

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

ВОПРОСЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

- Экономическая теория
- Методология экономической науки
- От теории к экономической политике
- История мысли
- Междисциплинарные исследования
- Экономическая история
- Обзоры и рецензии

№1
2019

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ. ИЗДАЕТСЯ С 2017 г.
ВЫХОДИТ 2 РАЗА В ГОД

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
МОСКВА

ВОПРОСЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ
научный журнал

№ 1/2019

Главный редактор
П.А. Ореховский

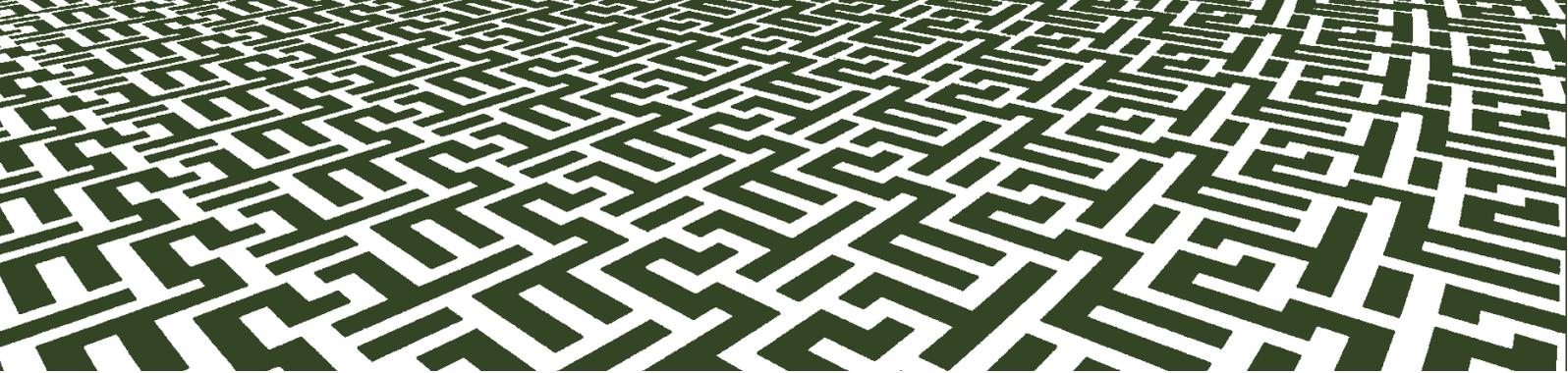
Редакционная коллегия

В.С. Автономов	В.И. Маевский
О.И. Ананьин	Н.А. Макашева <i>зам. гл. редактора</i>
А.Е. Варшавский	В.С. Мартьянов
М.И. Воейков <i>зам. гл. редактора</i>	В.Ю. Музычук
Г.Д. Гловели	Р.М. Нуреев
Р.С. Гринберг	Н.М. Плискевич
В.Е. Дементьев	Л.И. Полищук
А.П. Заостровцев <i>зам. гл. редактора</i>	В.М. Полтерович
Л.В. Зеленоборская	А.Я. Рубинштейн
Р.И. Капелюшников	М.Е. Симон
С.Г. Кирдина-Чэндлер	Н.Е. Тихонова
О.Б. Кошовец	Б.А. Хейфец
А.М. Либман	Т.В. Чубарова <i>зам. гл. редактора</i>

Компьютерная верстка – Хацко Н.А.

Адрес издателя: 117218, Москва, Нахимовский проспект, 32
тел./факс: 8(499) 724-15-41
e-mail (издателя): ieras@inecon.ru
e-mail (для авторов статей): editorqet@gmail.com

© Вопросы теоретической экономики, 2019



RUSSIAN ACADEMY OF SCIENCES

THEORETICAL ECONOMICS

- **Economic theory**
- **Methodology of economic science**
- **From theory to economic policy**
- **History of thought**
- **Interdisciplinary studies**
- **Economic history**
- **Surveys & reviews**

Nº1
2019

INSTITUTE OF ECONOMICS OF THE RUSSIAN ACADEMY OF SCIENCES

MOSCOW

VOPROSY TEORETICHESKOY EKONOMIKI
scientific journal

№ 1/2019

Chief Editor
P.A. Orekhovsky

Editorial board

V.S. Avtonomov	V.I. Mayevskiy
O.I. Anan'in	N.A. Makasheva <i>Deputy Chief Editor</i>
A.E. Varshavskiy	V.S. Martyanov
M.I. Voyerikov <i>Deputy Chief Editor</i>	V.U. Muzychuk
G.D. Gloveli	R.M. Nureyev
R.S. Grinberg	N.M. Pliskevich
V.E. Dementiev	L.I. Polishchuk
A.P. Zaostrovtssev <i>Deputy Chief Editor</i>	V.M. Polterovich
L.V. Zelenoborskaya	A.Y. Rubinshtein
R.I. Kapelyushnikov	M.E. Simon
S.G. Kirdina-Chandler	N.E. Tikhonova
O.B. Koshovets	B.A. Kheyfets
A.M. Libman	T.V. Chubarova <i>Deputy Chief Editor</i>

Address: 117218, Russia, Moscow, Nakhimovskiy pr., 32
tel./fax +7 499 724 1541
e-mail (direction): ieras@inecon.ru
e-mail (redaction): editorqet@gmail.com

© Voprosy teoreticheskoy ekonomiki, 2019

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

В.М. Ефимов

О двух типах социальных порядков (Ч. 2-2, окончание. Начало и продолжение работы В.М. Ефимова в ВТЭ 2-2017 и ВТЭ 1-2018) 7

МЕТОДОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

В.С. Автономов

Методология «Основ политической экономии» М.И. Туган-Барановского в сопоставлении «Принципов» А. Маршалла 24

ОТ ТЕОРИИ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ

Е.Т. Гурвич

Возможные источники и ограничения роста российской экономики в период до 2024 г. 30

Е.А. Гальченко

Преимущества свободной торговли: динамический анализ 46

ИСТОРИЯ МЫСЛИ

М.И. Воейков

М.И. Туган-Барановский о политической экономии, методологии и социалистическом обществе 59

М.Г. Покидченко

Социальная теория распределения М.И. Туган-Барановского и ее восприятие в экономической науке 75

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

А.И. Волынский

Мезоэкономика роста: изучая опыт китайских реформ 84

Н.М. Плискевич

Архаика институтов и архаика патернализма: есть ли взаимосвязь? 100

А.Я. Рубинштейн

О провалах государства и несостоявшихся реформах в гуманитарном секторе 116

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

А.С. Сенявский

Экономические основы российского урбанизационного процесса: теоретический анализ (структурные и институциональные аспекты) 133

А.Ю. Ермолов

Либеральная утопия, суперэтатизм и гибридное государство-корпорация: конкуренция между моделями в XVI–XVIII вв. в Индийском океане 147

ОБЗОРЫ И РЕЦЕНЗИИ

П.А. Ореховский

Институты и симулякры
(о книге член-корреспондента РАН Е.В. Попова «Институты») 162

CONTENTS

ECONOMIC THEORY

V. Yefimov

On two types of social orders. Part 2-2 7

METHODOLOGY OF ECONOMIC SCIENCE

V. Avtonomov

The methodology of M.I. Tugan-Baranovsky's «Foundations of Political Economy»
in comparison with the methodology of A. Marshall's "Principles" 24

FROM THEORY TO ECONOMIC POLICY

E. Gurvich

Capabilities and limitations of growth of the Russian economy in period till 2024 30

E. Galchenko

The advantages of free trade: dynamic analysis 46

HISTORY OF THOUGHT

M. Voeykov

M.I. Tugan-Baranovsky about political economy, methodology and socialist society 59

M. Pokidchenko

Social theory the distribution of M.I. Tugan-Baranovsky and its perception
in economic science 75

INTERDISCIPLINARY STUDIES

A. Volynskii

Mesoeconomics of the economic growth: studying the experience of Chinese reforms 84

Natalya Pliskevich

Archaic of institutes and archaic of paternalism: is there a connection? 100

A. Rubinstein

About state values and failed reforms the humanitarian sector 116

ECONOMIC HISTORY

A. Senyavskiy

Economic foundation of the Russian urbanization process: theoretical analysis (structural
and institutional aspects) 133

A. Ermolov

Liberal utopia, superetatism and hybrid corporation-state: competition between models
in the XVI–XVIII centuries in the Indian ocean 147

SURVEYS & REVIEWES

P. Orekhovskiy

Institutes and simulacres (About the book by Corresponding Member of the Russian Academy
of Sciences E. Popov) 162

В.М. Ефимов

д.э.н., независимый исследователь, Франция

О ДВУХ ТИПАХ СОЦИАЛЬНЫХ ПОРЯДКОВ (ЧАСТЬ 2-2, окончание. Начало и продолжение работы В.М. Ефимова в ВТЭ 2-2017 и ВТЭ 1-2018)

Аннотация. Окончание статьи (2-2) посвящено пониманию существующего в настоящее время в России социального порядка. Холодную войну, которую развязал Запад против СССР, можно рассматривать как ответ на деятельность III Интернационала, который реализовывал концепцию коммунистического мессианства. Эта война, в которую с двух сторон были активно вовлечены философы и экономисты, а также средства массовой информации и спецслужбы, принесла победу Западу. Воспользовавшись этой победой, Запад попытался навязать России такой политико-экономический порядок, который, по существу, лишил ее своего суверенитета. Русскому народу было трудно согласиться с таким поворотом в его судьбе. Придя к власти благодаря ряду субъективных обстоятельств, В.В. Путин стал выразителем этого несогласия, откуда и проистекает массовое голосование за него на президентских выборах. Современный российский социальный порядок возник и закрепился благодаря инерции поздне-советского институционального наследия, усилиям США и их союзников по установлению однополярного мирового порядка и роли России как мировой газонефтяной державы. В конце существования Советского Союза важными элементами его институциональной структуры стали социальные сети. Одной из них была сеть «чекистов», многие из которых сохранили свои убеждения служения государству и после распада СССР. Возглавив и реорганизовав ФСБ, В.В. Путин автоматически стал во главе этой сети, которая, после его избрания президентом России, существенно способствовала установлению в стране нынешнего социального порядка, который я обозначаю как патрональный социальный порядок. Платежное сообщество, в отличие от советского социального порядка, в нем существует, однако потенциал института денег как мощного инструмента взаимодействия.

Ключевые слова: *патрональный социальный порядок, русское мессианство, холодная война, однополярный мировой порядок, социальные сети.*

Классификация JEL: F5, N4, P1, P2, P3, P4.

DOI: 10.24411/2587-7666-2019-00001.

Коммунистический миф, идея мировой революции и холодная война

Карл Маркс сформулировал коммунистический миф следующим образом: «На высшей фазе коммунистического общества, после того как исчезнет порабощающее человека подчинение его разделению труда; когда исчезнет вместе с этим противоположность умственного и физического труда; когда труд перестанет быть только средством для жизни, а станет сам первой потребностью жизни; когда вместе с всесторонним развитием индивидуумов вырастут и производительные силы и все источники общественного богатства польются полным потоком, – лишь тогда можно будет совершенно преодолеть узкий горизонт буржуазного права, и общество сможет написать на своем знамени: Каждый по способностям, каждому по потребностям!» [Маркс, Энгельс, 1961. С. 20]. Этот миф был

очень привлекательным в первые две трети XX в. для очень большого количества людей во многих странах мира. Переход к построению коммунистического общества, по мнению Маркса, должен произойти путем революции, в результате которой «пролетариат основывает свое господство посредством насильственного ниспровержения буржуазии» [Маркс, Энгельс, 1955. С. 435].

В своей работе «Принципы коммунизма» Фридрих Энгельс задает вопрос: «Может ли революция произойти в одной какой-нибудь стране?» и однозначно отвечает на него «Нет» [Маркс, Энгельс, 1955. С. 334]. Объясняет он это следующим образом: «Крупная промышленность уже тем, что она создала мировой рынок, так связала между собой все народы земного шара, в особенности цивилизованные народы, что каждый из них зависит от того, что происходит у другого. Затем крупная промышленность так уравнила общественное развитие во всех цивилизованных странах, что всюду буржуазия и пролетариат стали двумя решающими классами общества и борьба между ними – главной борьбой нашего времени. Поэтому коммунистическая революция будет не только национальной, но произойдет одновременно во всех цивилизованных странах, то есть, по крайней мере, в Англии, Америке, Франции и Германии. В каждой из этих стран она будет развиваться быстрее или медленнее, в зависимости от того, в какой из этих стран более развита промышленность, больше накоплено богатств и имеется более значительное количество производительных сил. Поэтому она осуществится медленнее и труднее всего в Германии, быстрее и легче всего в Англии. Она окажет также значительное влияние на остальные страны мира и совершенно изменит и чрезвычайно ускорит их прежний ход развития. Она есть всемирная революция и будет поэтому иметь всемирную арену» [Там же]. Так родилась идея мировой революции.

Для ее осуществления и создается в Москве III Интернационал. Вот как об этом писал один из руководителей Французской коммунистической партии Жак Дюкло: «Когда Ленин в 1919 г. выступил с инициативой создания Третьего Интернационала, предстояло распространить среди трудящихся идеи борьбы за ликвидацию капитализма, за победу социализма и его защиту от всевозможных посягательств <...> Если сегодня (1971 г.) ряд стран, освободившись от капитализма, стал на путь социализма, если мировая социалистическая система становится решающим фактором развития человеческого общества, то начало этому было положено Октябрьской социалистической революцией 1917 г. и сплочением пролетарских сил на революционной основе, осуществленным Лениным путем создания Третьего Интернационала» [Дюкло, 1973. С. 70–71]. В то время, когда Дюкло писал эти строки, большое число французов верили ему, на президентских выборах в 1969 г. за него проголосовали 21,3% избирателей. Однако деятельность Третьего Интернационала не может быть оценена так просто. Сейчас, после того как многие архивные материалы стали доступны для изучения, деятельность Третьего Интернационала может быть охарактеризована более конкретно.

По существу III Интернационал служил механизмом внешней экспансии Советской России. Все самые важные решения принимались не органами Коминтерна, а Политбюро ЦК РКП(б), в которое входили и главные российские руководители Коминтерна [Коминтерн и идея..., 1998. С. 14]. Вот, что писал Ленин Сталину в июле 1920 г.: «Положение в Коминтерне превосходное. Зиновьев, Бухарин и я думаем, что следовало бы поощрить революцию тотчас в Италии, и мое личное мнение, что для этого надо советизировать Венгрию, а может быть, также Чехию и Румынию» [Там же. С. 17]. Интересно как к этому мог отнестись будущий «отец народов»: «Сталина такая перспектива не могла смутить, ибо он незадолго до того предлагал Ленину предусмотреть создание «Советской конфедерации», поскольку будущие Советская Германия, Польша, Венгрия, Финляндия... имеющие свою государственность, свое войско, свои финансы... едва ли согласятся пойти сразу же на федеративную связь с Советской Россией типа башкирской

или украинской» [Там же]. Как известно, СССР был создан в 1922 г. путем объединения РСФСР, Украинской ССР, Белорусской ССР и Закавказской СФСР. Можно предположить, что планировалось постепенное расширение СССР путем насильственного прихода коммунистов к власти в других странах с последующим их вхождением в СССР. Герб СССР, в центре которого помещен серп и молот на фоне земного шара, освещаемого лучами солнца, говорит в пользу этой гипотезы. А лозунг, написанный на ленте обвивающей колосья пшеницы, служащих рамкой для земного шара – «Пролетарии всех стран, соединяйтесь!» можно интерпретировать как «Народы мира соединяйтесь в одном государстве, название которому СССР».

Организация этой подрывной экспансионистски ориентированной деятельности осуществлялась в таких странах, как Франция, с помощью посланных из Москвы агентов Коминтерна: «Они, как свидетельствуют архивные материалы, не только информировали ИККИ¹ о складывающейся ситуации, не только следили за исполнением директив московских руководителей и координировали коминтерновскую деятельность в стране, но зачастую играли существенную роль в повседневном руководстве коммунистической партией, включая вопросы финансирования и расстановки кадров» [Пантелеев, 2005. С. 9]. Во Франции, одно время, таким агентом был Абрам Яковлевич Гуральский, настоящая фамилия которого Хейфец. Вот, что он пишет в 1925 г.: «Левая группа – лучшая из всех, – размышлял А.Я. Гуральский в письме, доставленном в Москву 11 июля, – но продолжать опираться только на нее было бы глубокой ошибкой... По-моему, надо несколько расширить и Политбюро реорганизовать. Тореза (с севера, рабочий углекоп, очень развился), Дезюсклада (организатор Парижа, крепкий рабочий, хорошо говорит, пишет, немного крут, любим массой, как и Торез) и Марти надо ввести в Политбюро. Центр тяжести надо переносить на рабочую группу, постепенно используя все лучшие силы (и Сюзанну, и Альберта, и Жака, и Марселя, и Гастона). Альберт сейчас старается работать лучше и пока не глупит. Через некоторое время (развитие идет быстро, через месяцев 6–8) ряд людей отпадет, а руководство пойдет без больших кризисов. Ряд товарищей согласен на введение 3-х, с другими еще не беседовал, думаю, что дело пойдет. Руководящие синдикалисты завтра вступят в партию, до сих пор шли переговоры с колебавшимися. В общем, в руководящей группе я хотел бы «мира и работы» и думаю на сем временно реорганизацию окончить и ситуацию окончательно пацифизировать» [Там же, с. 164–165]. Интересно отметить, что тут же «в июле указанные лица вошли в состав политбюро ЦК ФКП. Формально предложение ввести Мориса Тореза в высший руководящий орган партии было озвучено одним из секретарей ЦК ФКП Сюзанной Жиро» [Там же. С. 165]². Такого типа агенты тесно взаимодействовали с ГПУ – НКВД – КГБ. О том, что Французская компартия, как и многие другие компартии, щедро финансировалась Москвой, сейчас хорошо известно. Это продолжалось и после роспуска III Интернационала, который был осуществлен в «мае 1943 года в угоду англо-американским союзникам по антигитлеровской коалиции. Ликвидируя Коминтерн, И. В. Сталин давал ясно понять Западу, что он порывает окончательно с идеей мировой революции в обмен на традиционную политику сфер влияния» [Там же. С. 46]. Однако послевоенная история стран Восточной Европы показывает, что идея мировой революции не была полностью забыта. Из вышесказанного становится понятным, почему после развала Советского Союза Французская компартия практически перестала существовать, по крайней мере в том виде, какой она была всего два десятка лет до этого.

Ясно, что на экспансионистскую политику Советской России, а потом и СССР, действующих до 1943 г. через Третий Интернационал (Коминтерн), защитники монетарного социального порядка на Западе не могли смотреть спокойно. С самого начала они

¹ ИККИ – Исполнительный комитет Коммунистического интернационала.

² Морис Торез был Генеральным секретарем Французской коммунистической партии с 1930 до 1964 г.

пытались содействовать отстранению коммунистов/большевиков от власти в России. Делалось это, с одной стороны, для устранения опасности коммунистических переворотов в своих странах, а с другой стороны для возвращения российской территории в орбиту интересов западного монетарного социального порядка. Западный капитал в начале XX в. солидно обосновался в России и даже превалировал в ряде отраслей промышленности. По своим капиталовложениям в Россию до 1913 г. лидировала Англия [Донгаров, 1990. С. 20], а в финансовом секторе доминировала Франция [Бовыкин, 1999]. В 1880-е г. на долю Нобелей (Швеция) приходилось 16% российской нефтяной промышленности, в 1890-е – более 20% [Алексеев, 2018]. Французская ветвь Ротшильдов также играла важную роль в российском нефтяном бизнесе, который в 1912 г. был продан британско-нидерландской компании Royal Dutch/Shell [Ергин, 2017. С. 148–149].

Государственный деятель Англии, страны, где родился монетарный социальный порядок, Уинстон Черчилль сразу после Октябрьской революции начал «крестовый поход» против Советской России [Kinvig, 2006; Wright, 2017]. Как он это делал, он хорошо описал в своих мемуарах [Черчилль, 2016]. Именно он, по существу, объявил начало холодной войны в своем выступлении 5 марта 1946 года в городе Фултон (США, штат Мичиган), на котором присутствовал Президент Соединенных Штатов. В нем он недвусмысленно указал на основного послевоенного противника Запада: «Над землей, еще недавно купавшейся в лучах славной победы союзников над общим врагом, теперь снова сгущаются сумерки. Никто не знает, каковы планы Советской России и созданной ею международной коммунистической организации на ближайшее будущее и насколько далеко Советы готовы зайти в своем стремлении к экспансии и обращении других в свою “веру”» [Черчилль, 2018. С. 538]. Особенно его настораживала ситуация в Восточной Европе: «Коммунистические партии, прежде не имевшие значительного влияния в восточноевропейских государствах, теперь вдруг оказались на вершине власти, получив полномочия, никак не соответствующие численности их членов, и теперь изо всех сил стараются подчинить тотальному контролю самые разные сферы общественной жизни. Почти повсеместно устанавливается режим диктатуры. И ни в одной стране, за исключением разве Чехословакии, у демократии пока нет никаких шансов» [Там же. С. 539]. Здесь оратор очень удачно использует миф о демократии, который мы рассматривали в первой части статьи. На самом деле, вполне возможно подсознательно, Черчилль очень возмущен тем, что территории стран Восточной Европы, как и России за 30 лет до этого, выпали из сферы действия западного монетарного социального порядка.

Ну а вот какой Черчилль видит способ защиты этого порядка от посягательств СССР: «Наши противники наверняка бы использовали бы атомную бомбу для того, чтобы запугать нас и навязать свободному демократическому миру тоталитарные порядки, что привело бы к невообразимо ужасным последствиям. Слава Богу, этого не случилось, и у нас есть по крайней мере небольшая передышка, которой мы можем воспользоваться, чтобы навести порядок в своей коалиции, прежде чем нависшая над миром угроза станет реальной. Сейчас мы должны не сидеть сложа руки, а как следует готовиться к тому моменту, когда в конце концов произойдет неизбежное» [Там же. С. 533]. Последнее предложение этой цитаты показывает, что Черчилль в то время считал военное столкновение с СССР неизбежным. 8 ноября 2014 г. в английской газете Дэйли Мэйл была опубликована статья, в которой говорилось, что исходя из недавно опубликованного отчета ФБР следует, что Уинстон Черчилль в 1947 г. призывал Соединенные Штаты начать ядерную атаку против Советского Союза, чтобы выиграть холодную войну. В этом документе подробно описывается как Черчилль побуждал американского сенатора Стайлса Бриджеса убедить в этом президента Гарри Трумэна. «Черчилль считал, что упреждающий удар по Сталинской России может быть единственным способом остановить завоевание Запада коммунизмом» [Bates, 2014]. К счастью, то ли сенатор Бриджес не передал это Трумэну, то ли Президент США не прислушался к этому мнению.

Внутри США проблему устранения коммунистической опасности решили радикальным образом с помощью маккартизма [Fried, 1990]. Это коснулось и университетской среды, в которой была проведена, не без помощи ФБР, серьезная чистка [Lee, 2009]. На Западе начался золотой век для тех философов и экономистов, которые занимаются интеллектуально-конструируемым оправданием монетарного социального порядка. Такими были австрийские эмигранты Карл Поппер и Фридрих Хайек, которые сразу были интегрированы Лондонской школой экономики. В США самым влиятельным апологетом монетарного социального порядка стал Милтон Фридман. В СССР армия работников Академии наук и университетских преподавателей были вовлечены в прославление советского социального порядка без особого понимания того, что он из себя на самом деле представляет, и в критику западного социального порядка, также без особого знания о нем.

