осени 1939 г. оставались очень ограниченными.

Таким образом, получался замкнутый круг: СССР своим наращиванием вооружений провоцировал соседние государства делать то же самое, а потом в ответ на их довооружение предпринимал новые меры по усилению своих вооруженных сил.

Милитаризация советского общества сильно подействовала на Запад. В 1936 г. в США даже вышел фильм, в котором показывалась оккупация Америки советской армией. Очевидно, СССР в мире рассматривался скорее как потенциальный агрессор, нежели обороняющаяся страна.

В экономике СССР ранняя форсированная индустриализация, резкое увеличение объемов выпуска военной продукции спровоцировали рост инфляции. Это означало, что сле-

дующее перевооружение армии должно было обойтись советской экономике дороже, чем предыдущее. Необходимость в перевооружении назревает уже в середине 1930-х гг., а это означает новый виток инфляции, которую советское руководство своими мерами превращало в скрытую (что выражалось в дефиците и карточной системе). В свою очередь нищавшее население отвечало традиционной для России формой протеста — снижением производительности труда и преступностью.

Смысл индустриализации и коллективизации объективно заключался скорее в том, чтобы покончить с остатками буржуазного общества и получить обоснования для репрессий (шпиономания 1930-х и т.п.). Никаких серьезных оборонительных преимуществ СССР в результате индустриализации не получил. Напротив, советская армия в середине 1930-х гг. могла вести только краткосрочную наступательную войну. К началу 1940-х эта ситуация сохранилась с незначительными изменениями.

Убытки от преждевременного запуска в серийное производство «сырых», экспериментальных образцов техники в процессе ранней и к тому же форсированной индустриализации были очень большими. Во-первых, ресурсы, затраченные на провальные в техническом отношении модели танков и самолетов, могли бы пойти на увеличение производства традиционных вооружений. Во-вторых, эти же ресурсы могли бы быть зарезервированы, а затем затрачены в середине — конце 1930-х гг. на производство техники более совершенных образцов. В-третьих, данные ресурсы могли бы оказаться полезными для решения чисто хозяйственных задач — например, внедрения новых технологий производства.

Во внешнеполитическом отношении Сталин своей преждевременной индустриализацией и милитаризацией экономики, сопровождавшейся сильной пропагандистской шумихой и просто военной истерией, подтолкнул японцев, и не думавших вести наступательные войны против индустриальных держав, к разработкам и наращиванию новой боевой техники, особенно авиации. Несомненно, японцы и без советской индустриализации разработали бы свой знаменитый истребитель «Зеро». Но большой вопрос, когда бы это произошло: в середине 1940-х либо в конце 1930-х?

Вывод: в экономико-технологическом отношении выбор сроков и темпов индустриализации стал даже не бесполезным, а просто вредным для советских вооруженных сил. Советская армия к концу 1930-х гг. оказалась и без эффективных новых вооружений, и без достаточного количества традиционных вооружений (артиллерийских орудий, винтовок и пулеметов). По состоянию на 1 января 1938 г. на вооружении РККА имелось 6 810 артиллерийских систем [9]. Это без малого столько же, сколько Германия имела в канун Первой мировой войны, и чуть меньше, чем артиллерийский парк Российской империи в августе 1914 г. Справедливости ради отметим, что российские орудия при Николае II, разумеется, уступали по качеству советским артиллерийским системам.

Правда, некоторые исследователи утверждают, что СССР обладал перед Второй мировой войной артиллерийским парком в 17 000 и даже 50 000 систем (последняя цифра фигурирует у Резуна). Откуда, из каких архивов, берутся эти цифры, не совсем понятно. По причине заводского брака многие артиллерийские орудия не проходили государственную приемку (вспомним, что в первую пятилетку официальный брак артиллерийских орудий составил 70% от выпуска), этим можно объяснить расхождение в общей численности выпущенных орудий и принятых в частях РККА. То же самое следует сказать о самолетах и танках. Живучесть производившихся советской промышленностью орудий была также невысокой. К тому же нередко имели место списания техники, согласно программам перевооружения, что также коснулось и артиллерии. Кроме того, нередко исследователи включают в число артиллерийских систем еще и минометы, хотя в документах 1930-х гг. имеет место четкое отделение орудий от минометов.

Естественно, что экономика СССР, достигшая к концу 1920-х гг. показателей развития 1913 г. и немного опередившая эти показатели в первой половине 1930-х гг., не могла создать парк традиционных для того времени вооружений, количественно больший, чем это могла сделать Российская империя. При этом надо учесть, что материальная мотивация труда инженеров, управленцев и квалифицированных рабочих в России до 1917 г. была выше, чем в СССР 1930-х гг. Русские инженеры в начале XX в. не ютились в коммуналках и не прислушивались вечерами к шагам на лестнице, «не идут ли за ними».

Впрочем, положение дел с военной техникой у гитлеровской Германии перед войной было не лучшим, чем в СССР, если даже не худшим.

Оснащенность вооруженных сил Германии перед Второй мировой войной и во время нее

Положение Германии в канун Второй мировой войны в военно-техническом отношении было нелегким. По расчетам Генштаба Вермахта, Германия должна была подготовиться к

войне только к 1944 г. — только тогда, по мнению некоторых «консервативных» генералов, можно было начинать войну с Чехословакией. Больше всего немецкие стратеги опасались, что чехи отойдут в Западные Карпаты и навяжут Вермахту затяжную войну, а тогда на помощь Чехословакии могли прийти СССР или западные союзники. Отказ чехословацкого правительства в 1938 г. от сопротивления, вероятно, оттянул начало Второй мировой войны почти на год.

К осени 1939 г. вооруженные силы Германии еще не завершили перевооружение, хотя уже обладали образцами современной техники. Основными классами танков Вермахта были легкие танки Pz Kpfw I и Pz Kpfw II (последний окончательно снят с вооружения лишь в 1942 г.). Более 80% танковых частей Вермахта были укомплектованы этими моделями. Pz Kpfw I — это фактически танкетка, оснащенная двумя пулеметами 7,92 мм, а Pz Kpfw II — почти танкетка с пушкой 20 мм [29]. Оба типа этих немецких танков обладали броней, толщина которой составляла меньше 20 мм. Это означало их почти полную уязвимость при прямом попадании снарядов, выпущенных из артиллерийских систем всех известных тогда классов. Советские противотанковые ружья брали броню толщиной 30 мм с расстояния 300 м. Поэтому применение Pz Kpfw I и Pz Kpfw II на Восточном фронте в 1941 г. было лишено смысла.

Общее число выставленных Вермахтом в сентябре 1939 г. против Польши танков не превышало 3 000 единиц. Перед войной поляки закупили в Швеции лицензию на производство противотанковых орудий «Бофорс» калибра 37 мм, получивших в Польше название wz.36. В сентябре 1939 г. польская армия уже имела на вооружении 1 200 единиц этих артиллерийских систем [42]. Таким образом, поляки при правильной организации обороны в принципе вполне могли остановить blitzkrieg состоявшей фактически из танкеток и пехоты германской армии. Ведь «Бофорс» пробивал броню и новейшего в то время немецкого танка Pz Kpfw IV с расстояния 500 м.

Состояние ВВС Германии перед войной было столь же шатким, как и бронетанковых войск. Масштабы производства являлись скромными — во всяком случае, недостаточными для наступательной войны. По состоянию на 1 января 1935 г. Люфтваффе располагали парком в 584 боевых самолета. Для сравнения: одна только Великобритания обладала в то время в метрополии группировкой численностью в 564 боевых самолета, а в сентябре 1939 г. Королевские ВВС в метрополии составили 1 476 боевых самолетов.

Способности выпуска германской промышленности к началу войны оценивались почти в 800 боевых самолетов в год, такое же число могла производить и Великобритания [32]. Эти цифры, однако, противоречат подсчетам советских исследователей. Кто же прав?

Таблица 10

Общее количество немецких самолетов, выпущенных в 1939–1945 гг., по данным российских историков

Виды самолетов	Годы							Всего
	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945	
Бомбардировщики	737	2852	3373	4337	4649	2287	—	18235
Истребители	605	2746	3744	5515	10898	25285	4936	53729
Штурмовики	134	603	507	1249	3266	5496	1 104	12359
Разведчики	163	971	1079	1067	1 117	1686	216	6299
Гидросамолеты	100	269	183	238	259	141	—	1 190
Транспортные самолеты	145	388	502	573	1028	443	—	3079
Боевые и грузовые планеры	—	378	1461	745	442	111	8	3145
Самолеты связи	46	170	431	607	874	410	11	2549
Учебные самолеты	588	1870	1 121	1078	2274	3693	318	10942
Реактивные самолеты	—	—	—	—	—	1041	947	1988
Итого	2518	10247	12401	15409	24807	40593	7540	113515

Источник: [23].

Об объеме выпуска боевых самолетов Германией мы можем судить по данным об объемах выплавки алюминия. Так как уровень отходов производства в авиационной промышленности Германии с начала 1930-х гг. изменился незначительно, то масштабы выплавки алюминия должны были задавать количество выпускавшихся самолетов с середины 1930-х гг. по 1941 г. и далее. Нас интересует период времени с 1936 по середину 1941 г. Дело в том, что в 1936 г. ВВС Германии в массовом порядке стали переходить на модель «Мессершмидт», которая будет модифицироваться почти до середины Второй мировой войны.

В 1931 г. выплавка алюминия в Германии составила 21 тыс. т, в 1939 г. — 194 тыс. т [18] (правда, немецкие историки называют меньшую цифру). Нацистам удалось решить свою алюминиевую проблему преимущественно за счет импорта бокситов (в Германии добывался только 1% этого сырья) из дружественных им стран. Если при выплавке алюминия в 21 тыс. т Германия в первой половине 1930-х гг. могла осилить выпуск порядка 200 самолетов в год, то при увеличении выплавки алюминия почти в 9 раз ее промышленность, соответственно, была в состоянии освоить 1800 самолетов. Других серьезных ограничений, кроме сырья, немецкие авиационные компании не имели.

Правда, надо учесть также время на подготовку новых производственных мощностей для дополнительного выпуска самолетов и перепрофилирование старых заводов. Тем более что нарастить объемы выплавки алюминия до более чем 190 тыс. т в год германской металлургии удалось, конечно же, отнюдь не сразу после 1935 г. К тому же часть алюминия шла на нужды других отраслей промышленности. Необходимо учесть также, что удельный вес алюминия в новых моделях боевых самолетов Германии в середине 1930-х увеличился, так как немецкие инженеры отдавали предпочтение цельнометаллическим моделям. Кроме того, германские авиационные компании продолжали наращивать выпуск и гражданских самолетов. Поэтому вполне справедливо было бы предположить, что в 1937–1938 гг. германская авиационная промышленность едва ли выпускала более 800 боевых самолетов в год.

Нет полной ясности и насчет объемов выпуска боевой авиации нацистской Германии и потерь Люфтваффе в течение всего военного периода. Согласно архивным документам третьего рейха, находившимся в свое время в ГДР и ФРГ, только за осень — зиму 1943 г. Люфтваффе потеряло безвозвратно 3 848 самолетов на всех фронтах [4]. Если предположить, что потери Германии в авиации за предыдущие месяцы 1943 г. были аналогичными, то тогда рейх лишился почти 11 500 боевых самолетов, и это — только безвозвратные потери.

Согласно советским данным, на 1 января 1944 г. Германия на Восточном фронте располагала 3 073 самолетами [37, с. 505] (правда, не уточняется, только ли боевые самолеты это были). Всего же на 31 декабря 1943 г. общий парк Люфтваффе на всех фронтах составил 8 244 самолета [20]. Но по современным российским источникам, опирающимся на сведения советских послевоенных исследований, авиапром Германии произвел в 1943 г. 2 4807 самолетов. Делаем простой арифметический расчет: суммируем потери в 1943 г. с количеством самолетов в распоряжении Люфтваффе на 31 декабря того же года, получаем 19 744 самолета. Куда-то у нас исчезли еще около 5 000 самолетов, если обратиться к данным за 1943 г. в таблице 10. А если учесть, что в 1943 г. в строй были введены самолеты, попавшие в 1942 г. в ремонт, то расхождение в цифрах реально находившихся на фронтах боевых самолетов третьего рейха и советской информацией по выпуску немецкого авиапрома еще более увеличится.

Российские источники указывают нам, что в 1944 г. объемы производства самолетов в Германии достигли рекордной за весь период истории этой страны отметки — 40 593 штук. Почти двукратное увеличение выпуска! Эта цифра вызывает немалые сомнения. После оккупации значительной части Европы к июню 1941 г. выплавка алюминия в Германии возросла до 231 тыс. т в год. По мнению некоторых немецких исследователей, к началу Второй мировой войны германская металлургия могла выплавить 131 тыс. т алюминия, а остальные 100 тыс. т нацистская Германия получала из оккупированных стран и от своих сателлитов [46, S. 223].

Но сырье — бокситы — нацистская Германия ввозила из-за границы. Между тем активность флотов союзников в Атлантике и в Средиземном море в 1944 г. была наивысшей, летом из войны вышла Румыния, а к ноябрю 1944 г. нацисты почти потеряли контроль над Балканами. К октябрю 1944 г. почти полностью была освобождена Франция, к тому же времени фактически выведена из войны Италия. Таким образом, поставки бокситов и алюминия с оккупированных территорий и от сателлитов в Германию к октябрю 1944 г. должны были бы резко сократиться, а серьезные перебои с поставками могли наступить еще раньше, где-то в июле — августе. Ведь тогда, летом 1944 г., авиация союзников частично парализовала транспортную сеть Франции, из южных регионов которой поступала немалая доля ввозившихся в Германию бокситов. А на территории Германии, к границам которых Вермахт откатился к осени 1944 г., залежей бокситов почти не было. Непонятно тогда, откуда немецкие авиационные компании взяли столько сырья для производства 40 593 самолетов. Тем более что для производства такого числа самолетов германская металлургия должна была за 3–4 месяца почти удвоить объемы выплавки алюминия, что вообще в условиях 1944 г. (под постоянными бомбежками) было невозможно.

Мы можем проводить наши расчеты также по численности воздушных флотов. Выше было упомянуто, что на Восточном фронте 1 января 1944 г. нацистская Германия сконцентрировала 3 073 самолета. Это количество было распределено между четырьмя воздушными флотами Третьего рейха (1-й, 4-й, 5-й и 6-й). Таким образом, на каждый флот в среднем приходилось по 750 самолетов.

Однако 5-й флот, действовавший в Заполярье и над небом Карелии, даже в 1942 г. по численности не превышал 500 самолетов [26], а к 1 января 1944 г. в нем едва ли насчитывалось 300 машин. К 1 сентября 1944 г. 5-й воздушный флот Третьего рейха, преобразованный летом того же года в Силы командующего ВВС в Финляндии [36], сократился до 76 самолетов [27]. При этом надо упомянуть примечательный факт: для усиления Люфтваффе в Заполярье из Латвии в августе 1944 г. были переброшены дополнительные части истребителей [47, S. 325]. Конец лета 1944 г. в Латвии был одним из самых драматичных периодов для вооруженных сил нацистской Германии, поэтому снять с этого участка Восточного фронта истребители можно было только в самом отчаянном случае. Это говорит в пользу того, что авиационная промышленность Германии уже была не в состоянии производить необходимое количество самолетов.

Можно возразить — мол, потери на Западном фронте в 1944 г. и ранее не позволяли Германии пополнять части своих ВВС на Восточном фронте. С сентября 1943 г. по конец 1944 г. потери Люфтваффе на Восточном фронте составляли в среднем за все месяцы 23%¹, в количественном выражении за все указанные месяцы — 4 769 [14] (мы считаем только безвозвратные потери). Таким образом, в общей сложности на всех фронтах с 1 сентября 1943 г. по 1 ноября 1944 г. Германия лишилась 20,734 самолета, из них западными союзниками уничтожено примерно 15 000 машин. Но за 1943 и 1944 гг., согласно некоторым советско-российским источникам, немецкий авиапром выпустил 65 400 самолетов (и надо еще учесть ввод в строй отремонтированных машин). Этого вполне хватило бы, чтобы восполнить потери на всех фронтах, и командованию Люфтваффе не надо было тогда «латать дыры», перебрасывая истребители с одного проблемного участка фронта на другой. Отсюда напрашивается вывод, что нацистская Германия в годы войны не могла производить такое большое количество самолетов.

Итак, по вопросам объемов производства германской авиационной промышленности до войны и в годы войны у нас есть больше оснований доверять британским источникам, нежели советским и российским.

Исходя из расчета предвоенного количества выпускавшихся немецким авиапромом (800 боевых самолетов в год), мы можем приблизительно подсчитать, что к 1 сентября 1939 г. Германия обладала парком боевой авиации примерно в 3 500–3 700 самолетов, учитывая выпуск, осуществлявшийся в 1935 г. 1933 и 1934 гг. принимать в расчет не имеет смысла, поскольку выпущенные тогда модели боевых самолетов к 1939 г. большей частью были выведены из состава боевых частей Люфтваффе. Это немного меньше, чем суммарное количество боевых самолетов ВВС Великобритании (только силы метрополии), Франции (только силы метрополии), Нидерландов (только силы метрополии), Бельгии и Польши.

В 1939 и 1940 гг. ВВС Германии потеряли в боях над Европой почти 2 000 боевых машин. Согласно советским (на наш взгляд, завышенным) данным, нацистская Германия произвела за 1940 г. 6 201 боевой самолет. Таким образом, даже беря во внимание советские данные, на начало 1941 г. Германия располагала парком боевых самолетов примерно в 7 700 штук.

Но вернемся к проблеме выплавки алюминия. По подсчетам немецкого историка времен ГДР Айхгольца, Германия смогла достичь показателя в 231 тыс. т только к маю 1941 г., когда были оккупированы многие страны Европы. Во всяком случае, до июля 1940 г. масштабы выплавки алюминия германской металлургией едва ли могли сильно уйти вперед от довоенных показателей. Это означает, что только к июню 1941 г. немецкий авиапром был в состоянии по чисто сырьевому ограничению увеличить выпуск боевых самолетов на 70–80% по сравнению с показателями 1939 г. Применять деревянные конструкции в своих моделях немецкие инженеры и теоретики воздушной войны категорически отказывались. Значит, сократить потребление алюминия авиационной промышленностью за счет сокращения удельного веса этого сырья в конструкциях самолетов нацисты не могли. Отсюда количество выпуска боевых самолетов Германией в 1941 г. вряд ли могло оказаться выше показателя в 2000 штук.

Теперь поговорим о качестве немецкой авиации в довоенный период.

В 1936 и 1937 гг. немецкий авиапром выпустил немалое число истребителей ранней модели Me-109В. Эти истребители плохо показали себя в Испании, уступив на поле боя советским И-16 [38, с. 12–19]. Поэтому в 1938 г. нацисты развернули программу интенсивного перевооружения своей истребительной авиации, которая шла, правда, медленно [13, с. 33–43]. Немецкие конструкторы создали новый истребитель Me-109Е. Однако в начале 1941 г. этот истребитель уже снимался с вооружения по причине своей неспособности противостоять более совершенным британским «Спитфайерам».

Наводят на размышления и ранние предвоенные планы производства Me-109В. Согласно Lieferplan 2 от 21 марта 1936 г., германский авиапром должен был выпустить первую партию Me-109В в составе 125 машин, никаких других планов по строительству новых ис-

¹ На основании данных источника: [14].

стребителей не было [2]. Весной 1936 г. у Германии фактически не было ВВС, если не считать устаревшие, образца времен Первой мировой войны, подлежащие списанию самолеты [17]. План был выполнен лишь частично — немецкие заводы выпустили в 1936 г. несколько десятков Me-109В [50]. Всего истребителей серии Me 109В в 1937 г. произвели 395 экземпляров, и это был единственный истребитель ВВС Германии на то время. Таким образом, у нас есть все основания полагать, что германский авиапром в 1936–1937 гг. произвел устаревшие к 1938 г. модели истребителей.

Исходя из расчета 800 боевых самолетов в год для довоенного выпуска германским авиапромом, мы можем заключить, что около половины немецких самолетов к 1940 г. отнеслось к устаревшим моделям.

Таким образом, к войне нацистская Германия подготовилась немногим лучше, нежели СССР. Главное преимущество вооруженных сил Третьего рейха заключалось в более хорошей организации и более совершенной радиосвязи. Советская историческая наука нередко преувеличивала военную мощь Германии в 1930-е — начале 1940-х годов. Решающим фактором во Второй мировой войне стали, на наш взгляд, не численный состав и даже не качество вооружений, а стратегия и тактика.

Экономические факторы исторического процесса в первой половине XX века

Подводя итог, можно сказать, что у исторического процесса в первой половине прошлого века был один важный фактор — металлургия. Превосходство Германии в производстве алюминия над рядом других стран Европы сыграло ключевую роль во Второй мировой войне. Советская металлургия выплавляла втрое меньше алюминия (по данным немецких историков, почти вдвое меньше) в середине 1941 г., что во многом негативно сказалось на положении вооруженных сил СССР в период с июня 1941 по конец 1943 г. (особенно это касается первых этапов битвы за Сталинград).

Из-за ограничений по выплавке металлов, как мы видели выше, были почти сорваны планы по довооружению и перевооружению РККА в первые две пятилетки. Можно сказать, что СССР к 1938 г. по выпуску традиционных для того времени вооружений и боеприпасов к ним незначительно превосходил императорскую Россию. Объяснение этого явления, повторимся, опять-таки лежит в сфере производства металлов, которое в 1930-е гг. незначительно превосходило уровень России 1913 г. Однако императорской России не надо было производить танки и самолеты.

Если исходить только из одного фактора — металла — мы можем построить своеобразную модель развития вооруженных сил двух соперничавших в первой половине XX в. государств — Германии и России / СССР — и, соответственно, развития ситуации в этом противостоянии. Мы возьмем для удобства только два типа вооружений — самолеты и танки.

Будем исходить из того, что в предвоенной обстановке два советских боевых самолета по летным характеристикам и вооружению могли с учетом одинаковой выучки пилотов противостоять одному немецкому (это не противоречит техническим заключениям советских экспертов и практике времен войны). То же самое скажем о танках (хотя Т-34 превосходил германские Т-4, но нехватка и низкое качество радиосвязи советских бронетанковых сил делали это превосходство в начале войны иллюзорным). Мы берем, разумеется, средний показатель. Конечно же, истребитель И-16 в 1941 г. раза в четыре уступал Me-109Е, то же самое можно сказать о различных моделях бронетехники. Технологию на период 1932–1941 гг. принимаем неизменной (в этот период имели место лишь не слишком значительные технологические изменения).

В 1933 г. советская металлургия добилась результатов годового объема выплавки стали в 5,9 млн т, округлим их до 6 млн т. У нас есть все основания полагать, что в 1933 г. Германия выплавляла не менее 16 млн т (это — примерный объем выплавки стали в кайзеровской Германии перед Первой мировой войной). В 1940 г. выплавка стали в СССР составила 18,3 млн т, а в нацистской Германии — 55 млн т, что является приблизительным показателем.

СССР, учитывая нужды других производств, мог в 1933 г. при соответствовавшем тому году объему выплавки стали выпустить 3 509 танков. Германия начала производство танков в 1934 г. (осенью 1933 г. было освоено лишь несколько опытных образцов), имея примерно тот же объем выплавки стали. В 1934 г. промышленность Германии освоила выпуск приблизительно 300 танков типа Pz Kpfw I (и это — максимальная оценка на основании имеющихся у нас данных по раннему этапу развития танкостроения в Третьем рейхе [24]). Таким образом, Германия уступала СССР на 1 января в бронетанковой мощи в 6 раз, учитывая соотношение 1:2, принятое нами выше.

На 31 декабря 1940 г. нацистская Германия располагала примерно 4 000 танков [25, с. 726–727], а СССР — примерно 12 000 танков (мы не будем брать в расчет «экзотические» модели начала 1930-х гг., которые оставались на вооружении у РККА). Учитывая соотношение 1:2,

мы получаем, что Германия обладала 8 000 танков «в советском эквиваленте». Объемы выплавки стали в 1940 г. были, напомним, для СССР — 18,3 млн т, для Германии — 55 млн т. То есть, условно говоря, на каждый советский танк приходилось порядка 1 525 т стали, а на немецкий — 13 750 т. СССР значительно сэкономил на производстве товаров народного потребления, поэтому при значительно меньшем объеме выплавки металла он мог произвести больше танков.

Таким образом, отпускай Советский Союз столько же металла на нужды других производств, как и Германия, советская армия получила бы к 1941 г. не 12 000, а примерно 1 300 танков, или 650 машин в «германском эквиваленте». Но предположим, что производительность труда и капитала в советской экономике оставалась одинаковой на протяжении всего рассматриваемого периода. Внесение хотя бы фактора роста производительности труда должно сильно изменить нашу модель, но мы вернемся к этому ниже. Пока же будем оставаться в рамках одного ограничивающего фактора — выплавки металла.

Итак, позволим себе пофантазировать на тему вариантов политических систем, которые могли оказаться у власти в России после 1917 г., и к чему это привело бы, допустим, в танкостроении.

Предположим, в 1917 году или чуть позже у власти в России оказался правый политический режим, например, правительство Колчака. Тогда распределение металла в экономике было бы примерно таким же, как и в нацистской Германии. При, подчеркнем особо, тех же, что и были в реальности 1930-х гг. уровнях производительности труда и капитала это означает, что Россия выпустила бы 1330 танков к началу 1941 г.

Предположим теперь, что у власти оказался бы умеренный большевистский режим, например, вариант группировки Бухарина. Не исключено, что при этом условии отпуск металла на нужды производства товаров гражданского назначения был бы выше. Но насколько? Есть основания предполагать, что на советский танк тогда пришлось бы где-то около 3 000 т металла (это — гипотетическое предположение автора, которое базируется на том, что Бухарин придерживался бы чисто оборонительной стратегии, сохраняя при этом в какой-то мере вариант «долгого» НЭПа). Тогда советская промышленность к 1941 г. произвела бы примерно 6 000 танков, или 3 000 танков, «в немецком эквиваленте». При умело построенной обороне этого вполне хватило бы, но хватило бы только для обороны, которая при бухаринском варианте вполне могла быть успешной, поскольку не произошло бы «чисток» РККА и обезглавливания командного состава вооруженных сил СССР.

Мы можем свести наши рассуждения в табл. 11.

Против нашего ретропрогноза можно выдвинуть некоторые возражения. Скажем, можно утверждать, что Гитлер не стал бы вступать в конфликт с Россией, если бы у власти в ней стояли правые. Однако то, что Польшу в 1939 г. возглавляли правые, вовсе не остановило нацистскую агрессию против этой страны. Та же участь постигла несколько европейских монархий в 1940–1941 гг. К тому же надо учитывать, что вожди Белого движения (Колчак, Деникин и другие) были, как правило, яркими или умеренными германофобами.

Таблица 11

Российское танкостроение при различных вариантах общественного выбора и реальных производительности труда и капитала в СССР 1930-х гг.

Тип политического режима	Правый режим (например, правительство Колчака)	Умеренный левый режим (например, правительство Бухарина)	Крайне левый режим (правительство Сталина)
Количество танков к 1941 г.	1 330 танков	6000 танков	12 000 танков
Возможный ход войны	Полный разгром по варианту «Польша в 1939 году».	Длительная оборона с контрнаступлением в отдаленной перспективе, вариант «Великобритания во Второй мировой войне»	Реальный ход событий

Могут возразить: Финляндия с ее правым режимом выстояла в 1940 г. против всей советской мощи. Да, почти выстояла. Только вся советская мощь против нее никогда не бросалась — действовали силы одного лишь Ленинградского военного округа, что было сделано Ставкой ради сохранения секретности намечавшегося нападения. Сталин опасался стягивать к советско-финской границе силы других военных округов, чтобы не привлечь излишнего внимания зарубежных разведок к военным приготовлениям, что могло спровоцировать войну СССР с западными союзниками.

Рассмотрим последствия тех же вариантов общественного выбора для авиации. Мы рассуждаем так же, как и в ситуации с выпуском танков, только вместо стали у нас алюминий — главный сырьевой продукт авиационной промышленности.

Таблица 12

**Российское авиастроение при различных вариантах общественного выбора
и реальных производительности труда и капитала в СССР 1930-х гг.***

Тип политического режима	Правый режим (например, правительство Колчака)	Умеренный левый режим (например, правительство Бухарина)	Крайне левый режим (правительство Сталина)
Количество боевых самолетов к 1941 г.	2 060 самолетов	6 500 самолетов	13 000 самолетов
Возможный ход войны	Полный разгром по варианту «Польша в 1939 году».	Длительная оборона с контрнаступлением в отдаленной перспективе, вариант «Великобритания во Второй мировой войне»	Реальный ход событий

* С учетом реальных показателей добычи бокситов и выплавки алюминия в 1930-е — начале 1940-х гг. (в СССР перед войной выплавка алюминия составляла примерно 60 тыс. т).

В случае нахождения в 1941 г. у власти правых генералов соотношение сил в воздухе между отечественной и германской авиациями было бы фактически 1:8, если учесть, что один немецкий боевой самолет стоил на поле боя двух отечественных. Не надо долго думать, чтобы сделать вывод, что это означало бы полный разгром. При умеренных социалистах у советской авиации был шанс выдержать схватку в воздухе, если опять-таки учесть фактор отсутствия репрессий командного состава.

Теперь рассмотрим для нашей модели фактор производительности труда.

В случае победы правых в гражданской войне производительность труда в России осталась бы, скорее всего, примерно на том же уровне, что и в 1913 г. Учитывая неизбежную послевоенную разруху с восстановительным периодом в 8–12 лет, довоенный уровень производительности труда должен был быть достигнут примерно на рубеже 1920–1930-х гг., как это произошло в Веймарской Германии. Если судить по динамике индекса развития [48], то производительность труда в России в начале XX в. была ниже, чем в кайзеровской Германии в 3 раза. Это соотношение, учитывая длительный период восстановления экономики после Первой мировой войны, должно было сохраниться и в первой половине 1930-х гг.

Правым, окажись они у руля власти в России после гражданской войны, едва ли удалось бы в 1930-е гг. преодолеть трехкратный разрыв в производительности труда между российской и германской экономикой. (Не удалось это сделать и советскому строю к началу 1990-х гг. [48].) В таком случае годовой объем выплавки стали в России при правом режиме должен был бы составить тот же показатель, что и при большевиках, то есть примерно 18 млн т (напомним, при условии неизменности производительности капитала).

Следовательно, мы приходим к тому, что производительность труда в нашей модели имеет нейтральный эффект, и Россия при правых все равно должна была выпустить 1 330 танков. Произойти чего-либо кардинального с производительностью труда (учитывая, что Колчак и другие белые вожди хотели сохранить хозяйственный порядок императорской России) не могло.

Рассмотрим теперь возможную динамику производительности труда при бухаринском варианте. Для этого обратимся к данным времен НЭПа, ведь именно за «долгий» НЭП выступала «партия» Бухарина.

Таблица 13

**Реальный заработок рабочих СССР по отдельным отраслям промышленности
в 1927–1928 гг. (1913 г. = 100%)**

Вся промышленность	123
Металлисты	105
Горняки	91
Кожевники	153
Пищевики	189
Текстильщики	146

Источник: [3, с. 37].