Важнейшими участниками холодной войны с обеих сторон были спецслужбы (ЦРУ в США и КГБ в СССР). ЦРУ внесла значительный вклад в падение Советского Союза, в том числе и в его экономический крах. Вот как это произошло. Весной 1982 г. директор ЦРУ Билл Кейси разговаривал с сотрудником Белого дома Дэвидом Виггом. Вигг вспоминает: «Он просто забрасывал меня разными проблемами: где лучше всего ударить по Советам, как им навредить?». «Весь первый год Билл анализировал состояние советской экономики, – вспоминает Вигг. – Как она на самом деле функционировала, какой была. Весной 1982 года он наконец почувствовал, что держит руку на пульсе». «Это мафиозная экономика, – сказал он тогда Виггу. – Они крадут у нас технологии, необходимые для их выживания. Единственный путь, которым они могут добыть твердую валюту – это экспорт нефти по высоким ценам... Если мы хорошо разыграем карту, то колосс рухнет» [Schweizer, 1994. P. 101]. В мае 1982 г. Билл Кейси прилетел в Саудовскую Аравию, чтобы увидеться с наследником трона Фахдом: «Кейси заверил Фахда, что администрация по-прежнему будет предпринимать шаги для ограничения советских энергетических программ. Но намекнул, что взамен американская администрация хотела бы снижения цен на нефть». [Ibid. P. 99]. Дело в том, что незадолго до этого Кейси получил доклад, в котором «указывалось на существенное влияние мировых цен на нефть на советские поступления валюты». На основании этого доклада заместитель Кейси Герберт Мейер был уверен, что «цена нефти на мировых рынках будет существенным фактором, решающим состояние советской экономики». Мейер вспоминает, что для Билла этот доклад стал «своего рода Евангелием» [Ibid. P. 105].

Попытка перехода к монетарному социальному порядку в России 90-х годов

С Егором Гайдаром я познакомился в 1980 г., когда он стал работать в Институте системных исследований под руководством моего бывшего заведующего кафедрой Станислава Сергеевича Шаталина. В 1989 году вышла их совместная книга «Экономическая реформа: причины, направления, проблемы». Зная на протяжении многих лет Станислава Сергеевича, я могу с очень большой вероятностью предположить, что книга была целиком написана Гайдаром. В книге всего за два года до начала проводимых им реформ речь совсем не идет о движении к капитализму. Слова «социализм», «социалистический» являются одними из ключевых слов в этой книге. Вот два достаточно характерных отрывка из этой книги: «Преимуществом социализма является возможность широкого использования союзных мотиваций, идентификации личных интересов с общественными, подчинением собственной деятельности их достижению. Однако в застойный период распространение коррупции, различного рода общеизвестных, но формально скрытых привилегий в социальной сфере привели к их резкому ослаблению» [Шаталин, Гайдар, 1989. С. 29]; «Попытки

противопоставить совершенствование централизованного руководства экономикой расширению хозяйственной самостоятельности предприятий лишены оснований. Речь идет о взаимосвязанных задачах. Хозяйственный механизм управления социалистической экономикой в условиях интенсификации не может нормально функционировать без эффективного централизованного управления в той же мере, как и без широкой хозяйственной самостоятельности предприятий, реальной заинтересованности трудовых коллективов в повышении эффективности производства» [Там же. С. 48]. В 1990 г. Егор Гайдар возглавил Институт экономической политики Академии народного хозяйства СССР, а я в том же году стал профессором кафедры агробизнеса этой же академии. Как-то в начале 1991 г. я зашел к Гайдару и увидел у него на столе книгу *A Study of the Soviet Economy*³ [IMF et al., 1991]. «Могу тебе одолжить, – сказал он на мою просьбу дать мне ее почитать, – только на сегодня, я с ней работаю». Содержание этой книги и стало меньше чем через год принятой программой реформ, получивших его имя.

Андерс Ослунд, член группы западных экспертов при президенте России, свидетельствует об этом: «Сначала Гайдар даже не предусматривал полномасштабную либерализацию и стабилизацию...»; «В неофициальном документе, подготовленном командой Гайдара, предлагались программы постепенной стабилизации и либерализации...»; «Первой реальной экономической программой была теневая программа МВФ без финансирования, которая была принята правительством 27 февраля 1992 г.» [Ослунд, 1996. С. 89]. Авторами программы Гайдара – Чубайса на самом деле были американцы, и нацелена она была в действительности на облегчение доступа западного капитала к российским ресурсам и проникновение его на российский рынок: «Иностранные советники настаивали на массивном ударе, который включал бы более широкую одновременную либерализацию цен, более жесткую денежную политику, более решительную либерализацию внешней торговли, немедленную унификацию валютного курса, полную конвертируемость средств для текущих операций и более активные усилия по привлечению иностранного капитала» [Там же].

Джефффри Сакс, руководитель группы западных экспертов при президенте Ельцине, может быть сам того не сознавая, сначала участвовал в обмане советского руководства, а затем и российского. Вот о чем он сам свидетельствует: «Мы с Явлинским в начале 1991 года провели ряд очень удачных дискуссий, а весной того же года он приехал в Гарвард с тем, чтобы совместно с Грэмом Эллисоном из Гарварда, Стенли Фишером из МИТ и со мной разработать то, что стало известно как «большая сделка». Идея «большой сделки» состояла в том, что Горбачев предпринял попытку провести ускоренные экономические реформы и демократизацию, которые бы подкреплялись масштабной финансовой помощью со стороны США и Европы» [Сакс, 2011. С.160]. А вот, что произошло несколькими месяцами позже уже, когда Советский Союз перестал существовать: «На встрече Ельцина, Бурбулиса и Гайдара с семью иностранными экономическими советниками 11 декабря 1991 г. от их имени выступил Джефффри Сакс». Он заявил, что «есть возможность ежегодно получать 15–20 млрд долл. в качестве международной финансовой помощи» [Ослунд, 1996. С. 392]. Эти обещания (не выполненные) финансовой помощи в виде предоставления огромных кредитов и были тем крючком, на который попался Ельцин. Страна была в ужасном положении, и эти миллиарды долларов могли бы значительно облегчить деятельность Ельцина на посту президента. Именно поэтому, на мой взгляд, он и шел на поводу у ино-

³ Исследование советской экономики, которое было заказано на Хьюстонском саммите в июле 1990 г. главами государств и правительств стран Семерки Международному валютному фонду, Всемирному банку, Организации экономического сотрудничества и развития и Европейскому банку реконструкции и развития. В декабре 1990 г. краткое изложение доклада и рекомендации были переданы участникам саммита, а в январе 1991 г. был опубликован полный текст доклада.

странных советников⁴. Что касается предлагаемых западными советниками мер, то в их существовании критически ни сам Ельцин, ни Гайдар, которого западные эксперты ему настоятельно рекомендовали, разобраться не могли, а тем более предвидеть их негативные, а точнее сказать, катастрофические последствия для российской экономики и народа. Спустя 15 лет Джеффри Сакс признает, что и сам он был обманут западными политиками: «В качестве шага по содействию реформам Запад в апреле 1992 года объявил о выделении для России пакета помощи в размере 24 миллиардов долларов. Но это оказалось лишь одним из бесконечного потока обманчивых обещаний, которые богатые страны раздадут бедным странам. На самом деле Россия почти не получила никаких реальных денег. Большую часть этих средств составляли краткосрочные займы по рыночным ставкам, позволявшие России покупать не слишком нужные для нее товары у американских и европейских поставщиков, имеющих серьезные политические связи со своими правительствами» [Сакс, 2011. С. 169].

Трактовка 90-х годов как неудача реализации хорошей программы реформ из-за сопротивления определенных групп интересов⁵ совершенно не верна. Внезапная и полная отмена действующих до этого правил не могла вызвать ничего другого кроме хаоса. Вдруг открывшиеся возможности обогащения и паралич государства толкали ловких людей, у которых отсутствовали моральные тормоза, на любые асоциальные действия, вплоть до убийств. В определенной степени аналогичный «беспредел» имел место в Америке с ее «баронами-разбойниками» в конце XIX в. [Зинн, 2006. С. 320–323]⁶. В конце XX века российские «бароны-разбойники» воспользовались институциональными условиями, созданными иностранными консультантами в интересах институциональных наследников «баронов-разбойников» американцев. Именно в их интересах курс доллара по отношению к рублю был таким, что позволял иностранцам приобретать в России все, что угодно, практически за бесценок. Забегая несколько вперед скажу, что корни современных проблем между Россией и Западом лежат в том, что в 90-е годы российские олигархи (местные «бароны-разбойники»), тесно связанные с ельцинской администрацией, не пустили иностранцев к самому лакомому куску российского пирога – природным ресурсам. Криминализация же является прямым следствием курса Ельцина на полное разрушение советских институтов. В этих условиях милиция и КГБ потеряли смысл своей деятельности. Руководитель крупного овощеводческого хозяйства, расположенного вблизи города Самары, рассказывал мне в 1998 г., что на его обращение к милиции в связи с массовой кражей овощей с его полей, он получил такой ответ: «Раньше мы защищали социалистическую общественную собственность, сейчас Вы – частник, так защищайте свою собственность сами». Очень интересным фактом является то, что, потеряв смысл своей деятельности, работники и милиции, и КГБ стали копировать деятельность бандитов, а именно практиковать «крышевание».

Взаимные неплатежи, имеющие массовый характер в 90-е годы, существенно способствовали разрушению российской промышленности, унаследованной от Советского Союза. Нередко явление неплатежей связывается исключительно с неэффективностью

⁴ Нужно также добавить, что в то время в довольно широких общественных кругах России царила атмосфера восхищения Западом и преклонения перед западной системой. Грубо я бы эту атмосферу сформулировал так: «Мы в дерьме, помогите нам, пожалуйста, выбраться из него». Отношение к западным экспертам было, на мой взгляд, недалеко от того, как было описано обращение северных славян к викингам в «Повести временных лет»: «Земля наша велика и обильна, а порядка в ней нет. Приходите княжить и владеть нами». Мифы рынка и демократии, о которых говорилось в первой части статьи, также активно циркулировали в России конца 80-х. Кроме того, сыграло важную роль и желание Ельцина быть признанным и одобряемым Западом, прежде всего США. Об этом говорит и спешный звонок Ельцина Джорджу Бушу из Беловежской пущи (<https://www.ural.kp.ru/daily/26469/3338973/>) и его последующее подобострастное выступление в Конгрессе США (<https://www.youtube.com/watch?v=uACsKQAxTXU>).

⁵ Именно так видит этот период истории постсоветской России Д.Я. Травин [Травин и др., 2017. С.46–49].

⁶ Начали в качестве «баронов-разбойников» и такие знаменитости, как Дж. П. Морган, Дж. Д. Рокфеллер и Э. Карнеги.

советских предприятий и искаженной структурой советской экономики с раздутой обороной. При этом совершенно не принимается во внимание другой важнейший фактор, вызвавший явление неплатежей, а именно отсутствие адекватной платежной системы. Советская система безналичного расчета была запрограммирована не на учет и погашение взаимных долгов предприятий, а на учет долгов предприятий государству. *Переход к рынку нужно было начинать с конструирования новой системы платежей. Только в этом случае бывшие советские предприятия могли бы превратиться в членов национального платежного сообщества.* Создание этой новой системы растянулось на все 90-е годы с соответствующими трагическими последствиями для российской экономики. Это было, пожалуй, самым главным в разрушении российской экономики в 90-х годах. Сыграли свою роль и два других фактора. Для российских предприятий, ориентированных на производство продукции для государства, крах был вызван в значительной степени резким сокращением государственных заказов. Для предприятий же, производящих товары для населения, это произошло из-за сжатия спроса на продукцию народного потребления в связи с невыплатами заработных плат⁷ и практически бесконтрольного потока товаров из-за рубежа в условиях отсутствия адекватных таможенных барьеров.

По поводу российской приватизации написано и сказано очень много. Специалист по Советскому Союзу из Гарвардского университета Маршалл Голдман, с которым я встречался еще в 1990 г., назвал ее в своей книге «пиратизацией» [Голдман, 2005]. В народе ее называют «прихватизацией». Даже непосредственный участник группы, руководящей приватизацией, Дмитрий Васильев в своем выступлении в феврале 2018 г. по поводу вручения ему Леонтьевской медали выражал всяческие сожаления по поводу проведения «залоговых аукционов». Однако некоторые экономисты продолжают пытаться нас убеждать [Травин и др., 2017], что российская приватизация имела скорее положительное, чем отрицательное значение. Я думаю, что дискуссию по этому поводу нужно продолжать. Высказывания некоторых участников этой дискуссии активно замалчиваются. Вот, например, эти: «Как бы ни старались А. Чубайс и люди из его команды скрыть роль иностранных советников и консультантов в приватизационном процессе в России, утаить правду им не удалось <...> Джонатан Хей (по данным ФСБ, кадровый разведчик ЦРУ) был назначен приказом № 141 по Госкомимуществу начальником отдела иностранной технической помощи и экспертизы. Туда сразу же набились тучи американцев, часть которых была ранее известна российским спецслужбам как разведчики. Общая численность различного рода советников и консультантов достигала 200 человек <...> Кстати, странно, что американцы взялись писать наставления по чековым аукционам, которых в США никогда не было. Это можно объяснить только тем, что роль аукционеров была политической, а вовсе не экономической» [Леонов, 2003. С. 126–127].

Установление в постсоветской России патронального социального порядка

Вертикальные сети всегда играли в России достаточно важную роль. Вызвано это было, в частности, тем, что правоприменительная практика, судебная система, правоохранительные органы не были достаточно надежны. Люди искали защиты у более сильного покровителя. Внутри дворянского сословия это имело место еще при Екатерине II [Ransel, 1975]. В советской ячеечной системе для простых рядовых советских людей патронами

⁷ Невыплата заработных плат вызывалась отсутствием для этого необходимых средств, что сплошь и рядом происходило из-за неприспособленности унаследованной у Советского Союза платежной системы для работы в условиях рыночной экономики.

автоматически были главы ячеек. Люди более высокого ранга, например творческая интеллигенция, искали себе патронов среди партийных руководителей [Фицпатрик, 2011]. Роль вертикальных сетей резко возрастает после развала Советского Союза [Афанасьев, 2000]. Так как КПСС, стержень советской институциональной системы, исчезла, то правоприменительная практика, судебная система, правоохранительные органы, и ранее действующие не самым эффективным образом, на протяжении 90-х годов были полностью парализованы. С одной стороны, это компенсировалось практикой «крышевания», то есть защиты за определенную плату на постоянной основе, а с другой стороны, образованием вертикальных сетей. Наиболее значимой для судьбы России оказалась сеть российских олигархов во главе с Березовским (клиентела) вокруг патрона Ельцина. Президент России за организацию своего переизбрания обеспечил переход крупных российских предприятий в собственность олигархов и назначил некоторых из них на высокие государственные посты. Проблема электоральной поддержки постоянно стояла и перед президентом Путиным, и решил он ее также с помощью вертикальных сетей, правда с совсем другим персональным составом.

Вступив впервые в должность президента страны, Путин создал свои вертикальные сети на базе двух существовавших горизонтальных сетей, а именно питерцев и чекистов, причем вторая сеть стала в определенном смысле системообразующей⁸. Вот, что об этом пишет социолог О.В. Крыштановская⁹: «Для нового президента особенно важен был вопрос о формировании группы поддержки. Вполне логично, что первым призывом были затронуты те, кого Путин знал и кому он доверял: его сослуживцы и земляки. Социальной опорой президента сразу стал офицерский корпус, сотрудники всех типов силовых и правоохранительных структур, специалисты военно-промышленного комплекса» [Крыштановская, 2004. С. 268]. Эта социальная база оказалась достаточно широкой: «Реформирование КГБ и ослабление армии в 1991–1993 гг. вызвало выброс в общество примерно 300 тысяч старших офицеров и генералов. В стране образовалась большая группа молодых отставников, которые должны были найти себе применение на гражданской службе» [Там же. С. 275]. И что не менее важно, эта социальная база была объединена в горизонтальную социальную сеть: «Отставные офицеры, рассеянные по частным фирмам, не прекращали контактов друг с другом, а также с материнской организацией. Более того, их контакты развивались по мере того, как в ходе их деятельности вставали все новые и новые задачи. Если офицерам, находящимся на действительной службе, была присуща некоторая корпоративная замкнутость (чекисты общались с чекистами, милиционеры – с милиционерами, а армейские – с армейскими), то теперь «военный корпус» внутри коммерческой структуры активно налаживал связи между бывшими и действующими военными всех сортов. Отставники, работающие в бизнесе, образовали своеобразное *братство*, объединенное взаимопониманием и взаимопомощью. Члены этого братства регулярно встречались, имели обширные связи во властных и правоохранительных структурах» [Там же. С. 276–277]. Путин превратил эту горизонтальную сеть в вертикальную, став ее патроном.

Тотальный контроль центральной власти над всеми сторонами социальной жизни обеспечивался в СССР, в частности, тем, что государство было единственным работодателем, все государственные организации имели партийные ячейки и деятельность организаций наблюдалась «кураторами» из КГБ. В последнее десятилетие государство постоянно увеличивает

⁸ Как уже отмечалось в разделе «Социальные ячейки и сети в СССР» этой статьи, социальные сети в пост-сталинском Советском Союзе играли уже очень важную роль. Члены сетей использовали ресурсы, связанные с их местом работы и должностью. У чекистов пост-советской России также были очень важные ресурсы, а именно информация и угроза насилия.

⁹ Так как в 2012 г. О.В. Крыштановская была официально зарегистрирована как доверенное лицо В.В. Путина на президентских выборах, то предполагаю, что Путин был согласен с анализом, представленным в данном разделе статьи.

свою долю в экономике. Хотя партийных ячеек в организациях нет, но зато роль кураторов усилена присоединением к кадровым сотрудникам ФСБ сети отставных офицеров, назначенных на разные должности и нередко выполняющие функции «комиссаров» центральной власти. О.В. Крыштановская проводила свои исследования до 2003 г., однако те черты социального порядка, которые она выявила, не исчезли, а только усилились. Вот как она их характеризовала: «Новая управленческая сеть, созданная Путиным, базу которой составляют военные, восстановила контроль практически над всеми ключевыми процессами в обществе. Началось выхолащивание демократии, приобретение ею имитационного характера <...> Сети агентов влияния, специфические каналы обмена информацией, методы манипулирования людьми – эти навыки делают офицеров, работающих или работавших в КГБ/ФСБ особой кастой, «братством», в котором господствует дух взаимопомощи. Когда человек, развивший в себе эти навыки, получает власть, вся страна становится аренной оперативной работы. Сам Путин говорил, что «бывших чекистов не бывает – это на всю жизнь». Корпоративный дух спецслужб цементирует власть. Милитократическая элита становится общностью, в которой главенствует *солидарность*. Такая власть вдвойне устойчива, тем более что она скреплена идеологией патриотизма, разбавленного, правда, либеральными экономическими идеями. Новая *клановость* режима Путина – это корпоративный дух спецслужб» [Там же. С. 284]¹⁰. Мне представляется, что название «патрональный социальный порядок» достаточно хорошо отражает суть социального порядка современной России.

Можно назвать три фактора, способствующих установлению в постсоветской России патронального социального порядка. Это поздне-советское институциональное наследие, новый мировой порядок и нефть. Влияние поздне-советского институционального наследия было только что рассмотрено в этом завершающем разделе статьи. Перейдем к краткому рассмотрению двух других факторов.

Воспользовавшись победой в холодной войне, Запад попытался навязать России такой политико-экономический порядок, который, по существу, лишил ее своего суверенитета. Я полагаю, что гражданам России было трудно согласиться с таким поворотом в судьбе их страны. Придя к власти благодаря ряду субъективных обстоятельств, В.В. Путин стал выразителем этого несогласия, откуда и проистекает, на мой взгляд, массовое голосование за него на президентских выборах. Путин публично выразил это несогласие в 2007 г. в своей знаменитой мюнхенской речи. Вот характерный отрывок из нее: «Предлагавшийся же после холодной войны однополярный мир тоже не состоялся. История человечества, конечно, знает и периоды однополярного состояния и стремления к мировому господству. Чего только не было в истории человечества. Однако что же такое однополярный мир? Как бы ни украшали этот термин, он в конечном итоге означает на практике только одно: это один центр власти, один центр силы, один центр принятия решения. Это мир одного хозяина, одного суверена. И это в конечном итоге губительно не только для всех, кто находится в рамках этой системы, но и для самого суверена, потому что разрушает его изнутри. И это ничего общего не имеет, конечно, с демократией. Потому что демократия – это, как известно, власть большинства при учете интересов и мнений меньшинства. Кстати говоря,

¹⁰ Такое понимание духа спецслужб подтверждают два авторитетных чекиста: «Чекисты всегда считали себя избранными, – объяснял начальник воронежского управления ФСБ генерал Владимир Кулаков, вскоре избранный губернатором области. – Уж не знаю, кем именно – богом, партией или людьми, – но этой избранностью мы дорожили. Особые отношения внутри Системы передавались из поколения в поколение. В 1990-е годы по спецслужбам был нанесен решительный удар, и все эти понятия девальвировались, но сейчас прежние ценности восстанавливаются»; «Николай Патрушев, когда он руководил ФСБ, говорил: «Когда мне приходится вручать нашим ребятам правительственные награды, я внимательно вглядываюсь в их лица. Высоколобые интеллектуалы-аналитики, широкоплечие обветренные бойцы спецназа, молчаливые взрывотехники, строгие следователи, сдержанные опера-контрразведчики... Внешне они разные, но есть одно важное качество, объединяющее их, – это служивые люди, если угодно, современные «неодворяне»» <https://www.kommersant.ru/doc/3480134>.

Россию, нас, постоянно учат демократии. Но те, кто нас учит, сами почему-то учиться не очень хотят. Считаю, что для современного мира однополярная модель не только неприемлема, но и вообще невозможна. И не только потому, что при единоличном лидерстве в современном – именно в современном – мире не будет хватать ни военно-политических, ни экономических ресурсов. Но что еще важнее: сама модель является неработающей, так как в ее основе нет и не может быть морально-нравственной базы современной цивилизации. Вместе с тем все, что происходит сегодня в мире, – и сейчас мы только начали дискутировать об этом – это следствие попыток внедрения именно этой концепции в мировые дела – концепции однополярного мира».

Я думаю, что именно несогласие с реальностями однополярного мирового порядка стало важным фактором в укреплении путинского режима с его патрональным социальным порядком. Политолог и американист Анатолий Уткин в своей книге «Новый мировой порядок» приводит такие слова Джона Дьюи: «Любая страна встанет на путь автократии при двух условиях: национальное унижение и экономическая катастрофа» [Уткин, 2006. С. 522]. Уткин также цитирует профессора Лондонской школы экономики Джона Грея: «Глобальное *laissez faire* является национальным американским проектом» [Там же. С. 70]. Он считает, что, «восхождение на престол идеологии глобализации, которую Дж. Грей называет «фундаментализмом свободного рынка», полностью соответствует интересам лишь одной страны и одного общества – американского. Фактически США при помощи глобализации попытаются осуществить «революционный захват» мировой экономики, и любая другая «экономическая цивилизация» ими отвергается. Лишь исходя из собственных интересов, американцы убеждены в универсальном характере достоинств свободного рынка, что ведет к жестокому навязыванию рыночных реформ многим незрелым обществам, неподготовленным государствам. Этим глобалистским фундаменталистам все особенности исторического развития подаются просто препятствием к реализации свободной торговли – близорукая оценка процесса модернизации, столь неоднородного и несводимого к единому (глобалистическому) знаменателю» [Там же. С. 70–71]. По моему мнению, Путин, как воспитанный в КГБ государственный, не мог согласиться с «революционным захватом» России Америкой. В этом он нашел поддержку большинства российского народа.

Что касается нефтяного фактора стабильности патронального социального порядка В.В. Путина, то американский аналитик Марин Катуса в своей книге «Более холодная война: как Америка потеряла мировой энергетический рынок» пишет следующее: «Путин в самом начале понял, что ключом к возрождению России является ее громадный запас полезных ископаемых. Нефть, газ, уран – страна имела все это в изобилии. Все играло роль в его замысле. И по причине своей важности энергетические компании нельзя было отдать под контроль иностранных инвесторов, несмотря ни на что. Даже местным частным владельцам пришлось бы отвечать перед государством или, что главное, перед Путиным» [Katusa, 2015. Р. 19]. Нефтегазовый комплекс обеспечивает сейчас половину поступлений доходов федерального бюджета РФ. Не очень экономически эффективный патрональный социальный порядок оказывается жизнеспособным благодаря именно этому. Рентный характер российского социального порядка возник до прихода Путина к власти. Я помню свою беседу во время банкета после совещания, проводимого в Ярославле в 1998 г. с одним достаточно высокопоставленным работником Министерства экономического развития. На мои попытки убедить его в необходимости определенных действий, он мне сказал: «Да брось ты, дадим каждому пайку и все». «Пайка», о которой он говорил, безусловно, имела нефтяное происхождение.

Мне трудно согласиться с Д.Я. Травиным в его объяснении поддержки Путина большей частью граждан России. Вот, что он пишет по этому поводу: «В конечном счете «олигархи», натовцы, «иностранцы агенты», и «обслуживающие их» либералы слились в одну «пятую колонну», ставшую олицетворением образа врага, меняющего воплощение

в жизнь того идеала, который люди формируют в своем сознании. Идеал, естественно, недостижим, но иррациональные свойства, присущие сознанию значительной части российского общества, не позволяют смириться с этой недостижимостью. Отсюда – стремление найти конкретного врага, которого следует преодолеть. Ради борьбы с этим врагом общество не готово жертвовать своими конкретными рациональными интересами, но оно готово поддерживать иллюзии, помогающие делать наш несовершенный мир психологически комфортным» [Травин и др., 2017. С. 121–122]. Я предполагаю, что поведение, в том числе электоральное, значительной частью российского общества определяется не иллюзиями, а их видением своей идентичности. Когда Д.Я. Травин говорит о конкретных рациональных интересах, то он неявно обращается к модели человека как *homo economicus*. Как известно эта модель человека очень сильно оспаривается, в том числе и некоторыми авторитетными экономистами. Подзаголовок известной книги Джорджа Акерлофа и Рэйчел Крэнтон «Экономика идентичности» звучит так: «Как наши идеалы и социальные нормы определяют, кем мы работаем, сколько зарабатываем и насколько несчастны». Вот, что они пишут: «Идентичность, нормы и социальные категории могут быть выражены в абстрактных понятиях; однако их проявление очень сильно, что легко увидеть. Нормы бывают особенно понятны, когда люди описывают идеал – кем они должны быть и как они должны поступать» [Акерлоф, Крэнтон, 2011. С. 19]. То, что немалая часть людей в западных странах в качестве идеала имеет только материальное благополучие, говорит не об их рациональности, а, наоборот, об их примитивизации и социальном вырождении. Я могу засвидетельствовать, что во Франции большая часть населения до такой примитивизации и социального вырождения не дошла.

Сергей Вадимович Картунов, являющийся с 2006 до своей кончины в 2010 г. заведующим кафедрой мировой политики Высшей школы экономики, в своей книге «Национальная идентичность: постижение смысла» пишет следующее: «Бездумное и неосмотрительное вхождение России в "цивилизационное евроатлантическое сообщество" может означать замену своей системы ценностей на чужую, вхождение в чужое смысловое пространство и отказ от своего смысла, реальную угрозу уничтожения смысловой основы российской цивилизации» [Картунов, 2009. С. 542].

* * *

Разницу между монетарным социальным порядком и патрональным социальным порядком можно пояснить с помощью двух гипотез относительно судеб двух высокопоставленных государственных чиновников. Один из них – бывший министр экономического развития России Алексей Улюкаев, а другой – действующий премьер-министр Франции Эдуард Филипп. От членов высшего руководства страны при монетарном социальном порядке требуется лояльность и даже верность и преданность верховной власти денег, то есть безличному проявлению власти всех тех, кто обладает их большим количеством. Э. Филипп признался, что не знал Э. Макрона до того, как тот, став президентом Франции (2017 г.), назначил его премьер-министром. Я предполагаю, что для принятия этого решения Макрону было достаточно знать, что Филипп за год до этого (2016 г.) был участником собрания группы Бильдерберг, делиберативной площадки избранных представителей мировой западной элиты [Печатнов, 2018. С. 167–183]. Перед каждым ежегодным собранием его будущие участники тщательно отбираются. Сам Макрон участвовал в собрании этой группы в 2014 г. А. Улюкаев был одним из авторитетнейших членов российской элиты, стоящих вместе с Е. Гайдаром у истоков рыночных преобразований в России. Однако в правительстве при президенте В. Путине от него требовалась не только верность миру денег, но и непосредственно президенту. Личное многомесячное прослушивание записей разговоров Улюкаева, как я предполагаю, и привело Путина к решению о необходимости его вывода из состава правительства именно из-за отсутствия необходимой ему предан-

ности. Разница между этими двумя порядками состоит также в том, что движение экономических ресурсов при патрональном социальном порядке определяется далеко не только теми, у кого есть деньги, но также и теми, кто обладает определенным административным ресурсом, сила которого возрастает по мере движения вверх по вертикали власти и приближенности к главе государства.

Традиционно для экономистов, да и многих обществоведов других специальностей, характерна нацеленность проводимого ими анализа на некоторые нормативные выводы. Так, книга Д. Норта, Дж. Уоллиса и Б. Вайнгаста [*Норт, Уоллис, Вайнгаст, 2011*] нацелена на доказательство предпочтительности «порядка открытого доступа», под которым они понимают существующий в настоящее время социальный порядок в западных странах, «естественному государству», существующему, по их мнению, во всех незападных странах, в том числе и в России. В данной статье, как в первой, так и во второй ее частях, проводимый анализ, основанный на изложении исторических фактов, не сопровождается никакими нормативными утверждениями. Автор намеревается посвятить одну из своих будущих публикаций возможной альтернативе как монетарному, так и патрональному социальным порядкам.

ЛИТЕРАТУРА

- Акерлоф Дж., Крэнтон Р. (2011). Экономика идентичности. Как наши идеалы и социальные нормы определяют кем мы работаем, сколько зарабатываем и насколько несчастны. М.: Карьера Пресс.
- Алексеев А. (2018). Ум, нефть и совесть Что потеряла семья Нобель в России 100 лет назад // Коммерсантъ. www.kommersant.ru/doc/3656297
- Афанасьев М.Н. (2000). Клиентелизм и российская государственность: Исследование клиентарных отношений, их роли в эволюции и упадке прошлых форм российской государственности, их влияния на политические институты и деятельность властвующих групп в современной России. М.: МОНФ.
- Бердяев Н.А. (1990). Истоки и смысл русского коммунизма. М.: Наука.
- Бовыкин В.И. (1999). Французские банки в России. Конец XIX – начало XX в. М.: РОССПЭН.
- Гамильтон У. Х. (2007). Институциональный подход к экономической теории // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Т. 5. № 2. С. 110–117.
- Голдман М. (2005). Пиратизация России. Новосибирск: ФСПИ «Тренды».
- Данилов В.П. (1992). Аграрные реформы и аграрная революция в России // Великий незнакомец. Крестьяне и фермеры в современном мире / Под ред. Т. Шанина и А.В. Гордона. М.: Прогресс-Академия.
- Донгаров А.Г. (1990). Иностраный капитал в России и СССР. М.: Международные отношения.
- Дюкло Ж. (1973). Кто же они, коммунисты? М.: Политиздат.
- Ергин Д. (2017). Добыча. Всемирная история борьбы за нефть, деньги и власть. М.: Альпина паблишер.
- Ефимов В. М. (2009). Эволюционный анализ русской аграрной институциональной системы // Мир России. № 1. С. 74–116.
- Ефимов В. М. (2010). Русская аграрная институциональная система (историко-конструктивистский анализ) // Вопросы регулирования экономики. № 3. С. 8–91.
- Ефимов В. М. (2015). Институциональный подход в экономической науке и к экономической науке. Часть II // Журнал институциональных исследований. Т. 7, № 4. С. 6–59.
- Ефимов В.М. (2016а). Экономическая наука под вопросом: иные методология, история и исследовательские практики. М.: Курс: ИНФРА-М.
- Ефимов В.М. (2016b). Прошлое и будущее экономической науки с точки зрения прагматистской философии // Журнал экономической теории. № 3. С. 50–63.
- Зинн Г. (2006). Народная история США с 1492 года до наших дней. М.: Издательство «Весь Мир».
- Зиновьев А. (1981). Коммунизм как реальность. М.: Центрполиграф.
- Ключевский В.О. (1989). Собрание сочинений в девяти томах. Т. 6. М.: Мысль.
- Коминтерн и идея мировой революции (1998). Документы. / Отв. ред. Я.С. Драбкин. М.: Наука.
- Кортунов С.В. (2009). Национальная идентичность. Постигание смысла М.: Издательство: Аспект Пресс.
- Крыштановская О. (2005). Анатомия российской элиты. М.: Захаров.
- Куланж Ф. де (2010). Древний город. Религия, законы, институты Греции и Рима. М.: Центрполиграф.
- Латур Б. (2006). Когда вещи дают отпор: возможный вклад « исследований науки» в общественные науки // Вахштайн В. С. (отв. ред.). Социология вещей. М.: Территория будущего. С. 342–366.
- Леонов Н.С. (2003). Крестный путь России 1991–2000. М.: Русский Дом.
- Леонтович В. В. (1995). История либерализма в России. 1762–1914. М.: Русский путь.

- Маркс К., Энгельс Ф. (1955). Сочинения. Изд. 2. Т. 4. М.: Государственное издательство политической литературы.
- Маркс К., Энгельс Ф. (1961). Сочинения. Изд. 2. Т. 19. М.: Государственное издательство политической литературы.
- Масси Р. (2015). Петр Великий. Прощание с Москвией. Санкт-Петербург: Торгово-издательский дом «Амфора».
- Норт Д., Дж. Уоллис, Б. Вайнгаст (2011). Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М.: Издательство Института Гайдара.
- Ослунд А. (1996). Россия: рождение рыночной экономики. М.: «Республика».
- Пантелеев М. (2005). Агенты Коминтерна. Солдаты мировой революции. М.: Яуза, Эксмо.
- Печатнов В.О. (2018). Бильдерберг: от рождения до зрелости (1959–1970-е годы) // Полис. Политические исследования. № 5. С. 167–183.
- Сакс Дж. Д. (2011). Конец бедности. Экономические возможности нашего времени. М.: Издательство Института Гайдара.
- Сталин И. (1952). Вопросы ленинизма. М.: Политиздат.
- Травин Д. и др. (2017). Российский путь. Идеи. Интересы. Институты. Иллюзии. Санкт-Петербург: Издательство Европейского университета в Санкт-Петербурге.
- Уткин А. (2006). Новый мировой порядок. М.: Алгоритм, Эксмо.
- Фицпатрик Ш. (2011). Срывайте маски! Идентичность и самозванство в России XX века М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН).
- Фридмен М. (1994). Методология позитивной экономической науки // THESIS. № 4. С. 20–52.
- Хеншелл Н. (2003). Миф абсолютизма. Санкт-Петербург: Алетейя.
- Чаянов А.В. (1989). Крестьянское хозяйство. М.: Экономика.
- Черчилль У. (2016). Как я воевал с Россией. М.: Алгоритм.
- Черчилль У. (2018). Никогда не сдаваться! Лучшие речи Черчилля. М.: Альпина нон-фикшн.
- Чумаков В. (2011). Демидовы. Пять поколений металлургов России. М.: ЛитРес.
- Шаталин С.С., Гайдар Е.Т. (1989). Экономическая реформа: причины, направления, проблемы. М.: «Экономика».
- Эрс Ж. (2014). Рождение капитализма в средние века: менялы, ростовщики и крупные финансисты. СПб: ЕВРАЗИЯ.
- Юркин И.Н. (ред.) (2003). Тульские оружейники. М.: РОССПЭН.
- Bates D. (2014). Winston Churchill's 'bid to nuke Russia' to win Cold War - uncovered in secret FBI files // Daily Mail, 8 November 2014. /www.dailymail.co.uk/news/article-2826980/Winston-Churchill-s-bid-nuke-Russia-win-Cold-War-uncovered-secret-FBI-files.html
- Carruthers B.G. (1990). Politics, Popery, and Property: A Comment on North and Weingast // Journal of Economic History. V. 50. No. 3. Pp. 693–698.
- IMF, IBRD, OECD, EBRD (1991). A Study of the Soviet Economy. Vols. 1, 2 and 3. Paris: OECD.
- Ffoulkes Ch. (2010). Gun-Founders of England. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fried R.M. (1990). Nightmare in Red. The McCarthy Era in Perspective. NY: Oxford University Press.
- Goodman H. (2009). The Formation of the Bank of England: A response to Changing Political and Economic Climate, 1694 // Penn History Review. V. 17, No. 1, p. 10 – 30. Hale H.E. (2015). Patronal Politics: Eurasian Regime Dynamics in Comparative Perspective. NY: Cambridge University Press
- Katsuma M. (2015). The Colder War: How the Global Energy Trade Slipped from America's Grasp. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Kinvig C. (2006). Churchill's Crusade. The British Invasion of Russia, 1918–1920. NY: Hambledon Continuum.
- Lee F. (2009). A History of Heterodox Economics: Challenging the Mainstream in the Twentieth Century. London and New York: Routledge.
- Ransel D.L. (1975). The Politics of Catherinian Russia: The Panin Party. New Haven, CT: Yale University Press
- Schweizer P. (1994). Victory. The Reagan Administration's Secret Strategy That Hastened the Collapse of the Soviet Union. NY: The Atlantic Monthly Press.
- Wright D. (2017). Churchill's Secret War with Lenin. British and Commonwealth Military Intervention in the Russian Civil War, 1918 – 1920. Solihull, West Midlands: Helion & Company Limited.
- Yefimov V. (2001). Structures sociales en Russie, cellules et réseaux // Du socialisme à l'économie de marché. Errances de la transition. Nouveaux Cahiers de l'IUED, Collection Enjeux. No. 12. Pp. 29–52. books.openedition.org/iheid/2482?lang=fr.
- Yefimov V. (2003). Economie institutionnelle des transformations agraires en Russie. Paris: l'Harmattan.

Ефимов Владимир Максович

vladimir.yefimov@wanadoo.fr

Vladimir Yefimov

Doctor of Economic Sciences (CEMI RAS), Doctor in Development Studies (University of Geneva),

independent researcher, France

vladimir.yefimov@wanadoo.fr

ON TWO TYPES OF SOCIAL ORDERS. PART 2-2

Abstract. The ending of the article (2-2) is devoted at understanding of the current social order in Russia. The Cold War, which unleashed the West against the USSR, can be viewed as a response to the activities of the Third International, which implemented the concept of communist messianism. Philosophers and economists were actively involved from both sides in this war, as well as the media and intelligence services. In the end the West won. Taking advantage of this victory, the West tried to impose on Russia such a political-economic order, which essentially deprived it of its sovereignty. It was difficult for the Russian people to agree with such a turn in their fate. Having come to power due to a row of subjective circumstances, V. Putin became the spokesman for this disagreement, whence the mass vote for him in the presidential election comes from. The modern Russian social order arose and consolidated due to the inertia of the late Soviet institutional heritage, the efforts of the USA and its allies to establish a unipolar world order and the role of Russia as a world gas and oil power. At the end of the Soviet Union, social networks became important elements of its institutional structure. One of them was a network of “security officers”, many of which retained their beliefs of serving the state after the collapse of the USSR. Having headed and reorganized the FSB, V. Putin automatically became the head of this network, which, after his election as president of Russia, significantly contributed to the establishment in the country of the current social order, which I designate as the patronal social order. The pay community, unlike the Soviet social order, exists in it, but the potential of the institution of money, as a powerful tool of interaction, is used very inefficiently, both socially and economically.

Keywords: *patronal social order, Russian messianism, cold war, unipolar world order, social networks.*

JEL Classification: F5, N4, P1, P2, P3, P4.

REFERENCES

- Afanas'yev M.N.* (2000). *Kliyetelizm i rossiyskaya gosudarstvennost': Issledovaniye kliyentarnykh otnosheniy, ikh roli v evolyutsii i upadke proshlykh form rossiyskoy gosudarstvennosti, ikh vliyaniya na politicheskiye instituty i deyatelnost' vlastvuyushchikh grupp v sovremennoy Rossii* [Clientelism and Russian statehood: A study of client relations, their role in the evolution and decline of past forms of Russian statehood, their influence on political institutions and the activities of power groups in modern Russia]. M.: MONE.
- Akerlof J., Cranton R.* (2011). *Ekonomika identichnosti. Kak nashi idealy i sotsial'nyye normy opredelyayut kem my rabotayem, skol'ko zarabatyvayem i naskol'ko neschastny* [Economy of identity. How our ideals and social norms determine who we work for, how much we earn and how unhappy we are]. M.: Kar'yera Press.
- Alekseyev A.* (2018). *Um, nef' i sovest': Chto poteryala sem'ya Nobel' v Rossii 100 let nazad* [Mind, oil and conscience: What the Nobel family lost in Russia 100 years ago] // *Kommersant*. www.kommersant.ru/doc/3656297.
- Aslund A.* (1996). *Rossiya: rozhdeniye rynochnoy ekonomiki* [Russia: the birth of a market economy]. M.: Respublika.
- Bates D.* (2014). *Winston Churchill's 'bid to nuke Russia' to win Cold War – uncovered in secret FBI files* // *Daily Mail*, 8 November 2014. www.dailymail.co.uk/news/article-2826980/Winston-Churchill-s-bid-nuke-Russia-win-Cold-War-uncovered-secret-FBI-files.html.
- Berdyaev N.* (1990). *Istoki i smysl russkogo kommunizma* [The origin and meaning of Russian Communism]. Moscow: Nauka.
- Bovykin V.I.* (1999). *Frantsuzskiy banki v Rossii. Konets XIX – nachalo XX v* [French banks in Russia. Late XIX – early XX century]. M.: ROSSPEN.
- Carruthers B.G.* (1990). *Politics, Popery, and Property: A Comment on North and Weingast* // *Journal of Economic History*. Vol. 50. No. 3. Pp. 693–698.
- Chayanov A.V.* (1989). *Krestianskoye Khozaystvo* [The peasant farm]. M.: Ekonomika.
- Chumakov V.* (2011). *Demidovy. Piat' pokoleniy metallurgov Rossii* [Demidovs. Five generations of metallurgists of Russia]. M.: LitRes.
- Churchill U.* (2016). *Kak ya voyeval s Rossiyey* [How I fought with Russia]. M.: Algoritm.
- Churchill U.* (2018). *Nikogda ne sdavat'sya! Luchshiyechi Cherkhillya* [Never give up! Churchill's best speeches]. M.: Al'pina non-fikshn.
- Coulanges F. de* (2006). *The Ancient City: A Study of the Religion, Laws, and Institutions of Greece and Rome*. NY: Dover Publications.

- Danilov V. P.* (1992). Agrarnye reformy i agrarnaya revolyutsia v Rossii [Agrarian reforms and agrarian revolution in Russia] // The great stranger. Peasants and farmers in the modern world / T. Shanin, and V. A. Gordon (Eds.). M.: Progress-Academy.
- Dongarov A.G.* (1990). Inostranny kapital v Rossii i SSSR [Foreign capital in Russia and the USSR]. M.: Mezhdunarodnyye otnosheniya.
- Dyuklo ZH.* (1973). Kto zhe oni, kommunisty? [Who are the communists?] M.: Politizdat.
- Ergin D.* (2017). Dobycha. Vsemirnaya istoriya bor'by za neft', den'gi i vlast' [Production. World history of the struggle for oil, money and power]. M.: Al'rina pablisher.
- Ffoulkes Ch.* (2010). Gun-Founders of England. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fitzpatrick S.* (2011). Sryvayte maski! Identichnost' i samozvanstvo v Rossii XX veka [Tear off the masks! Identity and imposture in Russia of the 20th century]. M.: ROSSPEN.
- Fried R.M.* (1990). Nightmare in Red. The McCarthy Era in Perspective. NY: Oxford University Press.
- Friedman M.* (1953). The methodology of positive economics // Essays in Positive Economics, Chicago: Chicago University Press.
- Goldman M.* (2005). Piratizatsiya Rossii [Piratization of Russia]. Novosibirsk: FSPI Trendy.
- Goodman H.* (2009). The Formation of the Bank of England: A response to Changing Political and Economic Climate, 1694 // Penn History Review. Vol. 17. No. 1. Pp. 10–30.
- Hale H.E.* (2015). Patronal Politics: Eurasian Regime Dynamics in Comparative Perspective. NY: Cambridge University Press.
- Hamilton, W.H.* (1919). The Institutional Approach to Economic Theory // The American Economic Review. Vol. 9. No. 1. Pp. 309–318.
- Heers J.* (2014). La naissance du capitalisme au Moyen Âge: changeurs, usuriers et grands financiers. Paris: Tempus Perrin.
- Henshall N.* (1992). The Myth of Absolutism. Change and Continuity in Early Modern European Monarchy. London: Longman.
- IMF, IBRD, OECD, EBRD (1991). A Study of the Soviet Economy. Vols. 1, 2 and 3. Paris: OECD.
- Katusa M.* (2015). The Colder War: How the Global Energy Trade Slipped from America's Grasp. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Kinvig C.* (2006). Churchill' Crusade. The British Invasion of Russia, 1918 – 1920. NY: Hambldon Continuum.
- Klyuchevsky V. O.* (1989). Sochineniya v devyati tomakh. Tom 4 [Collected works in nine volumes. Vol. IV]. M.: Mysl.
- Komintern i ideya mirovoy revolyutsii. (1998). Dokumenty [Comintern and the idea of a world revolution. Documents] / Otv. red. Y.S. Drabkin M.: Nauka.
- Kortunov S.V.* (2009). Natsional'naya identichnost'. Postizheniye smysla [National identity. Comprehending the meaning]. M.: Aspekt Press.
- Kryshstanovskaya O.* (2005). Anatomiya rossiyskoy elity [Anatomy of the Russian elite]. M.: Zakharov.
- Latour B.* (1999). When things strike back: a possible contribution of «science studies» to the social sciences // British Journal of Sociology, Special Millenium Issue edited by John Urry. Vol. 51. No. 1. Pp. 105–123.
- Lee F.* (2009). A History of Heterodox Economics: Challenging the Mainstream in the Twentieth Century. London and New York : Routledge.
- Leonov N.S.* (2003). Krestnyy put' Rossii 1991–2000 [The Way of the Crucifixion of Russia 1991–2000]. M.: Russkiy Dom.
- Leontovich V.V.* (1995). Istoriya liberalizma v Rossii [History of liberalism in Russia. 1762–1914]. M.: Russkiy put.
- Marx K., Engels F.* (1955). Sochineniya. Izd. 2. T. 4 [Works. Ed. 2. Vol. 4]. M.: Gosudarstvennoye izdatel'stvo politicheskoy literatury.
- Marx K., Engels F.* (1961). Sochineniya. Izd. 2. T. 19 [Works. Ed. 2. Vol. 19]. M.: Gosudarstvennoye zdatel'stvo politicheskoy literatury.
- Massie R.K.* (1981). Peter The Great: His Life and World. NY: Random House.
- North D.C., Wallis J.J., Weingast B.R.* (2012). Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History. Cambridge: Cambridge University Press.
- Panteleyev M.* (2005). Agenty Kominterna. Soldaty mirovoy revolyutsii [Agents of the Comintern. The soldiers of the world revolution]. M.: YAUZA, EKSMO.
- Pechatnov V.O.* (2018). Bild'erberg: ot rozhdeniya do zrelosti (1959–1970-ye gody) [Bild'erberg: from birth to maturity (1959–1970s)] // Polis. Politicheskkiye issledovaniya. № 5. P. 167–183.
- Ransel D.L.* (1975). The Politics of Catherinian Russia: The Panin Party. New Haven, CT : Yale University Press.
- Sachs J.D.* (2011). Konets bednosti. Ekonomicheskkiye vozmozhnosti nashego vremeni [The end of poverty. The economic opportunities of our time]. M.: Izdatel'stvo Instituta Gaydara.
- Schweizer P.* (1994). Victory. The Reagan Administration's Secret Strategy That Hastened the Collapse of the Soviet Union. NY: The Atlantic Monthly Press.
- Shatalin S.S., Gaydar E.T.* (1989). Ekonomicheskaya reforma: prichiny, napravleniya, problemy [Economic reform: causes, directions, problems]. M.: Ekonomika.