В условиях Новой экономической политики, как уже было сказано выше, довоенный уровень производительности труда был достигнут только к концу 1920-х гг. При этом едва ли стоило ожидать его кардинальных изменений, поскольку оплата труда в советской про-

мышленности редко зависела от квалификации. На закате НЭПа средний уровень квалификации рабочих на текстильных предприятиях Москвы был ниже, чем в начале первой пятилетки [35]. Реальная зарплата — главный фактор роста производительности труда — по промышленности за период НЭПа выросла на 23% по сравнению с довоенным уровнем, но по базовым отраслям рост был незначительным либо вообще отсутствовал. Из таблицы 13 мы видим, что материальных стимулов роста труда у металлургов и горняков в годы НЭПа не существовало. Это значит, что в случае с бухаринским вариантом производительность труда по базовым отраслям промышленности осталась бы той же, что и в 1913 г. И опять-таки мы приходим к выводу о нейтральном эффекте производительности труда в нашей модели.

Но все-таки в случае с «партией» Бухарина Россию ожидал, вероятно, не разгром, а длительная оборонительная война с долгой подготовкой к контрнаступлению, как это случилось с Великобританией во Второй мировой войне. Только вопрос, до каких рубежей пришлось бы отступить? Не исключено, что таким рубежом могли стать водные преграды Днепра и Западной Двины, а также Валдайская возвышенность. На такой вывод нас наводит ситуация Первой мировой войны. Несомненно, что без сильной военной поддержки союзников СССР при таком варианте событий очень долго не удалось бы перейти в контрнаступление.

Бухарин в своих планах модернизации народного хозяйства СССР рассматривал перспективу исключительно оборонительной войны с вполне вероятным отступлением армии вглубь страны. Поэтому еще в середине 1920-х гг. он настоятельно рекомендовал сконцентрировать советскую промышленность на Урале.

Что касается производительности капитала, то она тоже должна носить скорее нейтральный эффект, если мы будем рассматривать варианты долгого НЭПа либо прихода к власти правых после гражданской войны. В начале XX в. вклад производительности труда и капитала в рост ВВП императорской России не превышал 25%. Таким образом, на производительность капитала приходилось примерно 10–12%, если не меньше. При консервации институтов дореволюционной России, где рост экономики в основном осуществлялся за счет вовлечения большего числа рабочих рук, чему способствовал демографический рост, меры по повышению производительности капитала сводились к минимуму. Почти то же самое происходило и в период НЭПа. Послевоенное восстановление требовало много времени, поэтому едва ли при «долгом НЭПе» производительность капитала смогла бы вырваться сильно вперед по сравнению с реальными показателями первых пятилеток и 1913 годом.

Таким образом, мы приходим к важному выводу, что ключевую роль в социально-экономическом и историческом развитии России первой половины XX в. сыграли не темпы роста промышленного производства, изменить которые искусственными мерами было едва ли возможно, а распределение ресурсов. Государство, проводившее политику довооружения и перевооружения, находилось в жестких тисках исторически предопределенной многими веками отсталости российского общества от Запада. Эта отсталость выражается до сих пор в соотношении индексов развития (Index of Development) современной России и некоторых стран Запада (в Германии он, например, в 3 раза выше, чем у России).

Консервация дореволюционного общества в России, чего добивались в гражданскую войну белые вожди, стала бы фатальной для России во Вторую мировую войну. «Долгий» НЭП или схожая политика могли, по нашему мнению, по ряду аспектов дать более позитивные результаты, нежели сталинские пятилетки и коллективизация. Во всяком случае, общество при умеренных социалистах удалось бы избежать репрессий и голода, приведших к гибели миллионов людей и значительно ослабивших общество в канун Второй мировой войны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алексеев В. Советская авиация накануне и в годы ВОВ // Авиация и космонавтика. 2000.
2. Боевые самолеты Люфтваффе. М: АСТ, 2002.
3. Брагинский М.О. Очерки по заработной плате текстильщиков. М., 1930.
4. Военный архив ФРГ RL 2 III/1177–1196.
5. Волье А. Чусоснабарм // Война и революция. 1925. Кн. 5.
6. ГАРФ ф.8418, оп.6, д. 3, л. 4.
7. ГАРФ. ф.8418, оп.25, д. 14, л. 2–3.
8. Данова М. Великая депрессия 1930-х в США // Свой бизнес. 05.11.2008.
9. Доклад наркома обороны СССР и начальника Генштаба РККА в ЦК ВКП (б) — И. В. Сталину — о плане развития и реорганизации РККА в 1938–1942 гг. (ЦА МО РФ. Ф.15. Оп.2154. Д.4).
10. Доклад товарища Куйбышева о втором пятилетнем плане развития народного хозяйства СССР на XVII съезде ВКП(б) // XVII съезд ВКП(б) 26 января — 10 февраля 1934 года. Стенограмма. М., 1934.
11. Дьяков Ю.Л., Бушуева Т.С. Фашистский меч ковался в СССР: Красная Армия и рейсхвер. Тайное сотрудничество. 1922–1933. Неизвестные документы. М., 1992.
12. Дымшиц В. Броневой стан. Записки строителя // Новый мир. 1985. №6.
13. Жухрай В. Сталин: правда и ложь. М., 1996.
14. Заблотский А., Ларинцев Р. Потери Люфтваффе на Восточном фронте. Сайт «Уголок неба» (http://www.air-war.ru/history/av2ww/axis/germloss/germloss.html#_ftn6).

15. Индустриализация СССР. 1933–1937 гг. Документы и материалы. М., 1971.
16. *Иринархов Р.* Красная армия в 1941 году. М., 2009.
17. *Кессельринг А.* Люфтваффе. Триумф и поражение. Воспоминания фельдмаршала Третьего рейха. М.: Центр-полиграф, 2009.
18. *Козловский Е.* В память о Победе. Геология: уроки великой войны // Промышленные ведомости. №3. Март 2003 г.
19. *Латов Ю.В.* «Что, если бы...» в современной клиометрике // Историко-экономические исследования. 2008. Том 9. № 3.
20. *Литвин Г.А.* Сломанные крылья люфтваффе.
21. *Мак-Нил У.* В погоне за мощью. Технология, вооруженная сила и общество в XI–XX века. М.: «Территория будущего», 2008.
22. *Маслов М.* Истребитель И-16. М.: Армада, 1997.
23. Мировая война. 1939–1945. М: АСТ; СПб.: Полигон, 2000.
24. *Муратов М.* Танки второй мировой войны. Часть 1. Германия // Техника и оружие. 1995. № 1.
25. *Мюллер-Гиллебранд Б.* Сухопутная армия Германии. 1933-1945 гг. М.: Издательство «Изографус».
26. Отделение Центрального Военно-морского архива (ОЦВМА), ф.20, д.17881, л.198 об.
27. ОЦВМА, ф.20, д.17882, л.225.
28. *Пролейко В.* О значении электроники: военный аспект // Промышленные ведомости. №1–2 (78–79). Январь 2004.
29. Промышленность Германии в период войны 1941–1945 гг. М.: Издательство, 1956.
30. РГАЭ ф.4372, оп.91, д.1794, л.17–186.
31. РГАЭ. ф.7733, оп.36. д.3789, л.88.
32. *Ричардс Д., Сондерс Х.* Военно-воздушные силы Великобритании во второй мировой войне 1939–1945 гг. М.: Военное изд. Министерства обороны СССР, 1963.
33. *Роговин В.З.* Была ли альтернатива? Т. 2. Власть и оппозиции. М., 1993.
34. *Ростопчин В.В.* Авиация и космонавтика. 2005. № 4.
35. *Сафонова Е.И.* Московские текстильщики в годы нэпа: квалификация и дифференциация в оплате труда // Экономическая история. Ежегодник. 2000. М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2001.
36. Северные конвои: исследования, воспоминания, документы. Выпуск 3. Составитель Н.М. Супрун. М.: Андреевский флаг, 2000.
37. СССР в Великой отечественной войне 1941–1945 гг. (краткая хроника) / Под редакцией П.П. Гнедовца. М.: Военное издательство Министерства обороны СССР, 1970.
38. *Сталин И.В.* Сочинения. Т. 15. М.: Издательство «Писатель», 1997.
39. *Хаттори Такусиро.* Япония в войне, 1941–1945. СПб, 2003.
40. ЦАМО РФ, ф. 8, оп. 725588, д. 36, л. 25.
41. *Шигалин Г. И.* Военная экономика в первую мировую войну. М.: Воениздат, 1956.
42. *Широкоград А.* Бог войны Третьего рейха. М.: ООО «Издательство АСТ», 2002.
43. *Щербаков А.А.* Леччики, самолеты, испытания. М., 1998.
44. *Юркова Т.И.* Экономика цветной металлургии. Тексты лекций. Красноярск, 2004.
45. *Яковлев А.С.* Советские самолеты. М., 1980.
46. *Eichholtz D.* Geschichte der deutschen Kriegswirtschaft 1939–1945. Bd. 1. 1939-1941. Berlin, 1971.
47. *Girbig W.* Jagdgeschwader 5: Eine Cronik aus Dokumenten und Berichten 1941-1945. Stuttgart, 1976.
48. *Meliantsev V.A.* Three Centuries of Russia's Endeavors to Surpass the East and to Catch Up with the West: Trends, Factors, and Consequences. Working paper. The Havighurst Colloquium in Russian and Post-Soviet Studies. Miami University, Oxford, Ohio, March 2002.
49. Сайт «Авиация Второй мировой войны» (<http://www.airpages.ru>).
50. Сайт «Вторая мировая война (Советско-Германский фронт)» (<http://airwar.iatp.by/luftwaffe/fighters.htm>).
51. Сайт Научно-производственного объединения им. С.А. Лавочкина (<http://www.laspace.ru/rus/lagg3.php>).

ДЕЙСТВИЯ И ОСНОВНЫЕ ОШИБКИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ ПРИ РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ ВЫХОДА НА РЕГИОНАЛЬНЫЕ РЫНКИ

Ю.Н. ИВАНОВА

кандидат экономических наук, доцент,
кафедра национальной и региональной экономики,
Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова

В.В. ИВАНОВ

директор департамента розничных продаж
Сбергательного банка РФ

В данной статье западные теории функционирования маркетинговых служб при выходе компании на новые рынки рассматриваются сквозь призму российских практик ведения бизнеса. Анализ действий российских компаний при выходе на региональные рынки показывает, что основной ошибкой корпораций является ориентация на анализ существующего рынка и объемы продаж конкурентов. Необходимо анализировать ошибки конкурентов и потребительские предпочтения, выстраивать ассортиментную, продуктовую и ценовую политику, а также сеть каналов продаж в соответствии с особенностями региона или группы регионов.

Ключевые слова: бизнес-стратегия, выход на новые рынки, стратегия «голубого океана», франчайзинг.

Коды классификатора JEL: M31, R30.

На развалинах плановых народнохозяйственных связей советского периода в начале 1990-х гг. образовались новые российские рынки товаров и услуг. Процесс формирования бизнес-стратегий новых фирм происходил двумя основными путями.

Первый путь отражает большое влияние западных теорий и практик управления. После того как завершился второй этап приватизации и российские компании вышли (частично или полностью) из-под прямого государственного контроля, началось спешное корпорирование российских производственных предприятий. Установка на использование иностранных инвестиций, а также полное отсутствие собственного опыта управления подобными структурами в условиях рынка привели к тому, что наиболее «правильным» стал считаться именно прозападный подход к управлению. Наступила эра повсеместного внедрения западных схем и моделей организации корпоративного управления: привлечение транснациональных аудиторских и консалтинговых компаний, международных юридических консультантов; разработка схем реструктуризации, систем управления кадрами, финансами, продукцией, маркетингом; импорт топ-менеджмента и менеджеров среднего звена для организации стратегии бизнеса, разработки и внедрения бизнес-процессов, управления текущей деятельностью предприятий; участие иностранных консультантов в разработке законодательства, регулирующего деятельность российских корпораций, и т.д. На период конца 1990-х — начала 2000-х гг. западный опыт был возведен в абсолют, а российская практика называлась «развивающимся рынком».

Наряду с этим, однако, развиваются стихийно (а порой даже и с применением криминальных способов ведения бизнеса и разрешения споров) компании с иным подходом к реализации бизнес-стратегии, который можно назвать «типично русским», продиктованным именно российской практикой и берущим свое начало в купеческих традициях XVIII–XIX вв.

Этот подход отличают следующие черты:

- Неформальное отношение к собственности и взаиморасчетам с бизнес-партнерами;
- Ультрасосредоточенность маркетинговой стратегии на предпочтениях конкретных региональных потребительских групп с разными психотипами.
- Моно-фундаментальная система управления, сосредоточенная на харизматичности одного лидера — основателя и (как правило) владельца компании.
- Бизнес-процессы, характеризующиеся низким уровнем бюрократизации, основанные более на человеческих взаимоотношениях, чем на технологиях бизнеса.
- Высокая скорость и гибкость принятия масштабных решений, что позволяло быстро адаптироваться в меняющейся рыночной среде.

Очевидно, что с ростом конкуренции на российском рынке, с укрупнением бизнеса и расширением масштабов деятельности компаний в российских регионах оба эти подхода должны использоваться в симбиозе. В данной статье западные теории функционирования маркетинговых служб при выходе компании на новые рынки рассматриваются сквозь призму российских практик ведения бизнеса.

Выход фирмы на региональный рынок всегда, в большей или меньшей степени, связан с долей риска. Основной функцией службы маркетинга как раз и является минимизация этого риска при помощи оценки регионального рынка и рекомендаций по выстраиванию сети продаж. Задача построения сети продаж в регионах решается в три этапа.

Первый этап: анализ рынка

Анализ рынка включает в себя оценку рынка, определение потребительских предпочтений, так называемое исследование использования и отношения (*usage and attitude*) и изучение конкурентного окружения.

1. Оценка рынка

Прежде всего, необходимо определить емкость, потенциал и объем рынка. Одной из главных ошибок компаний, стремящихся выйти на региональный рынок, является недооценка таких понятий, как емкость и потенциал. Как правило, большинство консультантов по организации маркетинга в регионах, а также внутренние маркетинговые службы ограничиваются лишь анализом объема продаж конкурентов или потенциальных конкурентов, забывая об анализе потребительского потенциала.

Емкость рынка (market capacity) оценивается исходя из социальных, демографических, исторических и прочих характеристик региона. Это величина товаров и услуг, предлагаемых компанией, которую в принципе, теоретически могут приобрести потребители. В оценке емкости рынка потребителем считается любой, кто физически может потребить данный товар или услугу по принципу: если есть рот, значит, человек может съесть булку.

Трактовку большинством словарей понятия емкости рынка как возможного объема продажи определенных товаров на рынке, совокупный платежеспособный спрос покупателей при данном уровне цен и в данное время (см., например, [13]), автор считает не вполне правомерной. Платежеспособный спрос не учитывает, к примеру, потенциального спроса за счет потребительского кредитования.

Потенциал рынка (market potential) — это объем определенного товара, услуги, который может быть потреблен рынком за единицу времени [13]. Расчет потенциала — исследование теоретической готовности потребителей приобретать товар исходя из потенциального спроса. Здесь потребителем считается любой, кто хочет купить данный товар или его аналог. Например, покупатели пива — это потенциальные потребители прохладительных напитков при организации пропаганды здорового образа жизни.

Объем рынка (market volume) — количество товаров, услуг и их аналогов, потребляемых рынком в единицу времени. Потребителями здесь считаются те, кто покупает аналогичный товар уже сейчас у конкурентов, участвующих в данном рынке.

На рынках товаров первой необходимости¹ объем рынка стремится к его емкости. Что касается рынков товаров с низкой осведомленностью потребителей или рынков новых товаров, то здесь объем и потенциал рынка иногда в тысячи раз меньше его емкости, а значит, измерение потенциала и объема в подобных случаях не имеет смысла. Если компания выходит на новый рынок сбыта с такими товарами, то, скорее всего, при грамотной рекламной стратегии рост компании будет ограничиваться только инфраструктурными возможностями. Поскольку спрос ненасыщен, объем выпуска будет немедленно продаваться.

В зависимости от анализа соотношений емкости, потенциала и объема рынка, компания строит свою стратегическую политику в регионе.

Большинство компаний, и это их ошибка, при оценке своих потенциальных продаж на региональном рынке смотрят только на объем и конкурентное окружение, что часто приводит к формированию неправильной стратегии продаж в регионе, недобюджетированию, а следовательно, к упущенным возможностям.

Поскольку потенциал рынка часто показывает, насколько конкуренты не успевают за рынком (неудовлетворенный спрос), можно сказать, что идеальный вариант для выхода — когда объем рынка низкий, а потенциал высокий, тогда компания сможет добиться большого объема продаж, затратив минимум усилий и ресурсов. Амбициозные компании, с большим бюджетом на развитие, которые рассчитывают сами сформировать рынок, ставят количественные стратегические цели между емкостью и потенциалом.

¹ Это, как правило, насыщенный рынок с неэластичным спросом и высокой осведомленностью потребителей.

Второй большой ошибкой компаний при оценке возможностей рынка и формировании стратегии является ориентирование только на общенациональные исследования. Это сильно напоминает ситуацию, когда врач для определения состояния больных опирается на среднюю температуру по больнице. В каждом регионе необходимо оценивать все отдельно, а потом определять отдельную стратегию для каждого региона.

Объясним на примере, как оценка емкости, потенциала и объема воздействует на маркетинговую стратегию в разных регионах.

Попробуем сформировать стратегию для такого специфичного товара, как чак-чак (сладкое блюдо татарской кухни, похожее на попкорн).

При анализе рынка таких регионов, как Татарстан и Башкортостан, можно увидеть, что здесь емкость рынка практически равна его объему. Местные производители имеют многовековой опыт выпуска и продажи данного товара, так что шансы на то, чтобы занять достойную нишу на этом рынке, практически нулевые либо требуют сверхвысоких затрат. Правильной стратегией в такой ситуации будет не выходить на местный рынок с данным товаром, а сосредоточиться на других регионах.

Если мы проанализируем рынок, например, таких мегаполисов, как Москва и Санкт-Петербург, мы увидим, что объем на данном рынке будет маленький (мало производителей), а потенциал и емкость большая (большое количество потребителей, в основном осведомленных о данном товаре и его потребительских свойствах). Следовательно, правильной маркетинговой стратегией будет простое размещение товара в наибольшем количестве точек продаж (супермаркетах, мини-супермаркетах, магазинах, палатках, лотках, в кинотеатрах, студенческих столовых и т.д.).

Если же обратиться к таким регионам, как, например, Архангельск или Мурманск, то анализ рынка здесь покажет, что объем и потенциал рынка маленькие, а емкость большая (практически нет производителей-конкурентов, осведомленность потребителей о данном товаре крайне мала, близка к нулю). Правильная стратегическая политика будет заключаться в том, чтобы сначала донести до массового потребителя информацию о потребительских свойствах товара (его сладости, питательности, полезности, дешевизне и т.д.), а потом только помещать товар на полки в магазинах.

2. Определение потребительских предпочтений

После того как принято решение о выходе на региональный рынок с той или иной стратегией, компании необходимо изучить потребительские предпочтения, поскольку они также сильно отличаются от региона к региону.

Существует следующая зависимость потребительских предпочтений от экономического положения региона: потребители в маленьких и экономически бедных регионах менее требовательны, осведомлены и платежеспособны, чем в мегаполисах. Помимо этого присутствуют определенные национальные/региональные особенности предпочтений. Общеизвестно, что свинина не потребляется в мусульманских странах, одежду ярких расцветок предпочитают в южных регионах, теплая одежда пользуется высоким спросом в северных и т.д. Менее тривиальный пример: кредитным организациям при выходе на рынки в южных регионах следует учитывать такую национальную особенность, как склонность к авантюризму²; следовательно, им следует делать меньший кредитный лимит, чем в северных регионах, где люди более ответственны.

Следует отметить, что анализ потребительских предпочтений — это крайне важный блок исследований. Обычной ошибкой компаний является то, что они выходят на рынок с продукцией, которая, по мнению компании, нужна людям. Более логичным будет просто спросить — чего хотят люди в данном регионе, чем они недовольны в существующих товарах и услугах и каким они хотят видеть данный продукт.

3. Изучение конкурентного окружения

Это исследование относится к оценке объема рынка и предусматривает анализ того, какие продукты, услуги и способы продаж существуют в конкурентном окружении в данном регионе. На взгляд автора, это исследование обычно переоценивается (в отличие от двух предыдущих). Компании, как правило, берут именно его за основу выработки стратегии построения продаж в регионе, что является неверным вследствие вышеуказанных причин.

Этот анализ должен быть направлен в самую первую очередь на изучение того, какие ошибки делают конкуренты в своей маркетинговой, продуктовой, ценовой и рекламной политике. По результатам анализа вырабатывается стратегия и тактика продаж, предусматривающая неповторение этих ошибок. Удачными примерами использования ошибок конкурентного окружения могут служить сотовая сеть «Мегафон», поисковая система Google³.

² Доказательством этого является, например, тот факт, что, по данным Ritzio Entertainment Group, количество игровых автоматов на душу населения в южных регионах значительно превышает этот показатель в остальных регионах России [20].

³ Выход на рынок как «Мегафона», так и Google характерен тем, что они начинали свою деятельность при полностью сформировавшемся и поделенном рынке. При этом «Мегафон» использовал политику

4. Исследование использования и отношения (usage and attitude)

Подобные исследования осуществляются в двух вариантах — тестирование перед запуском новой продукции и мониторинг готовых продуктов.

Тестирование производится после оценки рынка и анализа потребительских предпочтений и конкурентного окружения на небольшом объеме для того, чтобы понять, насколько удачно будет продаваться продукция до запуска массовых продаж на региональном рынке. В том случае, если спрос на продукт оказывается ниже запланированных величин, необходимо изучить, почему его не покупают, что хотят видеть потребители (т.е. вернуться к анализу потребительских предпочтений), после чего модифицировать товар или скорректировать маркетинговую и ценовую политику.

После того как товар прошел тестирование и запущены массовые продажи, необходимо осуществлять непрерывный (как правило, ежеквартальный) мониторинг удовлетворенности потребителей данным продуктом. Это производится для того, чтобы вносить корректировки в уже существующую продуктовую и ценовую политику, поскольку вкусы потребителей постоянно меняются в соответствии с рыночной ситуацией и шагами конкурентов.

Подобные действия, например, помогли авиакомпании «Сибирь» произвести ребрендинг после провального старта, реабилитировать себя в глазах потребителей и занять большую нишу на рынке авиаперевозок [22]. Еще одним примером может служить рынок чая, доля которого в общем объеме продаж напитков в России в конце 1990-х гг. стала резко сокращаться в пользу других продуктов. Компаниям по производству чая после изучения потребительских предпочтений пришлось внедрять новую продукцию (зеленый чай, чай с жасмином, корицей, пакетированный, ледяной и т.д.), чтобы отыграть назад свою позицию.

Здесь стоит упомянуть о так называемой стратегии «голубого океана», описанной в одноименной книге У. Чан Кима и Рене Моборна [8]. Эту книгу, вышедшую в свет в 2005 г., признали бестселлером Wall Street Journal и Business Week, она получила статус «национального бестселлера США» и «международного бестселлера». Ее авторы доказывают, что в мире бизнеса вовсе не обязательно должна царить жестокая борьба. Вместо того чтобы бороться за клиентов на тесном рыночном пространстве, можно расширить границы самого рыночного пространства, создав «голубой океан» новых отраслей и неограниченного роста прибыли.

Авторы книги предлагают нам метафорически представить рыночную вселенную в виде двух океанов — алого и голубого. Алый океан символизирует известные на сегодняшний день отрасли. Границы их определены, правила игры всем известны. Это мир, в котором царит жестокая конкуренция. По мере ее усиления становится все меньше возможностей получать прибыль, и безжалостные конкуренты «режут друг другу горла, заливая алый океан кровью». Голубой океан означает нетронутые участки рынка, которые дают возможность неограниченного роста и высоких прибылей. Голубой океан — это еще не существующие отрасли, где конкуренция никому не грозит, поскольку правила игры только предстоит установить.

Главное отличие стратегии «голубого океана» в том, что ее приверженцы не хотят обогнать конкурентов. Вместо этого они стремятся к созданию «инновации ценности». В отличие от просто инноваций, которые достигаются, как правило, высокими издержками и при этом не гарантируют успеха у потребителей, понятие «инновация ценности» подчеркивает необходимость сочетания новизны, практичности и низких издержек.

Опираясь на свои исследования, авторы описали шесть способов создания «голубого океана».

Первый путь: рассматривать в качестве конкурентов не только представителей своей отрасли, но и компании, работающие в альтернативных отраслях. Например, кино и рестораны — совершенно разные виды бизнеса. Однако для посетителей в субботний вечер они представляют собой равноценные возможности приятного времяпрепровождения.

Второй путь: отбросить альтернативу «низкие цены или высокое качество» и понять, что еще помимо цены и качества влияет на выбор клиентов. Техасская компания Curves, например, создала свой «голубой океан», объединив преимущества посещения фитнес-центра и домашних занятий на тренажерах. Ее фитнес-центры удобно расположены, лишены всякой роскоши и недорого. Но главное, что делает их привлекательными для женщин, стесняющихся своей фигуры, — в них нет любопытных мужчин.

Третий путь: рассмотреть цепочку покупателей. Не всегда тот, кто принимает решение о покупке, является конечным потребителем изделия. Обычно фармацевтические компа-

низких цен по сравнению с конкурентами «Билайн» и «МТС», что даже при пониженном качестве на первых порах, позволило им завоевать большую долю рынка. В свою очередь Google удачно использовал политику предложения новых сервисов, которых не было на момент выхода у конкурентов (бесплатная электронная почта с «большим ящиком», подробные карты местности и т.д.), что позволило ему занять первое место среди поисковых систем по количеству пользователей [15, 17].

нии ориентируются в своей стратегии на врачей, выписывающих лекарство, а не на пациентов. Компания Novo Nordisk из Дании, производящая инсулин, нарушила это правило, сделав свой продукт удобным для пациентов. Она создала устройство для инъекций, похожее на авторучку. В нем уже содержится нужная доза лекарства, и пациенту остается лишь нажать на кнопку.

Четвертый путь: предложить дополнительные продукты и услуги, имеющие ценность для покупателя. Так, венгерская компания NAVI, производитель рейсовых автобусов, обнаружила, что наибольшие расходы город несет не столько из-за цены автобуса, сколько из-за его ремонта и обслуживания. Она разработала легкий автобус из стеклопластика, который не нуждается в антикоррозийном покрытии, а его ремонт обходится значительно дешевле.

Пятый путь: сочетать функциональную и эмоциональную привлекательность товара для покупателей. В одних отраслях конкуренция идет в основном за функциональную полезность товара, в других — за чувства покупателей. Но можно поступить, как фирма Swatch, которая превратила производство часов из функционально ориентированной отрасли в законодателя молодежной моды.

Шестой путь: посмотреть в завтрашний день и увидеть возможности для создания «голубого океана». Авторы приводят в пример CNN, оценившую значимость глобализации и основавшую в ответ первую круглосуточную всемирную сеть новостей.

Второй этап: выработка ассортиментной, продуктовой и ценовой политики

Ассортиментная политика

При выработке региональной ассортиментной и продуктовой политики перед компанией всегда стоит выбор — создавать уникальный продукт для каждого региона или продавать простой продукт, одинаковый для всех регионов.

В случае выбора первого варианта следует учитывать, что уникальный продукт, как правило, требует особой разработки и (или) модификаций в производстве, системы продаж, собственной маркетинговой, технической поддержки и т.д., что, безусловно, является крайне дорогим удовольствием. Если же компания выбирает продукцию, абсолютно одинаковую для всей территории, то в большинстве случаев (как минимум, в половине регионов) продажи будут минимальными или провальными.

Идеальным вариантом является «золотая середина»: однотипная продукция, адаптированная к каждому региону (или группе регионов — так дешевле) с помощью, например, ценовой политики.

Если рассматривать розничные сети, то для них подходит такая стратегия, где на фоне не меняющегося ключевого ассортимента (20–30%) основную часть составляет ассортимент, адаптированный под данный регион, — это продукты местного производства и продукты, отвечающие национальным и историческим вкусам населения.

Когда принимается решение о выборе ассортиментной политики для магазинов, базирующихся на импортной продукции (например, электронике, мебели, товарах «все для дома» и т.д.), то, как правило, избирается модель с несколькими форматами магазинов в зависимости от «правила экономически бедных регионов». Речь идет о том, что самая большая продуктовая линейка предусматривается для мегаполисов, самая маленькая — для небольших и экономически бедных регионов. Помимо этого, продуктовая политика должна учитывать национальные, исторические, климатические и пр. характеристики. Например, хотя в России принят левосторонний стандарт дорожного движения, магазины автотехники и автодилеры, работающие во Владивостоке, должны учитывать, что там до 90% автомобилей имеют руль для правостороннего движения (из-за близости Японии, поставляющей недорогие подержанные автомобили).

Продуктовая политика

Разработка продуктовой политики включает в себя следующие четыре этапа:

- ◆ Исследования.
- ◆ Разработка продукта. Обычно она происходит посредством межфункциональных команд на основе проведенных исследований с привлечением региональных представителей и включает в себя структуру продуктовой линейки, ценовое позиционирование, ширину и глубину ассортимента.
- ◆ Тестирование, производимое, как правило, в течение трех месяцев.
- ◆ Полномасштабные продажи.

Основной ошибкой при разработке продуктовой политики может стать чрезмерное увлечение региональной спецификой (подготовка отдельной продуктовой линейки для каждого региона), что влечет за собой слишком большой ассортимент, а следовательно, невозможность логистической, маркетинговой и операционной поддержки.

Ценовая политика

Разработка ценовой политики осуществляется в два этапа. На первом этапе определяется цена исходя из себестоимости на уровне предельных издержек. После этого цена может быть скорректирована исходя из емкости и насыщенности рынка, а также анализа конкурентных продуктов и продуктов-заменителей. На насыщенных рынках, как правило, цена близка к предельным издержкам, а в некоторых случаях она может быть ниже, на уровне переменных издержек. В этом случае необходимо скорректировать продуктовую линейку таким образом, чтобы издержки низкорентабельных товаров покрывались прибылью высоко-рентабельных.

Примером может служить такой прием, так KVI (*known value items*). Как правило, покупатели знают примерную цену на небольшое количество наименований продукции, называемых узким KVI (примерно 150 наименований, в которые включаются товары первой необходимости — молоко, хлеб, растительное масло известных марок). В крупных торговых сетях цены на узкий KVI позволяет иметь маржу 1–2%. Для сети такая маржа является убыточной, так как накладные расходы составляют порядка 10%. Этот убыток покрывается прибылью от остального ассортимента, составляющего несколько тысяч наименований с маржинальной наценкой от 20 до 100%, что позволяет получать среднюю маржу порядка 30%. Но без хлеба, молока и подсолнечного масла покупатели просто не пошли бы в магазин, а также не стали бы ничего покупать, если бы цены на эти продукты были заметно выше, чем в других магазинах.

Что касается регионального аспекта ценовой политики, то здесь можно обозначить три основные стратегии в зависимости от рынка, на котором функционирует компания, ее социальной направленности, экономико-социального и географического положения каждого отдельно взятого региона. Первая стратегия заключается в том, чтобы устанавливать единые цены на продукцию во всех регионах. Вторая — определение разных цен в каждом регионе. Компромиссом между этими двумя стратегиями является третья — установление разных цен по группам регионов. Примером такого зонального деления являются, к примеру, разные ценовые пояса. Так, на Дальнем Востоке и в Сибири цены на продукцию, производимую в Центральном районе или привозимую из западных стран, могут быть несколько выше, поскольку включают в себя издержки на доставку.