- Stalin J.* (1952). *Voprosy leninizma*. M.: Politizdat.
- Travin D. i dr.* (2017). *Rossiyskiy put'. Idei. Interesy. Instituty. Illyuzii* [Russian way. Ideas. Interests. Institutes. Illusions]. Sankt-Peterburg: Izdatel'stvo Yevropeyskogo universiteta v Sankt-Peterburge.
- Utkin A.* (2006). *Novyy mirovoy poryadok* [New world order]. M.: Algoritm, EKSMO.
- Wright D.* (2017). *Churchill's Secret War with Lenin. British and Commonwealth Military Intervention in the Russian Civil War, 1918–1920*. Solihull, West Midlands: Helion & Company Limited.
- Yefimov V.* (2001). *Structures sociales en Russie, cellules et réseaux // Du socialisme à l'économie de marché. Errances de la transition. Nouveaux Cahiers de l'IUED, Collection Enjeux, No. 12. P. 29–52.* books.openedition.org/iheid/2482?lang=fr.
- Yefimov V.* (2003). *Economie institutionnelle des transformations agraires en Russie*. Paris: l'Harmattan.
- Yefimov V. M.* (2009). *Evolutsionnyi analiz russkoi agrarnoy institutsional'noy sistemy* [Evolutionary analysis of the Russian agrarian institutional system] // *Universe of Russia*. No. 1. P. 74–116.
- Yefimov V.* (2010). *Russkaya agrarnaya institutsionalnaya sistema* [Russian agrarian institutional system (historico-constructivist analysis)] // *Journal of Economic Regulation*. Vol. 1, No. 3. P. 8–91.
- Yefimov V.* (2015). *Institutsionalnyi podkhod v ekonomicheskoi nauke i k ekonomicheskoi nauke* [Institutional approach in economics and to economics. Part II] // *Journal of Institutional Studies*. Vol. 7. No. 4. P. 6–59.
- Yefimov V.M.* (2016a). *Ekonomicheskaya nauka pod voprosom: inye metodologiya, istoria i issledovatel'skie praktiki* [Economic science in question: other methodology, history and research practices]. M.: KURS: INFRA-M.
- Yefimov V. M.* (2016b). *Proshloye i budushee ekonomicheskoy nauki s tochki zreniya pragmatistkoy filosofii* [Past and future of economic science from the point of view of pragmatist philosophy] // *Journal of economic theory*. No. 3. P. 50–63.
- Yurkin I.N.* (2003). *Tul'skie orujeyniki* [Tula gunsmiths]. M.: ROSSPEN.
- Zinn G.* (2006). *Narodnaya istoriya SSHA s 1492 goda do nashikh dney* [Folk history of the United States from 1492 to the present day]. M.: Ves' Mir.
- Zinoviev A.* (1981). *Kommunizm kak real'nost* [Communism as reality]. M.: Tsentrpoligraf.

МЕТОДОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

В.С. Автономов

д.э.н., член-корр. РАН, профессор Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», зав. сектором Института мировой экономики и международных отношений им. Примакова Российской академии наук, Москва

МЕТОДОЛОГИЯ «ОСНОВ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ» М.И. ТУГАН-БАРАНОВСКОГО В СОПОСТАВЛЕНИИ «ПРИНЦИПОВ» А. МАРШАЛЛА

Аннотация. Представлены результаты сопоставления методологических подходов, лежащих в основе двух классических экономических учебников: «Основ политической экономии» Туган-Барановского и «Принципов экономической науки» Маршалла. Сравнение классических учебников, относящихся к одной эпохе развития экономической науки (в данном случае речь идет об эпохе, следующей за маржиналистской революцией), позволяет раскрыть своеобразие национального стиля экономического теоретизирования в разных странах.

Ключевые слова: *теория ценности (стоимости), этика, модель человека, М. Туган-Барановский, А. Маршалл, И. Кант.*

Классификация JEL: B13, B31, B41, D46.

DOI: 10.24411/2587-7666-2019-00002.

Рассматриваемые нами произведения принадлежат к жанру «классических учебников». Такие учебники обычно подводят итоги важным переменам в экономической науке, систематизируют их и излагают в форме, доступной студентам университетов. Последнее важно: если новую теорию можно изложить относительно простым языком, значит, она достигла определенной степени зрелости и поддается систематизации. Такие курсы пишут не революционеры, бросившие вызов ортодоксии (такие, как Маркс или Дживонс), а более миролюбивые ученые, склонные к синтезу и преемственности. Классические учебники характеризуются большими тиражами и большим количеством изданий, что указывает на их авторитет и востребованность.

Нам представляется интересным сопоставить классические учебники разных стран, опубликованных примерно в один и тот же исторический период. Такое сравнение может позволить нам сопоставить не только самих авторов, но и страны, в которых эти учебники добились признания. Аналогичный интерес вызывает сопоставление литературной классики разных стран. Тот факт, что в Германии классическим литературным произведением является «Фауст» (оба тома!), а в России «Евгений Онегин», многое говорит нам не о Пушкине и Гете, а именно о Германии и России.

Мы решили сравнить два классических учебника периода, непосредственно следующего за маржиналистской революцией, включающих в себя теорию предельной полезно-

сти. «Принципы экономической науки» Маршалла, впервые изданные в 1890 году подвели итог маржиналистской революции и ее завоеваниям. Книга заменила в качестве классического учебника «Основы политической экономии» Дж.С. Милля и при жизни автора (до 1924 г.) выдержала 8 изданий. «Основы политической экономии» Тугана-Барановского (1909 г. издания) стали, по словам В.К. Дмитриева, первым в России систематическим курсом политической экономии, «преследовавшим чисто научные задачи». Книга получила первую премию на конкурсе учебников, проведенном Вольным экономическим обществом. При жизни автора (до 1919 г.) она издавалась 5 раз.

Оба автора имели ярко выраженную склонность к синтезу. Они пытались соединить более абстрактный и более конкретный каноны, индукцию и дедукцию, использовать различные теоретические направления и в каком-то смысле стали «завершителями» *Methodenstreit*'а.

Маршалл пытался синтезировать в своем труде маржинализм (вернее его предшественников в лице Курно, Тюнена, Дюпюи), классическую политическую экономию (Рикардо) и немецкую историческую школу. Интересно, что Туган-Барановский в своем учебнике упоминает «Принципы» Маршалла в рубрике «Критика теории предельной полезности», причем не как представителя критикуемых, а в качестве критика (!).

Туган-Барановский стремился объединить австрийскую школу маржинализма, классику (Рикардо и Маркса, но без некоторых важных составных частей Марксова учения, в первую очередь теории трудовой ценности) и – тоже историческую школу (стадии Бюхера, придание важной роли этике и статистике). Знаменательно посвящение книги Туган-Барановского Кенэ, Госсену и Марксу. Молиться одновременно этим троим богам ни до, ни после Туган-Барановского, пожалуй, никому не удавалось!

В этой работе мы ограничимся трактовкой Маршаллом и Туган-Барановским в своих учебниках методологических проблем. Начнем с того, что у Маршалла можно проследить разницу между эксплицитной и имплицитной методологией – первая, заявленная во введении и первых главах, ориентирует экономистов на практическое применение своих теорий, требует реализма в анализе человека и общества, вторая – скрыта в более аналитических главах, недостаточно четко отрефлексирована. Это, по нашему мнению, чисто английский национальный стиль теоретизирования: уважение к практике, боязнь излишнего философствования. С точки зрения типичного английского экономиста (Смита, Милля, Маршалла, Кейнса, но не Рикардо и Джевонса), мир в принципе устроен просто, и требуется лишь открыть людям глаза на его устройство.

Туган-Барановский, как и другие русские экономисты его времени, учился в основном у немецких учителей. Он с удовольствием обсуждает сложные методологические проблемы в духе Риккерта и других неокантианцев и пытается применить их решения в экономической теории. Это явно ближе всего к немецкому стилю экономического теоретизирования, согласно которому главное – это обсудить общую возможность экономического знания. Мир устроен невероятно сложно, и самое полезное, что может сделать ученый: подумать, с какой стороны к нему подступиться.

Отметим, что у наших героев был общий кумир – Иммануил Кант. О глубоком почтении к Канту заявлял не только Туган-Барановский, у которого его влияние можно обнаружить в нескольких очевидных пунктах, но и Маршалл, у которого это влияние спрятано очень глубоко. Сравним: Маршалл: «Кант – мой наставник, это единственный человек, которого я когда-либо боготворил» [Маршалл, 2007. С. 15]. Маршалл выучил немецкий специально для того, чтобы читать Канта [Raffaelli, Beccatini, Dardi, 2006. P. 95]. Туган-Барановский: «Теперь я читаю Канта,... все перечитываю дважды... и передо мной как бы раскрывается новый мир» [Корейчук, 2008. С. 207].

Влияние Канта в то время ощущалось по двум направлениям: эпистемологическому и этическому.

Для Маршалла как представителя позитивной экономической науки эпистемологическое направление было главным. Наиболее важными для него были идеи Канта об априорных истинах и активности познающего субъекта, а также попытки Г. Спенсера найти золотую середину между априоризмом и радикальным эмпиризмом [Raffaelli, 2003. P. 13]. При этом экономическая наука, которой он непосредственно занимался, была для него лишь «служанкой этики» [Raffaelli, Beccatini, Dardi, 2006. P. 184]. Как писал ученик Маршалла, Дж.М. Кейнс: «Для Маршалла решение экономических проблем заключалось не в применении гедонистических вычислений, а служило *предварительным* условием для реализации высших способностей человека (Курсив мой – В.А.)» [Маршалл, 2007. С. 14]. Экономика для Маршалла не тождественна бентамовской «эвдемонике». Ее дело состоит в том, чтобы создать материальную основу для социального совершенствования, а не само социальное совершенство.

У Туган-Барановского этика выходит на первый план в самой экономической науке в нескольких аспектах. Во-первых, она придает политической экономии (и экономической политике) научный характер. Согласно Туган-Барановскому научной может быть только теория, движимая общечеловеческими интересами. Иначе политическая экономия была бы обречена на следование хозяйственным интересам разных классов, а по Тугану это уже не наука [Туган-Барановский, 1998. С. 21]. Во-вторых, этические соображения приобретают инструментальное значение в решении теоретической проблемы «стоимости». Трудовая теория стоимости (не путать с трудовой теорией ценности, речь идет об издержках) вытекает у Туган-Барановского из верховной ценности и равноценности человеческой личности. Именно поэтому затраты труда любого человека – это те издержки, которые должна учитывать экономическая наука, а затраты капитала или труда животных – не должна.

Отдельно отметим отношение наших авторов к истории экономической науки. Оба, следуя синтетическому подходу, относятся к ней с вниманием и уважением. Маршалл, владея французским и немецким языками, берет у своих предшественников все, что нужно, обрабатывает и излагает в измененном виде, иногда со ссылками (на Тюнена и Курно), иногда без них (на Дюпюи). Туган-Барановский и здесь ближе к немецкому стилю изложения. Он начинает каждую тему с изложения теоретической полемики, затем излагает свою позицию и снабжает главы учебника большими списками литературы (в основном немецкой и французской). Заметим, что английская литература встречается в них реже и, как правило, в русских переводах.

Сопоставим позиции Маршалла и Туган-Барановского относительно применения в экономической науке математического аппарата. Позицию Маршалла, который был, как известно, продвинутым математиком, можно назвать взвешенной и осмотрительной. К математике он относился как к подспорью в логических рассуждениях, которые затем следовало изложить на английском языке и сопоставить с практикой. Только если исследователь (а Маршалл описывает здесь свою собственную творческую лабораторию) проделал все эти стадии, он может опубликовать текст (отправив математику в примечания и приложения). Важное значение имеет предупреждение Маршалла об опасности применения математических выводов, которое побуждает экономистов искать не общественно значимые проблемы, а те, которые подходят под их математические инструменты [Pigou, 1925. P. 84].

Туган-Барановский, находясь под влиянием марксистской и австрийской экономической теории, видит в математике только иллюстрации теоретических положений в виде арифметических схем. Свою позицию он выражает так: «Я скорее являюсь противником так называемой математической школы, когда эта школа мечтает преобразовать политическую экономию при помощи математики» [Неизвестный М.И. Туган-Барановский, 2008. С. 126].

Теперь сравним применяемую нашими авторами в своих теориях модель человека. Отношение Маршалла к модели человека легко понять, если вспомнить про двойствен-

ность его методологии – ее разделение на эксплицитную и имплицитную. В методологических пассажах «Принципов» Маршалл призывает экономистов изучать живого человека из плоти и крови, а не абстрактного экономического человека [Маршалл, 2007. С. 79]. Но как только дело доходит до самой теории, то выясняется, что реальность можно существенно упростить, оставив для анализа только самые устойчивые и распространенные человеческие характеристики (это собственно и означает переход к анализу «экономического человека», но Маршалл, в отличие от Дж.С. Милля, не видит значительности этого шага). Таким устойчивым и распространенным мотивом для Маршалла является стремление получить денежную сумму. Жажда денег не исключает других мотивов (например, удовольствие от работы и инстинкт власти). Но большую часть действий, которые продиктованы чувством долга и любовью к ближнему, невозможно свести к закономерности и количественно измерить. Религиозные мотивы, как отмечает автор, сильнее экономических, но их непосредственное воздействие редко распространяется на столь обширную жизненную сферу. В нормальные побудительные мотивы человеческой деятельности Маршалл включает и альтруистические чувства. Но самым устойчивым стимулом к ведению хозяйственной деятельности служит желание получить за нее плату – определенное количество денег [Маршалл, 2007. С. 69]. В сочетании с предпосылкой постоянной предельной полезности денег (достаточно сильной и искусственной, что сознает сам автор) это положение играет в теории Маршалла ключевую роль и позволяет ему применять научные методы в экономической науке, например, измерять в деньгах потребительский излишек и делать отсюда выводы для экономической политики.

Аналогично мотивации решается Маршаллом вопрос и о рациональности поведения экономических субъектов. Здесь тоже наблюдается значительное разнообразие, но существует «*постепенный* переход от действий финансового дельца к действиям заурядных людей» [Маршалл, 2007. С. 48], проницательностью не отличающихся. (Знаменитый маршалловский принцип непрерывности: *natura non facit saltum*). Идя навстречу требованиям реалистичности, Маршалл признает, что действие человека диктуется преимущественно привычкой, но тут же оговаривается, что в экономической сфере привычки наверняка возникли в процессе тщательного взвешивания выгод и потерь [Маршалл, 2007. С. 74] (возвращение к рациональной модели).

Туган-Барановский, будучи более искушенным методологом, казалось бы признает, что экономист в своей теории конструирует упрощенного человека, действующего в упрощенной социальной среде. Но упрощенный человек у него – не *homo oeconomicus*, а *bonus pater familias* [Туган-Барановский, 1998. С. 52] (без стремления обеспечить семью, не было бы накопления, а было бы безоглядное прожигание жизни). Посылку эгоизма он, соответственно, считает ложной. Привлекает внимание высказывание Тугана о том, что хозяйственная мотивация находится в соответствии с господствующим в обществе гражданским правом. Это означает, что автор говорит не о модели человека, а о реальном человеческом поведении. Подход Туган-Барановского здесь далек от маржиналистской модели рационального максимизатора, которая встречается у Маршалла в книге V его Принципов.

В отношении рациональности и информированности хозяйственного субъекта Туган-Барановский замечает, что деятельность человека находится в полном согласии с хозяйственным принципом и основывается на полном знании всех обстоятельств дела [Туган-Барановский, 1998. С. 53].

Методологические позиции Маршалла и Туган-Барановского ярко проявляются в их подходах к категории ценности (*value*) и ее соотношениях с реальными ценами. Реалист Маршалл, избегающий умозрительных понятий, ограничивается тем, что заявляет, что понятие «ценность» тесно связано с понятием «богатство», и здесь о нем мало что можно сказать. Речь у Маршалла идет о ценах, что позволяет ему быть более конкретным и полезным.

Туган-Барановский, следуя то марксистской, то австрийской традициям, напротив, создает разветвленную теорию ценности и стоимости (издержек) как двух разных категорий – первая («получка») определяется предельной полезностью, вторая («затрата») – трудом, потому что мы рассматриваем экономику с точки зрения человеческих существ (в данном случае, трудящихся) и учитываем только те затраты, которые имеют для них значение [Туган-Барановский, 1998. С. 60–86]. У Туган-Барановского стоимость – это результат того, что человек жертвует своими силами, своим благосостоянием и своим досугом. При этом он разделяет «абсолютную» трудовую стоимость (Kosten) – которые представляют собой издержки общественные, «с точки зрения человечества» (отсылка к А. Вагнеру), потому что труд каждого человека равноценен, и «относительную» (частнохозяйственную) стоимость, которая отражает все затраты предметов, обладающих ценностью. Абсолютная стоимость соответствует марксовской стоимости, а относительная – издержкам производства. Ценность и (абсолютную) стоимость Туган-Барановский увязывает следующим образом: предельные полезности свободно воспроизводимых продуктов обратно пропорциональны количеству продуктов, производимых в единицу времени (величине производства) – то есть прямо пропорциональны трудовой стоимости (издержкам производства) тех же продуктов. Доказательство, что любопытно, берется Туган-Барановским из второго закона Госсена применительно к количествам труда, затрачиваемым одним и тем же производителем на производимые им товары.

Количество производимых продуктов у Тугана находится в зависимости от трудовой стоимости их производства. (аналогично Маршалл соединяет в одну функцию предложение и издержки, только издержки не только трудовые – у Маршалла нет этического взгляда на производство).

Таким образом, Туган-Барановский в своем отношении к категории ценности более абстрактен и этичен, и менее практичен, чем Маршалл.

Подведем некоторые итоги: синтез Маршалла – теоретически-прикладной, теория у него непосредственно полезна. Важную роль играет принцип непрерывности – Маршалл имеет дело с приростами количеств, а не качественными изменениями. «Явления спазматические, нерегулярные и трудно наблюдаемые обычно откладываются для специального изучения на более поздней стадии» [Маршалл, 2007. С. 53]. Имеется в виду стадия, которую не охватывают учебники. В книге о принципах(основах) приходится часто использовать термин «равновесие», что предполагает некоторую аналогию со статикой. Конкретные частные учения о «специальных предметах» Маршалл помещает в другие книги (Промышленность и торговля, 1919).

Синтез Туган-Барановского – чисто теоретический – теория синтетична, но абстрактна, а непосредственно полезны конкретные частные учения, непосредственно не опирающиеся на теорию ценности/стоимости, такие, как например, теория циклов.

ЛИТЕРАТУРА

- Кейнс Дж.М. (2007). Альфред Маршалл, 1842–1924 // Маршалл А. Основы экономической науки. М.: ЭКСМО.
- Корейчук Б.В. (2008). Экономические воззрения М.И. Туган-Барановского. СПб.: Наука.
- Маршалл А. (2007). Основы экономической науки. М.: ЭКСМО.
- Неизвестный М.И. Туган-Барановский / Отв. ред. Л.Д. Широкоград, А.Л. Дмитриев (2008). СПб.: Нестор-История.
- Туган-Барановский М.И. (1998). Основы политической экономии. М.: РОССПЭН.
- Pigou A. C. (1925). Memorials of Alfred Marshall. L.: McMillan.
- Raffaelli T. (2003). Marshall's Evolutionary Economics. L., N.Y.:Routledge.
- Raffaelli T., Beccatini G., Dardi M. (ed.) (2006). The Elgar Companion to Alfred Marshall. Chward Eltenham, Northhampton: Edward Elgar.

Автономов Владимир Сергеевич

vavtonomov@hse.ru

Vladimir Avtonomov

Doctor habilis in economics, Member RAS, professor of National Research University «Higher School of Economics»; Department head, the Institute of World Economy and International Relations. Primakov of the Russian Academy of Sciences (Moscow)

vavtonomov@hse.ru

THE METHODOLOGY OF M.I. TUGAN-BARANOVSKY'S "FOUNDATIONS OF POLITICAL ECONOMY" IN COMPARISON WITH THE METHODOLOGY OF A. MARSHALL'S "PRINCIPLES"

Abstract. The article compares methodological approaches underlying two classical economic textbooks: Foundations of Political Economy by Tugan-Baranovsky and Principles of Economics by Marshall. Comparison of classical textbooks belonging to the same epoch of economic science (here the period immediately following the Marginal revolution) can help us to grasp the specificity of national styles of economic reasoning and theorising in different countries.

Key words: *Value theory, ethics, model of man in economics, M. Tugan-Baranovsky, A. Marshall, I. Kant.*

JEL classification: B13, B31, B41, D46.

REFERENCES

- Keynes J.M. (2007). Alfred Marshall, 1842–1924. V kn.: Marshall A. Osnovy ekonomicheskoy nauki [Alfred Marshall, 1842–1924. In the book. Marshall A. Principles of Economics]. M.: EKSMO.
- Koreychuk B.V. (2008). Ekonomicheskiye vozzreniya M.I. Tugan-Baranovskogo [Economic Opinions M.I. Tugan-Baranovsky]. SPb: Nauka.
- Marshall A. (2007). Osnovy ekonomicheskoy nauki [Principles of Economics]. M.: EKSMO.
- Neizvestnyy M.I. Tugan-Baranovskiy [Unknown M.I. Tugan-Baranovsky] / L.D. Shirokorad, A.L. Dmitriyev (otv. red.) (2008). Neizvestnyy M.I. Tugan-Baranovskiy [Unknown M.I. Tugan-Baranovsky]. SPB.: Nestor-Istoriya.
- Pigou A.C. (1925). Memorials of Alfred Marshall. L.: McMillan.
- Raffaelli T. (2003). Marshall's Evolutionary Economics. L., N.Y.: Routledge.
- Raffaelli T., Beccatini G., Dardi M. (ed.) (2006). The Elgar Companion to Alfred Marshall. Chward Eltenham, Northampton: Edward Elgar.
- Tugan-Baranovskiy M.I. (1998). Osnovy politicheskoy ekonomii [Foundations of the Political Economy]. M.: ROSSPEN.

ОТ ТЕОРИИ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ

Е.Т. Гурвич

к.ф.-м.н., руководитель Центра бюджетного анализа и прогнозирования Научно-исследовательского финансового института Министерства финансов РФ, руководитель Экономической экспертной группы, Москва

ВОЗМОЖНЫЕ ИСТОЧНИКИ И ОГРАНИЧЕНИЯ РОСТА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В ПЕРИОД ДО 2024 г.

Аннотация. В работе рассматриваются прежние прогнозы развития российской экономики в 2008–2020 гг., демонстрируется, что большинство поставленных макроэкономических целей так и не было достигнуто. Делается вывод об исчерпанности прежних источников роста, предполагавших наличие свободного доступа к мировому рынку капитала и резервов свободной рабочей силы. Программа бывшего министра экономического развития Г. Грефа, предполагавшая существенный рост производительности труда, не была выполнена. Ошибкой экономической политики было стимулирование доходов, рост которых не соответствовал росту эффективности экономики.

Самым большим тормозом экономического роста является низкое качество российских институтов. Делается вывод, что без радикального пересмотра взаимоотношений между государством и бизнесом темпы экономического роста будут в 2–2,5 раза ниже тех, которые обозначены в концепции долгосрочного социально-экономического развития до 2024 г.

Ключевые слова: факторы экономического роста, денежно-кредитная политика, качество институтов, прогнозирование.

Классификация JEL: E02, E27, E65.

DOI: 10.24411/2587-7666-2019-00003.

Поэтапное изменение показателей российской экономики

Рассмотрим текущую ситуацию в российской экономике, с которой она вошла в новый политический цикл, т.е. период до 2024 г.. Для того, чтобы провести диагностику и построить сценарии дальнейшего развития, важно не только оценить сложившееся положение, но и проследить эволюцию основных экономических показателей в предшествующие годы. Сравнение результатов, достигавшихся экономикой на разных этапах, помогает определить, за счет каких факторов шло ускорение или торможение динамики производства.

С точки зрения как проводимой политики, так и экономических результатов можно с некоторой условностью выделить два существенно различающихся периода. Первый охватывает наиболее успешный в новой российской истории отрезок с 2000 по 2008 г., второй – следующие девять лет, когда годы замедления роста ВВП перемежались его кризисными спадами. Отмеченные периоды разделяются международным финансовым кризисом («Великой рецессией»), поэтому будем обозначать их как «докризисный» и «после-

кризисный». Здесь мы учитываем, что если российская экономика прошла через несколько сопоставимых по своим масштабам кризисных эпизодов (в 1998, 2009 и 2014–2015 гг.), то на глобальном уровне «Великая рецессия» выделяется, как не имеющая аналогов со времен «Великой депрессии».

При анализе российской экономики необходимо учитывать изменение внешних условий, в которых она действовала – прежде всего, колебания цен на нефть (так, за докризисный период цены на нефть в долларах 2017 г. повысились более чем в четыре раза: с 25 до 108 долл./барр.). Для того, чтобы сделать показатели, наблюдавшиеся в разные периоды сопоставимыми между собой, необходимо «очистить» их от влияния условий торговли, фазы цикла и случайных шоков. Такую возможность дает работа С.М. Дробышевского [Дробышевский и др., 2018], где проведена декомпозиция темпов экономического роста для периода 2000–2017 гг. К методике этой работы есть некоторые вопросы – так, в большинстве работ условия торговли связывают с уровнем ВВП, а не его динамикой [Ito, 2010; Rautava, 2004]. Тем не менее построенные Дробышевским и соавторами оценки представляются в целом адекватными нашим целям. Их использование показывает, что структурные (т.е. приведенные к сопоставимым условиям) темпы роста российского ВВП на протяжении всего рассматриваемого периода последовательно снижались: с 4,5–5,5% в 2000–2007 гг. практически до нуля к 2017 г.

Другой подход к интегральной оценке экономической динамики реализован в недавней публикации экспертов Всемирного банка [Okawa, Sanghi, 2018], которые рассчитали потенциальные темпы роста российского ВВП и определили вклад стандартных факторов роста (рабочей силы, капитала и совокупной факторной производительности – СФП). На качественном уровне они пришли к аналогичному выводу о последовательном замедлении потенциального роста российской экономики, хотя по их оценкам этот процесс происходил не так быстро, как у Дробышевского и др. Согласно [Okawa, Sanghi, 2018], в 2000–2009 гг. средний потенциальный темп роста ВВП составлял 3,8%, в 2010–2017 гг. среднее значение снизилось до 1,7%, и по состоянию на 2017 г. потенциальный рост оценивался в 1,5%. Это обусловлено замедлением роста СФП (с 3,0 до 1,3% в год) и переходе от положительного к отрицательному вкладу рабочей силы.

Неутешительный общий вывод состоит в том, что динамичное развитие российской экономики в 2000–2008 гг. после периода Великой рецессии сменилось глубокой стагнацией. Темпы роста ВВП в 2017 г. составили 1,6% – в 2,5 раза ниже по сравнению со среднемировым ростом или ростом крупнейших формирующихся рынков, входящих в G20 (3,7 и 3,6% соответственно). Чем можно объяснить резкое ухудшение показателей российской экономики в 2010-е годы? Для ответа на этот вопрос проведем систематическое сравнение условий развития российской экономики в докризисный и послекризисный периоды по трем группам факторов: внешним условиям, внутренним условиям и экономической политике.

Во многих случаях не вполне очевидно, какие показатели точнее всего позволяют разделить благоприятные и неблагоприятные условия для экономики. Важным примером такого рода служит ключевой для нашей страны показатель – цены на нефть. На рис. 1 представлена динамика таких цен в постоянных долларах 2017 г. и трендовые тенденции, построенные для двух рассматриваемых периодов. С одной стороны, средний уровень цен на нефть в послекризисный период существенно (в полтора раза) выше, чем в докризисный. С другой стороны, если для первого периода был характерным повышающийся тренд таких цен, то для второго – понижающийся. Таким образом, конъюнктура нефтяного рынка может быть признана более благоприятной в до- или послекризисный период в зависимости от того, признаем ли мы основной ее характеристикой средний уровень цен на нефть или направленность их динамики. Как отмечалось выше, более обоснованной представляется увязка темпов роста производства не с уровнем, а с динамикой цен на нефть.

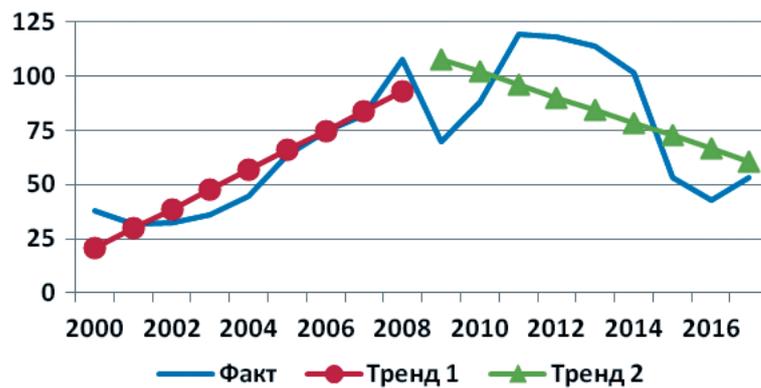


Рис. 1. Динамика цен на нефть Юралс (долл. 2017 г./барр.)

Аналогичная ситуация сложилась с потоками капитала в страны с формирующимися рынками. Их объем рос на протяжении почти всего докризисного периода, в послекризисные же годы направленность тренда изменилась с положительной на отрицательную. В результате ситуация с потоками капитала оказалась аналогичной той, которая сложилась с ценами на нефть: оценки, основанные на объеме притока капитала отдают предпочтение второму периоду, а оценки, основанные на динамике притока – первому (рис. 2).

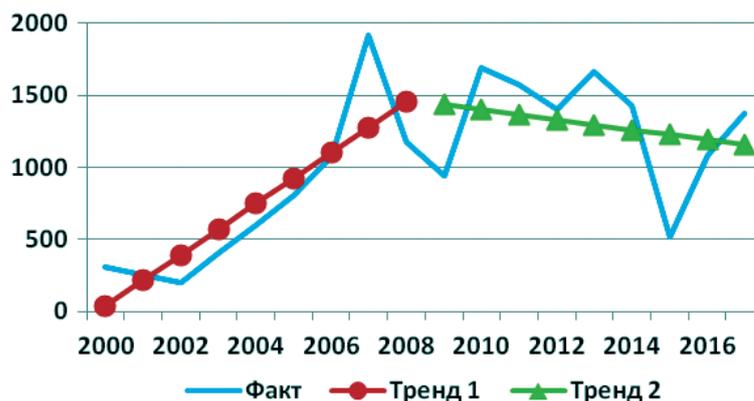


Рис. 2. Валовый приток капитала на формирующиеся рынки (млрд долл. 2017 г.)

Таким образом, общий вывод состоит в том, что докризисный период отличался исключительно благоприятными условиями, тогда как в послекризисные годы условия для роста были несколько худшими (хотя и достаточно «благополучными»).

Говоря о внутренних условиях, прежде всего, отметим, что на протяжении большей части докризисного периода сохранялась неполная загруженность производственных мощностей и рабочей силы: так, средний уровень безработицы в эти годы составил 7,7%. В послекризисный период достаточно быстро было достигнуто полное использование экономических ресурсов – в частности, за последние шесть лет безработица практически не выходит за пределы своего естественного уровня, который по оценкам составляет 5–5,5% [Sanjani, 2017].

Как показали [Вакуленко, Гурвич, 2016], результатом перехода от повышенной безработицы к недостатку рабочей силы стал опережающий по сравнению с производительностью труда рост его оплаты и соответственно увеличение доли оплаты труда в ВВП в течение предкризисного и кризисного периодов (эта доля увеличилась с 40% в 2000 г. до 53% в 2009 г.). В 2011 г. методика расчета ВВП и его структуры по источникам доходов были изменены, однако приведенный к единой методике ряд данных свидетельствует о стабилизации данного показателя на достигнутом высоком уровне после 2009 г. (рис. 3).

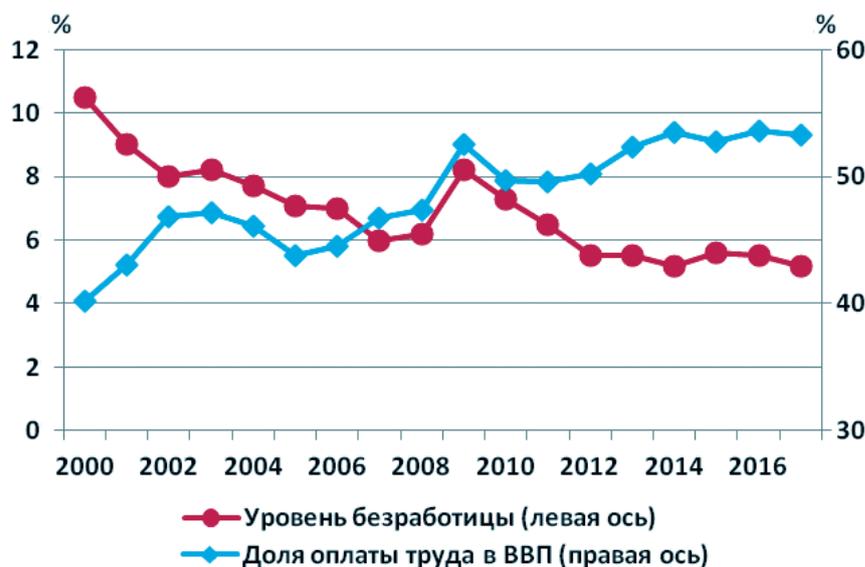


Рис. 3. Безработица и доля оплаты труда в ВВП

Повышение удельного веса оплаты труда в ВВП шло за счет снижения доли валовой прибыли (которая упала с 43% в 2000 г. до 31% в 2009 г.). Как следствие последовательно сокращалась потенциальная база инвестиций (в структуре источников их финансирования собственные средства составляют основную часть), кроме того, ослаблялась конкурентоспособность российской экономики.

Эволюция экономической политики

Если говорить о специфике экономической политики, проводившейся на разных этапах, стоит отметить тренд увеличения доли государства в экономике (прежде всего за счет роста числа и масштабов деятельности госкомпаний). По оценкам А.Д. Радыгина [Приватизация 30 лет спустя..., 2019], доля государственного сектора в экономике в настоящее время составляет 44% (на треть больше, чем в начале 2000-х годов, когда она была близка к 31%).

Некоторые авторы считают, что основной причиной слабых показателей роста последнего времени служит «либеральная» экономическая политика, проводимая правительством и Банком России [Глазьев, 2010; Глазьев, 2014]. Прежде всего, отметим, что эпитет «либеральный» в очень малой степени применим к российской экономике. Действительно, он подразумевает минимальное участие государства в экономике, свободную от избыточных барьеров и ограничений деловую среду (включая открытость для внешней торговли и иностранных инвестиций), неприкосновенность частной собственности и т.п. Однако объективные данные показывают, что все это не имеет отношения к России. По последним оценкам Всемирного экономического форума [The Global Competitiveness Report, 2018], среди 140 ведущих стран мира Россия занимает 73-е место по бремени государственного регулирования экономики, 112-е место по защищенности прав собственности и 113-е по использованию нетарифных ограничений во внешней торговле. По величине государственных расходов в процентах ВВП Россия занимает 3-е место среди 10 входящих в «Большую двадцатку» стран с формирующимися рынками. В сочетании с быстрым усилением прямого участия государства это ясно указывает не на ее либеральный характер, а, напротив, на далеко зашедшее огосударствление экономики.

Возвращаясь к диагностике причин замедления роста, отметим, что позиция Глазьева противоречит фактам. Роль государства в экономике на протяжении докризис-

ного периода последовательно нарастала, в частности, вклад государственного сектора в ВВП в послекризисный период был существенно большим, чем в среднем в докризисный. Это означает, что если бы «либеральная» политика была вредна для экономики, то в послекризисный период мы видели не застой, а ускорение производства за счет снижения «либеральности». Наблюдаемые данные говорят в пользу прямо противоположного вывода: усилившееся вмешательство государства в экономику в более поздний период стало одной из причин торможения экономики.

Подводя итоги проведенного краткого анализа, можно заключить, что замедление экономики, фиксируемое в последнее десятилетие, имеет две причины. Первая (как показано ниже, играющая основную роль) состоит просто в исчерпании позитивного действия тех факторов, которые определяли рост в период до Великой рецессии (рост цен на нефть, волна притока капитала на формирующиеся рынки, наличие неиспользуемых трудовых ресурсов и производственных мощностей и т.п.). Исключительные, практически уникально благоприятные внешние и внутренние условия докризисного периода сменились относительно стандартными (на «твердую четверку») условиями. Вторая причина связана с разворотом экономической политики от высвобождения рыночных сил к усилению роли государства, без улучшения качества самого государства.

Неудивительно, что в послекризисный период существенно ухудшились экономические результаты (табл. 1). Динамичный рост инвестиций сменился сокращением их объема, существенно замедлился и рост производительности труда. В результате темпы роста ВВП упали в 10 (!) раз: с 6,9% до уровня всего 0,7%. Уникально успешный докризисный период можно образно назвать «большим рывком».

Таблица 1

Средние экономические показатели в докризисный и послекризисный период

	2000–2008	2009–2017
Цены на нефть (в долл. 2017 г.)	56,8	84,4
Трендовое изменение цен на нефть (долл. 2017 г. за барр. в год)	9,0	-5,9
Приток капитала в формирующиеся рынки (млрд долл. в год)	748	1298
Доля валовой прибыли в ВВП, %	37,0	30,8
<i>Темпы прироста, %:</i>		
ВВП	6,9	0,7
инвестиции в основной капитал	11,9	-1,3
реальная зарплата	14,7	1,4
реальный размер пенсий	12,3	5,2

Источник: рассчитано автором.

Ниже приводится более детализированное обоснование этих тезисов.

В цитированных выше работах [Дробышевский и др., 2018] и [Okawa, Sanghi, 2018] были построены дополняющие друг друга оценки «очищенных» от временных факторов темпов роста российской экономики. В первом случае были исключены влияние условий торговли и циклических факторов, после чего оставшийся рост в среднем за 2000–2007 гг. составил примерно 5% в год. Вторая работа оценила средние потенциальные (т.е. очищенные от влияния избыточного либо недостаточного спроса) темпы роста в период 2000 – 2009 гг. в 3,8%. С учетом зафиксированного в 2009 г. кризисного спада количественно эти оценки практически эквивалентны, однако, по сути, работа [Okawa,

Sanghi, 2018] подразумевает большую роль высоких цен на нефть. Действительно, один из ключевых факторов, определяющих темпы потенциального роста – объем инвестиций, их же рост заметно ускоряется при устойчиво положительной динамике экспортных цен. Эффект проявляется и в увеличении спроса на инвестиции, и в облегчении их финансирования. Ожидаемое дальнейшее улучшение условий торговли стимулирует инвестиции в расширение производства для удовлетворения ожидаемого будущего спроса, а более высокие экспортные цены увеличивают прибыль компаний (служащую основным источником инвестиций), ожидаемое же укрепление рубля снижает стоимость внешних заимствований. В результате в докризисный период темпы роста инвестиций в основной капитал в среднем составляли 11,9% (достигая 24% в 2007 г.), в послекризисные же годы средние темпы были отрицательными (-1,3%). Таким образом, если в 2000–2008 гг. средние темпы потенциального экономического роста можно оценить в 5%, то этому соответствует структурный рост со скоростью 3,5–4,0%. Упрощенная оценка вклада повышения цен на нефть в этот период, основанная на оценках их влияния на ВВП, дает примерно такой же результат. Соответственно 3–3,5 процентных пункта роста в докризисный период обеспечивались благоприятными и последовательно улучшающимися внешними условиями. Тем не менее структурный рост если не превышал, то был близок к темпу роста мирового ВВП.

К временному повышению цен на нефть в рассматриваемый период добавлялся ряд механизмов, носивших разовый характер. Во-первых, некоторые инструменты создавались «с нуля». В качестве примера можно назвать, например, ипотечное или потребительское кредитование, появление рынка корпоративных облигаций и т.д. Так, объем кредитов физическим лицам вырос за 2000–2008 гг. более чем в 11 раз. Далее, к концу 1990-х годов в основном завершился болезненный переход от централизованно планируемой к рыночной экономике, после чего, как и в других переходных экономиках, активизировался восстановительный рост (имеющий типичную продолжительность 8–10 лет). Трудно точно оценить, какая часть роста в докризисный период была обусловлена действием всех разовых факторов, но с некоторой условностью можно оценить их вклад как половину структурного роста. В итоге можно заключить, что в докризисный период примерно половина экономического роста (составлявшего в среднем 6,9% в год) была обусловлена счастливой внешней конъюнктурой, а еще четверть действием разовых факторов, исчерпавших себя к концу 2000-х годов. Остающийся после вычета этих эффектов потенциал автономного (т.е. имеющего внутренние источники) долгосрочного экономического роста, таким образом, можно оценить в 1,6–1,7%, что близко к текущему потенциальному росту, определенному [Okawa, Sanghi, 2018].

Нельзя сказать, что правительство не внесло заметного вклада в тот рост, который был зафиксирован в период «большого рывка». Финансовый кризис 1998 г. открыл окно возможностей для активного проведения структурных, в том числе непопулярных реформ. В начале 2000-х годов была успешно проведена налоговая реформа, упорядочены «правила игры» (например, введены в действие Бюджетный кодекс, Налоговый кодекс, Трудовой кодекс и т.д.), проведена серьезная пенсионная реформа, приняты меры по де бюрократизации регулирования экономики. В этот период также был достигнут огромный прогресс в макроэкономическом управлении, что позволило существенно снизить макроэкономические риски. Федеральный бюджет ни разу за весь докризисный период не исполнялся с дефицитом, был создан Резервный фонд, где сберегались нефтяные сверхдоходы, обеспечивающие страховку на случай нового коллапса цен на нефть. Повысилась также гибкость курсовой политики – Банк России перешел от квазификсированного обменного курса к режиму управляемого плавания.

Все перечисленные факторы сделали российскую экономику привлекательной для иностранных инвестиций: если в 2000 г. был зафиксирован чистый отток частного капи-

тала, составивший 23 млрд долл., то к 2007 г. он сменился на чистый приток в объеме 88 млрд долл. Это масштабное изменение лишь частично было обусловлено общим увеличением притока капитала в формирующиеся рынки.

При этом следует признать, что проводившиеся в 2000-е годы экономическая политика и реформы главным образом помогли лучше использовать для развития экономики благоприятные внешние и внутренние условия. Однако в этот период оказалось явно недостаточно сделано для того, чтобы российская экономика могла расти не в суперблагоприятных, а в обычных условиях. В частности, не было обеспечено базовое условие – достаточное качество государства.

Проанализируем уровень и динамику качества основных институтов в России и других сопоставимых стран. В качестве базы для сравнительного анализа при этом будем использовать страны с формирующимися рынками, входящие в «Большую двадцатку» (обозначаемую как «ФР-20»). Сюда входит 10 стран, сопоставимых с Россией по размерам и уровню развития экономики, с которыми мы конкурируем за инвестиции (БРИКС, Мексика, Турция и др.). За последние годы позиции России в рейтинге «Ведение бизнеса» [*Doing Business*, 2019] резко улучшились: в 2019 г. наша страна поднялась на 31-е место, по сравнению со 120-м местом в 2012 г. Благодаря этому Россия опередила не только все остальные страны группы ФР-20, но и многие развитые страны (Францию, Швейцарию, Японию и др.). К сожалению, это мало сказалось на экономических результатах. Причина вероятно в том, что данный индикатор отражает лишь поддающиеся количественному измерению первичные факторы, которые служат лишь начальными звеньями цепочек формирования «экологической среды» для бизнеса. Такой подход явно не в состоянии учесть общие проблемы, с которыми сталкивается бизнес. Например, индекс «Ведение бизнеса» включает показатели легкости открытия своего дела, регистрации собственности, исполнения контрактов, где оценки определяются в основном скоростью и стоимостью прохождения соответствующих процедур. Однако построенные показатели не учитывают неформальные барьеры, которые в дальнейшем приходится преодолевать предпринимателям для реального выхода на рынок, проблемы, связанные с силовым давлением на бизнес, риски его рейдерского захвата и т.д.

Анализ показывает, что в группе ФР-20 связь оценок деловой среды (характеризуемых процентными рангами в рейтинге «Ведение бизнеса–2019» со средними темпами экономического роста за 2010–2019 гг.) оказывается слабо выраженной: коэффициент корреляции составляет 0,42. При этом даже эта связь обеспечивается лишь двумя странами – аутсайдерами по обоим показателям (Аргентиной и Бразилией). Корреляция, рассчитанная для остальных стран этой группы, близка к нулю (составляет лишь 0,05).

Более полезную для наших целей оценку качества институтов дают индикаторы, характеризующие не формальные, а сущностные вопросы: время государственного регулирования, защищенность прав собственности, независимость судебной системы, масштабы барьеров во внешней торговле, а также интегральный показатель – «верховенство закона». Первые четыре показателя публикуются в докладах Всемирного экономического форума, последний – в составе разрабатываемой Всемирным банком системы индикаторов качества управления (*Governance Indicators*¹). Такой выбор критериев оценки деловой среды соответствует современным представлениям о фундаментальных факторах экономического роста. Так, согласно [*Acemoglu et al.*, 2005] успешность экономического развития в конечном счете определяется соблюдением прав собственности и отсутствием чрезмерных барьеров для выхода на рынки.

¹ datacatalog.worldbank.org/dataset/worldwide-governance-indicators.

Анализ показывает наличие значимой связи между нашим средним рейтингом качества институтов² и средними темпами экономического роста за 2010–2018 гг.³ Корреляция между этими показателями составляет 0,72, а, согласно регрессионной зависимости, повышение процентного ранга качества институтов на 10 п.п. ускоряет рост почти на 1 п.п. в год. Связь между качеством государства и экономическим ростом достаточно наглядно видна на рис. 4. Существенные отклонения от общей закономерности демонстрируют только Саудовская Аравия (имеющая сравнительно невысокий рост при сильных институтах) и Турция (где наблюдается обратная ситуация). В первом случае это можно объяснить высоким достигнутым уровнем доходов: благодаря добыче нефти величина ВВП на душу, рассчитанная по паритету покупательной способности, в Саудовской Аравии почти вдвое выше, чем в России, и почти равна душевому ВВП в США. Согласно теоретическим моделям, подтвержденным многочисленными эмпирическими результатами, это обстоятельство при прочих равных должно существенно замедлять рост Саудовской Аравии. Что касается Турции, ее быстрый рост в последние годы отчасти объясняется высоким качеством государства в прошлом. В последнее время оценка качества институтов в этой стране ухудшилась по большинству показателей, в особенности в части независимости судебной системы. По прогнозам МВФ [World Economic Outlook, Oct. 2018], в предстоящие 5 лет рост турецкой экономики резко замедлится и в среднем составит 2% в год, что соответствует ее нынешнему качеству государства.