Помимо этого себестоимость продукции, производимой в холодных и труднодоступных районах (та же Сибирь), может быть выше из-за дополнительных издержек на отопление и т.д. Если же мы рассмотрим цены на продукцию, производимую, например, в Центрально-Черноземном районе, то станет очевидным, что они будут ниже за счет низкого уровня оплаты труда местного населения. А в мегаполисах, напротив, стоимость рабочей силы высока, так же как и стоимость аренды. За счет этого цены на продукцию мегаполисов тоже будут несколько выше.

Примеры, рассмотренные выше, относятся к рынкам тех продуктов, где цена будет близка к уровню предельных издержек, то есть формируется исходя из себестоимости. Если рассматривать схемы формирования цен на ненасыщенных рынках (исходя из платежеспособного спроса), например на рынке страхования квартир, то здесь цена будет подчас индивидуальной не только для каждого региона, но и для каждого покупателя (страховой тариф на квартиру рассчитывается в зависимости от стоимости квартиры, имущества и рисков — пожароопасности, сейсмоопасности, затопляемости и т.д.).

Интересен феномен сверхмаржинальных товаров, когда в цену товара закладывается маржа в сотни процентов по отношению к себестоимости и осуществляется агрессивная стратегия продаж (например, товары «Магазина на диване»⁴). Здесь региональные особенности обуславливаются культурным уровнем населения. Менее образованные, доверчивые и более внушаемые потребители из сельской местности и небольших городов более склонны покупать данную продукцию, нежели осторожные, избалованные продуктами и услугами потребители мегаполисов, вникающие в свойства каждого товара. Поэтому компании, продающие продукцию по стратегии MLM (*multi-level-marketing*), распространены и успешно работают в поселках и городах-спутниках заводов, где большая часть населения не имеет высшего образования, но имеет средства и относительно легко убеждается.

⁴ Компании подобного рода сочетают массированную телевизионную рекламу с методом «навязывания товара». Из-за высокой стоимости телевизионного эфирного времени основная статья затрат в себестоимости продукции приходится именно на это. Отдельные компании, например ООО «ТВ СЭЙЛ ДИРЕКТ» (торговая марка «TV sale»), предпочитают купить отдельный кабельный канал, чтобы сократить расходы.

К региональным особенностям еще можно отнести различные условия ценовой конкуренции в разных регионах. Например, низкие цены на подержанные японские машины во Владивостоке обуславливают более низкие цены на автомобили отечественного и западного производства, чем в среднем по стране, поскольку они должны быть сопоставимы в регионе с легким доступом к подобным автомобилям.

Интересен также жизненный цикл конкурентности товара или услуги в зависимости от времени выхода на рынок с тем или иным новым продуктом. Сначала компании конкурируют распространенностью товара (как можно больше точек распространения), затем идет жесткая ценовая конкуренция с падением цены до минимума (уровня предельных издержек и, в некоторых случаях, ниже). Затем часто заключается картельное соглашение, и вместо конкуренции за счет уровня сервиса компании опять несколько завышают маржи; рынок считается поделенным, пока не появляется новый игрок, и вновь наступают «солнечные дни» для потребителя с конкуренцией за счет цены и качества, пока компании не договорятся о новом разделе рынка. Примерами появления таких компаний — новых игроков можно считать выход на российский рынок соков ООО «Лебедянский» и сети салонов связи «Связной» [16, 23].

Третий этап: построение региональной сети продаж

Можно выделить несколько каналов, через которые осуществляются продажи.

Собственная точка продаж. Под собственной точкой подразумевается собственный магазин для розничных сетей или офисы продаж для компаний, продающих собственную продукцию, и сервисных компаний.

Преимуществом этого канала продаж является его независимость от внешних партнеров. Если выбрано удачное место для собственной точки и верная модель маркетингового и сервисного обеспечения, то эта точка приносит стабильную, возрастающую прибыль. С другой стороны, если место выбрано неудачно или произошла ошибка в маркетинговой или сервисной политике, то данная точка будет приносить все большие и большие убытки.

Что касается особенностей расположения этого канала в регионах, то здесь можно выделить две основные трудности, с которыми сталкиваются российские компании.

Первая проблема — выбор помещения. В том случае, если компания решает произвести аренду помещения и отремонтировать его, есть очень большой риск немедленного возрастания арендной платы, который невозможно предотвратить даже долгосрочным договором. Покупка помещения оказывается еще большим риском из-за причин, описанных выше, т.е. неудачно выбранное место приводит к полному краху продаж.

Вторая проблема заключается в том, что очень сложно рассчитать на практике, сколько точек необходимо открыть в одном регионе. Ни одна из существующих методик расчета не избавляет от риска закрытия существующих точек, поскольку прибыльность каждой можно понять только через некоторое время после ее открытия.

Выводом из этого может стать то, что смысл открывать собственные торговые точки имеется только в двух случаях: для торговых розничных сетей или для компаний с высококоррелябельной продукцией, широким ассортиментом и высокой осведомленностью населения о потребительских свойствах продуктов. Последний пункт особенно важен: известны случаи, например, открытия офисов для таких сложных финансовых продуктов, как паевые инвестиционные фонды, которые оказывались в высшей степени нерентабельными.

Агентские сети. Под агентами подразумеваются физические лица, продающие продукты различной направленности за комиссионное вознаграждение. Они, как правило, не состоят в штате компании, а работают на основании агентского договора без постоянной заработной платы.

Безусловным преимуществом в этом случае является то, что компания при найме агентов не несет практически никаких постоянных затрат. В качестве второго преимущества можно отметить постоянное масштабирование системы до бесконечности без существенных инвестиций.

Тем не менее здесь имеются два существенных недостатка. Первый — это проблема обеспечить лояльность агентов к компании для снижения риска оппортунистического поведения и текучести кадров. Второй — необходимость создания продукта с такими свойствами, которые побуждают агентов его продавать, т.е. продукта «для агентов», что зачастую идет вразрез с потребительскими свойствами «для покупателей». Примером здесь могут служить такие продукты, распространяемые через агентскую сеть, как «Гербалайф», посуда «Цептер»⁵.

⁵ «Гербалайф» в России был одним из первых (наряду с посудой «Цептер») и самых назойливых образчиков многоуровневого маркетинга, проникшего с Запада в начале 1990-х гг., задолго до открытия официального представительства. Сетевой маркетинг как метод продаж является одним из компо-

Кроме того, организация подобной сети требует специфических знаний и навыков топ-менеджмента, кропотливой работы, распределенной системы управления и обучения, большого количества учебных центров, что связано с большими транзакционными издержками. Удачных примеров агентских сетей крайне мало.

Продажи через партнеров. Под партнерами здесь подразумеваются юридические лица, не являющиеся подразделениями компании, но продающие ее продукты. Отдельно стоит выделить продажи через сеть франчайзинга, как нечто среднее между партнерами и филиалами (см. Приложение).

Несомненным достоинством такого способа продаж является ограничение риска. Ответственность за реализацию продукции в этом случае лежит не на материнской компании, а на партнере. На него же ложатся все расходы по организации сети продаж. Поэтому к подобному способу выхода на новые рынки прибегают, как правило, начинающие небольшие компании с недостатком собственных средств.

Тем не менее злоупотребление продажами через партнеров грозит компании тем, что партнеры наряду с продукцией компании будут также продавать продукты конкурентов. К эксклюзивным контрактам преуспевающие дилеры и дистрибьюторы прибегают крайне редко (как правило, в тех случаях, когда имя и продукция компании и так уже хорошо известны потребителям) и на невыгодных для компании условиях. Таким образом, на современном развитом рынке опасно строить продажи только на партнерах, это может использоваться только как дополнительный канал.

Помимо этого, при работе с партнерами компании всегда необходимо помнить, что партнеры будут продавать только то, что выгодно для них. Это значит, что необходимо создавать или адаптировать продукты, которые будут интересны прежде всего для партнеров.

Продажи комбинированными способами через телемаркетинг и Интернет, почтой, наложенными платежами.

В начале 2000-х гг. на этот способ продаж делались большие ставки, однако же в России он не получил широкого распространения. В первую очередь, это связано со слабой почтовой службой, большими расстояниями и невозможностью быстро, гарантированно и дешево получить оплаченный товар по почте или курьером. Помимо этого большое количество мошенничества на этой почве заставило потребителей настороженно относиться к подобным способам покупки.

Тем не менее на данный момент существует рынок тех продуктов, которые не требуют адаптации (обязательная страховка, книги, «магазин на диване»), и тех, которые можно получить в электронном виде (авиабилеты, музыка и тому подобное), включая оплату услуг (мобильная связь, коммунальные платежи и т.д.).

Этот канал отличается большим сбережением ресурсов, а также позволяет иметь широкое региональное покрытие без собственной структуры продаж в регионах. Но он требует больших затрат на прямую рекламу (в частности, телевизионную), высокого профессионализма сотрудников телемаркетинга (что на данный момент в России встречается крайне редко), а также, как было сказано выше, отлаженной сети доставки и приема платежей, как правило через партнеров. Практически монопольное положение здесь имеют Почта России и Сбербанк. Помимо этого сейчас с подобными услугами выходят на рынок новые компании по приему электронных платежей (Chronopay, Yandex-деньги и т.д.), а также сеть порталов оплаты услуг и пунктов приема платежей (например, e-port) [12, 14, 18]. Степень проникновения этого канала пока в России крайне низка, но тем не менее перспективна.

Итак, анализ действий российских компаний при выходе на региональные рынки показывает, что основной ошибкой корпораций является ориентация на анализ существующего рынка и объемы продаж конкурентов, вместо того чтобы, анализируя ошибки конкурентов и потребительские предпочтения, выходить на рынок со стратегией «голубого океана» и выстраивать ассортиментную, продуктовую и ценовую политику, а также сеть каналов продаж, в соответствии с особенностями региона или группы регионов.

ентов прямых продаж. В ходе судебного процесса BERR v. Amway (UK), было дано следующее описание технологии сетевого маркетинга: «Такая структура поощряет действующих IBO Independent Business Owners, независимых предпринимателей рекрутировать дополнительных продавцов, чьи продажи (и будущие продажи тех, кого эти дополнительные продавцы в свою очередь рекрутируют, уровень за уровнем) приносят доход исходным IBO в рамках бонусной структуры, которая будет объяснена позже. В результате бизнес-организация, как и можно было ожидать, напоминает пирамиду с очень малым числом людей (на вершине), чьи доходы создаются уровнями рекрутеров под ними и большим числом продавцов прямых продаж (в основании), чей единственный источник дохода — только то, что они смогли продать. Над каждым IBO есть «спонсорская цепочка» (человек, завербовавший их, и те, кто в свою очередь завербовал завербовавшего, и так далее), получающая доход от продаж, сделанных IBO» [21].

Приложение

Франчайзинг в России

Особой формой организации сети продаж является франчайзинг. В зависимости от модели франчайзинга применяются разные системы построения бизнеса.

Внутренний франчайзинг, полуфранчайзинг, хозрасчет. Такой вариант франчайзинга подразумевает организационную структуру, в которой Головная компания предоставляет подразделениям лимит на расходы и норму прибыли, которая возвращается потом в Головной офис. Дальше политика бизнеса и распределение бюджетов определяются на месте в регионе. При этом сохраняется единая собственность, но не соблюдаются (как правило) единая политика, стратегические цели, продуктовая политика компании, а сохраняются только финансовые связи. Такой вариант построения системы бизнеса позволяет управлять малыми ресурсами менеджмента с минимальными вложениями и рисками. Компании такого типа, как правило, заботятся только об извлечении текущей прибыли и не нацелены на получение доли рынка.

Вторая модель — классический франчайзинг. В этом случае региональным подразделениям передаются технологии ведения бизнеса, бренд, уникальные знания. При этом франчайзи⁶ отчисляет определенный процент (роялти) франчайзеру. Примерами являются 1-С: Бухгалтерия, рестораны Аркадия Новикова [11, 19].

Такая модель франчайзинга используется в следующих ситуациях:

- При необходимости быстрой и агрессивной экспансии.
- При наличии бренда с хорошей узнаваемостью и лояльностью потребителей.
- При наличии уникальной технологии, легкой в распространении и внедрении на большом количестве объектов.

Эта модель характеризуется низкой нормой прибыли, риском увода технологий бизнеса в конкурирующую компанию (при передаче технологий не своим сотрудникам и возможной нелояльности этих сотрудников), возможны репутационные потери у материнской компании в случае несоблюдения стандартов качества в одном из локальных подразделений.

Проблемы франчайзинга в России можно разбить на две группы.

Во-первых, это проблемы со стороны франчайзера.

Проблемы в сфере законодательства. Понятия «франчайзинг» в российском законодательстве нет. Правовые отношения между правообладателем товарного знака (франчайзером) и его пользователем (франчайзи) строятся на основе главы 54 Гражданского кодекса РФ «Коммерческая концессия». Разработка документа осуществлялась более 10 лет назад, еще до появления в России франшиз. Отсюда — конспективное изложение разрешения потенциальных правовых проблем, которые могут возникнуть между сторонами. Юридические проблемы приходится заполнять с помощью двусторонних договоров.

Трудности, которые эта глава ГК создает для франчайзеров, заключаются в необходимости регистрировать каждый договор или изменения в нем в налоговой инспекции и Роспатенте, до момента регистрации в этих органах договор не вступает в силу.

Защита интеллектуальной собственности. Чиновники всех рангов с завидной регулярностью заявляют, что власти стремятся защищать интеллектуальную собственность. Однако можно честно признаться, что не существует сколько-нибудь серьезной ее защиты со стороны государства. Дела, как правило, остаются нерассмотренными, без проведения серьезного расследования или экспертиз.

Вместе с тем в любой нише можно обнаружить пиратов, пытающихся копировать успешную технологию. В сфере франчайзинга пиратами, например, очень часто становятся бывшие сотрудники компаний, которые используют для извлечения личной прибыли коммерческую информацию или ее часть, полученную ими на работе. Не имея достаточных средств, чтобы законно купить ноу-хау, но обладая при этом конфиденциальными сведениями о технологии и способах организации производства, они пытаются организовать похожий бизнес. Анализ показывает: качество их продукции и услуг драматически низко, а цена ниже официальной потому, что подобные фирмы не платят налоги.

Проблемы неплатежей роялти. Подобные проблемы характерны не только для российской, но и для общемировой практики. Одной из причин этого могут быть непосильно высокие ставки выплат. В этом случае франчайзеру необходимо пересмотреть объем роялти, чтобы позволить франчайзи получать достаточную прибыль.

Роялти может не выплачиваться полностью, частично или с выполнения единичных контрактов франчайзи, которые тот утаивает от фирмы-франчайзера. В случае если такие

⁶ Франчайзи — компания, покупающая франчайзинг, франчайзер — компания, продающая франчайзинг. Роялти — система платежей за пользование франчайзингом.

недоплатежи регулярны, стоит рассмотреть вопрос о расторжении контракта с недобросовестным франчайзи и направить усилия на поиск новых партнеров в регионе.

Качество. Это одна из наиболее остро стоящих проблем франчайзеров. Несоблюдение стандартов качества, установленных франчайзером, немедленно отражается на лояльности потребителей его продукции. Проверку же на множестве объектов осуществлять крайне сложно. Такие проверки производятся во время редких инспекций, а в основном — при помощи отчетов о выполненных работах и отзывов клиентов.

Во-вторых, это проблемы со стороны франчайзи.

Поставки. В некоторых франшизах, согласно договору, франчайзи обязан покупать необходимые для производства компоненты именно у франчайзера. В случае сбоев поставок франчайзи терпит убытки, он не может производить. В таких случаях, до заключения лицензионного договора или договора коммерческой концессии, рекомендуется подробно изучить систему логистики и связаться с уже действующими франчайзи, чтобы узнать, как обстоят дела с поставками.

Контроль качества. По закону франчайзер несет субсидиарную ответственность по претензиям, связанным с качеством продукции или услуг франчайзи. Понимающий франчайзи обязательно заострит вопрос контроля качества на переговорах и усилит соответствующие пункты договора, ведь именно от качества в конечном итоге зависит успех или неуспех франшизы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дибб С., Симкин Л. Практическое руководство по сегментированию рынка. СПб.: Питер, 2002.
2. Иванова Ю.Н. Межрегиональные корпорации в России: Лекция. М.: ГОУ ВПО «РЭА им. Г.В. Плеханова», 2008.
3. Матанцев А.Н. Стратегия, тактика и практика маркетинга. М.: Юрист, 2002.
4. Методические рекомендации по изучению рынков сбыта вырабатываемой продукции. М.: ВНИИВС, 1995.
5. Ноздрева Р.Б., Цыгичко Л.И. Маркетинг: Как побеждать на рынке. М.: Финансы и статистика, 1996.
6. Патушин С.Б. Эффективная дистрибуция. М.: Альфа-Пресс, 2006.
7. Пешкова Е.П. Маркетинговый анализ в деятельности фирмы: Практические рекомендации. Методические основы. Порядок проведения. М.: Ось-89: Эксперт. бюро, 1999.
8. Чан Ким У., Моборн Р. Стратегия голубого океана. М.: Издательство ГИППО, 2008.
9. Филиальная сеть: развитие и управление / под ред. Т.И. Сорокиной. СПб.: Питер, 2007.
10. Хейман С. Новая стратегия продаж. М.: Лорри, 2001.
11. <http://www.1c.ru/>
12. <http://www.chronopay.com/ru/>
13. Словарь бизнес-терминов // (<http://dic.academic.ru>).
14. www.e-port.ru/
15. <http://www.google.ru/corporate/index.html>
16. www.lebedyansky.ru/
17. <http://www.megafon.ru/news/newsarchive/>
18. <http://money.yandex.ru/>
19. <http://novikovgroup.ru/>
20. Ritzio Entertainment Group (www.ritzio.ru).
21. <http://ru.wikipedia.org>
22. http://www.s7.ru/ru/about_us/corporate_info/index.html.
23. <http://www.svyaznoy.ru/about/>

КРИЗИС ПЛАТЕЖЕЙ? ОТМЕНИТЬ ПЛАТЕЖИ!

С.В. ЖАК

профессор,
кафедра «Высшая математика и исследование операций»,
Южный федеральный университет

В последнее время проблема «кризиса платежей» привлекает все большее внимание законодателей, исполнителей, ученых и средств массовой информации. Это вполне понятно: размер неплатежей в стране достиг такой величины, что его влияние грозит дезорганизацией экономики страны: нет средств на выплату зарплат «бюджетникам», под угрозой срыва многие социальные проекты, на грани (или за гранью) банкротства муниципальные организации и т.д.

Ужесточение мер по взысканию «недоимок» (тема, широко отраженная еще в искусстве XIX-го века) — запрет выезда за границу, контроль ГИБДД и пр., не дает сколько-нибудь заметных результатов. По телевидению показывают душеспасительные картины выселения семей с детьми, пенсионеров... Те же причины влияют и на срыв научных программ, «утечку умов», особенно пагубных в эпоху глубокой научной революции и особенно острых в период общего экономического кризиса (или даже являющихся одной из причин его возникновения).

Естественно встают, как всегда, два основных вопроса: «**Кто виноват?**» (или «Что виновато?») и «**Что делать?**».

Ссылки на менталитет народа, отсутствие у него ответственности за свои действия, глубокого уважения к труду, характерного для протестантских конфессий, конечно, некорректны. Нравственные меры исправления экономических конфликтов редко бывают действенными.

Искать персональную ответственность за этот кризис тоже вряд ли возможно — его корни находятся в далеком прошлом. Вот недавняя попытка «монетизации льгот», также породившая некоторый кризис, позволила довольно быстро найти виновника — Зурабова, и убрать его (а точнее, подвинуть на другое место).

В «кризисе платежей» виновато, на наш взгляд, давнее устранение государства от обеспечения нормального функционирования всех коммунальных служб, передача этих задач отдельным министерствам (даже еще наркоматам), тем более после широкой приватизации (или «прихватизации»). Вообще говоря, в кризисе платежей нужно выделить две компоненты: неплатежи богатых «по наглости» и неплатежи бедных «по невозможности оплаты». По отношению к первым карательные санкции вполне оправданны и не вызывают возмущения масс и угрозы социального взрыва:

Плачет киска в коридоре,

У нее большое горе:

Злые люди бедной киске

Не дают украсть сосиски!

Впрочем, и здесь нередко конфликт вызван неграмотностью и (или) некомпетентностью сотрудников налоговых органов и иногда решается в судебном порядке.

А вот в неплатежах бедных (не только лиц, но и организаций) целиком виновато государство. Ну не может мать-одиночка с доходом 2–3 тысячи рублей в месяц или пенсионер с таким же месячным доходом выжить и оплатить коммунальные услуги (по заоблачным тарифам)! И такой человек делает вывод: раз я все равно оплатить не могу, то и не буду оплачивать, лучше потрачу эти деньги на выпивку. Отсюда, кроме конфликта экономического, нравственная деградация, эффект которой трудно выразить в деньгах.

А ведь обязанности общества и государства обеспечить минимальные условия жизни всех членов общества содержатся в большинстве религий, особенно в исламе!

И если больница с копеечным бюджетом не смогла оплатить счета за электроэнергию, то все равно ее нельзя обесточивать, обрекая на смерть и страдания оперируемых или новорожденных!

И теперь — попытка ответа на вопрос «**Что делать?**». Ответ аналогичен предлагаемым мерам борьбы с коррупцией (там тоже карательные меры не всегда эффективны): убрать возможности коррупции.

Меня все время удивляла практика перекаldывания государством платежей из одного кармана в другой — из кармана потребителей электроэнергии в карман ее производителей.

С приватизацией карманы стали разными, но это только ухудшило положение — частные, «шкурные» интересы стали преобладающими, независимо от их влияния на развитие страны и ее экономики в целом!

Еще лет 20 тому назад, удивленный и возмущенный ситуацией, когда из-за отсутствия копеечной детали простаивали ЭВМ, час работы которых стоил сотни рублей, я написал статью со странным для техники и экономики названием «Противоожоговая терапия», суть которой заключалась в том, что при всяком обслуживании (ремонте, лечении, воспитании...) платить надо не за факт срочного исправления «сбоев», а за отсутствие основания для таких «ремонтов»! Примерно то же относится и к фискальным проблемам.

Коммунальные платежи, отвечающие **минимальным** условиям жизни населения и функционирования учреждений должны быть **бесплатными**.

Ну, а «излишнее» потребление, разумеется, должно оплачиваться! Как во время ВОВ и после нее целесообразно ввести **лимиты** на бесплатное потребление.

И тогда не будет рвущих душу картин выселения детей и стариков на улицу, и, может быть, уменьшится число «бомжей», и улучшится общая нравственность населения.

БОРЬБА С КОНТРАФАКТОМ: ПРОБЛЕМЫ СОТРУДНИЧЕСТВА БИЗНЕСА И ВЛАСТИ

С.Ю. БАРСУКОВА

доктор социологических наук, профессор,
Государственный университет — Высшая школа экономики
г. Москва

От контрафакта несут потери правообладатели и государство. Таможня, суды, правоохранительные органы как три кита государственной борьбы с контрафактом получают разные оценки бизнеса и предъявляют к нему разные претензии и ожидания. Налаживание отношений бизнеса и власти в деле борьбы с контрафактом составит суть диалога власти и бизнеса в ближайшем будущем. Основная интенция власти в этом диалоге — пробудить активность правообладателей в борьбе с контрафактом, тогда как бизнес ожидает от власти создания условий, при которых эта борьба будет более эффективной и менее рискованной.

Ключевые слова: контрафакт, власть и бизнес, правообладатели.

Коды классификатора JEL: P37, K42.

Отношениям власти и бизнеса уделяется много внимания. И со стороны практиков, и со стороны ученых. В абсолютном меньшинстве остались те, кто разводит их по разные стороны баррикад. Большинство признают возможность сотрудничества, эффективность которого зависит от конкретных институциональных форм диалога власти и бизнеса. И на разных проблемных полях характер этого диалога различается. В данном случае речь пойдет о борьбе с контрафактом, от которого теряют и правообладатели и государство. Уже одно это создает потенциал сотрудничества. Насколько реализуется этот потенциал — нам предстоит выяснить.

Вопрос этот интересовал нас и в 2002 г., когда впервые по заказу Содружества «РусБренд» было проведено исследование проблем контрафакта [1, с. 62–77]. Спустя пять лет (декабрь 2007 — январь 2008 гг.) мы попытались оценить произошедшие изменения. Для этой цели было проведено 20 экспертных интервью с юристами, сотрудниками правоохранительных органов и представителями компаний-правообладателей, входящих в Содружество «РусБренд»¹. Эта организация объединяет крупнейших правообладателей, представленных на российском рынке. Мы сознательно опускаем названия фирм и товарных знаков, чтобы не нанести урон их позициям на рынке.

По свидетельствам практически всех компаний-правообладателей, **основной тренд состоит в уменьшении объемов контрафакта.**

«Я вообще боюсь, что скоро работу потеряю. Подделки вспыхивают, но не носят систематического характера».

Но это крайне общий вывод. Самое интересное, как всегда, скрыто в деталях. Ведь перемены проявляют себя не столько в количественных, сколько в качественных характеристиках ситуации. К тому же именно от того, с чем связаны успехи, зависит их необратимость.

Мы опускаем рассуждения об общей тенденции к наведению порядка в стране, которые, кстати, звучали в интервью довольно часто. Равно как и о росте правовой культуры в области интеллектуальной собственности, о приближении российского законодательства к нормам международного права. Безусловно, эти суждения имеют под собой основания, но сковывают анализ своей законченной позитивностью. Обсудим более частные вопросы. Как складывается диалог правообладателей и власти? Какие слагаемые антиконтрафактной борьбы вызывают поддержку, сочувствие или, наоборот, непонимание правообладателей? Какие ветви и уровни власти отмечены в качестве наиболее действенных и, наоборот, пассивных участников этого процесса? И почему правообладатели, казалось бы, самые заинтересованные субъекты в борьбе с контрафактом зачастую проявляют пассивность, что вызывает недоумение и раздражение власти?

¹ Исследовательский проект «Изменение масштабов и форм борьбы с контрафактной продукцией на российском рынке потребительских товаров» (В.В. Радаев (рук.), С. Барсукова, З. Котельникова). Проект выполнен по заказу Содружества производителей фирменных торговых марок «РусБренд».

Мы будем говорить о позиции правообладателей, понимая, что на практике возможны варианты. Позиция правообладателей может быть представлена:

- непосредственно правообладателями,
- их уполномоченными представителями,
- юридическими фирмами, адвокатскими бюро, которые на договорной основе представляют интересы правообладателей. Т.е. правообладатели могут не иметь в России своих представителей, но доверять представление своих интересов российским организациям, которые специализируются на защите прав правообладателей.

Таможня: череда унициатив

Явные изменения произошли в отношениях предпринимателей и таможни. О многом им удалось договориться. Из безусловного антигероя таможня превратилась в объект благодарности со стороны бизнеса. По крайней мере, именно стараниями таможни объясняют значительное сокращение импорта контрафакта. Отметим, что изменения не сводятся к активизации, росту ответственности и прочим приятным проявлениям «человеческого фактора» на таможне. Возможно, и это имело место, тем более что начальство ФТС меняют с завидной регулярностью. Но более значимы изменения *«правил игры»*. Наиболее существенное: признание таможней серого (или параллельного) импорта за род правонарушений. *Серый импорт* — это не санкционированные правообладателями поставки оригинальной (т.е. неподдельной) продукции в ту или иную страну. То есть имело место расширение понятия контрафакта (помимо подделок в него стали включать серый импорт) в практическом, а не в юридическом смысле, изменение практики охраны «правомонопольи».

«В последние годы на таможне кристаллизовалось правильное понимание контрафакта. Какая ситуация была раньше? Допустим, у вас есть права на импорт, но какой-то предприниматель параллельно с вами ввез товар на территорию России. Мы обращаемся в таком случае к таможенникам, а они не понимают, в чем здесь правонарушение. Они спрашивают нас: «Ввезенная продукция без вашего разрешения произведена на ваших заводах?» Мы отвечаем: «На наших». Они: «И в чем здесь проблема?» Все, разговор закончен. Т.е. раньше само понятие контрафакта воспринималось исключительно как подделка, а серый импорт не принимался в рассмотрение, не считался совсем правонарушением».

Таможня попыталась остановить контрафакт, включая серый импорт, с помощью новой для России (но не для мировой таможенной практики) формы защиты рынка — реестра объектов интеллектуальной собственности ФТС. Речь идет о списке товарных знаков, регистрируемых самими правообладателями, с указанием полного списка фирм, которым правообладатель доверяет импорт своей продукции. Таможня сполна отработала доверие тех, кто поместил свои товарные знаки в этот реестр. Заметим, компания может завозить товар лишь через один таможенный пост, а сообщения об импорте подделок или параллельном импорте получать отовсюду.

«Только после того как мы зарегистрировали свой торговый знак в таможенном реестре, у нас не стало проблем с серым импортом. Таможенники подошли к этому вопросу очень ответственно, я бы сказала, даже гиперответственно».

«Могу сказать только одно, люди подошли очень ответственно к этому делу. И даже когда у нас был трехмесячный перерыв, когда у нас закончилась регистрация товарного знака и до ее возобновления, таможня все равно продолжала останавливать, все равно они присылала нам письма и все равно продолжала с нами работать. Конечно, их вклад переоценить сложно».

«В последний раз китайцев остановили, когда нас уже не было в реестре, и они волосы рвали и кричали: ну что ж такое, в реестре их нет, а вы все равно нас останавливаете».

«Китайские товарищи преуспели в заводе столовых сервизов, на которых был нанесен наш товарный знак. Причем мы не занимаемся производством сервизов, и они были выполнены даже не в нашей цветовой гамме. На таможне их все равно остановили. Хотя мы зарегистрированы у них в реестре только по классу «кофе».

Однако сознательных правообладателей, внесших свои товарные знаки в реестр объектов интеллектуальной собственности ФТС, нашлось немного. В этом реестре к концу 2007 г. оказалось около 900 наименований. Для нашей страны — смешная цифра. Причина в бюрократических трудностях регистрации, в непонимании некоторыми фирмами действительности этой меры, в боязни открывать перед государством карты бизнеса и, что немаловажно, в желании сэкономить. Дело в том, что сама по себе регистрация стоит символических денег, но довольно дорого обходится «обслуживание» диалога с таможней. Если получен сигнал с таможни — надо реагировать.

«Если мы внесены в реестр, при этом таможня задержит контрафактный товар, сообщит нам, а мы откажемся расследовать, то мы обязаны будем возместить таможне эти расходы по обслуживанию».

При многократных игнорированиях сигналов таможи место в реестре аннулируется. А реагирование отвлекает немалые человеческие и финансовые ресурсы: нужно командировать сотрудников к месту задержания груза, нести судебные издержки, консультировать, отвлекаться на экспертизы и пр. Если компании оценивают урон, наносимый контрафактом, включая серый импорт, как несущественный, то прагматичное желание сэкономить перевешивает декларативную установку на бескомпромиссную борьбу.

«Каждый товарный знак, внесенный в реестр, формирует определенные расходы. Поэтому внесли самые популярные товарные знаки, которые чаще всего ввозятся. Так делают все компании».

Именно поэтому таможня, устав от бесполезной агитации правообладателей, выступила с инициативой введения принципа *ex officio*. Принцип *ex officio* означал, что ФТС может задерживать подозрительный груз и возбуждать судебное дело по собственной инициативе, т.е. без участия правообладателя. Прежде такое было невозможно, и явно «левый» товар пропускаться на российский рынок, если уведомленный правообладатель не реагировал на сигнал таможи. Да и поиск правообладателя по некоторым товарным знакам превращался в отдельную проблему. Теперь пассивность правообладателя была компенсирована активностью таможи.

Правда, отношение к этому новшеству у бизнеса неоднозначное. Ведь таможня под видом ошибок могла теперь существенно влиять на бизнес той или иной компании. Формально в случае ошибочных остановок груза таможня должна платить бизнесу компенсацию, но все понимали условность расчета этой выплаты, а также неизбежные хлопоты, связанные с ее получением.

«Как это отразится на тех, кто ввозит? Даже подумать страшно. Бизнес это не остановит, конечно, но проблем у них прибавится».

Иницилируя расширение полномочий, таможня руководствовалась не только идеей борьбы до победного конца, но и более приземленными мотивами. Дело в том, что борьба с контрафактом является одним из трех основных критериев оценки ее деятельности (наряду с выполнением задания по сбору таможенных платежей и сервисными показателями обслуживания).

Кроме того, таможня добилась увеличения сроков исковой давности с 1 до 3 лет, а также стала использовать в своей работе базу данных Роспатента, что несопоставимо шире собственного реестра объектов интеллектуальной собственности и фактически покрывает весь спектр товарных знаков.

Таможня получила карт-бланш на борьбу с контрафактом. Поскольку оборот контрафакта неизбежно сопровождался неуплатой налогов, незаконным предпринимательством, недобросовестной конкуренцией и пр., таможня «додавливала» нарушителей силами разных ведомств, используя различные формальные основания.

«Насколько мне известно, ту компанию, которая трижды пыталась ввезти наш товар, фактически прикрыли. Т.е. она есть, но она не функционирует. Они начали ее шерстить, проверять. Может, подключили к этому вопросу еще кого-то, налоговую например. Фактически они просто не дали им работать. На таможне нам сказали, что у них были проблемы с этой компанией и по другим правообладателям тоже».

Фактически, есть только два серьезных препятствия для прохождения контрафакта на рынок: таможня и розница. Таможня подобна «узкому горлышку» в силу ограниченности таможенных постов. Розница — огромное поле, но ее контролируют множество органов. И если таможня не могла по какой-то причине остановить поток контрафакта, она, используя контакты с другими проверяющими и контролирующими инстанциями, добивалась закрытия фирм-нарушителей уже на поле розницы. То есть начал складываться механизм взаимодействия различных госорганов в решении проблем контрафакта при активном начале таможи.

Судебная система: накопление опыта

Преимущественно в позитивном ключе отмечаются изменения в работе судов. Сказались и накопившийся опыт, и рост понимания важности этой проблемы.

«В принципе судьи очень дружелюбны к нам. Я даже не могу припомнить какое-то дело, в котором у нас были бы проблемы с судьей, с доказательной базой или с отстаиванием нашей позиции. Здесь можно провести аналогию с делами по защите прав потребителей, где ты всегда выигрываешь дело».

Но эта оценка — скорее полюсная в широком спектре мнений. Если оценка деятельности таможи практически однозначная (положительная), то по поводу судебной системы мнения различаются, и довольно сильно. Это связано с двумя обстоятельствами. Во-первых, суды, в отличие от таможи, позиционируются как самостоятельная ветвь власти, что дает

им возможность менее энергично реагировать на фактически прямой призыв федерального центра покончить с контрафактом. Во-вторых, судебная система неоднородна. Дела по контрафакту могут рассматриваться как в судах общей юрисдикции (при возбуждении уголовных или гражданских дел), так и в арбитражных судах. Ведь можно вменить и незаконное предпринимательство, и недобросовестную конкуренцию, и нарушение исключительных прав на товарные знаки, и многое др. Уже одно это усложняет картину, разнообразя суждения об эффективности судебной системы в борьбе с контрафактом.

Немаловажно, что даже с правовой точки зрения судья должен принимать решение на основании закона и *в соответствии со своим внутренним убеждением*. И если закон универсален, то внутренние установки расходятся. Немаловажно, что поддельная продукция, как правило, не несет угрозы для здоровья потребителей, что смягчает отношение судей к контрафактщикам.

Субъективное восприятие судей в вопросах интеллектуальной собственности играет огромную роль еще и потому, что в таких делах довольно трудно определить размер ущерба. Во-первых, как правило, отсутствуют точные и достоверные данные об объеме контрафактных продаж. К тому же весьма странно трактовать эти объемы как упущенную выгоду правообладателя, поскольку контрафакт часто реализуется по другим ценам, через иные каналы сбыта, то есть обслуживает категорию покупателей, не охваченную правообладателем. Во-вторых, трудно или невозможно оценить ущерб, наносимый самому бренду.

«Как оценить ущерб, нанесенный бренду? Ну, можно заказать какое-нибудь социологическое исследование. Пытаться доказать, что доверие бренду было такое, и в результате оно снизилось. Отсюда и упала цена бренда. Это все субъективные оценочные суждения».

«Это же все-таки субъективный ущерб, это не прямой ущерб. Если украл, тут, понятно, легко оценить. А тут немного субъективно: какой сегмент рынка потерял то, что потребитель приобрел вещь, а она оказалась не того качества и он разочаровался в марке?».

Чтобы смягчить трудности, связанные с оцениванием ущерба, по новому варианту Гражданского кодекса (т.е. с 1 января 2008 г.) истец может потребовать от нарушителя вместо возмещения убытков выплатить так называемую *фиксированную компенсацию*. Либо до 5 млн руб. в зависимости от характера нарушения, либо в 2-кратном размере стоимости товаров, на которых был размещен товарный знак. Это новшество может ослабить споры о размере ущерба.

Принципиальную роль сыграло *накопление судебных решений*. Если пять лет назад многие судьи отказывались рассматривать такие дела, поскольку не имели образцов решений, выдержавших проверку в последующих инстанциях (а выносить впоследствии обжалованные решения никому не хотелось), то теперь сложилась судебная практика, которую стали оперативно транслировать суды как арбитражные, так и общей юрисдикции.

«Где-то прямо говорят, что «у нас такой практики не было, я сейчас рассмотрю дело, а завтра окажусь неправ, покажите мне какой-нибудь приговор, прецедент». Ищется в соседнем регионе аналогичное дело, которое было рассмотрено и приговор вступил в силу. Вот тогда судья начинает работать. А если такой судебной практики нет, он опасается брать на себя ответственность, либо предъявляет такие требования к доказательству, которые уже либо избыточны, либо уже законом не предусмотрены».

«Многие судьи из регионов требуют каких-нибудь приговоров, прежде чем принимать материалы».

«Судебная практика сложилась. Проведено уже достаточно судов. Вынесены многие решения. Опираясь на эти решения, судья, взяв в руки материалы дела, уже не думает: есть преступление или нет его».

«Если раньше чуть ли не каждое рассматриваемое в суде дело было прецедентом, то сегодня у судов уже есть некий опыт — практика по решению тех или иных споров в сфере интеллектуального права».

Подчеркнем, что претензий к законодательству почти не стало. Нарекания вызывает исключительно практика правоприменения. Впрочем, нет, наверное, страны, где бы люди были довольны тем, как расследуется дело, как проводятся суды. Поэтому общее суждение о недовольстве правоприменения нуждается в конкретизации. Недовольство правообладателей вызывают:

- сроки решения вопросов в суде;
- «задвинутость» таких вопросов в приоритетах судебной системы;
- неготовность многих судей признать серый импорт, т.е. незаконный ввоз оригинальной продукции, за правонарушение. Судьи иногда искренне убеждены, что если товар оригинальный, то не так важно, кто его завез в Россию. Дела по серому импорту решаются в суде трудно, и решения об уничтожении такой продукции добиться почти невозможно;
- мягкость приговоров по делам о контрафакте, поскольку в обыденном сознании такого рода нарушения не считаются серьезными. К тому же если дело возбуждается против

конкретного человека, организующего этот бизнес, то взыскать с него порой просто нечего. На этом все и заканчивается. Заметим, что в динамике контрафактики мельчают, так же как мельчают их партии. На смену оптовым организациям, которые возили крупные партии контрафакта, идут частные предприниматели, которые везут небольшие объемы. Проблема «что с них взять» становится все более острой.

«Сейчас как? Постановили с человека взыскать штраф, а у него ничего нет. Получается, что человек остается безнаказанным».

Впрочем, при неизменности процессуальных кодексов правоприменение не стоит на месте. Так, есть прецеденты судебных решений, вынесенных против серых импортеров. Или, например, бизнес активно борется за собственную трактовку того, что в случае с контрафактом считать доказательством умысла и повторности действий. Вопрос принципиальный с точки зрения наказания, поскольку определяет границу между уголовными и административными правонарушениями.

«Одно из наших больших достижений, что мы создали прецедент в суде: если у реализатора больше чем один флакон, то можно уже вменить повторность действия и умысел. И, следовательно, можно заводить уголовное дело».

В целом предприниматели констатируют, что суды стали более активно вставать на сторону правообладателей, борьба с контрафактом стала не декларативной, а реальной. Работает эффект показательных дел:

«За последнее время было достаточно проведено судебных разбирательств, в том числе и показательных с целью продемонстрировать, что данные действия регулируются законодательством РФ».

«Учтите, что каждый такой случай имеет мощный резонанс. Они же все между собой связаны. Мир слухами полнится. Их мир. Это отбивает охоту, хотя прибыль велика и поэтому тяга-то сильная».

Однако — и предприниматели это отлично понимают — судьи действуют в рамках процессуальных норм, что предопределяет сложность доказательной базы и мягкость наказания, в результате чего контрафакт остается высокоприбыльным и низкорискованным видом криминального бизнеса.

Правоохранительные органы: непонимание сторон

Отношения бизнеса с правоохранительными органами остаются непростыми. Суть проблемы — взаимные претензии к недостаточной активности. Стороны обмениваются упреками, считая противоположную сторону недостаточно мотивированной в борьбе с контрафактом. Типичные высказывания носят «зеркальный» характер:

«Структуры МВД на сегодняшний день мало что делают».

«Основная проблема — в самих правообладателях».

Претензии правообладателей к правоохранительным органам столь же массовые, сколь однообразные по содержанию. Их обвиняют в недостаточной эффективности и инициативности, во включенности в кампании (зачистка рынков от пиратских дисков, от «паленой» водки и пр.) и, наконец, в стремлении к эффектным разоблачениям.

«Очень сложно заставить правоохранительные органы что-то делать, пробудить в них некий интерес, потому что этот процесс очень долгий, трудоемкий, затратный и не всегда результативный».

«Государственные органы (кроме ФТС) приходится стимулировать к обнаружению контрафакта и постоянно проявлять со своей стороны активность в этом вопросе. Например, приходится стимулировать ОВД».

«Неэффективно все это, по крайней мере, в отношении товаров нашей компании. Может быть, рынок видеопроизводства, электроники для них более привлекателен... Там красивые репортажи снимают».

Сразу отметим, что при всех претензиях бизнеса к правоохранительным органам России, обвинения в коррупции практически отсутствуют. Эта тема возникала преимущественно в контексте сравнения с положением дел в Средней Азии и Закавказье, и не в пользу последних.

Трудности борьбы с контрафактом с помощью органов правопорядка связаны с рядом объективных обстоятельств:

— трудности кадровые, поскольку речь идет о довольно специфическом виде расследования.

«Преступление по контрафакту, сами понимаете, редкое, поэтому нельзя только на нем специализироваться. Представьте себе райотдел, где работает 3–5 дознавателей. Совершаются квартирные кражи, разбои, грабежи. Вот выявили одно преступление, связанное с контрафактом, его расследуют. Но чтобы набить руку, иметь практику работы с правообладателями — такого нет»;

— по закону любым действиям предшествуют предупреждения, что удлинняет процесс. Кроме того, иногда после предупреждения распространение контрафакта не прекращается, но перемещается в другую точку. И все начинается сначала:

«Для начала мы должны предупредить этого предпринимателя: шлем письма, оставляем сообщения. Люди убирают контрафакт с полок. Но куда?»

«Умысел должен присутствовать. Человек может и не знать, чем он торгует. Или делать вид, что не знает. Поэтому выносятся письменные предупреждения, что такая-то продукция является контрафактной. Если торговля продолжается, то уже можно усмотреть умысел, так как человек знал, что делал, его предупреждали»;

— приоритет уголовных дел:

«У них в приоритете стоят уголовные дела, на «административку» они смотрят с неохотой. А чтобы вменить уголовное дело, для этого нужны доказательства».

«В первую очередь проводится экспертиза по убийствам, преступлениям против личности, по таким делам. У экспертов мало оборудования, поэтому экспертизу по контрафакту в первую очередь никто не проводит. А сроки дознания небольшие, не успели провести экспертизу, расследование уже фактически загублено».

«На экспертизу отдал, а там убийства, ограбления. То есть нельзя же отодвинуть крупные преступления и заниматься в первую очередь курткой, ее соответствием оригиналу»;

— сложность сбора доказательной базы:

«Черкизовский рынок, который у всех уже в зубах навяз. Вот такими стопками заявления об обнаружении поддельной продукции! Есть некие акты о проведении следственных действий, что поговорили с Мухаммедом ибн Оглы, который ничего не знает и по-русски плохо понимает. Все».

— законодательная граница минимального ущерба для возбуждения дела (не менее 250 тысяч рублей). И это минимальный ущерб для одного правообладателя. То есть хозяин палатки, где торгуют сплошным контрафактом, может спать спокойно, если у него собрана продукция разных фирм, каждую из которых он представляет на более скромную сумму. Представим себе развалы пиратских дисков, где что ни фильм — свой правообладатель. Нарекания вызывает и то, что это пороговое значение минимального ущерба не имеет дифференциации по товарным группам:

«Мы должны прийти на рынок и закупить поддельного товара на сумму 250 тысяч рублей для того, чтобы МВД подключилось и начало действовать. Как правило, продукт распылен по палаткам. Если мы говорим, что скупим весь товар, они прекрасно понимают, кто к ним пришел, и закрывают торговлю».

«250 тысяч рублей — они начинают работать тогда. Хоть спички, хоть холодильники поддельные»;

— очень трудно доказать связь производителя и реализатора, без чего нет доказательства умысла противоправного действия. На этом рассыпается множество дел. Продавец выставляется в роли добросовестно заблуждающегося. Он как бы полагал, что торгует оригинальной продукцией;

— в отличие от таможни МВД не имеет правовой основы бороться с серым импортом, ограничиваясь подделками. Это ограничивает заинтересованность правообладателей в сотрудничестве:

«В уголовном или в административнонаказуемом смысле это не контрафакт. Это фактически оригинальные товары».

В целом диалог правообладателей и правоохранительных органов укладывается в одну из трех моделей:

● **модель активного участия** правообладателей в виде самостоятельных расследований с последующим подключением правоохранительных органов к уже готовым для дознания делам. «Правоохранительным структурам нужно собрать дело, найти доказательную базу, все задокументировать и потом все в готовом виде им передать, чтобы они начали действовать».

● **модель пассивного участия** в виде присоединения к инициативам органов. Так, многие фирмы предпочитают не проводить собственных расследований и даже не ведут собственного мониторинга рынка, пользуясь исключительно официальной статистикой по контрафакту, какой бы противоречивой она ни была. Они участвуют только в тех делах, которые были инициированы правоохранительными органами. Вклад правообладателей в этом случае, как правило, ограничен консультационной поддержкой и возбуждением судебных дел.

«В настоящее время идет разбирательство с Брынцаловым, но оно было инициировано не нами, а в ходе следственных действий правоохранительных органов. Мы сейчас пытаемся присоединиться к этому процессу».

«Правоохранительным органам нужна помощь, экспертиза. Мы обладаем возможностями технического анализа, чтобы определить, является ли товар подлинным или поддельным. Если они выходят на подпольную фабрику, тоже наш эксперт нужен. Например, нужно оборудование еще раз запустить».

- **модель саботажа**, т.е. блокирования инициатив правоохранительных органов. Противодействие имеет под собой несколько, не сводимых воедино оснований. Это и желание правообладателей сэкономить время и деньги, спустив ситуацию на тормозах. И элементарный страх в случае силового давления на заявителя. И все прочие причины, диктующие рациональность пассивного поведения, о чем подробнее поговорим позже.

Но самое главное, что лежит в основе «модели саботажа», — правообладателям выгоднее договориться с контрафактчиками, чем ввязываться в следственные мероприятия. Нарушители, напуганные действиями госорганов, готовы платить «отступные» в виде лицензионных платежей и неформальных подношений за закрытие дела. Так, когда в одном из российских городов арестовали производство, подделывающее телевизоры почти всех ведущих компаний, ни одна (!) не подала заявление о возмещении ущерба и возбуждении дела.

«Они (правообладатели — С.Б.) зачастую привлекают милицию для решения своих коммерческих проблем».

«Контрафактчики, а это не последние люди в нашем мире, ... эти люди имеют определенные связи, и с помощью административных или финансовых ресурсов выходят на представительства компаний либо на службу безопасности и договариваются. Полюбовно. Естественно, те им платят лицензионный платеж, обязуются платить в дальнейшем, и народ забирает заявления».

«Очень много сотрудников милиции занимаются контрафактом и не раз попадались на ситуациях, когда заявления тупо отзываются».

Показателен случай с фирмой Swarovski, поставляющей в Россию хрусталь. Фирма не производит люстры и каркасы к ним. В 2003 г. органы МВД выяснили, что в Москве работают 2 цеха, которые делают люстры. Каркасы поступали из Турции и из Китая, проходили доработку на одном из оборонных заводов Подмосковья, а затем их увешивали дешевым египетским или турецким хрусталем. На эти изделия вешали бирку Swarovski и этикетку, что изделие произведено в Испании. Такие люстры выставлялись во всех крупных магазинах Москвы. Масштабы такого производства были весьма серьезные. А дальше события развивались так (простите за пространный фрагмент из интервью, но он того стоит):

«Практически вся Рублевка была увешана этими люстрами, некоторые из них стоили по 20–30 тысяч долларов. Но турецкий хрусталь имел одну особенность — он со временем тускнел. У этих злодеев была штатная команда протирищиков, которая его протирала, но потом хрусталь тускнел, горничные не могли никак протереть, в итоге директор был неоднократно бит. Это мы знали. И дальше мои действия — нужно найти правообладателя, потому что без заявления я не могу работать. Выходим через патентных поверенных на австрийцев, пишем им письма, австрийцы нам не отвечают. <...> Потом месяца через два или три они нам удосужились ответить: «Свяжитесь с нашим представителем». Выходим на него, но параллельно у нас есть информация, что он в доле со злодеями, получает с них процент. <...>

Мы им пишем, что ваш представитель — это не тот человек, с которым можно общаться. Давайте юридическую доверенность одной из юридических фирм. Пусть они ваши интересы представляют. Из Австрии нам не отвечают. Соответственно, мы выходим на представителя Посольства Австрии в МВД России, я еду с ним переговариваться, объясняя ему ситуацию, рассказываю про масштабы, объемы, после чего австрийцы сюда приезжают, я сажусь с ними в машину, едем по магазинам, они приходят в шок.

В итоге мы все это дело долбанули. Выявили большое количество, они написали заявление, рассчитали ущерб в 600 тысяч евро. Изъяли большое количество комплектующих, изъяли документацию, возбудили уголовное дело по статье «незаконное использование товарных знаков» и начали расследование.

Ну, какое давление было ни меня и на мое руководство — ни в сказке сказать, ни пером описать. <...> Мы ни на что не пошли, я провел обыски в квартирах, на производстве, доказательная база была собрана в полном объеме, дело уже должно было направляться в суд.

Когда люди (контрафактчики — С.Б.) поняли, что с нами они не договорятся, их директор попадает на личный прием к министру внутренних дел Рашиду Гумаровичу Нургалеву (не каждый из наших может к нему попасть) и одновременно через каналы внешней разведки выходит на фирму Swarovski. <...> И фирма Swarovski говорит — мы забираем заявление. <...> Мы организовали серьезную кампанию в прессе, в итоге Swarovski под нашим общественности заявление вернула, суд состоялся.

Я долго думал — почему? Все-таки делом занимался полтора года. Ответ очень простой: австрийцы с ними договорились, что свою продукцию они будут через эти сети раскидывать. Да, злодеи будут получать меньшую прибыль, но австрийцев убаякали тем, что лицензионные платежи будут. То есть это решение коммерческих вопросов той или иной структуры. Скажем, мы хозяйева товарного знака. А те злодеи работают успешнее нас, потому что у нас народ в штате ленивее. Но у нас есть право. Мы хотели бы их напярять, чтобы они нам заплатили лицензионный платеж».

Эта ситуация четко выявила проблему отсутствия у правообладателей мотивации бороться с контрафактом, причины чего обсудим отдельно.

Пассивность правообладателей, или Тринадцать причин не бороться с контрафактом

Правообладатели, очевидно, несут потери от контрафакта, ведь тот забирает часть рынка, компрометирует качество продукта. Есть и косвенные потери, связанные с необходимостью снижать цены и проводить различные распродажи под давлением контрафактного демпинга. Казалось бы, правообладатели, страдающие от контрафакта, должны быть однозначно нацелены на борьбу с ним. И декларативно это так. Но как только доходит до дела, позиция правообладателей и их представителей на местах причудливо диверсифицируется. Это вызывает откровенное недоумение и непонимание представителей госорганов. Их усилия порой «уходят в песок», не будучи поддержанными правообладателями. Заметим, без заинтересованности последних довести дело до судебного решения почти невозможно.

Чем объясняется пассивность правообладателей в борьбе с контрафактом?

1) *экономическая нецелесообразность* антиконтрафактных действий, что связано с малыми объемами контрафакта:

«Не столь велики масштабы, чтобы связываться».

«Есть вкрапления. Если было бы массовое явление, то мы бы были тревогу».

«Подделки есть, но они — подлесье бизнеса. Мы не чувствуем его».

«Если бы мы выдели, что данная проблема снижает наши темпы роста, забирает наши продажи, не дает нам развиваться, наверное, мы бы были более внимательными к этому».

«По нашему мнению, компания начинает чувствовать ущерб на пороге, когда контрафакт составляет 10% от ее объемов продаж или более».

«Если есть осознание, что на рынке крутится порядка 10–15% твоего оборота, то тогда можно несколько миллионов выделить, в этом есть целесообразность и смысл»;

2) *антиконтрафактная деятельность требует отвлечения значительных временных, финансовых и человеческих ресурсов*. Для многих компаний довольно трудно выделить достаточные средства на борьбу с контрафактом. Обычно это свойственно небольшим компаниям, вынужденным экономить на мониторинге рынка, на услугах юристов, на командировках сотрудников к месту ареста контрафакта, на судебных издержках и пр.:

«Мы маленькая компания. Поэтому у нас даже сложно выделить целевые ресурсы, в том числе человеческие на такую постоянную работу».

«В борьбе с подделками ключевую роль должны играть крупные компании. Мы следуем за лидерами»;

3) *боязнь испортить имидж компании*. Компании-правообладатели стараются не афишировать наличие контрафакта, чтобы не повредить своему имиджу. Мало кто разделяет мнение, что показательные разбирательства с контрафактом являются для потребителей лучшей демонстрацией заботы компании. Более популярно суждение, что, узнав о контрафакте, потребители перевернутся к другим брендам (возможно, гораздо более разбавленным контрафактом). Именно поэтому успешной может быть борьба силами различных ассоциаций, где фирмы представлены «через запятую».

«Мы не хотели бы, чтобы где-то в связи с обсуждаемыми вопросами упоминались наши бренды».

«Конечно, мы понимаем, что это проблема, но мы не хотим афишировать какие-то случаи, потому что не знаем, как эту информацию используют конкуренты против нас»;

4) *восприятие контрафакта как скрытой рекламы*. Покупатели привыкают к бренду, даже если он поддельный, а привычки людей инертны;

«Ну, кто-то продвигает наш товар, и спасибо им за это. Взять ту же электронику, правообладатели считают: пусть кто-то покупает эту технику, пускай она заполняет рынок, а потом мы уже придем на готовенькое»;

5) *глобализм рассуждений о сером импорте*, взгляд на него с позиции не национального, а мирового рынка. Речь идет об импорте оригинального продукта, но не через официального дистрибьютора, а «левыми» фирмами. Это совершенно нормальный продукт (не подделки), просто не предназначенный для поставок в Россию. Однако в мировом масштабе общий объем реализации товара от этого не меняется.

«Параллельный импорт съедает долю рынка нашего бренда в России, а в мире-то — нет. Это же все равно наш товар»;

6) *сокращение доли торговых форматов, где традиционно реализуется контрафакт*, т.е. ставка на эволюционный путь решения проблемы. Иными словами, уменьшается доля открытых рынков, киосков, ярмарок на фоне роста доли сетевых магазинов и крупных торговых центров, что означает сокращение площадок для реализации подделок и серого импорта:

«Мы активно растем в тех каналах, где поддельная продукция не представлена, а роль тех каналов, где есть подделки, она со временем снижается»;

7) *своеобразное разделение рынков*, при котором компании, представляющие оригинальную продукцию, не рассматривают контрафактчиков как прямых конкурентов, существуя с ними как бы в параллельных мирах. Дело в том, что они используют разные каналы сбыта, ориентируются на разные доходные группы покупателей, размещают товар в разных населенных пунктах и т.д. Борьба активизируется в случае пересечения интересов. Скажем, подделка, реализуемая по цене оригинала в столичном торговом центре — вызывает активное противодействие представителей правообладателя, а дешевая подделка, продаваемая на рынке в далекой деревне, — скорее всего, будет проигнорирована:

«Они настолько загнаны в свои каналы, что мы их не ощущаем в современной торговле»:

8) *элементарная неграмотность в вопросе защиты своих прав*. Например, некоторые компании плохо представляют себе возможности таможни в пресечении серого импорта, руководствуются мифической ценой внесения товарного знака в реестр ФТС, переоценивают трудности судебных разбирательств и пр.

Показательно интервью с руководителем одной компании, который даже не подозревал, что таможня может задерживать не только явные подделки, но и серый импорт. Узнав от интервьюера (!), что вполне может и регулярно это делает, надо только зарегистрировать товарный знак в реестре ФТС, директор пытается выяснить этот вопрос. Ни логист, ни начальники разных отделов понятия не имеют, зарегистрированы ли товарные знаки их фирмы в этом реестре. В результате долгих созвонов выясняется, что в реестре ФТС их нет.

В другой компании рассказывали, что страдают от так называемых имитаторов, т.е. продуктов, зарегистрированных как самостоятельные товарные знаки, но вводящих потребителей в заблуждение схожестью с известным брендом. Уверяли, что борьба заведомо проигрышна ввиду *«отсутствия формального состава преступления»*. Между тем у ситуации есть юридическое определение — *«сходство до степени смешения»* — и масса прецедентов успешности такой борьбы;

9) *страх от соприкосновения с криминалом*. Контрафакт относится не к теневой, а к криминальной экономике. Разница состоит в том, что теневой бизнес производит нормальные с точки зрения закона товары и услуги, но использует для этого запрещенные пути (не платит налогов, подкупает госорганы и т.д.). Криминальный бизнес создает продукты и услуги, запрещенные законом (фальшивые деньги, наркотики, заказные убийства и пр.). Отсюда у теневика есть альтернатива в виде легализации. У криминального бизнеса такой альтернативы нет, поэтому он идет до конца. И это понимают все, кто пытается бороться с ним. Равно как понимают, что контрафакт погружен в криминальную инфраструктуру, столкновение с которой обещает неприятности:

«Были у меня случаи, когда к заявителю приезжали бандиты и говорили — вы чего там шутите? И люди просто забирали заявление назад».

«Была группа китайцев, которая продавала приборы, выдавая за медицинские. Мы с трудом уговорили медицинское учреждение провести исследование этого прибора. Люди откровенно боялись. Заведующий лаборатории говорит — да, это вредно для здоровья граждан, но потом меня, типа того, грохнут».

«Если в компании иностранный менеджмент, они, мне кажется, боятся российских реалий. У них в голове безудержный страх. У нас был прошлый генеральный директор, стопроцентный американец, для которого Россия была чем-то совсем далеким. Его приходилось очень долго убеждать в том, что не нужно ничего бояться. Ну видели мы в этих ситуациях бандитов, крышу и т.д. Ну и что?»;

10) *трудоемкость правозащитных действий*. Система не работает, если не вкладывать в нее энергию и упорство. Учитывая, что ущерб от контрафакта для большинства компаний не столь велик, возникает соблазн спустить дело о контрафакте на тормозах:

«Многое зависит от конкретного человека, который занимается этими вопросами в компании. Скажем, меня не напрягает переписываться с каким-нибудь совсем местечковым ОВД, доказывать ему, что надо принять меры. Иногда эта переписка бывает очень изматывающей. Я не много знаю людей среди моих коллег-юристов, которые будут без конца это делать. Они скорее плюнут и скажут, что это не такой большой объем, чтобы из-за него так напрягаться»;

11) *восприятие западными компаниями контрафакта как неизбежного атрибута российского рынка*. Т.е. контрафакт видится как элемент местных правил игры, проявление «российского колорита». Эта позиция формируется при активном участии российских представителей, которые, внушая правообладателям отношение к контрафакту как к неизбежной плате за вхождение в Россию, реализуют собственные интересы. Это выделение бюджета на борьбу с контрафактом при одновременной готовности принять отчет о низкой результативности такой борьбы:

«Людям объясняют, что «вы в России», «что это правила игры здесь такие». Это менталитет людей по отношению к нашей стране. А наш рынок сейчас самый перспективный, допустим, если говорить по офисной технике. И японцы прекрасно это понимают. Японцы никогда не пишут заявлений и не обращаются — это четко абсолютно. И итальянцы — они

в одежде законодатели мод, все их марки здесь подделываются, но итальянцы вообще не пишут заявлений».

«Здесь люди получают от западной компании деньги. Они должны отчитываться за свою работу. Им проще с милицией прийти на горячую точку сбыта, ее на цветной с высоким разрешением фотоаппарат оттискать со всех сторон, и отправить как отчет о работе, чем заниматься поиском и выявлением каналов, схем. Мне люди откровенно говорят — зачем нам это надо? Вот мы сейчас накроем этот цех. На нас будет оказано давление, на фиг нам это надо? Мы лучше раз в неделю приедем на те же Лужники, пофотографируем, отправим, за это получим дополнительный бонус»;

12) Нередко представители правообладателей в России получают «комиссионные» от контрафактистов, вступая с ними в теневой сговор. Далее в зависимости от схемы эти деньги могут идти на коррумпирование менеджеров головной компании. Удивительно, но факт: при раскрытии дела о производстве поддельных корейских телевизоров на одном из российских заводов выяснилось, что эти телевизоры принимались в гарантийный ремонт. Это означает, что многие уровни и службы корейской компании были вовлечены в эту схему:

«Один из аспектов проблемы — то, что местные представители фирм в сговоре. Это наши люди, которые дуют им в уши, что здесь все плохо, что правоохранительная система не работает, все повязано».

«Они верят своим представителям, а представители участвуют в этих схемах»;

13) антистимулы для борьбы с контрафактом, заложенные в самом законодательстве. Например, в фармацевтике действует законодательная норма: если в какой-то серии продукции выявляется подделка, то вся серия или даже партия продукции отзывается из оборота. Понятно, что в этой ситуации у компаний-правообладателей были минимальные стимулы инициировать поиск контрафактных лекарств. Видя это, госорганы, не изменяя закон, попытались изменить практику: предоставлять компаниям информацию, чтобы те сами принимали адекватные меры. Фармацевтические компании считают это правильным, в отличие от многих потребителей. Поэтому новшество и не нашло отражения в СМИ.