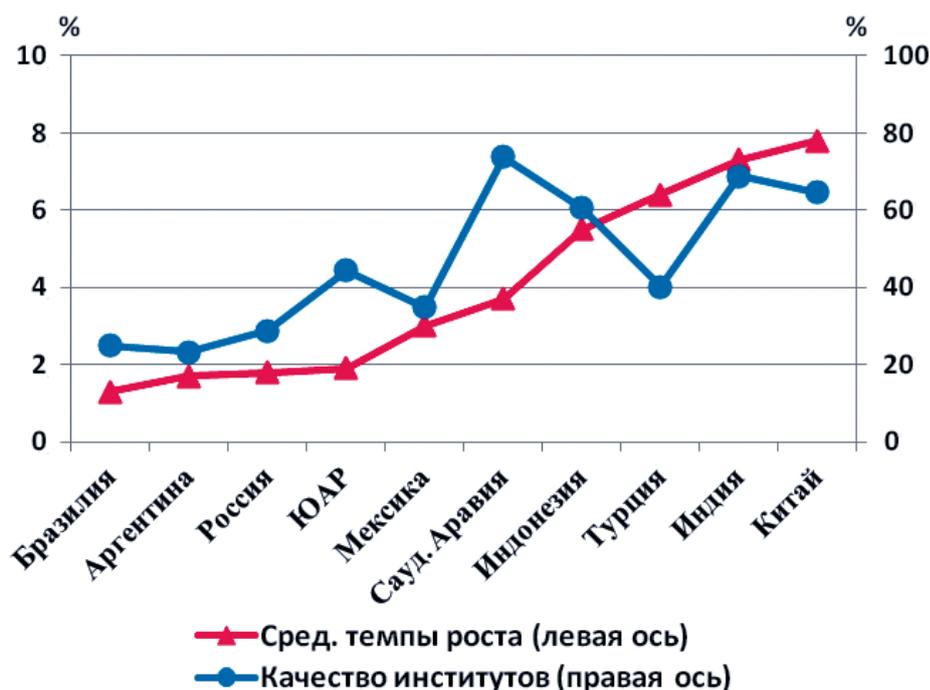


Рис. 4. Средние темпы роста и качество институтов

Среди 10 стран ФР-20 Россия (наряду с Аргентиной и Бразилией) входит в число трех аутсайдеров, которые резко выделяются одновременно худшими показателями роста и самым низким качеством государства. Средний темп роста российской экономики в 2010–2018 гг. был почти в 2,5 раза ниже, чем в остальных странах ФР-20. Таким образом, сложившиеся низкие темпы экономического роста вполне отвечают низкому качеству ее

² Индекс качества институтов рассчитывается как средний по пяти показателям процентный ранг, определяемый как доля стран среди оцениваемых, имеющая худшее значение показателя.

³ Период выбран таким образом, чтобы ограничить эффект изменения цен на нефть: мы сравниваем изменение ВВП между двумя годами (2009 и 2018) с близкими значениями этих цен.

институтов (несмотря на то, что наша страна имеет лучший в группе Р-20 ранг по рейтингу «Ведение бизнеса»). Резюмируя, можно сказать, что улучшение позиций в этом рейтинге необходимо, но недостаточно для ускорения экономического роста. Страны, где не решены даже первичные проблемы бизнеса (как в Аргентине или Бразилии), не имеют шансов на успешное экономическое развитие. Однако если за первыми шагами не следуют дальнейшие (как в России), то экономический рост остается вялым.

Как показали А.Л. Кудрин и Е.Т. Гурвич [Кудрин, Гурвич, 2014], в докризисный период сложилась экстенсивная модель роста, основанная на опережающем расширении внутреннего спроса за счет повышения цен на экспортные товары и форсированное наращивание кредитования. В этих условиях действия производителей были направлены на простую цель расширения выпуска, а не на более трудную задачу повышения производительности. Признаки этого можно видеть, например, в том, что в качестве лидеров роста в докризисный период выступали неторгуемые отрасли, где отсутствует или слаба международная конкуренция (строительство, торговля, финансовая деятельность). Другим проявлением экстенсивной модели развития служит снижение интенсивности инновационного процесса. По данным НИУ ВШЭ [Индикаторы инновационной деятельности, 2018], доля организаций, осуществлявших технологические инновации, к середине 2000-х годов снизилась до 9,3% (по сравнению с 10,6% в 2000 г.), и все последующие годы оставалась примерно на том же уровне. По этому показателю Россия отстает не только от развитых стран, но и от других формирующихся рынков: так, в Польше он составлял в 2014 г. 16%, в Турции – 27%, в Чехии – 36%.

Фактически можно сказать, что нынешняя стагнация российской экономики во многом объясняется тем, что власти в свое время не смогли правильно распознать причины успешного роста в годы большого рывка. Они необоснованно решили, что хорошие экономические показатели этих лет – не следствие временной удачи, а признак того, что в российской экономике уже созданы основные условия для устойчивого развития экономики. Как следствие, правительство фактически свернуло реализацию «Программы Грефа», по всей видимости, посчитав ее общую задачу – построение эффективной рыночной экономики – в основном решенной. Более того, благоприятные внешние условия позволили принимать решения, способные снизить конкурентоспособность экономики, поскольку компенсировали их негативный эффект (такие, как увеличение вмешательства государства в экономику). Справедливости ради можно отметить, что за послекризисный период построенный выше индикатор качества институтов несколько улучшился, но прогресс был далеко не таким впечатляющим, как повышение позиций в рейтинге «Ведение бизнеса». Таким образом, небольшое улучшение качества государства было не настолько значительным, чтобы компенсировать отмеченное ухудшение условий после Великой рецессии.

Безосновательные оптимистические ожидания отразились также в принятой правительством в 2008 г. «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации» (КДР), рассчитанную на период до 2020 г. Принятие КДР вместо далеко не доведенной до конца «Программы Грефа» обозначило поворот в экономической политике. Если до этого момента основное направление реформ состояло в сокращении участия государства в экономике, облегчении регуляторного бремени, повышении открытости экономики, устранении бюрократических барьеров, и т.п., то на новом этапе главная ставка была сделана на развитие государственных институтов развития (госкорпораций, специальных экономических зон и т.п.) при параллельном расширении удельного веса компаний, находящихся под контролем государства. При этом в ряде работ было показано, что государственные компании в целом менее эффективны, чем частные [Абрамов и др., 2017].

Задачи экономической политики на период до 2024 г.

В новом майском указе от 7 мая 2018 г. «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» сформулированы основные целевые ориентиры на новый президентский срок. К концу периода Россия должна войти в число пяти крупнейших экономик мира и достичь темпов экономического роста выше мировых. Для этого предстоит довести рост производительности труда в базовых несырьевых отраслях до уровня не менее 5% в год, а долю организаций, осуществляющих технологические инновации, как минимум до 50%. В Послании Президента Федеральному собранию поставлена задача к 2020 г. ускорить рост инвестиций до 6–7%.

Обсуждение реалистичности достижения этих ориентиров начнем с обсуждения условий, в которых российской экономике предстоит развиваться в ближайшие годы. По прогнозу Минэкономразвития от 28.11.2018⁴, цены на нефть Юралс в период до 2024 г. будут последовательно снижаться с 61 в 2019 г. до 45 долл./барр. в 2024 г. (здесь и далее цены приведены в долларах 2017 г.). Выпущенный в октябре 2018 г. прогноз МВФ предсказывает несколько более высокие цены (от 67 в 2019 г. до 54 долл./барр. в 2023 г.), однако в обоих случаях ожидается сходный тренд: последовательное снижение цен примерно на 3 долл./барр. в год.

Другой важный (и также неблагоприятный) фактор – прогнозируемое снижение численности населения в трудоспособном возрасте. По прогнозу Росстата, эта численность в случае сохранения прежнего пенсионного возраста снизилась бы за 2019–2024 гг. на 3,6% (в среднем по 0,6% в год). Учитывая, что уровень безработицы в 2018 г. уже опустился ниже естественного уровня (составив 4,8%), такая ситуация могла бы привести к серьезному снижению темпов роста (до 0,5 п.п. [Иванова и др., 2017]).

Наконец, в прогнозный период будет действовать новый серьезный негативный фактор – внешние санкции, ограничивающие приток капитала в Россию и более широко создающие препятствия для ведения деловых контактов с российским бизнесом. Как показал анализ, в первые годы после введения финансовых санкций замедление притока капитала снижало темпы экономического роста примерно на 0,5 п.п., а затем негативный эффект снизился вдвое [Гурвич, Прилепский, 2016; Gurvich, Prilepskiy, 2019]. В 2018 г. начался новый этап санкционного противостояния: США и (в меньшей степени) ЕС регулярно объявляют о планах по введению новых, в том числе весьма болезненных, видов санкций (таких, как ограничения на покупку российского государственного долга, запрет на операции с долларами российских госбанков, и т.д.). Это создает постоянно действующий фон повышенных макроэкономических и репутационных рисков ведения бизнеса в России, дополнительно (сверх эффекта санкций «первого поколения»). В частности, в 2018 г. объем прямых иностранных инвестиций в нашу страну упал до 2 млрд долл. (в 2013 г., до введения первых санкций, приток таких инвестиций составлял 70 млрд долл.).

Таким образом, условия, в которых российской экономике предстоит действовать в ближайшие годы, существенно труднее не только докризисного, но и послекризисного периода. Это говорит о том, что достижение лучших результатов, чем в 2009–2017 гг., потребует серьезнейших сверхусилий по реформированию экономической политики и деловой среды.

По прогнозу Минэкономразвития, рост ВВП начиная с 2021 г. будет устойчиво превышать 3%, а в среднем за 2019–2024 гг. составит 2,7% в год. Иными словами, несмотря на худшие условия, предстоит ускорить рост российской экономики в четыре раза. Примерно такие же темпы ожидаются для производительности труда (в среднем 2,6%).

⁴ economy.gov.ru/minec/about/structure/depMacro/201828113.

Вместе с тем большая часть других прогнозов содержат не столь оптимистичные цифры. Так, МВФ оценивает средние за 2019–2023 гг. темпы роста российского ВВП в 1,5%, причем с понижательным трендом: начиная с 1,8% в начале периода до 1,2% в его конце [World Economic Outlook, Oct. 2018]. Промежуточное между этими сценариями занимает консенсус-прогноз Центра развития, интегрирующий 25 предсказаний, подготовленных российскими и международными финансовыми институтами и аналитическими центрами⁵. Здесь ожидается ускоряющаяся динамика роста, однако его темпы не выходят за пределы 2%, а среднее значение составляет 1,8%.

Рассмотрим ключевые факторы роста. В сложившихся условиях затухающего роста, низкого качества государства и прямых и косвенных санкционных ограничений практически невозможно рассчитывать на повышение нормы накопления. Даже в существенно более благоприятных условиях послекризисного периода российской экономике не удалось сколько-нибудь приблизиться к решению задачи, поставленной в президентском указе от 7 мая 2012 г. – повысить к 2018 г. накопление основного капитала до 27% ВВП. Фактически доля накопления в ВВП все последние годы колебалась вокруг 21%, ни разу не превысив 22,3%. Какие факторы могут ускорить накопление капитала? Нет оснований ожидать увеличения нормы сбережений, а в условиях внешних санкций трудно рассчитывать на сокращение чистого оттока капитала. Теоретически ситуацию могло бы изменить кардинальное улучшение инвестиционного климата, однако меры в этом направлении носят в основном декларативный характер. В условиях низкой безработицы маловероятно также увеличение доли валовой прибыли, что могло бы увеличить ресурсы для инвестиций. Увеличение инвестиций в ближайшие годы может быть связано с реализацией крупных инфраструктурных проектов. Однако принятый правительством «Комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры» предусматривает на 2019–2024 гг. расходы из бюджетных и внебюджетных источников в размерах 0,9% ВВП, что тоже не может радикально изменить общую ситуацию в инвестиционной сфере. Не ожидается существенной активизации инвестиционной активности и МВФ – согласно прогнозу этой организации уровень инвестиций в период до 2023 г. будет оставаться в пределах 23,5% ВВП, что соответствует небольшому повышению темпов роста инвестиций в основной капитал.

Проблемы дефицита рабочей силы в значительной мере решены за счет повышения пенсионного возраста. По оценкам М. Ивановой [Иванова и др., 2017], эта реформа позволила в основном компенсировать негативный демографический тренд и нивелировать его вероятное влияние на темпы роста ВВП. К аналогичным выводам приходят [Okawa, Sanghi, 2018], оценивающие положительное влияние повышения пенсионного возраста на экономический рост в 0,3–0,4 п.п. Вместе с тем на рынке труда сохраняются и количественные, и качественные проблемы (в частности, по той причине, что работники старшего возраста лишь частично взаимозаменяемы более молодыми работниками [Ляшок, Рошин, 2017]).

Обеспечить повышение совокупной факторной производительности экономики призван, в частности, национальный проект «Производительность труда и поддержка занятости». Он предусматривает создание для предприятий стимулов к повышению производительности труда за счет доступа к государственным мерам поддержки, возможностям получить льготные займы и налоговые преференции. Ведущим механизмом проект видит адаптацию и освоение лучших практик бережливого производства, обобщаемых и распространяемых Федеральным центром компетенций. Представляется, что эта программа имеет мало шансов на успех, поскольку в ней недостаточно обеспечиваются два ключевых условия. Во-первых, требуются естественные экономические стимулы повышения эффективности производства, которые обычно обеспечиваются силами конкуренции.

⁵ dcenter.hse.ru/prog2.

Во-вторых, серьезное повышение производительности требует инвестиций, рост которых вряд ли существенно ускорится.

Другим потенциальным источником повышения СФП является реализация технических инноваций. Однако неясно, чем может быть вызван неожиданный взрывной рост доли организаций, осуществляющих технологические инновации до 50% (как это предусмотрено новым майским указом), если в 2016 г. эта доля составляла 7,3% (9,2% в промышленности) и за предыдущие 16 лет она только снижалась [Индикаторы инновационной деятельности, 2018]. Это выглядит особенно невероятным в условиях внешних санкций, прямо ограничивающих трансферт некоторых передовых технологий и практически сведших на нет важный канал притока новых технологий – прямые иностранные инвестиции.

Альтернативный подход (от которого правительство, судя по всему, отказалось) был выдвинут Столыпинским клубом⁶, который предлагал реализовать масштабную программу фискального и монетарного стимулирования. По сути, это означает отказ от построения модели роста, которая двигалась бы за счет присущих ей рыночных стимулов. Взамен предлагается искусственно воссоздать условия, за счет которых экономика росла в 2000-е годы за счет расширения спроса. Однако если тогда такой спрос, по крайней мере на тот момент, был обеспечен ресурсами, то сейчас бюджетная накачка должна проводиться в счет заемных средств, подрывая тем самым макроэкономическую стабильность.

Более сложен вопрос о влиянии политики «дорогих денег» на экономический рост. Прежде всего, необходимо учитывать, что речь идет о режиме инфляционного таргетирования, который позволил в кратчайшие сроки снизить инфляцию до уровня ниже 3% годовых. Как показывают некоторые авторы [Дробышевский и др., 2016], с теоретической точки зрения степень и направление воздействия номинальной и реальной ставок процента на темпы экономического роста неоднозначны – они существенно зависят от уровня развития экономики, особенностей институциональной среды, макроэкономической ситуации и т. д. (хотя большинство концепций приходят к выводу о том, что общий эффект скорее отрицателен). При этом выгоды снижения инфляции велики, хотя и носят нелинейный характер (после достижения умеренной инфляции выигрыш от ее дальнейшего снижения ослабевает [Картаев, 2017]). Результаты эмпирических исследований не дают оснований считать, что поддержание Центральным банком относительно высоких процентных ставок в рамках режима инфляционного таргетирования оказывает существенное негативное действие на рост экономики. С.М. Дробышевский [Дробышевский и др., 2016] не находит значимого влияния на рост, тогда как, по оценкам Пестовой [Пестова, 2018], неожиданное повышение процентных ставок замедляет рост, однако в целом шоки монетарной политики объясняют менее 10% дисперсии выпуска.

Можно привести еще ряд аргументов в пользу того, что смягчение денежной политики не могло бы придать устойчивое ускорение производству. Во-первых, стимулирующие меры действуют на экономику только при пониженном спросе (т.е. при неполном использовании экономического потенциала). Как отмечалось выше, согласно оценкам Всемирного банка, рост ВВП в 2017 г. был практически равен потенциальному. Об этом же говорят и оценки уровня безработицы: в 2018 г. она впервые упала ниже 5% (составив 4,8%), при том что «естественный» уровень безработицы оценивается в 5–5,5% [Sanjani, 2017].

Кроме того, последствия проведения в таких условиях стимулирующей политики наглядно показывает пример Турции. В 2017 г. в этой стране резко увеличился объем предоставления госгарантий и реализации проектов в форме ГЧП, была смягчена макропрudenциальная политика, принят ряд других аналогичных мер. Во многом благодаря этому темпы роста повысились до 7,4% (по сравнению с 3,2% в 2016 г.), однако оборотной сторо-

⁶ stolypinsky.club/strategiya-rosta-3.

ной этого стало увеличение дисбалансов (как бюджетного дефицита, так и дефицита счета текущих операций) и всплеск инфляции (по оценкам МВФ, в 2018 г. она достигла 20%, вместо 8,5% в 2016 г.). В силу этого Центральному банку Турции пришлось резко ужесточить денежную политику: в сентябре 2014 г. он был вынужден повысить ставку рефинансирования до 24%, при этом замедлился экономический рост (по оценкам МВФ, до 3,5% в 2018 г. и 0,4% в 2019 г.). Этот пример подтверждает известный принцип, что искусственное раздувание спроса, не обеспеченное достаточными производственными возможностями, может дать лишь краткосрочный импульс росту с негативными среднесрочными последствиями.

С точки зрения общей оценки ближайших перспектив российской экономики достаточно убедительным выглядит взгляд, изложенный в работе [Okawa, Sanghi, 2018]. По их оценкам в базовом сценарии темпы потенциального роста достигнут дна на уровне 1,3% в год к 2023 г., после чего могут перейти к незначительному повышению. В случае проведения активных реформ по всем важнейшим направлениям рост может ускориться и достичь почти 3% к 2029 г. Однако эта возможность выглядит скорее теоретической. Можно согласиться с тем, что у российской экономики есть некоторый потенциал повышения темпов роста, однако это возможно лишь при условии серьезного совершенствования качества государства. Так, улучшение российских институтов хотя бы до уровня ЮАР могло бы при прочих равных ускорить рост ВВП нашей страны на 1,5 п.п.

Представляется, что даже при выполнении заявленных мер по поддержке роста это будет недостаточным для того, чтобы решить задачу ускорения экономического роста. Кроме того, необходимо учитывать высокую вероятность неполного выполнения планов. Оба соображения соответствуют сложившейся тенденции выбора не столько эффективных, сколько простых в реализации мер экономической политики, а также отрыва планов от реальных возможностей их проведения в жизнь. Результатом этого становится хроническое невыполнение заявленных ориентиров развития, что, тем не менее, не приводит к появлению новых подходов. Так, табл. 2 показывает многократный разрыв между ростом показателей социально-экономического развития, предусмотренным правительственной программой на период до 2020 г. (КДР), и ожидаемыми значениями, полученными соединением фактических показателей за 2018 г. и прогнозов Минэкономразвития. Мы видим, что завышение ожиданий («коэффициент неоправданного оптимизма») даже в наиболее скромном («инерционном») сценарии в зависимости от показателя составлял от 4 до 7,5. В «целевом» варианте, естественно, разрыв оказался значительно большим: от 6,5 до 13,3 раз.

Таблица 2

Предусмотренный программой КДР и фактический прирост показателей за 2008–2020 гг.

	КДР		Факт/ оценка, %	Соотношение прогноза к факту	
	Инерционный, %	Целевой, %		Инерционный, %	Целевой, %
ВВП	80	130	18	4,4	7,2
Инвестиции в основной капитал	140	300	26	5,4	11,5
Производительность труда	90	150	23	3,9	6,5
Реальные располагаемые доходы населения	90	160	12	7,5	13,3

Источник: рассчитано автором.

Не были достигнуты и основные макроэкономические задачи, сформулированные в майских указах 2012 г. Они предусматривали:

- ▶ увеличение объема инвестиций не менее чем до 25 процентов внутреннего валового продукта к 2015 г. и до 27% – к 2018 г.;
- ▶ увеличение производительности труда к 2018 г. в 1,5 раза относительно уровня 2011 г.;
- ▶ увеличение к 2018 г. размера реальной заработной платы в 1,4–1,5 раза.

Фактически накопление основного капитала составило в 2015 г. 20,8, а в 2018 г. 21,3% ВВП; производительность труда выросла на 7% (в 7 раз меньше, чем было предусмотрено), реальная зарплата увеличилась на 16% (примерно втрое меньше, чем требовал указ).

Подводя итог, можно сделать следующие выводы:

- ▶ В период до 2024 г. условия для российской экономики будут заметно более трудными, чем на двух предшествующих этапах (докризисном и послекризисном). Если идеальные условия, за счет которых экономика динамично росла в 2000–2007 гг., были исчерпаны уже после Великой рецессии, то сейчас необходимо учитывать еще два серьезных негативных фактора: внешние санкции, возможную нехватку работников (кроме работников старшего возраста).
- ▶ Заявленная экономическая политика в основном продолжает прежние подходы, которые не работают на протяжении последнего десятилетия. В частности, как и прежде, призывы к улучшению инвестиционного климата и снижению силового давления на него не подкреплены реальными положительными изменениями в практике регулирования и контроля деятельности бизнеса и разрешения деловых споров.
- ▶ Реализация крупных инфраструктурных проектов, которая потенциально могла бы дать толчок формированию новой модели экономического роста, способна ускорить экономический рост лишь при условии повышения прозрачности и эффективности отбора, контроля и реализации таких проектов. Международная практика показывает, что это удастся только странам с сильными государственными институтами [Dabla-Norris, 2010; Gupta, 2011]. При невысокой эффективности государства инфраструктурные проекты в лучшем случае дают краткосрочный эффект в период своей реализации, однако не вносят заметного вклада в повышение конкурентоспособности национальной экономики.

Исходя из этого, не видно серьезных оснований рассчитывать, что темпы роста российской экономики в период до 2024 г. окажутся выше, чем в среднем в послекризисный период (1,8%). В качестве нижней границы вероятных темпов роста достаточно обоснованной выглядит оценка экспертов Мирового банка (1,3%). Фактически в эти пределы укладывается большинство независимых прогнозов, включая консенсус-прогноз Центра развития и прогноз МВФ. Довести рост российского ВВП до уровня выше мирового можно только при условии радикального повышения качества государства, основанного на построении новых партнерских отношений между государством и бизнесом.

ЛИТЕРАТУРА

- Абрамов А. и др. (2017). Государственная собственность и характеристики эффективности // Вопросы экономики. № 4. С. 5–37.
- Вакуленко Е.С., Гурвич Е.Т. (2016). Гибкость реальной заработной платы в России: сравнительный анализ // Журнал Новой экономической ассоциации. № 3 (31). С. 67–92.
- Глазьев С.Ю. (2010). Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М.: Экономика, 2010.
- Глазьев С.Ю. (2014). Санкции США и политика Банка России: двойной удар по национальной экономике // Вопросы экономики. № 9. С. 13–29.

- Гурвич Е., Прилепский И. (2016). Влияние финансовых санкций на российскую экономику // Вопросы экономики. №1. С. 5–35.
- Дробышевский С.М. и др. (2018). Декомпозиция темпов роста российской экономики в 2007–2017 гг. и прогноз на 2018–2020 гг. // Вопросы экономики. №9. С. 5–31.
- Дробышевский С.М. и др. (2016). Влияние ставок процента на экономический рост // Деньги и кредит. №9. С. 29–40.
- Иванова М., Балаев А., Гурвич Е. (2017). Повышение пенсионного возраста и рынок труда // Вопросы экономики. № 3. С. 22–39.
- Индикаторы инновационной деятельности (2018). М.: НИУ ВШЭ.
- Картаев Ф.С. (2017). Полезно ли инфляционное таргетирование для экономического роста // Вопросы экономики. №2. С. 62–74.
- Кудрин А.Л., Гурвич Е.Т. (2014). Новая модель роста для российской экономики // Вопросы экономики. №12. С. 4–36.
- Ляшок В.Ю., Роцин С.Ю. (2017). Молодые и пожилые работники на российском рынке труда: субституты или нет? // Журнал Новой экономической ассоциации. №1. С. 117–140.
- Пестова А.А. (2018). Об оценке эффектов монетарной политики в России: роль пространства шоков и изменений режимов политики // Вопросы экономики. №2. С. 33–55.
- Приватизация 30 лет спустя: масштабы и эффективность государственного сектора (2019): Научн. докл. / Радыгин А.Д. и др. М.: Дело.
- Acemoglu D. et al. (2005). Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth // Handbook of Economic Growth North Holland.
- Doing Business (2019). World Bank.
- Dabla-Norris E. (2010). Investing in Public Investment: An Index of Public Investment Efficiency // International Monetary Fund, WP/11/37.
- Gupta S. (2011). Efficiency-Adjusted Public Capital and Growth // International Monetary Fund, WP/11/217.
- Gurvich E., Prilepskiy I. (2019). Western sanctions and Russian responses: effects after three years. P. 30–47 // The Russian Economy Under Putin. Routledge.
- Ito K. (2010). Oil price and macroeconomy in Russia // Economics Bulletin. Vol. 17. No. 17. Pp. 1–9.
- Okawa Y., Sanghi A. (2018). Potential Growth Outlook and Options for the Russian Federation // World Bank Policy Research Working Paper 8663.
- Rautava J. (2004). The role of oil prices and the real exchange rate in Russia's economy – a cointegration approach // Journal of Comparative Economics 32(2). Pp. 315–327.
- Sanjani M.T. (2017). Putting the Curve Back in Russia's Phillips Curve: A Time Varying Approach // IMF Country Report. No. 17/198. Pp. 78–93.
- The Global Competitiveness Report (2018). World Economic Forum.
- World Economic Outlook (Oct. 2018). IMF.

Гурвич Евсей Томович
egurvich@nifi.ru

Evsey Gurvich

Ph. D. (mathematics), Head of the Center for Budget Analysis and Forecasting of the Research Institute of Finance of the Ministry of Finance of the Russian Federation, Head of the Economic Expert Group (EEG) under the Government of the Russian Federation
egurvich@nifi.ru

CAPABILITIES AND LIMITATIONS OF GROWTH OF THE RUSSIAN ECONOMY IN PERIOD TILL 2024

Abstract. The paper examines the previous forecasts for the development of the Russian economy in 2008–2020 and demonstrates that the majority of the set macroeconomic goals have not been achieved. The conclusion is made about the exhaustion of the former sources of growth, suggesting the availability of free access to the world market of the capital and reserves of free labor. The program of the former Minister of Economic Development G. Gref, which envisaged a significant increase in labor productivity, was not implemented. The mistake of economic policy was to stimulate incomes, whose growth did not correspond to the growth of economic efficiency.

The biggest obstacle to economic growth is the low quality of Russian institutions. It is concluded that without a radical revision of the relationship between the state and business, economic growth rates will be 2–2.5 times lower than those indicated in the Concept of Long-Term Socio-Economic Development until 2024.

Keywords: factors of economic growth, monetary policy, quality of institutions, forecasting.

JEL Classification: E02, E27, E65.

REFERENCES

- Abramov A. i dr.* (2017). Gosudarstvennaya sobstvennost' i kharakteristiki effektivnosti [State property and characteristics of the efficiency] // *Voprosy ekonomiki*. № 4. S. 5–37.
- Vakulenko E.S., Gurvich E.T.* (2016). Gibkost' real'noy zarabotnoy platy v Rossii: sravnitel'nyy analiz [Flexibility of real wages in Russia: a comparative analysis] // *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii*. № 3 (31). S. 67–92.
- Glaz'yev S.Y.* (2010). Strategiya operezhayushchego razvitiya Rossii v usloviyakh global'nogo krizisa [The strategy of advancing development of Russia in the context of the global crisis]. M.: Ekonomika.
- Glaz'yev S.Y.* Sanktsii SSHA i politika Banka Rossii: dvoynoy udar po natsional'noy ekonomike [US sanctions and policy of Bank of Russia: a double blow to the national economy] // *Voprosy ekonomiki*. № 9. S. 13–29.
- Gurvich E., Prilepskiy I.* (2016). Vliyaniye finansovykh sanktsiy na rossiyskuyu ekonomiku [The impact of financial sanctions on the Russian economy] // *Voprosy ekonomiki*. №1. 2016. S. 5–35.
- Drobyshevskiy S.M. i dr.* (2018). Dekompozitsiya tempov rosta rossiyskoy ekonomiki v 2007–2017 gg. i prognoz na 2018–2020 gg. [Decomposition of the growth rate of the Russian economy in 2007–2017 and forecast for 2018–2020]. // *Voprosy ekonomiki*. №9. S. 5–31.
- Drobyshevskiy S.M. i dr.* (2016). Vliyaniye stavok protsenta na ekonomicheskiy rost [The effect of interest rates on economic growth] // *Den'gi i kredit*. №9. S. 29 – 40.
- Ivanova M., Balayev A., Gurvich E.* (2017). Povysheniye pensionnogo vozrasta i rynek truda [Raising the retirement age and the labor market] // *Voprosy ekonomiki*. № 3. S. 22–39.
- Indikatory innovatsionnoy deyatel'nosti [Innovation Indicators] (2018). M.: NIU VSHE.
- Kartayev F.S.* (2017). Polezno li inflyatsionnoye targetirovaniye dlya ekonomicheskogo rosta [Is inflation targeting useful for economic growth] // *Voprosy ekonomiki*. №2. S. 62–74.
- Kudrin A., Gurvich E.* (2014). Novaya model' rosta dlya rossiyskoy ekonomiki [New growth model for the Russian economy] // *Voprosy ekonomiki*. №12. C. 4–36.
- Lyashok V., Roshchin S.* (2017). Molodyye i pozhilyye rabotniki na rossiyskom rynke truda: substituty ili net? [Young and older workers in the Russian labor market: substitutes or not?] // *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii*. №1. S. 117–140.
- Pestova A.A.* (2018). Ob otsenke effektivnosti monetarnoy politiki v Rossii: rol' prostranstva shokov i izmeneniy rezhimov politiki [On the evaluation of the effects of monetary policy in Russia: the role of the space of shocks and changes in policy regimes] // *Voprosy ekonomiki*. №2. S. 33–55.
- Privatizatsiya 30 let spustya: masshtaby i effektivnost' gosudarstvennogo sektora [Privatization 30 years later: the scope and effectiveness of the public sector] (2019). Nauchnyye doklady / Radygin A.D. i dr. // M.: Delo.
- Acemoglu D. et al.* (2005). Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth // in *Handbook of Economic Growth* North Holland.
- Doing Business* (2019). World Bank.
- Dabla-Norris E.* (2010). Investing in Public Investment: An Index of Public Investment Efficiency // *International Monetary Fund*, WP/11/37.
- Gupta S.* (2011). Efficiency-Adjusted Public Capital and Growth // *International Monetary Fund*, WP/11/217.
- Gurvich E., Prilepskiy I.* (2019). Western sanctions and Russian responses: effects after three years. In: *The Russian Economy Under Putin*. Routledge. Pp. 30–47.
- Ito K.* (2010). Oil price and macroeconomy in Russia // *Economics Bulletin*, Vol. 17. No. 17. Pp. 1–9.
- Okawa Y., Sanghi A.* (2018). Potential Growth Outlook and Options for the Russian Federation // *World Bank Policy Research Working Paper* 8663.
- Rautava J.* (2004). The role of oil prices and the real exchange rate in Russia's economy – a cointegration approach // *Journal of Comparative Economics* 32(2). Pp. 315–327.
- Sanjani M.T.* (2017). Putting the Curve Back in Russia's Phillips Curve: A Time Varying Approach // *IMF Country Report* No.17/198. Pp. 78–93.
- The Global Competitiveness Report (2018). World Economic Forum.
- World Economic Outlook (Oct. 2018). IMF.

ОТ ТЕОРИИ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ

Е.А. Гальченко

Преподаватель, Институт торговой политики, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва

ПРЕИМУЩЕСТВА СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ: ДИНАМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Аннотация. Несмотря на обилие теоретических подходов и возможность применения современного инструментария для анализа, в рамках экономических трудов и экспертных отчетов при оценке влияния международной торговли на благосостояние достаточно часто формулируются аргументы на базе относительно простых статических моделей, которые в значительной степени уступают динамическим, учитывающим долгосрочные эффекты внедрения инноваций и применения протекционистских мер. В статье последовательно рассматриваются современные тенденции в международной торговле и классические теоретические подходы к ее регулированию. Отмечается, что американская политика протекционизма, новая волна которого возникла в начале 2017 г., вызвала обострение внешнеэкономических отношений США с ключевыми торговыми партнерами, в частности ЕС и Китаем, в результате чего в научных и экспертных кругах стала обсуждаться тематика новых торговых войн. В целях поиска более убедительных для общественности и государственных деятелей моделей международной торговли рассматриваются недостатки статического подхода и особенности динамического анализа, включающего в себя различные параметры долгосрочного экономического роста и научно-технического прогресса. Приводится анализ международной торговли, встроенный в концепции инноваций и созидательного разрушения Й. Шумпетера. Делается вывод о необходимости разработки динамических моделей для анализа международной торговли, которые более точно по сравнению со статическими отражают общественные потери в долгосрочном периоде в случае введения протекционистских мер и, наоборот, общественные выгоды в случае свободной торговли.

Ключевые слова: протекционизм, свободная торговля, экономический рост, инновации, созидательное разрушение.

Классификация JEL: B29, F19, F43, O30.

DOI: 10.24411/2587-7666-2019-00004.

Введение

В течение второй половины XX в. торговля товарами на международном уровне была значительно либерализована. При этом во всех раундах переговоров в рамках ГАТТ, т.е. с 1947–1994 гг., ключевую роль играли США [Портанский, 2019. С. 25]. После создания Всемирной торговой организации (ВТО) и особенно начала Дохийского раунда торговых переговоров в 2001 г. ситуация стала меняться.

Американское исследование, проведенное более двух десятилетий назад [Blendon, James, 1997], подтвердило, что подавляющее большинство экономистов выступают за либерализацию торговли, но при этом лишь около 50% американской общественности согласились с тем, что дальнейшие соглашения о либерализации торговли «пойдут на пользу экономике».

В другой работе [Scheve, Slaughter, 2001] были проанализированы опросы общественного мнения, проведенные за предшествующие несколько десятилетий, и авторы пришли к заключению, что люди постоянно сомневаются в преимуществах свободной торговли. Особенно показателен опрос 2000 г. В год, когда в экономике США были зафиксированы рекордно низкий уровень безработицы и рекордно высокие темпы экономического роста, 48% жителей США по-прежнему считали, что торговля «оказывала негативное влияние на экономику», и только 34% опрошенных ответили, что торговля «идет на пользу экономике».

Скептическое отношение общественности по поводу выгоды, которую приносит международная торговля, отразилось на торговой политике. История применения мер торговой политики в XX в. показывает, что люди, принимающие политические решения, всегда игнорировали аргументы экономистов в пользу свободной торговли, когда политические интересы противоречили экономическим. Период между мировыми войнами показал, как быстро политики могут закрыть границы для торговли, когда внутривнутриполитическая ситуация требует введение протекционистских мер. В настоящее время, после более семидесяти лет переговоров о смягчении торговых ограничений, правительства всего мира по-прежнему активно вводят тарифы, квоты, «добровольные» ограничения экспорта, антидемпинговые меры, нормы в области здравоохранения и безопасности, искусственно обременяющие таможенные процедуры и многие другие торговые барьеры.

Политические лидеры постоянно нарушают условия соглашений о свободной торговле, заключению которых они же сами и способствовали. Достаточно упомянуть введение президентом США Дж. Бушем новых тарифов на импортируемую сталь и канадские пиломатериалы в 2002 г. Это произошло всего лишь через несколько месяцев после проведения церемонии в поддержку возобновления в Дохе многосторонних торговых переговоров и кампании в поддержку проведения незамедлительных переговоров всех лидеров западного полушария о создании зоны свободной торговли в Северной и Южной Америке.

Но даже в условиях резкого увеличения роли Китая и после мирового финансово-экономического кризиса 2008 г. в международной торговле в целом сохранялся тренд на либерализацию торговли, несмотря на протекционистские меры. Это выражалось в заключении новых преференциальных торговых соглашений, соглашений о зонах свободной торговли и более продвинутых стадиях региональной интеграции, а также мегарегиональных торговых соглашений, в т.ч. с участием США – Транстихоокеанского партнерства (ТТП), Трансатлантического торгово-инвестиционного партнерства (ТТИП) и Соглашения о торговле услугами (TiSA).

Однако одним из первых президентских указов, подписанных Д. Трампом после прихода к власти, стал документ о выходе США из ТТП. Позже Президент США через свой Twitter аккаунт прямо заявил об оправданности торговых войн и легкости победы в них.

В 2018 г. Соединенными Штатами Америки были существенно повышены пошлины на импорт алюминия и стали практически из всех стран – членов ВТО, в результате чего рядом партнеров США были инициированы разбирательства в рамках данной международной экономической организации. В течение 2018 г. и начале 2019 г. неоднократно проводились переговоры между США и Китаем по поводу торгового «перемирия» и необходимости заключить «хорошую сделку». Тем не менее не исключается вероятность ведения «торговых войн» между США и другими странами – членами ВТО.

Пример США не является единственным. Так, например, в 2016 г. большинство населения Соединенного Королевства, хоть и с небольшим отрывом, высказались за выход страны из Европейского Союза (ЕС). Перед проведением референдума населению сообщалось, что речь идет о т.н. «жестком» выходе, включающем помимо ограничения миграционных потоков и выход из таможенного союза и единого рынка. Однако выход страны из ЕС, назначенный на 29 марта 2019 г., вероятно, будет отложен, т.к. правительство неоднократно

терпело неудачу при голосованиях в Палате общин по причине невыгодности для экономики страны условий соглашения, связанных в т.ч. с торговой политикой.

Представляется логичным, что идеи экономистов о свободной торговле традиционно не находят широкой поддержки не только у общественности, но и у государственных деятелей, которые принимают решения в сфере торговой политики. Неприятие свободной торговли в большой степени вызвано интересами тех, кто на самом деле выигрывает от протекционистских мер, и эти люди никогда не поверят в преимущества свободной торговли. Тем не менее им часто удается успешно использовать ложные экономические аргументы для оправдания протекционизма. Это связано и с недостаточностью контраргументов, что сказывается на возможности практического применения теорий свободной торговли. С учетом указанных обстоятельств представляется актуальным рассмотреть эволюцию теоретических подходов к международной торговле и ее связи с экономическим ростом.

Эволюция теоретических подходов к международной торговле

Вопреки распространенному мнению, что представители различных направлений исследований в экономической науке не могут прийти к консенсусу ни по одному вопросу, они на самом деле практически всегда сходятся во мнении, что международная торговля способствует росту благосостояния населения.

Начиная с теории абсолютных преимуществ А. Смита и теории сравнительных преимуществ Д. Рикардо и А.К. Шторха, разработанных в конце XVIII – начале XIX вв., экономисты на протяжении последних двухсот лет приводили убедительные аргументы для обоснования политики свободной торговли. В начале XX в. Э. Хекшер и Б. Олин (Улин) разработали модель общего равновесия, которая до сих пор является центральной частью теории торговли. Экономисты обычно используют модель Хекшера–Олина, чтобы показать, что свободная торговля выводит экономику на более высокий уровень реального национального дохода, чем тот уровень, который возможен при ограничении торговли. Позже П. Самуэльсон и другие экономисты вывели дополнительные теоретические следствия из модели Хекшера–Олина, например, теорему Рыбчинского, которая описывает, как международная торговля реагирует на рост таких факторов производства, как капитал и труд, и теорему Столпера–Самуэльсона, которая в деталях описывает, как прибыль от торговли распределяется между владельцами факторов производства. Более тридцати лет назад, когда модель Хекшера–Олина была раскритикована за утверждение, что рынки функционируют в условиях совершенной конкуренции, П. Кругман и другие исследователи привели более весомые аргументы в пользу свободной торговли, показав, что выгода от торговли существует даже при производстве в несовершенной конкурентных отраслях, которые демонстрируют возрастающую отдачу от масштаба.

Стоит отметить, что концепция свободной торговли подвергалась критике неоднократно. В своей работе по истории развития экономической мысли по вопросу международной торговли Д. Ирвин перечисляет множество вызовов свободной торговле и то, как экономисты развивали аргументацию для противодействия данным вызовам. Ирвин описывает деятельность по защите идеи свободной торговли от протекционистов как интеллектуальную победу: «Доктрина свободной торговли подверглась внимательному и тщательному изучению, а иногда и ставилась под серьезное сомнение. И все же концепция свободной торговли в значительной степени сохранилась цельной, несмотря на многократные критические нападки. Это исследование пролило свет как на сильные, так и на слабые стороны доктрины свободной торговли, и в некоторых случаях привела к обоснованным теоретическим ограничениям доктрины. Теория свободной торговли, однако, выдержала испытание временем, так как ее основной посыл заключается в том, что значи-

тельная выгода от свободного обмена товарами между странами не была омрачена рядом различных ограничений и исключений. Таким образом, теория свободной торговли остается настолько прочной, насколько должна быть любая экономическая доктрина, целью которой является ее практическое воплощение» [Irwin, 1996. Р. 4]. Для стороннего наблюдателя данное заявление о победе экономистов в научных спорах о свободной торговле выглядит весьма оптимистичным. На самом деле, исследования и политические решения демонстрируют, что широкая общественность и государственные деятели в большинстве стран по-прежнему с недоверием относятся к либерализации международной торговли.

Недостатки статического подхода

В теоретических дискурсах о международной торговле экономисты строили большинство своих аргументов на довольно ограниченной теоретической основе – сравнительной статике. Статические модели торговли, например, популярная модель Хекшера–Олина, используют экономические ресурсы и технологии как данность и показывают, как общий объем производства или благосостояние растут в то время, когда экономика переходит от протекционизма к свободной торговле. Такой статический анализ демонстрирует, что при прочих равных условиях открытая экономика обеспечивает своим гражданам более высокий уровень благосостояния, чем экономика, ограничивающая возможности граждан обмениваться товарами и услугами с остальным миром.

Данный аргумент логически обоснован, однако сравнительные статические модели объясняют лишь небольшую часть долгосрочного воздействия торговли на благосостояние экономических агентов. Дело в том, что краткосрочные выгоды от торговли, описанные в традиционных статических моделях, не всегда являются значительными. Кроме того, статические модели также показывают, что развитие международной торговли изменяет распределение реальных доходов и богатства внутри экономики. Чистый прирост благосостояния от торговли является положительным, но не каждый сектор или домохозяйство извлекает выгоду из международной торговли при применении в рамках статического анализа принципа «при прочих равных условиях». Отсюда следует, что возможная причина несостоявшейся победы теоретиков свободной торговли может заключаться в широком использовании статических моделей, несмотря на то, что данные модели показывают небольшой положительный прирост благосостояния от свободной торговли, неравномерно распределенный среди населения.

Статический анализ не объясняет в полной мере влияние международной торговли на благосостояние. Допущения статического анализа не позволяют учитывать то, что в реальной экономике остальные показатели постоянно меняются. В реальной экономике нет такого понятия, как единовременное изменение в «изолированной» системе. Любые изменения в экономике неизбежно влекут за собой дальнейшие изменения. В связи с этим статические модели торговли игнорируют долгосрочные динамические последствия международной торговли для экономического роста.

При этом все больше статистических данных свидетельствуют о том, что международная торговля действительно способствует экономическому росту. Экономический рост, являясь сложным процессом, оказывает значительное долгосрочное влияние на благосостояние. Небольшие различия в темпах экономического роста стран в течение нескольких поколений приводит к серьезным различиям в уровне жизни. Например, огромный разрыв между уровнем жизни в США и Мексике является результатом того, что реальный ВВП на душу населения в США на протяжении последних двух столетий растет лишь на 1 п.п. в год быстрее, чем в Мексике. В этой связи исследования, указывающие на то, что экономики с небольшим количеством торговых ограничений в среднем растут на 1 или 2 п.п.

быстрее, чем экономики, серьезно ограничивающие внешнюю торговлю, свидетельствуют, что традиционные статические модели международной торговли во многом не отражают современную действительность.

Особенности динамического анализа

Теоретикам удается приводить намного более точные и весомые аргументы в пользу свободной торговли, если они выходят за рамки статических моделей и применяют инструментарий динамического анализа экономического роста, т.е. направленного на изучение изменений с течением времени. Динамические модели содержат переменные, датированные более чем одним периодом времени. Представляется закономерным, что динамические модели сложнее, чем статические модели, основанные на принципе «при прочих равных условиях».

Несмотря на то, что экономисты изучали проблемы роста со времен А. Смита, только около двухсот лет спустя ученые пришли к консенсусу относительно того, как моделировать данный процесс. Еще большей трудностью является определение вклада роли международной торговли в комплексный процесс экономического роста и соответствующих изменений. В связи с этим выход за рамки традиционного статического анализа является непростой задачей для экономистов-международников. Поэтому статистические данные, свидетельствующие о положительной корреляции между экономическим ростом и международной торговлей, а также динамический анализ роста в условиях свободной торговли пока не имеют последовательной и четкой теоретической основы.

Несмотря на то, что последние два столетия характеризуются значительными темпами экономического роста и технического прогресса, экономисты не всегда уделяли достаточное внимание анализу экономического развития. В связи с этим экономический рост и экономическое развитие в условиях открытости экономик менее изучены по сравнению с такими традиционными областями, как микроэкономика, макроэкономика, экономика труда и т.д. Существенным вкладом в развитие экономической науки в последние десятилетия стало большое количество исследований, создавших серьезную базу для динамического анализа международной торговли и экономического роста.

Поскольку торговля действительно стимулирует экономический рост, введение властями стран мира протекционистских мер может нанести гораздо больший ущерб благосостоянию граждан, чем предполагают традиционные статические модели. Последствия роста торговли потенциально проявятся в значительном долгосрочном росте благосостояния, в то время как отсрочка наступления этих последствий может привести к огромным потерям.

Международная торговля и научно-технический прогресс

Различные характеристики научно-технического прогресса (НТП) делают акцент на некоторых потенциальных ролях, которые международная торговля могла бы играть в процессе экономического роста. Во-первых, неконкурентная природа технологии подразумевает, что для максимизации выгод от новых идей требуется интеграция подавляющего большинства стран в мировую экономику. Кроме того, международная торговля усиливает конкуренцию между фирмами и отраслями, которые могли бы уменьшить разрыв между созданием новых идей и их применением. Расширение контактов между людьми и фирмами в различных странах также с большой долей вероятности может увеличить скорость, с которой новые идеи распространяются по отраслям, секторам и национальным эконо-

микам в целом. Так называемые «неявные знания», как правило, распространяются более интенсивно, если сопровождаются торговлей или прямыми иностранными инвестициями.