«Характерный пример — по лекарствам. Сейчас это, правда, сняли, но некоторое время назад было следующее. Когда выявляется контрафактная партия товара, то Минздрав циркулярно снимает всю партию с продажи. То есть, представляете — завезли на сотню миллионов долларов, кучу грузовиков одного наименования, раскинули по сети. Полтора узбека где-то что-то насытали, дали это в продажу, а милиция выявила. Минздрав пишет циркуляр — изъять из оборота вот эту партию».

Согласимся, что причин заморозить борьбу с контрафактом — более чем достаточно. Однако ряд компаний с этим не считаются. И вопреки этим доводам довольно активно и эффективно пресекают контрафакт. Таким образом, одни фирмы считают, что бороться с контрафактом надо, когда налицо экономический ущерб, другие говорят о «нулевой терпимости», реагируя не столько на экономический ущерб, сколько реализуя принципиальную позицию. Борьба с контрафактом для таких фирм — не калькулируемый процесс, а моральный императив рынка. Их действия не считаются с тем, что расходы на борьбу с контрафактом зачастую превосходят наносимый им ущерб.

«Ущерб действительно меньше. Но мы должны бороться с контрафактом. Мы не можем быть пассивными в этом вопросе: это наш рынок, наша доля».

Мы показали, что нет единого измерения отношений бизнеса и власти в деле борьбы с контрафактом. Таможня, суды, правоохранительные органы как три кита государственной борьбы с контрафактом получают разные оценки бизнеса и предъявляют к нему разные претензии и ожидания. Поэтому налаживание этих отношений — процесс многомерный и погруженный в детали, что, по-видимому, составит суть диалога власти и бизнеса в ближайшем будущем. Основная интенция власти в этом диалоге — пробудить активность правообладателей в борьбе с контрафактом, тогда как бизнес ожидает от власти создания условий, при которых эта борьба будет более эффективной и менее рискованной.

ЛИТЕРАТУРА

1. Барсукова С. Криминальная экономика: производство и реализация контрафактной продукции // Экономика и организация промышленного производства. 2003. № 9.

ТЕОРИЯ НЕОЖИДАННЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ АЛЬБЕРТА ХИРШМАНА

В.П. МАКАРЕНКО

Заслуженный деятель науки РФ, академик Академии педагогических наук Украины,
доктор политических наук, доктор философских наук, профессор,
Южный федеральный университет

Альберт Хиршман выдвинул принципиальное положение: ни рыночная, ни централизованная, ни смешанная экономика не являются эффективными средствами решения социальных проблем. Ни один из видов экономики не может считаться образцом для подражания. Социальные проблемы невозможно решить ни религиозными, ни моральными, ни экономическими, ни политическими средствами. Главной причиной такой невозможности являются социальные институты и группы, профессионально занятые в сфере экономики, религии, морали, политики и производства идеологий. Теория неожиданных последствий требует отбрасывания (радикальный вариант) или переосмысления (умеренный вариант) всей системы главных понятий и концепций, образующих парадигму социального мышления Нового времени.

Ключевые слова: Альберт Хиршман, капитализм, Новое время, интересы, конкуренция в экономике и политике, демократия, неожиданные последствия, критика, бессознательная лояльность.

Коды классификатора JEL: P00, P10, B31.

От автора. Как всем хорошо известно, Польша была самым веселым баракком в социалистическом лагере. Диапазон переводов современных авторов в сфере философии и социальных наук на польский язык был несравненно шире и оперативнее, чем в бывшем СССР и нынешней России. Научную и художественную литературу на польском языке я читаю со времени аспирантуры. С научным и академическим сообществом Польши тоже связан давно. В 1988–1989 гг. работал визитинг-профессором Люблинского университета. Одним из итогов этой работы был перевод коллективной монографии польских политологов (см.: [8]). В 1995 г. участвовал в международной конференции, посвященной столетнему юбилею Львовско-Варшавской философской школы. Вслед за этим в 1996 году получил грант Фонда Стефана Батория Польской республики по теме «Духовное сопротивление коммунистической системе власти в странах Восточной Европы». Был на стажировке в Институте философии и социологии Польской академии наук. Выпустил сборник работ польских и российских ученых [7], а также перевел на русский язык книгу известного польского философа и логика Анджея Гжегорчика [2]. Затем получил приглашение на работу в Жешовском университете. Как обычно, много читал. В том числе книги известного современного экономиста и социолога Альберта Хиршмана. Написал об этом статью и послал ее в журнал «Социологические исследования», включая перевод работы А. Хиршмана «Рыночное общество: противоположные точки зрения» [11]. Вот здесь и возник казус.

Выдающегося современного американского ученого редакция (у меня не поинтересовавшись) назвала «профессором одного из польских университетов». Мою статью исковеркали. Правда, потом ответственные лица передо мной извинились — вначале по телефону, затем при встрече в Москве. Однако в Интернете до сих пор (прошло десять лет!..) висит текст, за который я не отвечаю [12]. Поэтому с удовольствием ответил на предложение журнала «Terza eopotisus» опубликовать оригинал статьи десятилетней давности. Любой читатель-экономист может сравнить его с вариантом, опубликованным в журнале «Социологические исследования». Такое сравнение необходимо для обсуждения общей темы о тенденциях развития социальных наук в постсоветской России.

Например, стремление к автаркии заложено в самой дисциплинарной организации науки. Университеты обладают сложной системой символических границ, разделяющих области знания и работающих в соответствии с принципом: все, что их пересекает, называется «грязным» и считается опасным для научного сообщества. Российские университеты и институты РАН ни в коем случае не являются продуктивными зонами обмена идеями и концепциями [1, с. 273–285].

До середины 1970-х гг. власть требовала от так называемых общественных наук идеологического обеспечения и подтверждения легитимности репрессивного режима, критики буржуазной идеологии, научного обоснования пропаганды и контрпропаганды, и подготовки кадров для аппарата управления и контроля. Поэтому основная масса обществоведов

(сотрудников АН и преподавателей университетов) восприняла крах СССР и последующие реформы со скрытым негативизмом и пассивным сопротивлением. Идеологический плюрализм был декларирован сверху и не касался самой институциональной организации науки. Весь корпус преподавателей остался на своих местах и переквалифицировался в социологов, политологов, психологов, политехнологов, экспертов по политическому пиару и рекламе. С тем же убогим уровнем знаний, кругом идей и сервильных установок.

По идее, развитием теории, осмыслением и применением западного опыта к российским реалиям должны заниматься академические или университетские ученые. Но этого не происходит из-за низкой квалификации самого персонала, отсутствия когнитивной культуры, критических дискуссий и просто незнания языков и литературы. Прежняя функциональная роль общественных наук не потеряла полностью свое значение. Понятие академической автономии в большинстве голов современных обществоведов пока не возникло. Они по-прежнему готовы обслуживать власть. Верноподданнические установки практически полностью парализуют познавательные интенции в социальных науках. Философский и исторический факультеты в МГУ, Институт философии РАН превращаются в прибежище захолустного антисциентизма, имперской геополитики, религиозного национализма. Зато число докторов в сфере социально-политических наук увеличилось в 1990-е гг. на 26%.

Короче говоря, социальные науки в основном занимаются консервативной защитой распавшегося советского порядка и его идеологических постулатов. Образовательные учреждения являются не генератором новых идей и концепций, а системой консервации старого знания и идеологических предрассудков, средством блокировки процессов модернизации [3, с. 314–339].

Сопоставляя перечисленные общие тенденции в социальных науках и ситуацию с первой публикацией моей статьи об Альберте Хиршмане, читатели-экономисты могут поразмыслить о мере обскурантизма в научных журналах России, в том числе по экономике. Думаю, мой текст поможет осознать и проблему обоснования нынешней отечественной экономической науки, включая степень ее холуйства. С удовольствием приму участие в дискуссии на эту тему, если редакция «Terra economicus» ее инициирует.

Введение

После распада СССР и краха «мировой системы социализма» генезис, функционирование и перспективы капитализма опять стали главной темой политических дебатов и академических дискуссий. В частности, теоретико-социологические аспекты проблемы обсуждались на одном из «круглых столов» журнала «Социологические исследования» [4]. Дискуссия сконцентрировалась вокруг доклада Ю.Н. Давыдова. Его позицию можно свести к следующим основным положениям.

Генезис термина «капитализм» связан со взглядами мелкобуржуазных социологов середины XIX века. Он означал определенную экономическую систему. В марксизме «капитализм» всегда был не экономическим понятием, а мировоззренческой категорией. Эта категория на протяжении второй половины XIX в. отождествлялась с понятием «современности». Такое отождествление было типично как для радикалов (социалистов и коммунистов), так и для либералов. Ю.Н. Давыдов полагает, что взгляды либералов более продуктивны в теоретическом отношении. Например, М. Вебер был национал-либералом по своим политическим ориентациям. И на рубеже XIX–XX вв. он предложил разделить капитализм на «архаичный» и «современный». Только второй из идеальных типов капитализма связан с генезисом множества факторов, определивших культурно-историческую уникальность европейского капитализма.

Различие между указанными типами капитализма существовало на протяжении двух третей XX в. Однако в 1970-е гг. снова произошло отождествление капитализма и современности. Понятие капитализма опять выполняет мировоззренческую роль. Ю.Н. Давыдов с этой тенденцией не согласен. Со ссылкой на труды Ф. Броделя он трактует нынешний европейский капитализм как «паразитический нарост» на отношениях обмена. Эта болезнь присуща капитализму в той степени, в которой нарушаются правила эквивалентного обмена. В Европе давно существуют слои «честных капиталистов» и «мошеннических утилизаторов». Последние всегда «деформировали» позитивные результаты спонтанного развития рыночной экономики.

Ю.Н. Давыдов считает, что руководство России при выработке программы социально-экономических преобразований заимствовало опыт европейских мошенников. Поэтому в стране сегодня господствует дикий, разбойничий, авантюристический, торговостовщический капитализм. В нем можно обнаружить все признаки «архаичного» капитализма. Поэтому для оценки ситуации в современной России Веберовская концепция капитализма более продуктивна, нежели взгляды Маркса и современных левых теоретиков.

Позиция Ю.Н. Давыдова изложена в многочисленных публикациях. За последние годы она стала популярной в социальной науке и публицистике. Кстати, все участники «круглого стола» поддержали идею о «современном» или «нормальном» капитализме. Правда, из нее следуют противоречивые выводы.

С одной стороны, в России никогда не было и нет до сих пор «нормального» капитализма. Все участники дискуссии согласны с тем, что заимствованные на Западе «образцы» социально-экономического развития никогда ни к чему хорошему не приводили. С другой стороны, в современном мире вмешательство государства в экономику является «нормой». А Россия здесь давно чемпион...

Точка зрения Ю.Н. Давыдова порождает больше вопросов, чем предлагает ответов и аргументов. Здесь меня интересует единственный вопрос: существуют ли в современной социальной науке концепции, позволяющие дистанцироваться от представления о «нормальном» капитализме, с которым могут (или должны) сравниваться все остальные? Этот вопрос разбит на несколько соподчиненных проблем: можно ли концепцию М. Вебера считать продуктивной при оценке социально-экономических трансформаций? Являются ли интересы и социальные институты, сложившиеся в условиях европейского капитализма, наиболее надежной формой таких трансформаций?

Реальная проблема и ложная дилемма

В одной из своих работ я рассматривал теорию неожиданных последствий при обсуждении вопроса о связи групповых интересов с властно-управленческими процессами [6]. Однако диапазон этой теории значительно шире. Б.Г. Капустин называет «блестящими и глубокими» работы А. Хиршмана, посвященные проблеме становления рыночной экономики [5, с. 52]. Но эти работы в социальных науках России остаются практически неизвестными. Я попытаюсь восполнить этот пробел.

А. Хиршман развивает свою концепцию в противовес главным направлениям социальной мысли Нового времени. Он обосновал принципиальное положение: ни рыночная, ни централизованная, ни смешанная экономика не являются эффективными средствами решения социальных проблем. Ни один из видов экономики не может считаться образцом для подражания.

Однако в массе интеллектуальной продукции, в практической политике и публицистике господствуют противоположные подходы. Здесь можно напомнить полемику между «купцами и кавалеристами» (А. Стреляный) или «идеалами и интересами» (А. Нуйкин) в начале «перестройки» в СССР. В сегодняшней России тоже существуют адепты рыночной, управляемой сверху и смешанной экономики. Этот факт свидетельствует о кризисе всей системы социального знания. Социальные науки в целом пока не в состоянии описать губительные последствия развития экономики в любых социальных системах — капиталистических, социалистических, смешанных. Анализ таких последствий и определяет содержание исследований А. Хиршмана.

Не менее того в социальном знании распространено противопоставление Вебера и Маркса. Оно приобрело статус стереотипа. Действительно, эти мыслители различаются между собой в оценке относительного значения экономических и внешнеэкономических факторов. Но есть и моменты сходства позиций Маркса и Вебера:

- ◆ анализ генезиса капитализма и рождения его духа как борьбы с прежними идеалами и социальными отношениями;
- ◆ общее убеждение в коренной противоположности между «традицией» и «современностью»; для обоснования данной противоположности Маркс создал теорию общественно-экономических формаций, а Вебер — концепцию идеальных типов экономики, социальной структуры, господства и образов жизни;
- ◆ описание социальных изменений (в том числе генезиса и функционирования капитализма) в категориях рождения новой социальной системы;
- ◆ убеждение в том, что новые этосы или идеологии возникают более или менее параллельно процессу упадка прежней системы отношений.

Указанные гносеологические и мировоззренческие установки присущи как Марксу, так и Веберу. В результате ни тот ни другой не обращали внимания на способы воспроизводства старого в новом или рассматривали эту проблему как второстепенную.

А. Хиршман ставит перед социальным знанием более сложную задачу — выявить и описать процессы становления и изменения идеологий как длительный эндогенетический процесс, повлиявший на субординацию всех (внешних и внутренних) факторов при генезисе новой социальной системы. Для этого надо установить последовательность взаимопереплетения идей, принадлежащих к совершенно противоположным идеологиям — либеральной, консервативной, социалистической. Речь идет о построении таких теорий экономики, общества, политики, идеологии и культуры, которые были бы свободны от всех (или хотя бы главных) исторических форм, идеалов и институтов, типичных для идеологий Нового времени.

Однако ни одна школа социальной мысли XX в. этого сделать не смогла. Нынешнее поколение ученых во всех сферах социальных знаний все еще движется в кильватере духовных вождей, создавших главные идеологии современности. А сами вожди обычно не осознают или равнодушны к проблеме непредвиденных последствий собственной системы взглядов. Если бы такие следствия были известны заранее, не исключено, что Локк и Бентам отказались бы от либерализма и утилитаризма, Берк и Токвиль — от консерватизма, а Маркс — от социализма.

Почему же такое осознание невозможно по определению? Потому что для всех идеологий Нового времени отношение между идеями (идеалами) и интересами было и остается по сей день центральной проблемой социального знания и практической политики. Акцент на идеи или интересы породил целую гамму теорий. В любой из них связь между идеями и интересами трактовалась либо как отношение детерминации (прямой или обратной), либо как отношение констелляции. Ни одно из направлений социальной мысли даже не пыталось целиком отбросить данную альтернативу. А ее идейные предпосылки пока еще изучены недостаточно. А. Хиршман прослеживает специфическую «логику» становления данных предпосылок.

В докапиталистических обществах был наиболее распространен героический этос (с мотивом и идеалом славы). Затем его заменил буржуазный этос со всеми добродетелями протестантской этики. В какой же момент времени торгово-промышленная деятельность начала рассматриваться как занятие, достойное человека? Ведь на протяжении более тысячи лет — т.е. в период идейного оформления, институционализации и распространения христианства — в торговле и промышленности видели воплощение пороков жадности, скупости и жестокости. Затем вдруг торгово-промышленной деятельности начали приписывать положительные свойства. Причем, эта модификация не заключалась в упадке традиционных ценностей: «Критика героического этоса нигде не сопровождалась пропагандой нового буржуазного этоса» [10, s. 23]. Исторические, психологические и культурные причины столь неожиданного изменения оценок до сих пор являются предметом дискуссии.

С чего же все началось? С попыток создать новую теорию государства. Она должна была усовершенствовать искусство политического управления в рамках существующего порядка. Макиавелли заложил основы этой теории. Он не пытался создать новый этический кодекс. А предложил рассматривать человека таким, каков он есть на самом деле. Люди руководствуются страстями, а не верой и не разумом. Это порождает бесконечную цепь жестокостей, из которых и состоит человеческая история. Требования христианской морали, включая угрозу осуждения на вечные муки, ничуть не улучшили человеческую природу. Значит, надо найти более эффективные средства для совершенствования людей и управления обществом. Начался интенсивный поиск средств, образующих альтернативу христианской морали.

В этом контексте было сформулировано три рецепта:

- ◆ применять насилие;
- ◆ сдерживать страсти путем убеждения;
- ◆ использовать страсти для достижения «общего блага».

Эти рецепты были преобразованы в проекты социального развития. Они существуют до сих пор как наиболее распространенные варианты идеологии, социальной теории и политики, порождая бесчисленные комбинации.

Первые два средства были известны издавна и новизной не обладали. Третье привело к повороту всей ориентации социальной мысли. Да, жадность и своекорыстие — главные человеческие страсти, но на их основе может быть построен справедливый социальный порядок. Главный аргумент для доказательства этого положения сформулировал Мандевиль. Божественное провидение использует человеческие страсти для обеспечения общего блага и потому надежды на лучшую жизнь терять не следует!

Первоначально слова «страсти» и «жадность» были нагружены отрицательным смыслом. Постепенная эволюция языка привела к тому, что они были заменены нейтральными терминами «польза» и «интерес». Тогда как идея о возможности использования страстей для достижения общего блага стала главным элементом либерализма и парадигмой политической экономики. Если вспомнить Н. Лескова, эта «сиянс-госпожа» сразу стала претендовать на статус «главной» социальной науки.

Одновременно указанная идея повлияла на выработку представления о закономерном характере социальных процессов. На его основе были созданы гегелевская, марксистская и позитивистская концепции социально-экономических закономерностей. Все они восходят к метафоре «хитрость разума». Эта метафора выражала убеждение: хотя люди живут страстями, на самом деле страсти служат достижению некой высшей общечеловеческой цели, которая непостижима для индивидуального сознания. Метафора «хитрость разума» введена в социальную философию Вико и Гердером, а окончательную легитимизацию получила в философии истории и философии права Гегеля. Немецкий ученый колпак положительно оценил страсти, поскольку в них непосредственно проявляется и воплощается «хитрость разума»...

Короче говоря, модификация моральной оценки страстей с отрицательной на положительную предшествовала становлению социальной теории. Затем происходила легитимизация страстей как предмета теоретического анализа.

Предполагалось, что все люди руководствуются тремя главными страстями — эгоизмом, жаждой власти и богатства. Эти страсти противостоят вере (условиям христианского спасения) и разуму. Они порождают войну, голод, эпидемии — три главных несчастья человеческого рода. Одновременно страсти свирепы по отношению друг к другу. В целях их теоретической легитимизации были обоснованы идеи о *взаимопожирании* (Ф. Бекон и Спиноза) и *равновесии* (Юм) страстей: «Мысль об управлении социальным прогрессом посредством продуманного установления одной страсти против другой стала распространенным занятием интеллектуалов XVIII века» [10, s. 34].

В XVII в. идея взаимопожирания страстей вытекала из общего пессимистического взгляда на человеческую природу и убеждения в том, что страсти опасны и деструктивны. В XVIII в. произошла полная реабилитация страстей. Она выражала оптимистические представления (прежде всего французских материалистов) о возможности «улучшения и исправления» человеческой природы. Гельвеций первым снабдил термин «интерес» положительным смыслом. Он обозначил этим термином только те страсти, которым приписывались уравнивающие функции.

Таким образом, история социальной теории есть процесс превращения моральных оценок в онтологические основы и гносеологические принципы социального знания. Отсюда вытекает тотальная аберрация мышления, которая еще далеко не закончилась.

«Отцы-основатели» США и вожди Французской революции пали первыми жертвами преобразования моральных оценок в политические постулаты. Те и другие начали использовать идею равновесия страстей как идеологическое оружие для обоснования и практической реализации принципов разделения власти и социального договора. Американские демократы и французские революционеры полагали, что оба института не задевают человеческую природу и являются универсальными свойствами общества. На самом деле в основании принципа разделения властей и теории социального договора лежит представление о животной природе человека.

«Примечательно, — пишет А. Хиршман, — что при обосновании принципа разделения власти эта идея была переодета в другую одежду. Сравнительно новая мысль о контроле властей путем их взаимного сдерживания и уравнивания стала убедительной благодаря представлению ее в форме общеизвестного и общепринятого принципа равновесия страстей» [10, s. 37]. Иначе говоря, практика демократического конституционализма и революционного преобразования общества опираются на одни и те же теоретические основания.

Теория социального договора стала элементом достижения равновесия. Гоббс во всех своих сочинениях лишь один раз сослался на равновесие страстей. Без этой ссылки он не мог сформулировать теоретическое обоснование государства. Причем такого, в котором раз и навсегда решены все проблемы, вытекающие из человеческих страстей. Однако большинство либералов и демократов не замечают собственной непоследовательности и применяют указанную стратегию постоянно. Она является результатом еще одной идеологической аберрации — противопоставления интересов и страстей. На этих иллюзиях — разделения власти в социальном договоре — до сих пор держится вся теория и практика демократии и связанная с нею парадигма социальной мысли Нового времени.

Природа указанных иллюзий состоит в том, что интересы начали отождествляться с материальной выгодой и пользой индивидов и групп. Этот смысл до сих пор является главным в повседневной жизни, политическом языке и словаре социальных наук. На протяжении XIX–XX вв. выражения «государственные», «классовые», «национальные», «групповые» и тому подобные интересы стали общепринятыми и уже не вызывают никаких возражений. Однако вплоть до XVII в. под интересом понималась совокупность человеческих намерений и связанных с ними размышлений. На протяжении последних 300 лет происходило сужение данного смысла с одновременной универсализацией единственного мотива человеческой деятельности — стремления к материальной выгоде и пользе.

В рамках данного процесса А. Хиршман выделяет две тенденции.

Первая восходит к Макиавелли и связана с отождествлением интересов с «государственным разумом» (принципами существования государства): «Эти понятия должны были вести борьбу на два фронта. С одной стороны, в них явно декларировалась независимость от правил и требований христианской морали, образующих основание политической философии до Макиавелли. С другой стороны, они должны были определить рациональную волю, не замутненную страстями и ежеминутными порывами. Именно такая воля становилась для Князя путеводителем» [10, s. 39]. Однако доктрина Макиавелли ограничивала властвующих лиц ничуть не меньше, чем прежняя христианская мораль.

Властвующие обязаны были доказывать, что все их поведение определяется исключительно «высшими государственными соображениями», свободными от личных страстей, произвола, династической политики, комбинаций политической игры и т.п. Но никто из людей, стоящих у кормила власти, не собирался меняться в соответствии с доктриной. Поэтому отождествление интересов с «государственным разумом» вскоре обнаружило свою бесплодность: «Если традици-

онные христианские стандарты добродетельного поведения были труднодостижимыми, то не менее трудно было определить интерес» [10, s. 40]. Тем самым использование понятия «интерес» для обозначения властвующих лиц и структур государства (класса, нации, группы, вероисповедной общности и т.д.) становилось крайне размытым и могло обозначать любое случайное содержание. *Но этот случайный произвол теперь выступал в маске необходимости и приобрел «теоретический» статус. Данная традиция существует до сих пор в социальной и политической практике и теории.*

Вторая тенденция заключалась в отождествлении интересов с поведением индивидов и социальных групп: «Связь эгоизма и расчета стала квинтэссенцией поведения в соответствии с собственным интересом. Она показалась многообещающей в дебатах об искусстве управления» [10, s. 41]. В начале XVII в. концепция интереса определялась в контексте династической внешней политики. Но под влиянием революции и гражданской войны в Англии эта концепция начала использоваться для идентификации проблем внутренней политики. Они определялись отношениями между вероисповедными группами пресвитериан, католиков, квакеров и т.д. После стабилизации политической ситуации и установлении религиозной толерантности под интересом начали понимать стремление «делать деньги». Оно стало эквивалентом всеобщего интереса. А. Смит придал этому понятию теоретическое содержание, полагая улучшение благосостояния главным мотивом поведения людей.

Аналогичный процесс шел во Франции. Здесь исходный смысл интересов определялся вопросом Макиавелли: что требуется для роста влияния, власти и богатства государства? По стандартам героического эгоса для этого надо иметь честь и славу. Теперь социальный и моральный смысл интересов начал заменяться материальной выгодой. Первоначально такой мотив поведения был типичен для евреев-ростовщиков. Под влиянием данной социально-вероисповедной группы материальные интересы начали считаться универсальным мотивом поведения. Тем более что у большинства простых людей не было никаких иных доказательств достойного существования, кроме материального благополучия.

В результате указанных процессов внимание возникающей социальной теории начало концентрироваться не на поведении властвующих лиц, а на поведении подвластных. Так возник еще один узел для связи социальной науки с произволом властвующих. Эта традиция тоже сохраняется вплоть до настоящего времени.

Интерес как новая парадигма социальной мысли

А. Хиршман показывает, что история понятия «интерес» парадоксальна: сужение смысла понятия шло параллельно с универсализацией его одной стороны.

Первоначально интерес означал способность человека рационально, расчетливо и дисциплинированно управлять собственным эгоизмом, жадной власти, богатства. Так понятий интерес противопоставлялся страстям. С помощью интереса в поведение людей вводились элементы расчета и предусмотрительности. Но в результате противопоставления возникло убеждение: одну группу страстей (жадность, алчность, скупость, своекорыстие, любовь к деньгам) можно использовать для усмирения других страстей (тщеславия, плотских и властных желаний). Неожиданное следствие заключалось в том, что этот смысл интереса соответствовал традиционным ценностям. Отсюда вытекало: люди (человеческая природа) не обязаны меняться ни по религиозным, ни по рационалистическим рецептам.

Следовательно, любые ссылки на любые интересы в последующем развитии социальной и политической мысли и практики содержат в себе значительную долю традиционализма и консерватизма. Хотя этот момент обычно не осознается ни либеральными, ни социалистическими апологетами интересов.

Так была создана важная интеллектуальная предпосылка для связи идеи равновесия страстей с идеей их неизменности. Теперь эта неизменность выступала под прикрытием интересов. Обе эти идеи восходят к Макиавелли. Но конечный результат заставил бы его перевернуться в гробу: жадность становилась главной и привилегированной страстью, на которую к тому же возлагалась задача обуздывать другие страсти! И этот противостественный и ядовитый симбиоз приобретал статус «вклада» в искусство управления государством и социальное знание...

Раньше алчность оценивалась отрицательно. Теперь «делание денег» было названо интересом. А само понятие интереса стало претендовать на оценочную нейтральность, объективность и теоретический статус. Однако в основе столь «нейтрального теоретизирования» лежит положительная оценка самой мерзкой человеческой страсти. К тому же подобная аберрация связывалась с надеждой на возможность научного руководства обществом. Эта возможность была первоначально реализована в просвещенном абсолютизме. *В его основе как системы политического устройства лежит самое грязное своекорыстие.* Зато теперь оно могло прикрываться соображениями о «государственных интересах».

Интересы стали новой парадигмой социальной философии и политики. В конце XVII в. максима «Интерес не подведет» была преобразована в теоретический постулат «Миром правят интересы». В первом случае имелась в виду способность рационально управлять страстями. Во втором — одна страсть становилась господствующей. Никто вначале не вдумывался в эти тонкости. Понятие интереса казалось самим собой понятным. Никто не пытался дать строгое определение интересов и выяснить их отношение к страстям и разуму.

Со времен Платона категории страстей и разума доминировали при анализе мотивов человеческого поведения. Однако исторический опыт показал, что страсти деструктивны, а разум бессилён. Вера тоже не смогла исправить человечество. Такие результаты делали весьма мрачной перспективу существования человеческого рода. Но большинство людей отличаются легкомыслием и не склонны задумываться о трагизме собственного существования. А большинство политиков и государственных мужей не желают учиться у Марка Аврелия — единственного философа на троне.

И европейские интеллектуалы в очередной раз пошли на поводу у большинства. Они умудрились «прописать» интересы (с указанной модификацией) между страстями и разумом. Эта процедура базировалась на воспроизводстве традиционной христианской ценности Надежды. Правда теперь Надежда выступила в наряде социальной теории. Теория обещала: жить станет лучше и веселей, если люди будут руководствоваться интересами. Философы предпочли оптимистическое обещание беспощадному анализу мотивов человеческого поведения, из которых вытекали и вытекают до сих пор убийственные перспективы. *Почти никто из мыслителей не желал создать такую социальную философию и теорию, в которых бы содержалось еще большее осуждение человека по сравнению с христианской религией. Речь идет о том мотиве христианства, в котором содержится абсолютное и безусловное отбрасывание мира и обвинение человеческого рода.*

Интерес стал новой гибридной и противоестественной формой человеческого поведения. И ее начали считать свободной от разрушительных страстей и бессильного разума. Прежде жадность, пиетет перед деньгами и материальным благополучием вообще считались свойством рабов, евреев, лакеев и простонарода. Теперь из этой страсти сделали залог «светлого будущего»: «Доктрина интереса в данное время была воспринята как действительный завет спасения» [10, s. 47].

Правда и в XVII в. более пронизательные философы и просто умудренные жизнью люди не дали себя увлечь новой доктриной. Одни (Боссюэ) отвергли ее целиком, другие (Спиноза) сомневались в параллелизме страстей и интересов, понятых как «разумный эгоизм», третьи (маркиз Галифакс) полагали, что люди не в состоянии распознать собственные интересы. Однако оптимистические ожидания победили трезвую мысль. Надежда на спасительную роль интересов стала первой и главной интеллектуальной модой нового времени. И социальная мысль и политика до сих пор находятся под ее гипнозом!

Потребовалось совсем немного времени для горького похмелья. В XVIII в. интересы подверглись сокрушительной критике. А страсти были реабилитированы как потенциально положительная сила. Одни доказывали, что принцип «Люди руководствуются только интересами» полагает мир хуже, чем он есть на самом деле. Другие выдвигали принцип «Люди живут страстями». Мир, в котором господствуют страсти, тем самым полагался лучшим по сравнению с миром, в котором доминируют интересы. Действительно, едва интерес был сведен к своекорыстию, мир потерял привлекательность. Постулат «Интересы правят миром» превращался в жалобу или обвинение мира, в котором, кроме цинизма, ничего не существует. Поэтому Юм развил концепцию, согласно которой страсти могут улучшить мир, управляемый интересами. Реабилитация страстей соответствовала оптимистическим идеалам Просвещения. Оно окончательно отбросило типичный для Возрождения трагичный образ человека и мира.

Надо учитывать, что сами термины «оптимизм» и «пессимизм» появились в философском и социальном словаре лишь в XVIII в. В этом контексте использование данных терминов для обозначения любого поведения, взгляда на мир или продукта духовного творчества означает либо косвенное согласие со всей цепью описанных преобразований, либо элементарное бессмыслие.

Короче говоря, вся мысль Нового времени кружилась вокруг нормативных постулатов, связывая с ними познавательные концепции. Вначале страсти оценивались отрицательно, а интерес положительно. Затем произошла перестановка оценок. Страсти вошли в симбиоз с интересами и начали оцениваться положительно. С таким симбиозом связано становление политической экономии и, опосредованно, всей системы социальных наук. Эта связь и определила все главные просчеты и поражения социальной мысли на протяжении последних двухсот лет. Она до сих пор не смогла освободиться от морально-мировоззренческих постулатов.

Реабилитация страстей ничего не добавляла в их традиционное содержание. Зато максима «Интересы правят миром» вызвала значительное интеллектуальное оживление: наконец-то найдена реалистическая основа для жизнеспособного социального строя!

Интересам начали приписывать достоинства предвидимости, неизменности и постоянства. То есть как раз те качества, которые раньше фиксировались только в природном мире. Предполагалось, что если человек руководствуется лишь собственными материальными интересами, то не только ему, но и другим людям будет хорошо. А если действия мотивированы интересами, то их можно предвидеть подобно тому, как нетрудно предсказать поступки добродетельного человека. Тем самым жадный и алчный человек превращался в идеал истинного христианина! Облегчалась и задача властвующих: «По сравнению с теорией экономики теория политики раньше обнаружила шансы взаимной пользы, достигаемой с помощью интереса» [10, s. 51]. Однако и политическая экономия вскоре отправилась в лакейскую Каноссу!

Дело в том, что сфера международной политики была и остается неподконтрольной ни христианским принципам, ни диктату разума. В этой сфере обычно выступают взаимоисключающие интересы. Каждое государство стремится к расширению собственного влияния, власти и богатства. В этом смысле ни одно из государств не является самостоятельным: «Интерес данного государства является зеркальным отражением интересов его главного противника» [10, s. 52]. Непредвидимость и непредсказуемость — существенные компоненты международной политики. В ней и воплощаются самые зверские человеческие страсти. Предложить что-либо новое в этой сфере философия не смогла. Поэтому она облегчила себе задачу.

Представление о равновесии страстей и интересов было перенесено в сферу внутренних конфликтов государства. Оно положило начало живой до сих пор концепции «равновесия сил». Наибольшую пользу от предвидимого поведения начали усматривать в экономической деятельности. Локк обосновал идею о том, что неопределенность поведения индивидов и групп есть главный внутренний враг государства. И этот враг должен быть побежден любой ценой!

В результате всякое непостоянство стало рассматриваться как важнейшая помеха для создания такого социального строя, в котором решены главные моральные, социальные и политические проблемы. Тем самым в либерализме были заложены не теоретические основания свободы, а обоснование всеобщей регламентации социальных процессов. С этой регламентацией, в свою очередь, связан рост значения репрессивных институтов в обществе. Другие направления социальной мысли и практики — социализм и консерватизм — без всякого труда могли заимствовать эту идею, прикрывая ее лозунгом «свободы».

Так завязывались узлы между политикой и экономикой. Интерес отождествлялся с любовью к деньгам как вполне легальной и главной страстью. Причем эта страсть оценивалась положительно лишь в той степени, в которой накопление денег становилось самостоятельной целью, а не средством «красивой жизни». Данный момент обстоятельно проанализирован М. Вебером. А Хиршман подхватывает эстафету, но обращает внимание на парадокс: раньше алчность квалифицировалась как наиболее опасная страсть; теперь она становилась добродетелью, поскольку связывалась с постоянством поведения индивидов. «Для того чтобы столь радикальное изменение оценки стало убедительным, надо было снабдить алчность безвредностью» [10, s. 56]. И эту задачу тоже выполнили философы!

Превращение материальных интересов в постоянные страсти вело к тому, что они начали сметать все на своем пути. Сто лет спустя осознание этого факта нашло наиболее полное выражение в «Манифесте Коммунистической партии». Как известно, становление капиталистического общества сопровождалось всеобщей коррупцией. Деньги начали рассматриваться как наиболее сильная социальная связь. Она не шла ни в какое сравнение с кровнородственными отношениями, честью, дружбой, любовью. Представление о деньгах как сильнейшей социальной связи было и остается до сих пор самой распространенной и опасной формой идеологии. К тому же она не нуждается в доказательстве именно в силу своей повсеместности. Никакая политика, даже самая революционная, не смогла сломить это убеждение. Большинство политиков и теоретиков даже не ставили перед собой такой задачи. В результате развитие общества и социального знания пошло по совершенно другому пути.

Стремление к удовлетворению собственных материальных интересов было признано множеством мыслителей невинным и безвредным занятием. Однако это признание — непредвиденное следствие длительного господства идеалов аристократии. Она всегда питала презрение к ростовщикам, купцам и промышленникам. Это — грязные, серые и неинтересные люди, социальные отбросы и маргиналы. Аристократическое презрение породило убеждение в том, что торговая-промышленная деятельность лежит за пределами добра и зла, является этически нейтральной и потому не может играть важную социальную роль. «В определенном смысле победа капитализма, — пишет А. Хиршман, — как и победа множества современных тиранов, многим обязана всеобщему презрению к купцам и промышленникам. Это презрение не способствовало серьезному отношению к данной группе и не позволяло поверить в ее способность к великим делам и свершениям» [10, s. 58].

Для обозначения парадоксального синтеза презрения и невинности был изобретен специальный термин «*douceur*». Он означал мягкость, покой, комфорт и наслаждение — в отличие от непостоянства, стремительности, порыва и беспокойства, порождаемых другими страстями. Предполагалось, что погоня за деньгами и торговля смягчают и облагораживают нравы лю-

дей. Этот смысл и вошел в выражение «благородные народы», которые противопоставлялись «диким и варварским народам». Указанные метафоры стали первой попыткой осознания дихотомии, которая в XIX–XX вв. приобрела вид противоположности между «историческими» и «неисторическими», «развитыми» и «отсталыми» нациями. Эта противоположность сохраняется по сей день в различных вариантах философии истории, теориях социального развития, модернизации и цивилизации.

Корни указанного термина связаны с некоммерческим значением коммерции. Оно означало не только торговлю, но и приятную беседу и другие формы любезного (обходительного) общения людей, в том числе между мужчиной и женщиной. Но даже филологический смысл выражения «*doix-commerce*» поражает апологетикой и несоответствием действительности. Облагораживание коммерции происходило в XVIII в. На этот период как раз приходится пик коррупции и работорговли. Да и обычная торговля была крайне жестоким, рискованным и опасным предприятием. Иначе говоря, все аргументы в пользу торговли содержат идеологические коннотации.

И все же в конечном счете «делание денег» начало рассматриваться как стабильная и спокойная страсть. Она переплелась с достижением частных интересов. Мирная жажда обогащения (в отличие от жадности) требовала действий с опорой на разум. Такое понимание интересов утвердилось в XVII в. Расчетливая погоня за деньгами осознавалась как сильная, но спокойная страсть, способная победить бурные, но слабые страсти. Своекорыстие начало противопоставляться стремлению к наслаждениям. Особый акцент на этом сделал Юм: «Ведущий философ эпохи прославлял капитализм потому, что он должен был оживить полезные склонности людей за счет вредных и подавить, а то и уничтожить, деструктивные и губительные свойства человеческой природы» [10, s. 63].

Лишь только после осуществления указанных семантических и идеологических процедур начала культивироваться надежда на то, что развитие экономики позволит решить все проблемы и улучшить социальный и политический строй. Таким образом, возникающая социальная наука так и не смогла освободиться от христианского принципа Надежды. Правда теперь он выступал в виде экономикоцентризма — наиболее распространенной иллюзии последних двухсот лет.

Можно ли с помощью экономики улучшить социальный строй?

А. Хиршман детально прослеживает основные звенья этого процесса. Зеленый свет для погони за деньгами — продукт длительного развития европейской мысли. Тогда как принцип «Интересы противостоят страстям» остается до сих пор малоизвестным и неизученным. Существует несколько причин указанного «белого пятна» в социальном знании.

Прежде всего данный принцип относится к так называемому «неосознанному знанию». К. Поланьи определял таким образом комплекс убеждений, настолько очевидных для данной группы, что они никогда не выражаются полностью и систематически. Кроме того, «белое пятно» возникло в результате развития экономической мысли. В частности, А. Смит пренебрег различием между интересами и страстями. Он подчеркивал положительные, а не отрицательные политические следствия экономической деятельности. Однако теория А. Смита лишь завершила длительный процесс. Она сама стала неожиданным следствием надежды на то, что с помощью политики (искусства управления государством) можно решить социальные проблемы.

В трудах Монтескье, Д. Стюарта и Д. Миллара начала формироваться противоположная тенденция.

Монтескье сформулировал и обосновал положение о позитивном влиянии торговли на политику и культуру. По его мнению, демократия есть положительное следствие развития торговли. Как известно, торговля длительное время осуждалась церковью и потому стала занятием евреев. А бедные евреи долгое время страдали от преследований, насилия и эксплуатации со стороны королей и аристократии. В этой юдоли они находились до тех пор, пока не изобрели вексель — «невидимые деньги».

Однако главный аргумент Монтескье в пользу торговли и промышленности был типично верноподданническим. По его мнению, торговля и промышленность способны предотвратить «злые умыслы» и государственные перевороты, которыми всегда отличалась и занималась аристократия. Поэтому французский мыслитель поставил интересы выше страстей и разума.

Он также первым сформулировал положение: прямая критика политиков за несоответствие их действий морали и разуму не имеет смысла. Она всех убеждает, но никого не исправляет. Лучше «пойти другим путем» — показывать бесполезность страстей и намерений аристократии и властей. Иначе говоря, Монтескье придал принципу пользы политическое измерение.

Правда, взгляды Монтескье не отличались последовательностью. С одной стороны, он положительно оценивал развитие оборота векселей — «невидимого имущества». С другой стороны, опасался роста значения государственных ценных бумаг. Дело в том, что сразу же после изобретения векселя государственные займы и долги получили повсеместное распространение. И пока ни одно государство не собирается от них отказываться. Для борь-

бы с этим процессом Монтескье предлагал использовать принцип разделения властей и арбитража. Он питал иллюзию, что указанные средства положительно повлияют на международные отношения и увеличат шансы мира.

Общий вывод теории Монтескье поражает бездоказательностью: с одной стороны, торговля позволяет предотвращать гражданские войны, но, с другой стороны, способствует поддержанию военной морали в отношениях между государствами...

Взгляды Д. Стюарта были не менее противоречивыми. Он сформулировал ложную альтернативу в виде диалектического софизма: рост торговли и богатства увеличивает влияние политиков на поведение всех граждан и в то же время уменьшает сферу политического произвола в государственной власти в целом. Эта альтернатива повлияла на всю последующую политическую, экономическую и социальную мысль и практику. От нее до сих пор не могут освободиться ни либералы, ни социалисты, ни консерваторы. Подобный ход мысли, как показала последующая история, ведет в теоретические, политические и экономические тупики.

Для выхода из теоретического тупика Д. Стюарт сконструировал популярное до сих пор различие между властно-политическим произволом и строгим регулированием экономики. По его мнению, произвол власти обусловлен страстями власти предрежащих. Тогда как строгое регулирование экономики приписывалось гипотетическому государственному мужу, который руководствуется исключительно общим благом. Развитие экономики устанавливает пределы для произвола и увеличивает потребность во вмешательстве власти в социальные процессы. Такое вмешательство и должно гарантировать устойчивое развитие экономики.

Для доказательства этого софизма Д. Стюарт сравнивал экономику с часами. Мир экономики уподоблялся вселенной, которой можно управлять извне. Произвол портит, а регулирование исправляет часы. Под пером Д. Стюарта библейский Бог (создавший мир из глины) переквалифицировался в Главного Часовщика. Предполагалось, что сконструированные Богом часы могут ходить без всякой помощи со стороны людей. Правда, не всех. Для политиков и государственных аппаратов делалось исключение. Они уподоблялись часовщикам, регулирующим экономические механизмы.

Д. Миллар радикализировал этот вывод. По его мнению, государственный муж не может принимать произвольных решений, а должен непосредственно способствовать благосостоянию страны. Тем самым экономические и политические механизмы ставились во взаимосвязь. Но как гарантировать правильный ход обоих? Такую гарантию Миллар усматривал в праве на восстание. Его аргументы были не менее механистическими.

Фабричные люди живут в городах. Масса горожан действуют как машина, ход которой остановить невозможно. Рабочие постоянно совершенствуются в избранной профессии. Поэтому фабрично-городские слои меркантильно-ориентированных народов без всякого труда постигают общие интересы. Горожане обладают также возможностью контроля над государственными учреждениями и могут устранять невежественных чиновников. Поэтому любые массовые акции обладают положительным социальным смыслом. Трудящиеся массы обладают правом на восстание. Это право соответствует групповым интересам трудового народа и одновременно способствует совершенствованию конституции. Следовательно, плебейские массы выполняют рациональную и полезную функцию в экономическом процессе.

Монтескье, Д. Стюарт и Д. Миллар заложили основы первого направления, в русле которого категория интереса преобразовывалась в движущую силу экономического и политического развития.

Второе направление связано с физиократами. Они первыми потребовали ограничить оборот денег в торговле и промышленности. Главный аргумент состоит в необходимости увеличить определенность экономики. Физиократы также первыми заметили опасность того, что богатые купцы и промышленники могут применять средневековую корпоративную мораль для организации отдельных государств.

Физиократы соглашались с положением о том, что произвольная и некомпетентная политика тормозит экономический прогресс. Для предотвращения этого они сконструировали модель социального строя, в котором общие интересы тождественны индивидуальным интересам властвующих лиц. Такое тождество возможно только при абсолютной монархии.

Именно в этом контексте и была сформулирована доктрина о «гармонии интересов». Согласно данной доктрине, общее благо есть не столько результат стремления индивидов к собственной пользе, сколько следствие абсолютной власти. Идеальный политический строй может быть установлен только просвещенным монархом. Он является собственником всех средств производства и устраняет все конфликты между властью и обществом.

Таким образом, посредством указанной интерпретации интересов физиократы защищали азиатский деспотизм.

А. Смит завершил эту концепцию. Монтескье и Стюарт были заняты проблемой ограничения власти короля. А. Смита больше беспокоили невежество и произвол аристократии. Он полагал ее крах неизбежным, если только она решится использовать новые возможности потребления и улучшения материальной ситуации.

А. Смит тоже рассматривал политику как необходимую предпосылку и следствие развития экономики. В то же время он обосновывал необходимость государства не столько соображениями минимализации его функций, сколько потребностью установления рамок для произвола. Если произвол мешает экономике развиваться, то власть надо менять, а не ждать, когда она изменится сама по себе.

Отношение Смита к капитализму (особенно к принципу разделения труда) было неоднозначным. Но он первым заметил неожиданные следствия развития экономики:

- торговля способствует излишества, коррупции и общему упадку нравов;
- все страсти человека концентрируются в стремлении к наживе.

Отсюда вытекал главный вывод Смита: стремление к богатству не есть самоцель, а средство социального признания. Внеэкономические мотивы поведения не являются самостоятельными, но они направлены на укрепление экономических мотивов. Тем самым Смит отожествил интересы со страстями. Тогда как акцент на внеэкономические (моральные и политические) мотивы человеческой деятельности способствовал анализу экономического поведения в соответствии с прежней концепцией человеческой природы.

Иначе говоря, теория Смита была регрессом — возвратом к исходному состоянию понимания интересов. Это объясняется тем, что британского моралиста и экономиста интересовал «человек толпы» — обычное поведение большинства людей. Главная забота большинства — самосохранение и улучшение материальных условий жизни. Абсолютное большинство людей не в состоянии ни подчинять свое поведение рыцарскому кодексу (этой чести и славы), ни «жить страстями» (как аристократия), ни удовлетворять страсти путем размеренной и систематической погони за интересами (подобно евреям, пуританам и возникающей буржуазии), ни вообще последовательно соблюдать сказанное слово.

Неожиданное следствие теории А. Смита состояло в том, что проблемы социальной морали вообще перестали интересовать экономистов. Такое положение сохраняется до сих пор в профессиональной среде экономистов, независимо от того, каких идеологических и политических ориентации они придерживаются — либеральных, социалистических или консервативных, этатистских или социетальных. «Подход А. Смита поставил такое количество интеллектуальных проблем, — пишет А. Хиришман, — что их расшифровка и решение дали пищу многим поколениям экономистов. Как сама гипотеза, так и возникшая на ее основе теория удовлетворяли посылкам победившей парадигмы. Они были удовлетворительным обобщением и одновременно дали возможность сузить поле исследования, по которому до тех пор свободно двигалась социальная мысль. Тем самым были созданы условия для интеллектуальной специализации и профессионализма» [10, с. 94–95]. Научная специализация способствовала закреплению и воспроизводству указанных aberrаций, от которых до сих пор не может освободиться социальное знание во всем комплексе дисциплин.

Вернемся к вопросу, поставленному в начале параграфа: можно ли с помощью экономики улучшить социальный строй? На него следует ответить отрицательно. В XVIII в. возникло представление о спасительных политических последствиях развития экономики. Это представление есть иллюзия. Она остается привлекательной до сих пор, хотя история ее полностью опровергла.

В частности, сравнение экономики с часами (постоянное движение, стабильность, точность и исправность рыночных механизмов) сыграло роль ключевого аргумента при установлении множества авторитарных режимов XIX–XX вв. в Европе и во всем мире. Этот аргумент впервые был использован физиократами, а затем бесконечно повторялся. В данном контексте была также сформулирована идея о возможности «научного управления обществом» и веберовская концепция «рациональной бюрократии». Ни либералы, ни марксисты, ни консерваторы, ни просто политические прагматики так и не смогли освободиться от этих иллюзий. По сути дела, все остальные направления экономической, социальной, правовой, политической и организационно-управленческой мысли до сих пор испытывают влияние указанных иллюзий.

Например, уже у Барнава можно обнаружить противопоставление «солидарности» (племени, клана) и «торгашеского духа». Преследование материальных интересов создает потребность в социальной стабильности, но оно же может привести к противоположному следствию — стать идейным источником деспотизма. Указанная дихотомия затем была заимствована молодым Марксом, Дюркгеймом, Теннисом, Парсонсом и т.д. Правда, Маркс дополнил этот вывод. При анализе революции 1848 г. он показал, что развитие экономики и забота о материальных интересах могут как улучшать, так и ухудшать искусство управления государством. Однако Маркс полагал, что положительные следствия развития экономики предшествуют отрицательным. От этой идеи все еще не могут освободиться марксистские и постмарксистские теоретики и политики во всех странах.

Содержательные критические аргументы против всей системы описанных заблуждений были развиты Фергюсоном и Токвилем. Они исходили из констатации существующего положения вещей: у большинства людей влечение к материальным благам развивается быстрее, нежели склонность к познанию и навык практического пользования свободой. Если

большинство людей заняты лишь погоней за материальными интересами, то ловкие политические игроки могут захватить власть даже при формальной демократии. Если же народ требует от правительства только поддержания порядка для преследования материальных интересов, то он является рабом собственного материального благополучия.

Такие мотивы поведения большинства людей существуют до сих пор. При таком положении вещей вероятность появления «авторитарных личностей», стремящихся к подчинению всего народа, возрастает пропорционально степени распространения материальных интересов в обществе. Следует ли отсюда, что все политические формы современного общества (включая демократию) и весь корпус современного социального знания, стоят на песке?

Интересы «квази-стражей» современного общества

Итак, погоня за материальными интересами и превращение последних в главный и морально мотивированный стимул социального поведения ведет к неразрешимой дилемме:

любая детерминация политики экономикой лишь *увеличивает* вероятность властно-политического произвола;

одновременно такая детерминация *уменьшает* участие большинства граждан в политической жизни.

Эту дилемму не удалось обойти ни одному демократическому государству. Тогда как в государствах деспотических и авторитарных вершины властных иерархий на протяжении XIX в. по собственному произволу устанавливали сферу того, что является «полезным» и «вредным» для функционирования «деликатного часового механизма» экономики. Невозможно также отрицать очевидный факт: в современном обществе большинство людей заняты погоней за деньгами и материальным благополучием. Это правило не зависит от специфики социально-экономических систем. Одновременно оно лишь увеличивает сферу свободы для тех, кто стремится к власти ради удовлетворения собственных амбиций — или страстей в терминологии XVII–XVIII вв.

Таким образом, «хорошие» и «плохие» последствия развития экономики всегда проявляются одновременно. Отсюда вытекает необходимость отбрасывания всех концепций, признающих идею о детерминации политики экономикой (и наоборот), независимо от положительной или отрицательной оценки данной детерминации. Речь идет о целых направлениях и школах современного экономического, социологического, политического и культурно-цивилизационного анализа. Сюда попадают:

- либеральные концепции свободного рынка и открытого общества (Л. Мизес, Ф. Хайек, И. Шумпетер, М. Фридман, К. Поппер и др.);
- марксистские концепции отчуждения и борьбы классов (Г. Лукач, А. Грамши, В. Ленин);
- консервативно-аристократические концепции рессентимента и массового общества (Ф. Ницше, Х. Ортега-и-Гассет и др.);
- социологические концепции солидарности, *аномии* и *дисфункций* (Э. Дюркгейм, Т. Парсонс, Р. Мертон и др.).

Современное научное сообщество в значительной степени состоит из последователей данных концепций. Однако все аргументы, которыми пользуются последователи, против детерминации политики экономикой и государства вообще, были сформулированы П. Прудоном. Он видел в частной собственности главную гарантию от угрозы вмешательства государства в социальную жизнь. Перечисленные концепции не дают возможности противодействовать данной угрозе постоянно и ежечасно в любых обстоятельствах места и времени. Отсюда вытекает кардинальное положение: *никакого «нормального» капитализма не было и нет, а всякая связь материальных интересов с политическими (и наоборот) подозрительна по определению.*

Как же в таком случае относиться к веберовской теории капитализма, в основании которой лежит представление о констелляции материальных интересов и идей во всех сферах социальной жизни?

Вебер и его последователи интересуются прежде всего психологией и этикой поведения индивидов. На этом основании объясняются причины концентрации определенных групп на рациональной калькуляции аккумуляции денег и других капиталов. Вебер полагал капитализм непредвиденным и непреднамеренным следствием поиска индивидуального спасения. Кальвинистская доктрина предопределения преобразовалась в методические действия. Они были одухотворены целью индивидуального спасения. Средством выступили требования протестантской этики, предполагающей самоотречение. Последователи Кальвина сумели найти выход между Сциллой фатализма и Харибдой стремления к мирским благам. В этом состоит парадокс. Он свидетельствует о наличии важных, но неожиданных и не всегда реализуемых следствиях человеческой деятельности. Открытие таких следствий стало важной задачей социальных теоретиков, начиная с Вико, Мандевиля и А. Смита.

А. Хиршман предлагает всему корпусу социальных знаний двигаться по этому пути.

Значимое различие между теорией Вебера и концепцией Хиршмана состоит в ряде пунктов, из которых я отмечу лишь основные.

До сих пор социальные науки занимались анализом общества и его отдельных фрагментов. Теперь главным предметом анализа всей системы социальных наук должны стать реакции интеллектуальных, политических и чиновничьих элит на новые явления. Элиты обычно категоризируют все социальные явления и процессы на «положительные» и «отрицательные».

В частности, элиты положительно реагировали на становление и развитие капитализма, связывая с ним собственные надежды. Они считали, что погоня за деньгами удерживает человека на верном пути, сдерживает произвол и авантюризм власти во внутренней и международной политике. Эта надежда не подтвердилась.

Одновременно элиты отчаянно искали средства для коллективного спасения, предотвращения распада общества. По мере становления капитализма такой распад стал перманентной угрозой вследствие нестабильности внутреннего и внешнего социального порядка. Эта нестабильность порождается погоней за интересами и существует до сих пор. Следовательно, поиск средств коллективного спасения ни к чему не привел. Наоборот, история XX в. с ее мировыми катаклизмами дает материал для противоположного вывода.

Короче говоря, элиты хотели «и невинности соборности, и капитал приобрести». А. Хиршман предлагает соединить оба мотива при объяснении генезиса капитализма и любой формы современного общества — социалистического, смешанного и т.д. Эти мотивы определяют поведение интеллектуалов и бюрократии.

Интеллектуально-чиновничьи элиты всегда заинтересованы в поиске путей *группового спасения* (т.е. собственного воспроизводства независимо от социальных и политических преобразований) и преодоления всех преград на этом пути. Здесь они наследуют функцию религиозного клира, хотя их квалификация в Новое время существенно изменилась. Маркс назвал эту социальную группу «идеологами», Вебер писал о «литераторах», а Р. Даль называет ее «квази-стражами» (по аналогии с функцией стражей в идеальном государстве Платона). Неожиданные следствия экономического и социального развития порождаются стремлением интеллектуально-чиновничьих элит найти пути группового спасения.

Однако ни политики, ни интеллектуалы, ни бюрократия не в состоянии ни объяснить, ни преодолеть неожиданные последствия. Любые человеческие решения и действия ведут к результатам, которые в моменты принятия решения и периоды осуществления действий совершенно не предполагались. Да и сами решения и действия предпринимаются лишь потому, что политические и интеллектуально-чиновничьи элиты искренне и с полным убеждением ожидают результатов, которые никогда не появляются.

В этом и состоит главный парадокс социальной жизни: надежды большинства людей остаются в приватной сфере; надежды и иллюзорные ожидания политических и интеллектуально-чиновничьих элит возникают в моменты подготовки и принятия решений и становятся *главной причиной выхода социальной жизни из-под контроля*.

Иначе говоря, интеллектуально-чиновничьи элиты в наибольшей степени претендуют на знание социальной жизни и рациональные решения. Но они же несут главную ответственность за хаос социальной жизни. Кроме того, интеллектуально-чиновничьи элиты всегда претендуют на то, что общество надо контролировать. Их надежды приобретают социальную историю, в отличие от индивидуальных надежд большинства людей. Социальная история надежд интеллектуально-чиновничьих элит была и остается вымышленной. Но она позволяет устранить из поля зрения действительные будущие следствия принятых решений.

Стало быть, социальные науки должны ориентироваться на поиск, открытие и анализ невоплощенных следствий принятых решений. Эта задача сегодня становится даже более важной, нежели исследование неожиданных, но реальных следствий. Реальные следствия обладают статусом существования. Невоплощенные надежды и иллюзии главных факторов социальной жизни превращаются в «преходящее мгновение». А если желаемые следствия не наступают и нет никаких шансов на их появление, то о них не только стараются забыть, но и стереть все следы в памяти.

Процедура забывания — главное средство интеллектуальной самозащиты элит и легитимизации всякой новой социальной системы: «Может ли сохраниться любая социальная система с двойным сознанием, — вопрошает А. Хиршман, — если она была избрана с самым глубоким убеждением в том, что решит определенные проблемы, но одновременно никогда не в состоянии это сделать?» [10, s. 107] Социальные науки должны постоянно напоминать о том, что обычно стремятся забыть элиты.

Таким образом, факт существования современного капитализма доказывает лишь то, что это была первая в истории социальная система с «двойным сознанием». Но феномен «двойного сознания» типичен и для других социальных систем, возникших на почве капитализма. Если политики, интеллектуалы и бюрократия продолжают выполнять главные роли в социальной системе, то различие между капитализмом и социализмом (или смешанным обществом) становится *неуловимым*. Социализм лишь воплощает в жизнь всю систему описанных надежд и иллюзий, усиливая ее тысячекратно. Дело в том, что социализм заимствует у капитализма всю систему

социальных институтов и организационных структур. Они порождают не менее неожиданные следствия по сравнению с интересами.

От критики к разрыву

Как известно, большинство специалистов в сфере социальных знаний принадлежат к сторонникам рыночной экономики, регулируемой экономики или социального государства (смешанного общества, в котором снята дихотомия капитализма и социализма). А. Хиршман предлагает концепцию, которая может служить средством для того, чтобы вырваться из «заколдованного круга» современных академических дискуссий и политических дебатов. Его больше интересуют внутренние конфликты любой завершенной и институционализованной системы взглядов.

Предельно кратко позицию А. Хиршмана можно определить так: любая идеология и социальная теория порождают комплекс непредвиденных следствий, разрушающих ее собственные основания. В этом смысле нет существенных различий между либерализмом, социализмом и консерватизмом. То же самое можно сказать о социальных и политических системах, пытающихся воплотить в жизнь указанные идеологии или их гибридные формы.

Главный нерв концепции состоит в сокрушительной критике рыночной и управляемой экономики, конституционно-демократического и революционно-тоталитарного способа преобразования общества одновременно. Отсюда не следует, что А. Хиршман ищет «третий путь» по образцу неомарксистов или сторонников «самобытности», предлагающих различные варианты смешанного общества.

При оценке любых социальных процессов требуется терпимость к недостаткам общества и ошибкам социального управления. Большинство обществ до сих пор не видело «смазанного волка», поскольку обладало таким объемом благ, который превышал минимум средств к существованию. Об этом свидетельствует факт воспроизводства социального неравенства на всем протяжении человеческой истории. Отсюда не вытекает, что неравенство следует признать нормой, как предлагают консерваторы. Эта норма ничуть не нормальнее равенства. Просто в социально-исторической жизни происходит постоянное нарушение любых представлений о «гармонии», «золотой середине», «консенсусе» и т.п. Краткие и длительные периоды нарушений следует рассматривать как свидетельство социальной динамики, которая может принимать разные формы.

Государство — одна из форм социальной динамики. На протяжении всей истории ни одному государству не удалось создать такие социальные и политические механизмы, которые бы полностью предотвратили сбой социального организма. Следовательно, в таких механизмах нет и потребности. Болезнь (кризис, распад, катастрофа) есть нормальное состояние общества. Любые попытки его «оздоровления» и «совершенствования» заранее обречены на провал.

Для доказательства этого тезиса А. Хиршман приводит религиозные и светские аргументы.

Главный религиозный аргумент (в рамках христианства) состоит в квалификации всей истории человеческого рода как грехопадения. Последовательный христианин должен признать исходную испорченность человека. И не конструировать таких социальных идеалов, в которых бы заведомо испорченным людям жилось бы хорошо и комфортно. Однако большинство верующих всех религий (как и большинство неверующих) не в состоянии поступать и жить последовательно. Для обоснования непоследовательности верующих-христиан была изобретена концепция «естественных прав человека».

Эта концепция связала христианскую социальную философию с различными вариантами светского мировоззрения Нового времени. Данная концепция не удовлетворяет ни онтологическим, ни историческим, ни логическим критериям. Тем не менее она породила либеральную модель «государства всеобщего благосостояния», марксистскую модель «коммунизма», социал-демократическую модель «социального государства», христианскую модель «миллениума» и т.п.

Параллельно с формулировкой, разработкой, пропагандой и практическим воплощением всех указанных моделей наступила длительная эпоха кризисов, войн, революций, социальных и политических потрясений. Существует большой соблазн истолковать их как «ненормальное» состояние общества. Значительно больше оснований рассматривать все социальные катаклизмы как расплату за человеческую непоследовательность.

Кроме того, в периоды социальных кризисов можно уменьшать расходы ресурсов и средств, внедрять в жизнь ранее разработанные концепции и методы, испытывать пределы человеческой выносливости. Следовательно, кризисы были и остаются периодами социального творчества. Если до сих пор не удалось обеспечить социальный гомеостазис, то общество и не нуждается в абсолютно исправных механизмах. Любые попытки их создания неизбежно ведут к нормативизму в социальной теории и практике, политике и управлении.

От указанного нормативизма не свободна вся парадигма социального мышления Нового времени. Речь идет о концепциях интересов, конкуренции, демократии, патриотизма, которые конституируют современное мышление.

Об интересах уже шла речь. Действительно, для нескольких поколений людей XIX–XX вв.

кажется естественной и непреложной ссыла на интересы как феномены, определяющие всю сферу социальной реальности. Интересы полагаются «нормой» поведения людей. Ссылка на интересы при теоретическом осмыслении реальности и принятии политических решений сегодня попросту не нуждается в обосновании. Между тем, как было показано, в интересах и скрываются предпосылки всех индивидуальных и групповых практических и теоретических aberrаций. Их без труда можно обнаружить в губительных социальных последствиях экономического роста при капитализме, социализме и смешанных социально-экономических системах.

Одним из таких следствий является модель конкуренции. Она прилагается сегодня к любым типам социальных систем, хотя сложилась в рамках капитализма. Эта модель давно уже стала элементом манипуляции и не способствует познанию определяющих ее конфликтов.

Что же это за конфликты? А. Хиршман предлагает анализировать конкуренцию как связь и противоборство между критикой и разрывом. Индивиды могут критиковать и порывать социальные связи. В этом отношении связь критики и разрыва есть универсальный способ реакции людей на любые ухудшения деятельности любых экономических и политических институтов.

Все индивиды на протяжении жизни связаны с определенными группами и организациями в качестве членов или клиентов. Если взаимодействия людей регулируются рынком, индивиды вправе порвать связи с группами и организациями, которые не обеспечивают им надлежащий уровень доходов, благ и услуг. Реализация этого права зависит от материальных интересов людей. Критика может градуироваться от молчаливого недовольства до резкого протеста. Но в любом случае она требует непосредственного и решительного выражения взглядов. Не все индивиды на это способны. Поэтому критика в большей степени связана с политическим действием, хотя чаще высказывается при сбоях экономических механизмов.

Иначе говоря, существует несоизмеримость экономических и политических аспектов разрыва и критики. Такая несоизмеримость существует в любых социальных системах. Она выражается во всех попытках регламентировать критику и разрыв — от группового и административного давления до статей соответствующих кодексов, определяющих отношения между работодателем и рабочим, прописку, алименты, пропаганду тех или иных взглядов, государственные преступления и т.д.

Указанная несоизмеримость (или конфликт) существует как при конкуренции, так и при монополии — семейной, групповой, корпоративной, государственной, смешанной и т.д.

Конкуренция обычно выражается в соперничестве разных фирм за ресурсы, рабочую силу и клиентов. Но она может выродиться в пустую трату ресурсов и труда, если руководство организационных структур находится под постоянной критикой извне или изнутри. Поэтому всякое руководство стремится блокировать критику. Такая блокировка существует и при конкуренции. Поэтому конкуренция не может рассматриваться как норма экономических и социальных процессов.

В любых социальных системах индивиды стоят перед дилеммой: критиковать или порвать связь с социальными группами, организациями и институтами. Критика может быть эффективным дополнением разрыва. Но для этого она должна удовлетворять следующим условиям: быть направленной на изменение экономики и политики в целом (на микро-, мезо- и макроуровнях экономической и политической систем); выражать интересы разных социальных групп; приводить к конкретным результатам; быть элементом (функцией) политических систем; не исключать разрыв связей индивида с любыми социальными группами, институтами и системами.

Ни одна из существующих социальных систем не удовлетворяет данным условиям. Этим определяются пределы социальной критики. Кроме того, до сих пор популярен шаблон поведения и мышления: положение можно изменить, если этим займется начальство. Следовательно, критика обычно не отвергает всю систему иерархического устройства общества и государства. Крайне редко встречаются индивиды, которые способны быть последовательными в критике.

Большинство индивидов не в состоянии порвать связи с теми или иными общностями. Для большинства критика остается единственным способом действия. Этот способ типичен для семьи, церкви и государства. Критикой обычно занимаются те, кто не решился порвать связи с данными формами общности людей. Эти формы были и пока остаются всеобщими. Поэтому всегда существует опасность переплетения конкуренции с монополией — семейной, церковной, корпоративной, государственной. А любое переплетение экономического и политического поведения снижает потенциал критики.

Например, если уровень артикуляции интересов стабилен, то ухудшение дел в сфере экономики (неэластичность спроса и предложения) при отсутствии возможности разрыва способствуют росту критики «вхолостую»: люди на руководящих постах меняются, а социальные и организационные системы остаются прежними. Это правило не смогла отменить ни одна социальная и организационная система.

Общая модель связи критики и разрыва включает следующие варианты:

- при конкуренции в экономике критика дополняет разрыв, но приносит минимальную пользу из-за тенденции семьи, церкви и государства к монополии;
- чем более развивается критика экономики, тем более повышаются требования к качеству товаров и услуг;
- шансы улучшения экономики зависят от совместного действия критики и разрыва: но возможность и приоритет разрыва над критикой не способствуют улучшению дел в сфере экономики.

Иначе говоря, всегда существует опасность превращения критики в субститут разрыва. Решение о разрыве учитывает шансы успеха критики. Если эти шансы высоки, то индивиды могут отказаться от разрыва. Если человек все же решается на разрыв, то он отказывается от критики, а не наоборот. Поэтому решение о разрыве с социальными группами, организациями и институтами обычно принимается после более или менее длительного опыта бесплодной критики.

При рыночной экономике существует большое количество разнообразных товаров и услуг. Индивид может приобретать товары и пользоваться услугами разных фирм. Такая ситуация способствует приоритету разрыва над критикой. Однако чем более развита конкуренция и чем более товары и услуги рассчитаны на индивидуальное потребление, тем более возможность разрыва вызывает непредвиденные последствия. Люди превращаются в потребителей, не интересующихся политикой. Если товары и услуги рассчитаны на массовое потребление, политическое содержание критики возрастает. Но интерес к политике может сопровождаться профессиональным и организационным бесплодием.

Таким образом, критика есть искусство, которое может развиваться при любых условиях. Суть критики — открытие новых способов действия во всех сферах социальной жизни. Эти способы направлены на уменьшение расходов и рост эффективности. Тогда как возможность разрыва отрицательно влияет на доведение искусства критики до совершенства и практических результатов.

Однако даже в экономической сфере крайне трудно найти оптимальное сочетание критики с разрывом.

Например, во всех странах мира существуют железнодорожный транспорт и система образования как отрасли массовых услуг и государственной экономики. Одновременно существуют личный автотранспорт и система частных школ и высших учебных заведений. При конкуренции первая система всегда проигрывает, поскольку ее администрация всегда надеется на помощь государства. Поэтому руководство государственных предприятий при любых типах экономики наименее чувствительно к критике. Оно блокирует критику. Не дает возможности соединить ее с разрывом таким образом, чтобы это сочетание было оптимальным для большинства граждан.

Если государство монополизировало отрасли хозяйства, возможности критики еще более уменьшаются. При любых попытках социальных изменений администрация обеспечивает воспроизводство сложившихся стандартов бесплодной критики.

Отсюда вытекают два важных следствия:

- ◆ деятельность государственного и любого другого управленческого аппарата всегда порождает непредвиденные последствия;
- ◆ данный аппарат должен быть главным объектом анализа при историческом и социологическом описании опыта социальной критики *в любой стране*.

Что же такое бесплодная критика? Она существует при любых социально-экономических системах. Ее стандарты направлены на ограничение активности людей, наиболее заинтересованных в повышении качества товаров и услуг в экономической сфере. В итоге даже при конкуренции самые активные, инициативные и последовательные в критике люди становятся первыми в очереди на разрыв. Обычно качество последовательно ухудшается в тех сферах, которые закрепляют за собой корпоративную и государственную монополию. Проблема состоит в определении класса экономических систем и отраслей производства, для которых монополия предпочтительнее конкуренции.

Однако эта проблема переплетена с экономическим поведением индивидов. Если цена товаров возрастает, первыми отказываются от них люди, которые были в них наименее заинтересованы. Если падает качество товаров и услуг, первыми от них отказываются наиболее требовательные клиенты. Вопрос состоит в установлении корреляции между числом потребителей первого и второго типа.

Определить такую корреляцию крайне сложно, поскольку роль качества в экономике изучена мало. А. Хиршман формулирует гипотезу об идентичности показателя эквивалентности для установления экономических мотивов критики:

- если бы падение качества товаров можно было выразить с помощью цены, эквивалентной для всех покупателей, то влияние падения качества и роста цен на решение о разрыве (отказе от покупки определенных товаров) было бы идентичным;
- при доказательстве этой гипотезы можно исходить из того, что обычно потребители по-разному оценивают качество. Но если оценка качества является главной,

то отказ от определенных товаров и услуг парализует критику, лишая ее главных исполнителей.

Например, если падает качество обучения в государственных школах, то первыми от них отказываются дети состоятельных родителей. Обычно такие родители высоко ценят образование и могли бы вступить в борьбу за улучшение качества образования в государственной отрасли. Вместо критики и борьбы они просто порывают с определенной системой образования. Если же ухудшается качество обучения в частных школах, родители оставляют там детей из-за понесенных расходов. Критика и борьба в этом случае наталкивается на экономические барьеры.

При существовании государственного и частного образования больше вероятность высокого качества в частном секторе. Правда, она зависит от возможности большинства населения порвать с государственной системой образования. Если такой возможности нет (из-за низкого качества жизни большинства населения), то как критика, так и разрыв становятся бесполезными. В этом случае недостатки государственной системы образования накладываются на слабости частной системы. Если же контингент учителей сотрудничает в обеих системах одновременно, происходит усиление недостатков и слабостей.

Короче говоря, существуют значительные трудности оптимального сочетания критики с разрывом в сфере экономики. Эти трудности определяются множеством факторов социальной жизни:

- роли производственной бюрократии и государственного аппарата в системе социальных отношений;
- не существует универсальных критериев сравнения профессиональных сфер с точки зрения доли в них талантливых людей;
- не существует универсальных критериев сравнения цены и качества товаров и услуг с качеством жизни отдельных социальных групп;
- существует конфликт между процессами вертикальной и горизонтальной динамики социальных групп;
- либеральный постулат конкуренции (как наиболее эффективной социальной связи) не может быть использован для оценки социальных преобразований.

Эти трудности еще более усиливаются в сфере политики демократических стран.

Эталон демократии или инерционная политическая система?

Для иллюстрации указанных трудностей А. Хиршман детально анализирует политическую традицию США — страны, которая традиционно считается эталоном демократии.

В этой стране право на разрыв социальных связей всегда обладало высоким статусом. Само существование США связано с множеством решений множества людей, которые предпочли уход из родных стран критике и попыткам улучшить в них положение. Эта традиция укрепилась и после конституирования США как независимой страны. Возможность разрыва в виде мифа о «диком и открытом Западе» стала моделью решения проблем индивидуальной жизни. Социальное кочевничество (разрыв связей и уход на новое место жительства) предпочиталось изменению обстоятельств, так что разрыв с прошлым заменил опыт европейских революций и стал предпосылкой политической демократии.

Политическая демократия в США начала вырастать из непосредственной демократии пионеров. В этой среде формировались первые социалистические требования и новые политические программы. Избирательный процесс расширялся за счет введения в него институтов непосредственной демократии (выдвижение сенаторов, референдум, гражданская инициатива, отзыв членов парламента, импичмент президента и т.д.). В данных институтах отразилось стремление сохранить образ жизни пионеров, который постепенно исчезал по мере заселения территорий и пограничных областей.

Но эта же традиция породила удивительный конформизм американцев, отмеченный уже А. Токвилем. Зачем вдаваться в споры, критику, наживать врагов и затруднять себе жизнь, если всегда можно «снять с места» и уйти, едва оно перестало удовлетворять индивида? Миллионы и десятки миллионов американцев предпочли такой образ жизни. В результате они становились равнодушными к любой среде обитания, общине и родине. После разрыва судьба брошенных мест и людей их уже не интересовала.

На этой почве возникла американская идея индивидуального успеха. Речь идет о социальной динамике особого типа. Она связана с вертикальными (по ступеням служебной и социальной карьеры) и горизонтальными (переселение в фешенебельные районы города) перемещениями. Индивидуальный успех стал основанием кристаллизации социальных групп. После этого начала культивироваться филантропия в отношении брошенных людей и топосов. Она еще более затруднила критику и усилила иждивенчество в американском обществе.

Негритянское движение отбросило традиционный образ индивидуальной динамики и сделало акцент на групповое продвижение. Уход выдающихся лиц из общины начал рас-

смагиваться как ее ослабление. Перед разрывом возникли всевозможные ограничения. Однако групповое продвижение в США стало лишь переносом традиционализма в индустриальное общество. Такое продвижение напоминает образцы поведения в современной Африке и других развивающихся странах: в них ни разрыв, ни критика не приносят никаких результатов.

Групповое продвижение связано также с метисизацией, при которой индивиды участвуют в изменениях только в качестве члена группы. На такой основе возникали американские группы интересов. Сегодня они обладают ключевым значением в различных сферах социальной жизни и блокируют любые радикальные изменения.

Указанные феномены породили веру в разрыв как главный способ решения индивидуальных проблем. В свою очередь эта вера способствовала слепому доверию к рынку, конкуренции и двухпартийной системе. «До тех пор, пока можно отказаться от покупки товара фирмы А и начать покупать товар конкурирующей фирмы В, — пишет А. Хиршман, — национальный романс с идеей разрыва продолжается» [9, s. 111]. Однако разрыв породил собственную противоположность.

Бросая родину, эмигрант принимает трудное решение. Он вынужден порвать самые глубокие эмоциональные связи. Необходимость приспособления к новой среде требует дополнительного расхода сил и энергии. Речь идет о выработке искусственных эмоций — связей с новой родиной, поскольку за это заплачена большая цена. Брошенная родина все более теряет привлекательность. Новая все более идеализируется и выступает в качестве «последней надежды человечества». Поэтому слово «счастье» в американском сленге утратило глубокий смысл и отождествляется с довольством жизнью. Нынешняя Америка — страна довольных жизнью глубоко несчастных людей.

США были и остаются «страной последних шансов». Разрыв с нею для большинства немислим. Такая ситуация определяет пределы социальной критики: если страну обвинять невозможно, то всякое недовольство требует от индивида принять еще одну пилюлю «приспособления». В этом случае критика мотивируется типично американским убеждением: все человеческие проблемы могут быть решены путем улучшения социальных институтов. В результате либеральный индивидуализм — предпочтение экономических интересов гражданским добродетелям — завершается самым яростным социоцентризмом. Социальная критика вытекает уже не столько из стремления изменить существующие обстоятельства, сколько из сравнения их с воображаемым идеалом. Таким идеалом выступает «американская идея», легитимирующая тотальный конформизм.

Этот конформизм выражен и в политической системе США. Она основана на конкуренции двух партий и блокирует любые радикальные изменения. Недовольство положением дел в обществе преобразуется в недовольство правящей партией и потому теряет критический потенциал.

В последние десятилетия американские политики и парламентарии перестали пользоваться правом добровольного ухода в отставку из-за принципиального несогласия по тем или иным вопросам. Иначе говоря, мотив идеализации собственной страны преобразовался в отказ от разрыва с ее администрацией. В американском парламенте и сенате появился тип «официального критика». Он согласен выполнять эту роль только в качестве «члена команды», а не для выражения собственных взглядов и политического характера. Однако предвидимость критики сводит ее к нулю. А переход к критике означает, что реальная власть и влияние индивида заканчиваются. В итоге оппортунизм стал главной американской добродетелью. Члены правительства руководствуются неписаным правилом аппаратчика: противодействие проводимой политике не должно выставляться напоказ.

Таким образом, «самая демократическая страна» стала наиболее консервативной и бюрократической. Как известно, нынешний мир состоит из больших, средних и малых стран. Принадлежность к правительству и аппарату управления большой страны в наибольшей степени связана с вероятностью коррупции.

Американские политики и менеджеры подвержены еще одной бюрократической иллюзии: положение в обществе можно исправить только в том случае, если индивид принадлежит к правительству или администрации. На самом деле «... даже крохотная власть и влияние в сильной и большой стране коррумпируют в наибольшей степени» [9, s. 115]. Уход в отставку по причине расхождения в принципах и методах исчез из американской политики потому, что уходящий оказывается без партийной поддержки и поддержки общественного мнения.

Указанные феномены отражают более мощную социально-экономическую тенденцию: конкуренция в странах с рыночной экономикой только укрепляет монополию. Действие механизма разрыва способствует появлению все большего числа требовательных, активных и инициативных членов общества. Но они вынуждены прибегать к критике только тогда, когда находятся в безвыходном положении.

А. Хиршман формулирует эту зависимость в виде социологического закона:

- ◆ при данной структуре социальной организации (комплекс социальных институтов и связей между ними) критика становится массовой только тогда, когда большинство индивидов находятся в безвыходном положении.

В этом случае выбор между разрывом и критикой становится просто предпочтением меньшего зла большему, хотя всегда трудно определить, что хуже — разрыв или критика. Конкуренция ведет к тому, что разрыв и критика начинают рассматриваться как неизбежное зло, а не как реализация свободы и творческих потенций личности.

Конкуренция выталкивает из социальных институтов наиболее последовательных и настойчивых клиентов. Если политическая власть отражает экономическую, то во властно-управленческих структурах господствует то же отношение к критике и разрыву, которое характерно для экономических структур: бездарные, неспособные, пассивные и ленивые индивиды эксплуатируют слабых и бедных индивидов. Такая экономическая система неэластична, но весьма устойчива. Она пронизывает подавляющее большинство организаций и институтов в сфере экономики. В этом случае бюрократизация экономической и политической власти становится опосредующим звеном между конкуренцией и монополией. Ленивые и пассивные монополии одобряют конкуренцию лишь потому, что она освобождает от усилий и критики.

Такие монополии типичны как для рыночной, так и управляемой экономики. Они обычно возникают в национализированных отраслях промышленности (военно-промышленный и энергетический комплексы, транспорт, связь, система образования, средства массовой информации). Ленивые пассивные монополии располагаются в таких социальных пространствах, где существует большое число подвижных клиентов, требовательных к качеству.

Ленивые и пассивные монополии существуют и в политических структурах. Например, правительства латиноамериканских стран вынуждают своих потенциальных критиков и соперников покинуть политическую сцену. Им предоставляется право эмиграции и выплачивается за рубежом пенсия выше, чем в родной стране.

В целом возможность разрыва деструктивно влияет на энергичную и творческую политическую жизнь. Разрыв ограничивает критику. Если же потенциальные и реальные критики находятся в безвыходной ситуации, то политические компромиссы отражают давление доминирующей стороны, а не являются следствием обоюдного консенсуса.

Наиболее показательным примером неожиданных последствий разрыва и критики является политическая система США. Она порождает политическую инерцию, в состав которой входят следующие феномены:

- ✧ неопределенность программ политических партий;
- ✧ движение партий к центру;
- ✧ радикализация политических требований вследствие бюрократизации партийного руководства.

Партии обычно положительно реагируют на критику, которая затрагивает практические вопросы. Но партии безразличны к критике политических программ. В результате программы становятся все более неопределенными, и потому конкуренция между партиями все более лишается смысла. Чем более партии заключают соглашений между собой (в виде блоков и движения совместных требований в отношении правительства), тем более они становятся чуждыми собственному электорату.

Движение партий к центру не способствует политической активности и последовательности граждан. Из партий выталкиваются наиболее последовательные и принципиальные индивиды. Партия центра — отражение ленивой и пассивной монополии на политической сцене.

Радикализация политических требований партий отражает избирательную конъюнктуру и бюрократизацию политического руководства. Руководство партий обычно не занимается управлением и не реагирует на падение популярности среди электората. Критика противников приобретает чисто инструментальное содержание. Она усиливается не от значимости социальных проблем, а зависит от периода между выборами. Чем больше этот период, тем больше «радикализация» политической конкуренции становится чисто вербальной. Стороны заинтересованы не столько в решении социальных проблем, сколько в победе над мнимым противником.

Таким образом, конкуренция в экономике и политике не может рассматриваться как норма экономических и политических процессов. Политическая традиция и система США не могут служить эталоном демократии. Демократия не в состоянии обеспечить оптимальное сочетание критики и разрыва, а только порождает неожиданные последствия. Нормативная модель демократии базируется на постулате о гражданине как активном участнике политического процесса. Однако в экономических и политических структурах стран таких граждан уже давно не существует. Эти структуры обеспечивают лишь политическую рутину и инерцию. Нормативная модель демократии давно уже стала элементом политической манипуляции. То же самое можно сказать о понятии «политического рынка», введенного для маскировки указанных процессов. Поэтому большинство членов современного общества руководствуется спасительным недоверием к любым пропагандируемым моделям.

Феномен «бессознательной лояльности»

Промежуточный вывод А. Хиршмана однозначен: для осуществления социальных изме-

нений требуется оптимальное сочетание критики и разрыва, но конкуренция в экономике и политике не в состоянии его обеспечить. Главной причиной инерции демократии является такое толкование лояльности (законопослушности), которое блокирует критику и разрыв одновременно.

Возможность порвать связи с конкретными формами общности выталкивает критику. Критика играет значительную роль в таких формах социальной организации, разрыв с которыми крайне затруднен. Речь идет о семье, клане, церкви и государстве. Однако в данных формах социальной, религиозной и политической общности критика существует лишь в таких пределах, которые исключают радикальные преобразования. Взамен добровольного разрыва данные группы используют принудительное изгнание. Причем в большинстве случаев руководство указанных форм общности применяет принудительное изгнание по отношению к критикам и противникам.

Отсюда вытекает, прежде всего, вывод методологического характера:

- при описании политических традиций указанных форм социальной организации число и частота принудительных изгнаний могут составить особый предмет исторической и политической компаративистики.

Не менее важны политические модификации. Если руководство данных групп применяет принцип изгнания, то критика становится функцией лояльности.

Лояльность — это возможность отказа индивидов от определенности разрыва взамен за неопределенность надежды улучшить положение дел в данной социальной общности. А принцип надежды не поддается рационализации. Если индивиды хотя бы в малейшей степени руководствуются надеждой, то критика возрастает по мере роста лояльности. Наиболее критичные индивиды являются наиболее лояльными и наоборот. Если индивиды не могут освободиться от иррациональной надежды и не менее иррациональной сопричастности к семье, клану, церкви и государству, то они пользуются критикой как средством улучшения и усовершенствования данной общности.

Лояльность включает мотивы надежды и сопричастности и стимулирует критику. Но такая критика не выходит за пределы традиционной формулы патриотизма: «хорошая или плохая, но это моя страна». Достаточно напомнить, что на воротах Бухенвальда висел аналогичный лозунг: «Право оно или неправо, но это мое Отечество». Так что чем более иррациональна лояльность, тем легче ее утилизировать.

Люди могут уходить в эмиграцию, но не в состоянии освободиться от чувственно-эмоциональных связей со страной происхождения и с указанным шаблоном патриотизма. В результате такой несвободы эмиграция не в состоянии породить принципиально новую систему политических идей, направленных на пересмотр данного шаблона.

В результате указанных феноменов различие между религиозной верой и политической лояльностью становится трудноуловимым. Отождествление того и другого приобретает статус «нормы» социальной и политической жизни.

Но так понятная лояльность и связанная с ней критика теряют смысл, если нормы начинают выводиться из сравнительного анализа государств и систем универсальных принципов — свободы, равенства, справедливости. Данные принципы никогда не могут быть полностью воплощены в жизнь ни в одной стране мира. Кроме того, на протяжении XX в. произошла дифференциация стран по критериям качества жизни, экономической эффективности, политической и духовной свободы, возможности самореализации индивидов. Если расположить страны на этой шкале, то на вершине окажутся государства, не требующие ни иррациональной лояльности, ни патриотической идеологии. Внизу шкалы располагаются страны, транслирующие описанный тип лояльности и патриотизма. Потребность в нем наиболее сильна в маргинальных странах и направлена на удержание их целостности. И все же без традиционной лояльности уже можно обойтись.

Сравнение стран по качеству жизни и другим критериям — лишь первый этап на пути освобождения от всех элементов иррациональной лояльности и разработки новой теории лояльности.

По мнению А. Хиршмана, данная теория отражает процесс постепенного выравнивания стран по всем критериям модернизации. Так что проблема преждевременного расставания (разрыва) с той или иной страной может появиться только тогда, когда эти критерии станут примерно одинаковыми. Конечно, «утечка мозгов» и миграционные потоки фиксируют пока противоположную тенденцию. Если экстраполировать эту тенденцию в будущее, то новую лояльность можно определить как ключевое понятие для понимания конфликта между разрывом и критикой.

Рациональный смысл лояльности определяется тем, что она может сколь угодно долго удерживать индивидов в рамках определенных групп, организаций и стран. Но критерием рациональной лояльности становится освобождение от традиционной формулы патриотизма. Речь идет о массовом использовании населением решительной и последовательной критики в отношении любых форм общности. Для этого должны быть разработаны механизмы,

свободные как от традиционной лояльности, так и тех форм разрыва и критики, которые характерны для экономики и политики демократических стран. Пример США может быть только отрицательным. Существующие в ней формы разрыва и критики не могут считаться «нормой». А по сути дела еще ни в одной стране мира не существует таких механизмов.

Рациональная лояльность содержит в себе возможность нелояльности. Лояльность в отношении любых социальных групп и институтов, претендующих на монополию в сфере экономики и политики, тоже не может считаться «нормой». Если социальная критика поддерживается возможностью разрыва, то ее шансы укрепляются. Но превращение данной возможности в действительность не должно быть легким. Особенно в тот момент, когда тенденция к монополии связана с ухудшением деятельности любых организационных структур, социальных институтов и государств.

Короче говоря, рациональная лояльность невозможна как при конкуренции, так и при монополии любой социальной группы, организации и института на экономическую, социальную, политическую и культурную деятельность.

Так понятая лояльность позволяет А. Хиршману зафиксировать моменты тождества тоталитарных и демократических политических систем:

- ◆ служебное и утилитарное отношение к критике и запрет разрыва на уровне государства;
- ◆ запрет критики на уровне отдельных производственных единиц в целых отраслях;
- ◆ культивирование бессознательной лояльности.

В тоталитарных системах правящие партии и государственные аппараты ограничивают критику общества и государства в целом. Критика может касаться только частных. Осуществляется также регламентация экономического и социального поведения индивидов. Они привязываются к производственным организациям и месту жительства, а всякая миграция монополизирована государством. Устанавливается запрет на добровольный разрыв с государством — он квалифицируется как «измена родине».

В демократических системах критика и разрыв формально доступны для каждого. Однако внутренняя демократия на уровне производственных единиц и политических партий тоже невозможна. В результате индивиды не в состоянии изнутри бороться за изменение ситуации на предприятиях, в корпорациях и партиях. По отношению к недовольным руководством применяется принцип: «Не нравится — можешь уходить». Но тот же принцип применяется и в тоталитарных системах, особенно в период их трансформации.

В обеих системах существует бессознательная лояльность. На уровне отдельных организаций и государств она не позволяет критиковать данные организации и социальные и политические системы в целом. А разрыв с одной организацией и переход в другую ничего не меняет ни в той, ни в другой. То же самое можно сказать об эмиграции. К тому же возможности разрыва могут запрещаться конституциями демократических стран.

Следовательно, мера бессознательной лояльности может быть установлена только со стороны. Хотя никаких абсолютных критериев здесь не существует.

Но можно утверждать совершенно определенно: чем больше возможностей разрыва (формальная и процедурная демократия), тем больше барьеров перед развитием внутренней демократии. Это правило относится к абсолютному большинству организационных структур и социальных институтов, существующих в мире. Формальная (процедурная) демократия на уровне государства одновременно означает блокаду демократии на уровне производственных единиц, групп интересов, корпораций, политических партий и государственных аппаратов. Следовательно, сознательная лояльность, предполагающая использование критики и разрыва большинством населения, невозможна и при демократии. Организационные и институциональные структуры по-прежнему имеют решающее значение для диспропорции критики и разрыва.

Например, во всех странах мира существуют государственные структуры для поддержки лояльности — органы внутренних дел и безопасности, аппараты измерения справедливости. Но они не в состоянии обеспечить эффективную связь критики и разрыва, ограничивая и то и другое. В длительной перспективе связь критики и разрыва полезна для всех производственных и социальных структур. Однако текущие интересы руководства толкают его к укреплению собственного положения за счет блокировки критики и разрыва. Поэтому государственные аппараты — прежде всего, главные государственные ведомства — обычно вырабатывают такие институциональные решения, которые противостоят интересам общества и государства в целом. Решить эту проблему до сих пор не удалось еще ни одному государству, даже самому демократическому. А по сути дела, ни одно из них и не бралось всерьез за ее решение.

В большинстве организационных структур используются два метода укрепления бессознательной лояльности: высокая цена за вход и выход из организации. Оба метода подавляют критику и запрещают разрыв. В итоге усиливается самообман общества во всех его организационных и институциональных структурах. Эти структуры только удлиняют время осознания экономических, социальных и политических проблем. Чем выше цена за вход в организацию, тем выше уровень индивидуального самообмана.

При этом вершины политических иерархий отличаются наибольшим самообманом. Как правило, они прибегают к критике в безвыходных ситуациях. А в таких ситуациях наибольшую активность проявляют как раз те, кто ранее отличался бессознательной лояльностью, был пассивен и доволен. Этим объясняется классическое правило «Революции пожирают своих собственных детей»: «Делая революцию, революционеры платят большую цену в виде риска, жертв и ориентации на одну-единственную цель. Когда революция совершена, появление разрыва между ожидаемым и реальным положением вещей более чем вероятно. Чтобы ликвидировать такой разрыв, те, кто заплатил наибольшую цену за установление нового порядка, ощущают наиболее сильную потребность опять его изменить. Для этого они вынуждены критиковать революционных товарищей, осуществляющих власть. В результате представители обоих лагерей погибают в развязанной борьбе» [9, s. 95]. Это ведет к росту политической рутины в организационных и институциональных структурах стран, осуществивших революцию.

Кроме того, разрыв со страной обычно связан с санкциями в отношении «отступников» и «изменников». Это способствует тому, что сама мысль о возможности разрыва подавляется. Формула традиционного патриотизма в этом случае модифицируется в кредо: «Чем хуже страна, тем больше она моя». Если внутренняя критика страны запрещается, то выбор критики или разрыва преобразуется в альтернативу внутренней или внешней критики. В этом пространстве и возникает потенциальная и реальная эмиграция, которая не в состоянии обойти данную альтернативу и предложить что-либо новое.

По отношению к критике А. Хиршман предлагает разделить все организации на два типа:

- с нулевой ценой входа и большой ценой выхода, членами которых индивиды становятся в момент рождения. К таким организациям относятся семья, нация, вероисповедная общность;
- с большой ценой входа и выхода. К таким организациям принадлежат гангстерские группы, тоталитарные государства, политические партии и государственные аппараты.

В группах первого типа стимулируется критика как компенсация разрыва. Исторический опыт показывает, что такие группы являются наиболее устойчивыми.

В группах второго типа критика и разрыв подавляются или отодвигаются во времени. Руководство этих групп обычно вдохновляется либеральным мотивом «общего блага». На самом деле такое благо преобразуется в реальное общее зло, связанное с материальными и политическими интересами. Все ранее описанные модификации интересов способствуют укреплению такого зла. То же самое относится к мотиву престижа во внешней политике, от которого несвободны и демократические государства. Стремление к престижу обычно заканчивается позором на международной арене. Показательными примерами здесь являются поражения США во Вьетнаме, СССР в Афганистане, Югославии в Косово, России в Чечне и т.д. Военные и политические структуры государств в этом случае стремятся подавить разрыв силой. Следствия становятся еще более сокрушительными.

Иначе говоря, в группах второго типа грань между общим благом и общим злом делается неуловимой. А именно такие организации, группы и социальные институты были господствующими в мире на протяжении XX в. Поэтому понятие общего зла обладает значительно большим эвристическим потенциалом по сравнению с либеральной концепцией общего блага.

Кульминация бессознательной лояльности приходится на периоды распада данных групп, время которого пока определить невозможно. Хотя внешние признаки такого распада налицо (крушение мировой социалистической системы), указанные группы обнаруживают дьявольские способности трансформации. Неопределенность периода распада ведет к тому, что решение о разрыве с данными группами становится тем труднее, чем дольше индивиды его откладывают. В периоды распада таких групп среди наиболее «сознательных» членов становится популярным убеждение: надо «оставаться в рядах» для того, чтобы предотвратить группу от еще худшего исхода. Это убеждение транслирует оппортунизм и бессознательную лояльность в новые условия.

В конечном итоге А. Хиршман предлагает следующую типологию организационных структур, социальных групп и институтов:

- ❖ критика и разрыв допускаются в мелких предприятиях, добровольных обществах и партиях в многопартийных системах;
- ❖ критика и разрыв не допускаются в гангстерских и террористических группах, монопартиях, государственных аппаратах в тоталитарных системах;
- ❖ при конкуренции отдельные предприятия и корпорации допускают разрыв, но не допускают критики;
- ❖ семья, нация, церковь, государство допускают критику, но не допускают разрыва.

В этой типологии фиксируются только тенденции, которые нуждаются в историко-

социологической конкретизации. В то же время данная типология служит главным аргументом против всякого теоретического и практического нормативизма. Любой механизм улучшения под влиянием времени преобразуется в механизм разложения. Руководство любых организационных структур, социальных групп и институтов всегда заинтересовано в том, чтобы превратить критику в «выпускание пара» и институционализировать ее. В современном обществе эту функцию выполняют парламенты и средства массовой информации. А механизм разрыва лишь отдалает решение экономических, социальных и политических проблем.

Эти тенденции укрепляются бессознательной лояльностью членов любых организационных структур и большинства населения всех стран современного мира. Такая лояльность позволяет руководству всех уровней пользоваться любым методом по собственному произволу. А произвол лишь усиливает неопределенность и неожиданные следствия. При доминировании критики в тех или иных организационных структурах недооценивается разрыв и наоборот.

Таким образом, оптимальное сочетание критики и разрыва пока еще не найдено ни одной экономической, социальной и политической системой. Поэтому ни одна из них не может служить примером социальных изменений для других.

Резюме

Вернусь к вопросам, поставленным в начале. Я специально предпочел реферативно-классификационный способ изложения, для того чтобы дать на них определенные ответы:

- ◆ в современной социальной науке существуют концепции, позволяющие дистанцироваться от представления о «нормальном» капитализме, с которым сравниваются другие социальные системы;
- ◆ теорию капитализма М. Вебера нельзя считать продуктивной при оценке социально-экономических трансформаций;
- ◆ интересы и социальные институты, сложившиеся в условиях европейского капитализма, не являются наиболее надежной формой таких трансформаций.

Однако точка зрения о существовании «нормального» капитализма, с которым могут сравниваться другие социально-экономические системы, распространена не только в России, но и в других странах Восточной Европы и современного мира. Поэтому я попытаюсь суммировать те положения концепции А. Хиршмана, которые имеют методологическое содержание. Я полагаю также, что эти выводы могут служить отправной точкой для дальнейшей дискуссии о специфике современного капитализма.

Подход А. Хиршмана может рассматриваться как развитие идеи М. Вебера о том, что любые социальные события и процессы являются непредвиденными следствиями ранее принятых решений. В частности М. Вебер показал, что никто из создателей капитализма не стремился к его воплощению как некоего социального проекта. Вожди реформации разрабатывали протестантскую этику для достижения индивидуального спасения. В этой этике труд был мирским вариантом мирского аскетизма и преследовал трансцендентные цели. Если же люди ставят перед собой земные цели и реализуют их в традиционных формах общности, то возникает капитализм, в котором зло всегда господствует над добром.

А. Хиршман дает новую интерпретацию генезиса капитализма и его духа. Он показывает, что социальные болезни (кризисы, войны, революции) есть нормальное состояние общества и расплата за непоследовательность поведения индивидов и социальных институтов. Концепция «естественных прав человека» и вся парадигма социального познания Нового времени отражают данную непоследовательность. Но в настоящее время более важно не противопоставлять фигуры и концепции (Вебера — Марксу и т.п.), а изучать моменты общего между ними. Это нужно для установления последовательности взаимопереплетения социальных теорий, принадлежащих к различным идеологиям.

История социального знания Нового времени показывает, что все попытки создания новых теорий для усовершенствования управления обществом и государством заканчиваются крахом или ведут к неожиданным последствиям. Терминология социальных наук, возникших в Новое время, претендует на объективность и нейтральность. Однако в ней содержатся аксиологически нагруженные понятия, причем оценки предшествуют выделению предмета теоретического исследования. Познавательные концепции современной социальной мысли связаны с нормативными постулатами. По этой причине социальное знание до сих пор не освободилось от христианского принципа Надежды. В значительной степени это объясняется тем, что социальное знание не разорвало все связи с господствующими группами. Ориентация на анализ поведения подвластных отражает сервиллизм социальных наук.

Наиболее ярким примером указанных тенденций является категория интереса. Она все еще является базисом всей системы социальных наук и политики. Однако эта категория при использовании в экономическом, политическом и теоретическом языке может означать любое случайное содержание. Ссылка на интересы всегда содержит консервативный момент. Если

даже экономические отношения и действия мотивированы религией и моралью, она не является нормой социального развития.

Квалификация материальных интересов как предвидимых, постоянных и безвредных ведет к неожиданным следствиям. Определение денег как наиболее сильной социальной связи есть наиболее опасная форма идеологии. Все теории социального развития и модернизации базируются на нормативных основаниях. Однако ни интересы, ни идеи, ни их констелляции не являются движущими силами социального развития. Доктрины гармонии интересов и равновесия сил есть разновидности идеологической аберрации.

Конкуренция тоже не может рассматриваться как норма социальных процессов. Она распадается на элементы критики и разрыва. Если экономические и политические мотивы поведения индивидов разорваны, то любая их связь снижает потенциал социальной критики. Это относится ко всем формам прямой и обратной детерминации и политического поведения. Снижение потенциала критики объясняется вытеснением наиболее активных и последовательных индивидов из любых форм социальной организации. Такое вытеснение соответствует интересам управленческих и государственных аппаратов.

Институционализация права на разрыв порождает социальный конформизм. Он выражается в стремлении к индивидуальному успеху, становлении групп интересов и групповом вертикальном и горизонтальном продвижении. При демократии социальное пространство критики ограничивается индивидами и группами, находящимися в безвыходном положении. Это тоже снижает потенциал критики и порождает ленивые монополии, бюрократизацию и инерцию политических систем. Тогда как связь критики с социальными общностями семьи, церкви, нации и государства порождает феномены «бессознательной лояльности» и патриотизма. Они делают неуловимым различие между демократией и тоталитаризмом.

Итак, социальные проблемы невозможно решить ни религиозными, ни моральными, ни экономическими, ни политическими средствами. Главной причиной такой невозможности являются социальные институты и группы, профессионально занятые в сфере экономики, религии, морали, политики и производства идеологий. Теория неожиданных последствий требует отбрасывания (радикальный вариант) или переосмысления (умеренный вариант) всей системы главных понятий и концепций, образующих парадигму социального мышления Нового времени. Представление о возникающих в связи с этим проблемах дает прилагаемый перевод одной из статей А. Хиршмана (см. приложение).

Как осуществить такое отбрасывание или переосмысление вообще и по отношению к истории и современному состоянию России в особенности? — на этот вопрос ни в зарубежной, ни в отечественной социальной науке ответа нет. Концепция А. Хиршмана позволяет его поставить. В заключение я хотел бы обратить внимание коллег и читателей лишь на один аспект данного вопроса.

Если упростить логику анализируемой концепции, то можно исходить из двух постулатов: в истории Европы главным злом была конкуренция в ее разновидностях гражданского общества и демократического государства; в истории России главным злом было и остается государство, поскольку оно всегда господствовало над материальными интересами и социальными институтами.

Для применения данных постулатов к объяснению современного капитализма в России требуется пересмотр практически всех схем социо-гуманитарных знаний. Я думаю, эта задача намного интереснее и продуктивнее, нежели применение к современной России схем из теоретического чулана Европы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Александров Д. Место знания: институциональные перемены в российском производстве гуманитарных наук // НЛО. 2006. № 1/77.
2. Гжегорчик А. Жизнь как вызов: введение в рационалистическую философию. М., Вузовская книга, 2000, 2-е изд. 2006.
3. Гудков Л. О положении социальных наук в России // НЛО. 2006. № 1/77.
4. Капитализм как проблема теоретической социологии: «круглый стол» // Социологические исследования. 1998. №2.
5. Капустин Б.Г. Современность как предмет политической теории. М., 1998.
6. Макаренко В.П. Групповые интересы и властно управленческий аппарат: к методологии исследования // Социологические исследования. 1996. № 11; 1997. №7.
7. Проблемы социальной трансформации: российско-польский сборник научных трудов отв. ред. В.П. Макаренко, Ростов-на-Дону. Изд. РГУ, 1997.
8. Элементы теории политики: Пер. с польского / Под ред. В.П.Макаренко. Ростов-на-Дону: изд. РГУ, 1991.
9. Hirschman A. Lojalnosc, krytyka, rozstanie. Krakow. 1995.
10. Hirschman A. Namietnosci i interesy: u intelektualnych zrodel kapitalizmu. Krakow, 1997.
11. <http://www.ecsocman.edu.ru/socis/msg/22636.html>
12. <http://www.ecsocman.edu.ru/socis/msg/273748.html>

ПРИОРИТЕТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В.В. СОРОКОЖЕРДЬЕВ,

кандидат экономических наук, доцент
Кубанский государственный технологический университет,
президент КРОБФ
«Научно-образовательные инициативы Кубани»,
e-mail: sorich@mail.ru

З.М. ХАШЕВА

кандидат экономических наук, профессор, проректор
Южный институт менеджмента,
г. Краснодар,
e-mail: kabardinochka@narod.ru

В период с 1 по 3 октября 2010 г. в г. Сочи (Адлер) проходила международная научно-практическая конференция «Экономико-правовые аспекты стратегии модернизации России — к эффективной и нравственной экономике»; она состоялась при организационном и научно-методическом содействии со стороны Южного научного центра РАН, Центрального экономико-математического института РАН, Южной секции содействия развитию экономической науки Отделения общественных наук РАН. Помощь в проведении и финансировании мероприятия осуществляли ведущие образовательные и общественные центры Юга России, в том числе: Институт экономики и внешнеэкономических связей ЮФУ, Кубанский государственный технологический университет, Кубанский государственный аграрный университет, Южный институт менеджмента, Кубанский институт международного предпринимательства и менеджмента, Сочинский государственный университет туризма и курортного дела, Краснодарское региональное отделение Общероссийской общественной организации «Ассоциация юристов России». Основным организатором конференции выступил Краснодарский региональный общественный благотворительный фонд «Научно-образовательные инициативы Кубани».

Данная конференция является очередной в ряду других и регулярно проводится под эгидой КРОБФ «Научно-образовательные инициативы Кубани» в первой декаде октября в г. Сочи с 2005 г. Традиционно в центре рассмотрения данных научных форумов находятся экономические и правовые аспекты стратегии социохозяйственного развития современной России, в обсуждении которых участвуют как известные ученые и специалисты, так и широкий круг общественников, бизнесменов, научной молодежи, представляющих прежде всего Юг России, а также различные регионы страны, ближнее и дальнее зарубежье.

Открывая конференцию, председатель ее программного комитета, член-корреспондент РАН, зам. директора ЦЭМИ РАН Г.Б. Клейнер отметил сложившуюся преемственность данных научных форумов, широкий и одновременно углубленно предметный подход в анализе актуальных проблем формирования стратегии современного развития России, возникающих на стыке экономики и права.

В приветственном обращении к участникам конференции президент КРОБФ «Научно-образовательные инициативы Кубани» В.В. Сорокожердьеv выразил благодарность ее участникам, организаторам и спонсорам, сообщил о том, что всего здесь принимают участие более ста ученых-обществоведов, бизнесменов, сотрудников общественных организаций, в том числе более 30 докторов наук, представляющих более 20 городов и регионов России, ближнее и дальнее зарубежье. Это подтверждает высокий общественный статус данного форума, его научную и практическую значимость для Южного макрорегиона.

В ходе пленарных заседаний, проходивших 1–2 октября, было заслушано 19 докладов. В своем докладе на тему «Системный ресурс экономики» член-корреспондент РАН, зам. директора ЦЭМИ РАН Г.Б. Клейнер акцентировал внимание на том, что ни один из базовых ресурсов, включая, помимо традиционных (труда, земли и капитала), информационный и человеческий, не создает ценности. Ценности, с его точки зрения, возникают, когда ресурсы объединены в систему. Об этом свидетельствуют 20 лет перестройки и 2 года кризиса в России, которые показали, что между факторами существуют мощные невидимые силы, определяющие ситуацию. Необходимо перезагрузка концепции экономического ресурса, основанная на понятии системы. В этой связи выделяются четыре типа таких систем, состоящие:

- ❖ из объектов: предприятий, холдингов, организаций, регионов, государств и т.п.;
- ❖ из процессов: производства, распределения, обменов, потребления;
- ❖ из проектов: планов, программ, договоров, намерений;
- ❖ из сред: институтов, правил, цен, условий, средств коммуникации и т.п.

Все эти образования/явления вместе с механизмами обеспечения их создания и функционирования следует рассматривать как экономические системы. В дальнейшем автор доклада аргументировал использование открытого им подхода к анализу проблем развития экономических систем, учитывая основные парадигмы экономической науки, системные парадигмы, возможные подходы к рассмотрению ресурсов экономики; сформировал базовую типологию экономических систем, их аналогии и интерпретации, а также цели (миссии) и функции определенных классов данных систем. В конечном итоге, в результате соединения фундаментального теоретического анализа и изучения современных тенденций развития экономики, может быть сформирована определенная модель оптимального регулирования экономической системы на всех ее уровнях на основе внедрения ряда основных элементов управления системным ресурсом.

Д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономической теории ЮФУ, главный редактор журнала «Экономический вестник РГУ» (Ростов-на Дону) О.Ю. Мамедов в докладе «Модернизации экономики должна предшествовать потребность в такой модернизации!» подверг критическому анализу тезис о том, что в России существует некое особое социальное пространство, в котором не действуют общеэкономические тенденции и законы. Именно такое пространство, в котором отменялись буквально все экономические зависимости, было насильно сформировано в годы советской власти; по мнению докладчика, это пространство во многом сохранилось, но только под другим названием — «рыночная экономика».

В текущий период, когда каждый экономист знает место, где — по мировым экономическим меркам — пребывает российская экономика, концепция ее модернизации требует понимания того, что именно императивы экономической глобализации (понимаемой как **особый** механизм интенсификации национальных экономик, который является следствием их интеграционной взаимозависимости) одновременно являются и императивами модернизации российской экономики.

В своем докладе профессор, директор института политических исследований, депутат, зам. председателя Комитета Государственной Думы РФ С.А. Марков указал на опасность чрезмерного увлечения длительными дискуссиями, что для современной России еще хуже, чем принятие не совсем лучших решений. Если допустить перерастание экономического кризиса в социальный, а затем — в политический, то это приведет к тому, что кризис только углубится; поэтому выход видится в социально-классовой консолидации и формировании антикризисной управленческой команды и, на ее основе — реализации стратегии подлинной модернизации экономики и общества в ответ на новые вызовы.

В докладе д.ю.н., профессора, зав. кафедрой гражданского права КубГАУ (Краснодар) В.П. Камышанского отмечалось, что дальнейшее развитие гражданского законодательства России не может не предполагать совершенствования вещного права, являющегося подотраслью гражданского права. Совершенно очевидно, что право хозяйственного ведения и право оперативного управления уже давно не справляются с задачей эффективного управления объектами публичной собственности. Существенное сужение границ применения вещных прав относительно земельных участков и их замену арендой нельзя рассматривать в качестве прорыва в светлое будущее. Представляется, что, в первую очередь, нуждается в совершенствовании механизм защиты права собственности, иных вещных прав, а затем, уже в завершающей главе Концепции развития законодательства о вещном праве, можно было бы сконструировать и обосновать целесообразность и предусмотренные законом случаи, когда требуется защита фактического владения, не основанного на праве собственности и иных вещных правах.

Д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономической теории СПбГУ (Санкт-Петербург) Ф.Ф. Рыбаков в своем докладе сформулировал вывод о том, что кризис, масштабы которого в России превзошли все ожидания, по-инному поставил вопрос об экономической политике. Кризис лег на почву, подготовленную применением в целом неэффективной модели экономической политики в постсоветской России. Корректировка концепции экономической политики с учетом лучших достижений отечественной и мировой экономической науки и объективных реалий неизбежна. А они таковы, что требуют максимальной мобилизации сил и средств выхода из кризиса.

Президент компании экспертного консультирования «Неокон» (Москва) М.Л. Хазин построил свой доклад «Модернизация в условиях кризиса» на анализе репрезентативных индикаторов и трендов развития американской экономики как «локомотива» мирового хозяйственного развития за период с начала прошлого столетия до наших дней. При этом основное значение в качестве основных параметров, объясняющих (и, в значительной мере, определяющих) наступление глобального кризиса имеют, соответственно, показатели динамики ВВП и промышленной инфляции (находящиеся в последние годы в противофазе), а также колебания учетной ставки (%) и ставки 30-летней ипотеки (положительно коррелирующие друг с другом). Для установления нового баланса и достижения положительных изменений в реальном и финансовом секторах экономики необходим новый «общественный договор» между правительствами, бизнесом и населением.

В докладе доктора экономики, профессора Университета Париж-12 Жана-Луи Трюэля (Франция) были проанализированы финансовые аспекты мирового экономического кризиса. Профессор подробно остановился на разрывании процесса все большего отрыва финансового сектора от реального на примере США и Западной Европы. В сочетании с нарастанием процесса дерегулирования в финансовой сфере это послужило важной причиной финансового кризиса. Профессор Трюэль подчеркнул, что для решения этих проблем необходимо активное

государственное регулирование, направленное на решение проблем переориентации финансовых потоков (особенно со стороны банков) на реальный сектор и решение социальных проблем, программы государственной поддержки реального сектора, прежде всего — малого бизнеса и социальной сферы.

Д.ф.н., профессор, депутат, зам. председателя Комитета Государственной Думы РФ О.Н. Смолин на первый план выдвинул вопросы судеб науки, культуры и образования в условиях кризиса. Показав, что и в докризисный период господдержка этих сфер сильно отставала от других областей активности государства, О.Н. Смолин подчеркнул, что он едва ли не более всего ударил именно по сферам образования, науки и культуры. Между тем, по мнению этого ученого и общественного деятеля, именно образование и наука могут и должны стать теми отраслями, которые позволят России выйти из кризиса не с еще большим отставанием от мировых держав, а с уверенным курсом на стратегическое развитие человеческих качеств, что адекватно вызовам экономики XXI века. О.Н. Смолин представил участникам конференции основные положения разработанной Российским движением «Образование для всех» (организатором и председателем которого он является) антикризисной социально-ориентированной стратегии, обеспечивающей приоритетное развитие образования, науки и культуры.

В докладе «Кризис: шансы перехода к социально-ориентированной экономике знаний» д.э.н., профессор Московского государственного университета А.В. Бузгалин подчеркнул, что главной причиной, наряду с изъянами в формировании организационно-финансового механизма современного рыночного хозяйства, явилась неспособность позднего капитализма найти новый, не связанный с пределами капитала и рынка, путь развития «экономики знаний». Природа данного кризиса — новый тип циклического кризиса, чреватого системным кризисом. В дальнейшем он обосновал три основных возможных сценария посткризисного развития, выбор одного из которых и предопределяет дальнейший ход социохозяйственной истории. Первый из них — *консервативный*, предполагает формирование в результате кризиса мировых мега-корпораций, их сращивание с несколькими крупнейшими имперскими государствами, реколониацию. Второй — *прогрессивный эволюционный*, представляет собой новую модель позднего капитализма, снимающую основные «провалы» и рынка, и государства. Третий — *революционный*, означает, прежде всего, содействие «выращиванию» социализма.

Д.э.н., профессор, директор Северо-Кавказского НИИ экономических и социальных проблем ЮФУ В.Н. Овчинников отметил, что существующий опыт реализации нынешней региональной социально-экономической политики свидетельствует о ее недостаточной действенности и низкой эффективности. Эта политика характеризуется наличием «провалов» как концептуального характера, так и инструментально-методического порядка в сфере ее практической реализации. Он предложил для решения указанных проблем два наиболее приемлемых способа. Первый — это импортирование и трансплантация эффективных социальных институтов, прошедших верификацию позитивным мировым опытом функционирования в странах с развитой рыночной экономикой, а второй представляет собой «выращивание» институтов на собственном национально-государственном социально-экономическом «поле».

В своем докладе д.э.н., профессор ИНЭП (г. Краснодар) Л.И. Игонина основное внимание уделила проблеме финансовой устойчивости российских регионов — субъектов Федерации, которая, на взгляд автора, приобрела актуальность по мере развертывания процессов децентрализации государственной власти и становления бюджетного федерализма в стране, обусловивших новые требования к системам управления региональным развитием. В современных условиях необходимость обеспечения финансовой устойчивости российских регионов приобретает особую значимость в контексте преодоления последствий мирового кризиса как ключевой задачи конкретно-исторического этапа развития национальной экономики. Это предопределяет потребность в обосновании теоретических подходов к исследованию финансовой устойчивости регионов в кризисной ситуации, анализе сложившихся тенденций и разработке соответствующих рекомендаций.

Д.э.н., профессор УГТУ — УПИ (г. Екатеринбург) И.А. Майбуров в своем докладе проанализировал проблемы коррекции налоговой политики в условиях длительных кризисных проявлений применительно к современным российским условиям. На взгляд докладчика, учитывая общий тренд налоговой политики в России, состоящий в снижении налогов в начале кризиса, их консервации на его дне и росте — в начале подъема, необходима коррекция налогообложения по основным его видам, включая введение прогрессивной шкалы НДФЛ, возврат к пропорциональной ставке ЕСН на уровне 15–18%, взимание НДС непосредственно с добавленной стоимости без использования вычетов, применение отраслевой (в зависимости от рентабельности) ставки налога на прибыль.

На конференции 2–3 октября состоялись заседания «круглых столов» на тему «Северный Кавказ: проблемы, тенденции, пути решения» (ведущий — С.А. Марков) и «Природа современного экономического кризиса и его значение для России» (ведущий — М.А. Хазин), заседания секций на тему «Современная теория и мировой опыт реализации стратегии социально-экономического развития» и «Проблемы оздоровления финансовой системы России», а также мастер-класс профессора А.В. Бузгалина для молодых ученых по методологии проведения научных исследований. В ходе данных заседаний выступило более тридцати участников конференции.



НОМИНАНТ

Дж. Мэйнстринг

(1894–1943) (перевод с англ. и комментарии.
— Ефим Кандопожский)



Предлагаемая вниманию читателя новелла была найдена в посмертных бумагах известного деятеля раннего американского институционализма Дж. Мэйнстринга (1894–1943), и сразу вызвала бурю споров. Одни полагали, что это — сатира на знаменитого экономиста-либерала предвоенных лет, другие — что это отражение сомнений самого Мэйнстринга. В новелле содержатся интересные для отечественного читателя зарисовки быта американских экономистов «эпохи процветания».

Публикуется впервые.

Рив Грей, известный в профессиональном сообществе экономистов северо-западных университетов как «Мэтр», пребывал в глубокой задумчивости. Он понимал, что надо на что-то решаться, но сомневался, вновь и вновь перебирая варианты¹. Впрочем, сказать «варианты» было бы чрезмерно, ибо ситуация оставалась альтернативной: либо налево, к «государственникам», — либо

направо, к «рыночникам»².

...Издав несколько монографий о неоспоримых преимуществах рыночной волюнции по сравнению с казарменностью государственно-организованного хозяйствования и завоевав репутацию «ультрарыночника», Грив вдруг ощутил, что атмосфера в обществе, по мере усиления кризиса³, незаметно поменялась: молодые диссертанты расчетливо славили исключительно экономический потенциал государства (который, правда, удавалось реализовать только на страницах их диссертаций)⁴, старшие коллеги вжимали голову в плечи, когда он шумно приветствовал их возгласом — «Привет либералам!»⁵, а начальство, ранее взхлеб читавшее его панегирики рынку, сегодня как-то растворилось в просторах нового административного здания⁶.

Надо было определяться. Слава упертого рыночника становилась опасной. А опасности Рив не любил.

Закурив и слушая по радио модный фокстрот, Рив стал рассуждать. Конечно, рынок был и будет, и никакая армия влюбленных в государство (а точнее — в его бюджет!) экономистов ему не навредит. Поэтому от того, что он, Рив, напишет что-нибудь критическое о рынке (тем более что рынок и вправду стал несносен, особенно подводя своих сторонников этим последним кризисом), ничего с рынком не случится. Зато Рив хоть как-то развеет опасный сегодня ореол «рыночника-либерала».

Грей набрал телефон Розенблита, старого друга по временам «классического рынка», а ныне редактора популярного среди дилетантов журнала «Экономические премудрости».

Розенблит откликнулся немедленно и, как всегда, попал в точку:

— Что, Рив, не дает спать большая совесть «классика»? Небось, коришь себя за вчерашние гимны рынку, который сегодня разорил половину бизнесменов?

Грей мысленно чертыхнулся, но, поборов себя, весело сказал:

— Надо было изучать рынок, а не рычать на него... Впрочем, ты прав, я как раз подготовил статью, которая может тебя заинтересовать. Напечатаешь?

— Нашел новые слова во славу рынка?

¹ Некоторые комментаторы усматривают в этой строке намек на нерешительность ведущих экономистов страны в период надвигающегося кризиса.

² А здесь комментаторов восхищает прозорливость Дж. Мэйнстринга, предугадавшего примитивную поляризацию рядов экономистов.

³ В данном случае Дж. Мэйнстринг имел в виду Великую депрессию, современником которой являлся.

⁴ По воспоминаниям секретарши Дж. Мэйнстринга, его особенно раздражали аспиранты, спрашивавшие, можно ли взять оппонента Адама Смита или Давида Юма.

⁵ В годы всеобщей нелюбви к рынку такое приветствие могло дорого обойтись не только шутнику.

⁶ Старые экономисты были убеждены, что здесь Мэйнстринг критикует администрацию Рузвельта за неэффективное использование бюджетных ресурсов.

- На этот раз — одни выражения.
- Рив, дружище, ты же знаешь, как я высоко ценю твой талант, скорее присылай, я ее помещу в ближайшем выпуске.
- О`кей!

Грей решил назвать статью «Прощай, рынок»⁷, надеясь этим эпатировать своих поклонников. Он составил такой план — вначале будет традиционный поклон рыночным ценностям, затем их объективная критика, а в конце — апелляция к истории: пусть, дескать, она рассудит, кто прав — рынок или социализм?⁸

Статью Грей написал быстро — ссылки на старого Адама Смита перемежались ссылками на входящего в моду Кейнса-младшего, страшившие цифры рыночного кризиса умерялись радостными данными российского социализма⁹, а опасность для рынка администрирования преодолевалась обращением к здравому смыслу.

Получилась обыкновенная гелертерская статья, необыкновенная только авторской подписью.

Перечитав написанное и философски вздохнув, Грей вызвал посыльного и, дав ему четверть-доллара, приказал опростеть мчаться к Розенблиту.

Дело было сделано. Рив налил себе немного виски и, закрыв глаза, растянулся на диване. На душе было скверно.

Прошел месяц. Рив уже подходил к университету, когда увидел прямо на него несущегося добродушного толстячка, слывшего на кафедре суперрыночником по своим взглядам и уж точно поклонником Грея.

— Маэстро, — задыхался фальцетом адепт рыночной свободы, — только что сообщили, что по ходатайству Л. Фон Мизеса Вас включили в номинанты на Нобелевскую премию — как главу современных либеральных рыночников. И сам Хайек, — толстячок снял котелок в знак уважения, — приветствовал это решение... Но что с Вами? Рив, эй, Вы меня слышите?

А Рив и правда пошатнулся. Он ухватился за рукав толстячка. Статья у Розенблита должна была выйти со дня на день, и скандал был неминуем...

Вечером, в своем кабинете, Грей сидел с погасшим взором. Это был момент, когда он был готов удавиться.

В дверь постучали и в кабинет вошел утренний толстячок. У него был растерянный вид, и он прошептал:

— Рив, только что **«Дейтройт-Таймс» сообщил о разорении медиа-группы Розенблита и невозможности издания даже прощального номера «Экономические премудрости»!**¹⁰

Грей оторопел, — ему на помощь пришел тот самый Рынок, недостатки которого он так живописал в своем последнем злосчастном опусе.

— АЙ ДА РЫНОК! АЙ ДА СУКИН СЫН! — кричал в восторге Грей, недавно одолевший в подлиннике «Бориса Годунова», драму далекого по времени и расстоянию русского поэта...¹¹

Толстячок от удивления сел на свой котелок.

1934, Детройт

⁷ Как раз незадолго до описываемых событий вышел роман Э. Хемингуэя «Прощай, оружие», название которого стало популярным среди провинциальной американской интеллигенции.

⁸ Для американских экономистов альтернативой рынку традиционно выступает «социализм», а не некий абстрактный «антирынок» (примеч. редакции).

⁹ По времени написание статьи совпало с окончанием первой пятилетки в СССР и реализацией грандиозных планов второй пятилетки.

¹⁰ Статьи Дж. Мэйнстринга не принимались в местных изданиях, и знаменитый экономист расквитался с ними в этой строке.

¹¹ Откуда взялся «Борис Годунов» с Пушкиным — не могут сказать сами американцы.

EDITORIAL

Mamedov O.Yu. Too many economies spoil the crisis? 5

CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY

Latov Yu.V. Restrain not allow: economic analysis of prohibitionism
and antiprohibitionism institutions 9

Germanova O.E., Rudaya Yu.N. Types and indices dynamics of technical progress 31

Volchik V.V. All-triumphant opportunism: evolution of procurement institutions
in Russia 44

Lipov V.V. Institutional complementarity in formation and development
of national socio-economic world countries systems 51

Nekrasova I.V., Malikova A.Yu. Portfolio adjustment Efficiency evaluation in financial
crisis environment 68

Kardash V.A. What hampers economic science in advancing
as comprehensive whole knowledge? 77

HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Mitchell W. The Rationality of Economic Activity 80

ECONOMIC HISTORY

Popov G.G. If it wasn't the case, what's then? On reasonability
of collectivization and industrialization in USSR 89

ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMIC PRACTICE

Ivanova Yu.N., Ivanov V.V. Activities and principal errors of Russian companies
during regional markets entry strategy design 108

LETTER TO THE EDITORIAL BOARD

Jack S.V. Payment crisis? Payments are to cancel! 118

REVIVING INTEGRITY OF SOCIAL SCIENCES

Barsukova S.Yu. Infringing goods abatement: business-authority
cooperation problems 120

Makarenko V.P. Albert Hirshmann's unexpected development theory 130

CONFERENCES

Sorokojerdiev V.V., Khasheva Z.M. Russia's modernization strategy priority
formation under economic instability 154

HE IS THE ONE!

Meinstring J. Nominee 157

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS

**Экономический вестник
Ростовского государственного университета**

2009

Том 7

Номер 4

Сдано в набор 5.11.2009. Подписано в печать 25.11.2009.
Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 18.60. Уч.-изд. л. 12,74.
Тираж 558 экз. Заказ № С. 160.

Издательство «Наука-Спектр».
344010, г. Ростов-на-Дону, ул. Лермонтовская, 90, к. 8.
Т. 8(863)269-09-71.

Отпечатано с готовых диапозитивов в типографии