Тот факт, что многое из того, что называется знанием или технологией, не представлено в том виде, чтобы его можно было легко выучить и скопировать, также подразумевает важную роль международной торговли. Торговля позволяет странам импортировать продукты и оборудование, которые уже включают в себя знания и технологии. Когда страна импортирует оборудование, технология, встроенная в оборудование, может быть применена просто с включением оборудования. Это явно проще, чем изучение технологии и ее применение для создания инструмента или оборудования самостоятельно. Кроме того, в случае, если технологии требуют неявных знаний, международная торговля способствует налаживанию между людьми контактов, необходимых для передачи неявных знаний.

Особый характер НТП предполагает, что международная торговля открывает возможности для коммуникаций между различными обществами и увеличивает запас знаний, доступных новаторам, и, следовательно, стимулирует процесс создания новых комбинаций благ. Различные страны обладают различными наборами знаний, поскольку НТП везде проявляется по-разному. При этом комбинации более «отдаленных» идей могут оказаться более выгодными и эффективными.

Учитывая указанные особенности, можно сделать вывод, что в условиях открытой экономики более характерны более высокие темпы НТП, чем для закрытой. Как заявил еще в самом начале XXI в. известный экономист Р. Солоу в интервью на тему экономического развития, «...суть здесь в том, что бедная страна учится и становится способной делать то (это больше, чем просто обучение), что богатые страны уже делают. Я думаю, что случай [либерализации торговли – *Прим. авт.*] понятен. Представление о том, что бедные страны мира могут в любом разумном периоде времени достичь уровня доходов богатых стран без торговли и потоков капитала, неверно. Если бедные страны мира должны развивать сами навыки и технологии, которые им нужны, чтобы стать богатыми, это займет очень много лет» [Solow, 2002].

Данная идея подчеркивает, что технологии позволяют открытым экономикам добиваться более быстрого НТП. Она подтверждается, когда при анализе международная торговля включена в соответствующие строгие модели.

НТП как внешний эффект

Предположение о совершенной конкуренции, лежащее в основе неоклассических моделей роста, таких, как модель Солоу, представляет серьезную проблему при попытке моделирования НТП. Совершенная конкуренция подразумевает, что цена продукта равна стоимости элементов, используемых для его производства. Если это действительно так, то в условиях совершенно конкурентных рынков фирмы зарабатывают лишь столько, сколько достаточно для покрытия издержек производства, и у них ничего не остается для выплаты «авансовых» платежей за инновации, изначально необходимых для разработки нового продукта. В моделях совершенная конкуренция не оставляет ничего для покрытия затрат на НИОКР, эксперименты, маркетинговые исследования, время, усилия и другие альтернативные издержки, понесенные предпринимателями и новаторами.

Модели, которые явно делают НТП функцией дорогостоящих исследований или предпринимательской деятельности, не являются логически совместимыми с предположением о совершенной конкуренции, в условиях которой цена продукта лишь покрывает издержки производства.

Однако несовершенную конкуренцию сложно моделировать. Поэтому экономисты стали моделировать НТП таким способом, который не требовал отказа от неоклассических

постулатов по тематике совершенной конкуренции. Используется допущение, что НТП – это внешний эффект по отношению к тем переменным, которые являются для модели Солоу эндогенными.

Вывод о том, что технологии часто воплощаются в средствах производства, означает не только то, что постоянный экономический рост становится более достижимым, но и то, что международная торговля играет важную роль в передаче технологии через границы государств. Средствами производства можно торговать на международном уровне, и когда технологии воплощаются в капитале, они также являются предметом торговли. Следовательно, страна, уровень технологии которой ниже, чем у остальных стран мира, может купить стандартную иностранную технологию, импортируя иностранные средства производства.

На основе анализа модели Солоу можно предположить, что импорт средств производства увеличивает экономический рост в большей степени, чем импорт потребительских товаров. Потенциальные внешние эффекты технологий при импорте средств производства также подразумевают, что ввозные тарифы и квоты на последние влияют на экономический рост страны. При прочих равных условиях, когда технологии воплощены в капитале, торговые ограничения замедляют темпы долгосрочного роста экономики.

Международная торговля через призму концепции Шумпетера

Некоторые из самых популярных современных моделей научно-технического прогресса предполагают, что инновации инициируются предпринимателями, стремящимися внедрить новые продукты и новые методы в целях получения прибыли. Эти модели, в частности, предполагают, что инновации служат для того, чтобы обеспечить новаторам рыночную власть, которая позволит им устанавливать цены выше предельных издержек производства. Эти модели нередко называют «шумпетерианскими» в честь Й. Шумпетера, который описал научно-технический прогресс как процесс созидательного разрушения, ориентированного на прибыль. При этом модель Шумпетера [*Schumpeter*, 1934] описывает инновации и применение новых идей как результат преднамеренных усилий, которые требуют использования ограниченных и, как следствие, дорогостоящих ресурсов. Уровень НТП зависит от ожидаемого возможного вознаграждения за инновации относительно затрат на новые инновации. Эти вознаграждения и затраты, в свою очередь, зависят от размера рынка инноваций, наличия ресурсов, необходимых для создания новых комбинаций, производительности, с которой внедряются инновации, и того, как общества готовы распределять ресурсы между текущим потреблением и инновационной деятельностью. В данном разделе статьи анализируется роль международной торговли в модели Шумпетера. В частности, модель покажет, как международная торговля влияет на упомянутые выше параметры, необходимые для НТП.

Модель процесса технологического развития Шумпетера предполагает, что международная торговля стимулирует не только его, но и, как следствие, экономический рост. Международная торговля имеет тенденцию усиливать НТП, потому что она увеличивает ожидаемые выгоды от инноваций, делая инновации доступными для большего числа людей в большем количестве стран; повышает эффективность, с которой создаются новые идеи, потому что это способствует распространению технологий и знаний по разным странам; увеличивает ресурсы, которые могут быть предназначены для инновационной деятельности. Модель Шумпетера также указывает, где международная торговля может препятствовать экономическому росту. Процесс экономического роста является сложным, и существует множество способов влияния международной торговли на издержки и выгоды от инноваций. Однако в целом модель Шумпетера поддерживает гипотезу о том, что международная торговля способствует экономическому росту.

Необходимость объяснения роли международной торговли в процессе экономического роста приводит к шумпетерианской модели технологических инноваций по нескольким причинам. Согласно модели роста Солоу, долгосрочный экономический рост не может поддерживаться только за счет накопления факторов. При этом, как показывают исследования других экономистов, влияние международной торговли на экономический рост обусловлено научно-техническим прогрессом. Поэтому модель процесса технологического развития Шумпетера является подходящей для анализа долгосрочного влияния международной торговли на экономический рост.

Созидательное разрушение на международном рынке

Согласно учению Шумпетера, созидательное разрушение – это динамичный процесс, при котором новаторы используют дорогостоящие ресурсы для создания новых комбинаций благ и методов производства, которые обеспечивают им конкурентное преимущество перед существующими производителями. Шумпетерианские концепции представляются особо актуальными, поскольку их можно обобщить, чтобы охватить широкий круг ситуаций, относящихся к большинству видов инноваций. В частности, они могут включать в себя международную торговлю и продемонстрировать, как торговля влияет на темпы экономического роста страны в долгосрочном периоде.

В рамках классической микроэкономической теории производителя, фирма, функционирующая в условиях несовершенной конкуренции (например, монополист), ориентируется на то, что спрос уменьшается при росте цены. На рис. 1 представлена кривая спроса для такого случая. В целях упрощения анализа можно предположить, что предельные издержки (MC) постоянны и соответствуют уровню заработной платы (w). Фирма, максимизирующая прибыль, увеличивает производство до того момента, пока предельная выручка (MR) не станет равной предельным издержкам. Что касается статического подхода, то классическая микроэкономическая модель для случая рынка с несовершенной конкуренцией, представленная на рис. 1, отражает уровень выпуска продукции (q), продаваемой по соответствующей цене (p). Разница между ценой и предельными издержками ($p - w$) является «наценкой» (m), позволяющей получать прибыль после покрытия различных издержек производства. На рис. 1 такая прибыль соответствует выделенному прямоугольнику.

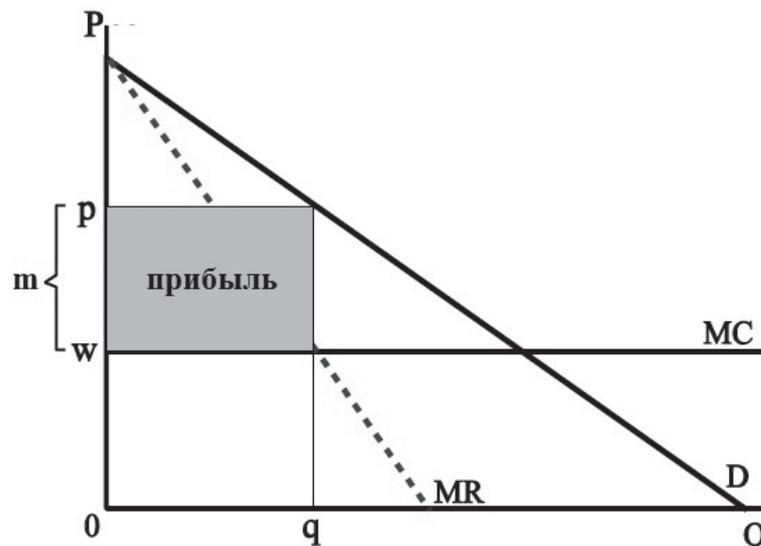


Рис. 1. Прибыль фирмы при несовершенной конкуренции

Особенность представленной на рисунке ситуации заключается в том, что она не имеет временного измерения. Другими словами, из рис. 1 совершенно не ясно, как долго фирма сможет иметь монопольную прибыль. Однако в динамических моделях для ситуации созидательного разрушения прибыль от инноваций зависит от того, как долго производитель может получать такую прибыль. Новаторы исходят из того, что прибыль после создания новой комбинации достаточно велика и будет иметь место достаточно долго для того, чтобы издержки на инновацию были покрыты и возникла наценка. Стоит также отметить, что длительность периода получения прибыли зависит от того, насколько быстро другие новаторы «разрушат» предшествующую комбинацию благ.

Чтобы подтвердить влияние международной торговли на экономический рост в шумпетерианской модели, необходимо предположить, что две схожие национальные экономики интегрируются в одну. Данный подход представляется нам обоснованным, поскольку в международной торговле работает механизм арбитража, интегрирующий два рынка в общий международный рынок.

На рис. 2 продемонстрирован эффект интеграции двух схожих отдельных экономик с аналогичными потребительскими предпочтениями. Совокупный спрос возрастает в два раза (D_T вместо D), при этом выделенная область прибыли также увеличивается вдвое. Торговля позволяет предпринимателям предлагать (и продавать) свои инновационные товары большему количеству потребителей.

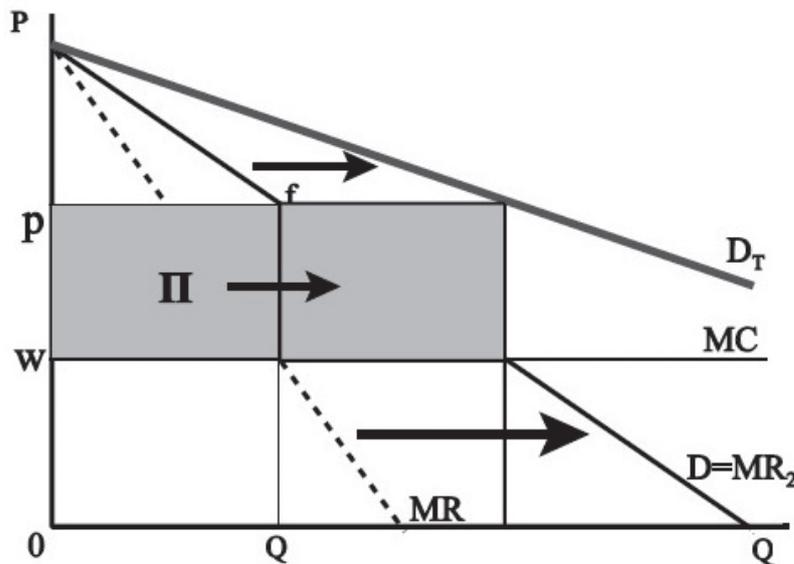


Рис. 2. Рост прибыли при интеграции двух схожих экономик

По этой причине при международной торговле в рамках модели Шумпетера кривая настоящей стоимости равна будущей прибыли от инновации (IPV) (при прочих равных условиях). Тем не менее это лишь первый эффект, создаваемый международной торговлей при интегрировании стран и разработке в них инноваций. Остальные показатели не остаются теми же при описанном увеличении экономики в два раза. На международном рынке интеграция двух схожих экономик предполагает и увеличение вдвое предложения ресурсов, доступных для производства и инновационной деятельности. Наклон кривой средних издержек создания инноваций (IC) меняется, т.к. больший запас ресурсов в «увеличенной» вдвое экономике означает, что рост инноваций в абсолютном выражении меньше влияет на цены ресурсов для производства, чем схожий рост инновационной деятельности в отдельной экономике.

На рис. 3 представлены чистые эффекты «увеличения» экономики. Происходит сдвиг кривых IPV (до IPV_2) и IC (до IC_2). Вследствие этого объем ресурсов, задейство-

ванных в НИОКР, увеличивается с уровня a до уровня b , что, в свою очередь, увеличивает число ежедневных новых комбинаций с уровня q_1 до уровня q_2 . Таким образом, при прочих равных условиях, рост спроса в два раза и увеличение количества ресурсов ведут к новой закономерности. Две отдельные экономики, интегрированные на «международном рынке» в одну, будут отличаться более быстрым ростом инноваций, чем каждая из них по отдельности.

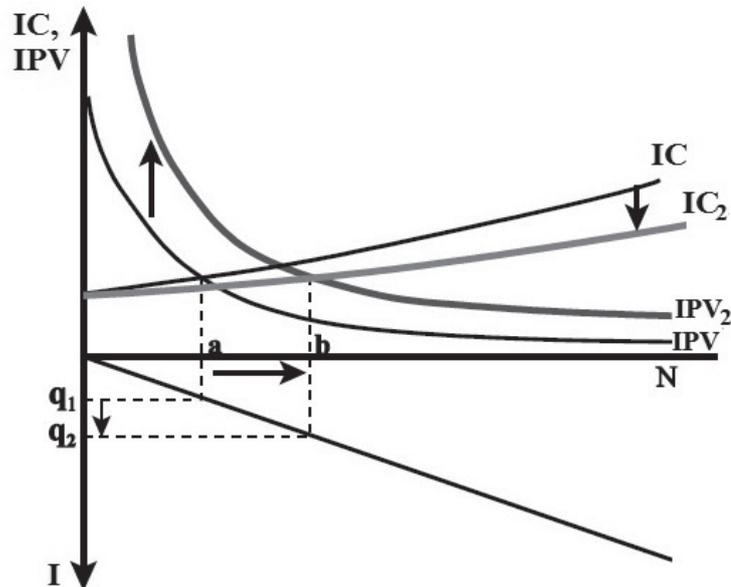


Рис. 3. Рост инвестиций и инноваций при интеграции экономик

Рост доходов при международной интеграции

Совокупный реальный доход мировой экономики – в результате объединения национальных экономик и участия стран в системе международных экономических отношений – превышает сумму доходов отдельных экономик (т.н. «синергетический эффект» или «игра с положительной суммой»). Традиционные статические выгоды от торговли повышают производительность производства и приводят к тому, что общий реальный доход увеличивается больше, чем арифметическая сумма национальных доходов до объединения. Следовательно, среднедушевые реальные доходы населения растут. Конечно, распределение более высокого реального дохода в мировой экономике будет отличаться от отдельных экономик, как, например, предполагается теоремой Столпера-Самуэльсона при анализе модели торговли Хекшера – Олина. Поэтому в открытой экономике, скорее всего, будут приниматься другие решения о том, как распределять ресурсы между производством и инновациями. Увеличение среднего дохода на душу населения, вероятно, приведет к увеличению спроса на продукцию. То, как этот рост спроса на выпуск продукции меняет распределение ресурсов между производством и инновациями, отчасти зависит от эластичности спроса на продукцию по цене и доходу. Это также зависит от того, насколько рост спроса увеличивает потенциал для получения прибыли от внедряемых инноваций. Если спрос на продукцию будет в высокой степени эластичным по доходу, то производители будут стремиться распределять большую долю мировых ресурсов для производства в ответ на рост спроса, вызванный более высоким национальным доходом. С другой стороны, низкая ценовая эластичность спроса на текущую продукцию может побудить производителей максимизировать прибыль при более низких уровнях выпуска, и становится более вероятным, что рост доходов и спроса приведет к росту инвестиций, направляемых в реализацию инноваций.

Трансфер технологий и созидательное разрушение

Есть и другие каналы, по которым международная торговля может влиять на темпы роста технологий. Одним из них является положительное влияние торговли на международный трансфер технологий. Международная торговля и сопряженная с ней деятельность (международный маркетинг, исследование рынка и т.д.) способствуют распространению знаний и технологий. Таким образом, благодаря интеграции отдельных экономик в единую глобальную экономику, международная торговля расширяет объем знаний и идей, на которые могут опираться новаторы.

Предпосылка, что торговля расширяет запас знаний, доступных новаторам, подразумевает, что торговля и ускоряет экономический рост. Если НТП является самовоспроизводящимся процессом, то его темп напрямую зависит от объема знаний, которые уже существуют, т.е. чем больше запас знаний, тем проще его увеличивать. Если только небольшая доля комбинаций приводит к полезным инновациям, тогда могут иметь место большие различия в темпах роста отдельной экономики и мировой экономики. Тем не менее со временем темп НТП фактически может и уменьшиться.

Данный факт говорит о том, что процесс создания новых комбинаций всегда должен быть взрывным, иначе темпы НТП не могут быть высокими. Однако маловероятно, что все комбинации предыдущих идей порождают новые полезные идеи. Знания также могут быть забыты. Могут существовать институциональные барьеры против определенных комбинаций, такие, как формальные и неформальные ограничения на исследования, например, самые жесткие в мире ограничения (фактически – запрет) ГМО, действовавшие в Европейском союзе с конца XX в. (Согласно резолюции экспертов Всемирной торговой организации в 2006 г., данные ограничения нарушали правила международной торговли, а в 2011 г. Европейским судом ограничения были признаны незаконными. Данные официальные решения ускорили процесс снижения количества ограничений, связанных с ГМО).

Таким образом, при прочих равных условиях, чем больше запас знаний, тем больше возможностей для потенциальных комбинаций, т.е. тем меньше вероятность того, что НТП застопорится. Поскольку уровни технологического развития в различных странах не одинаковы, роль международной торговли заключается и в расширении числа идей, которые могут быть объединены в новые идеи. Интеграция экономик через торговлю дает новаторам в любой стране больше знаний для создания новых комбинаций.

Созидательное разрушение и сравнительные преимущества

Еще одна причина, по которой международная торговля может ускорить процесс технологического развития, заключается в том, что она допускает большую специализацию в области инноваций. Принцип сравнительных преимуществ распространяется как на производственную, так и на инновационную деятельность. Принимая во внимание тот факт, что страны мира имеют разные запасы ресурсов, и что разным видам деятельности соответствуют разные производственные функции, некоторые страны будут иметь сравнительные преимущества в инновационной деятельности, в то время как другие будут иметь их в производстве товаров. Доля высококвалифицированной рабочей силы и условия, которые стимулируют предпринимательскую деятельность, зависят от конкретной национальной экономики.

Таким образом, в условиях современной мировой торговли и международных экономических отношений страны могут специализироваться либо на производстве, либо на инновациях. Это радикально отличается от ситуации, в которой отдельные экономики должны были и производить товары, и внедрять инновации. Гипотетически при росте ука-

занной специализации мировые объемы и темпы роста производства и инноваций должны увеличиться.

При предпосылке о том, что отдельные экономики тесно интегрированы в мировую экономику, и инновационные идеи и продукты становятся доступными во всем мире, не имеет значения, какая страна преимущественно производит товары, а какая – в большей степени создает новые комбинации благ. Потребление в каждой стране (реальный доход) растет более быстрыми темпами из-за более высокого темпа НТП. Данная закономерность подтверждается множеством примеров современного международного разделения труда. Инновационная деятельность фактически сосредоточена в развитых странах, в то время как в развивающихся странах разрабатывается относительно небольшое количество новых технологий.

Заключение

Анализ международной торговли в рамках динамических моделей на данный момент еще не стал общепринятой практикой в экономической науке в отличие от статических теорий сравнительных преимуществ и возрастающей отдачи от масштаба. Тем не менее экономисты постепенно дорабатывают и закрепляют динамический метод для анализа международной торговли, т.к. он является более охватывающим и точным по сравнению с классическими статическими методами. Результаты эмпирических исследований демонстрируют, что долгосрочные выгоды для благосостояния населения ввиду положительного влияния торговли на темпы роста экономик стран больше, чем рассчитанные в рамках статического подхода. Но с учетом того, что статистика и классические методы анализа не всегда являются убедительными для представителей неэкономических профессий, возникают трудности с доведением информации о новых комбинациях и динамических эффектах международной торговли до широкой общественности и государственных деятелей.

В данной статье продемонстрировано, что теория экономического роста и хорошо известные методы экономического анализа могут быть применены в рамках построения более убедительной и реалистичной модели международной торговли. Актуальность данного инструментария может быть проверена на практике. В частности, на смену издержкам протекционизма, становящимся очевидными в долгосрочном периоде, могут прийти существенные выгоды свободной торговли, необходимость которой для экономического процветания подчеркивалась еще в трудах классиков политической экономии.

ЛИТЕРАТУРА

- Портанский А.П. (2019). Дональд Трамп: отход от принципов своих предшественников // *Международная экономика*. № 2. С. 21–32.
- Blendon R., James M. (1997). Bridging the gap between the public's and economists' views of the economy // *Journal of Economic Perspectives*. No. 11. Pp. 105–188.
- Scheve K.F., Slaughter M.J. (2001). What determines individual trade-policy preferences? // *Journal of International Economics*. No. 54. Pp. 267–292.
- Irwin D. (1996). *Against the Tide: An Intellectual History of Free Trade*, Princeton University Press. Princeton, NJ.
- Interview with Robert Solow (2002). www.minneapolisfed.org/publications/the-region/interview-with-robert-solow.
- Schumpeter J.A. (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Credit, Interest and the Business Cycle* // *Harvard Economic Studies*. Vol. 46. Harvard College, Cambridge.

Гальченко Евгений Александрович

egalchenko@hse.ru

Evgeny Galchenko

Lecturer, Institute of Trade Policy, National Research University Higher School of Economics, Moscow.

egalchenko@hse.ru

THE ADVANTAGES OF FREE TRADE: DYNAMIC ANALYSIS

Abstract. Notwithstanding plenty of concepts and opportunity to apply modern analysis techniques, within the economic papers and expert reports arguments based on relatively simple static models are commonly used whilst assessing the influence of international trade on welfare. Those models vastly lack features of the dynamic models, which take into account long-term effects of innovations and protectionist trade measures.

The article successively reviews current international trade trends and traditional concepts concerning its regulation. It is noted that American protectionist policy, new wave of which emerged in 2017 resulted in tense foreign economic relations between the USA and its partners, crucially the EU and China. This led to debates on new trade wars among academics and experts.

In order to suggest models of international trade which are persuasive for general public and politicians, drawbacks of the static approach, and benefits of the dynamic analysis involving various aspects of long-term economic growth and technological progress are considered. The analysis of international trade embedded into J. Schumpeter's concepts of innovations and creative destruction is carried out. The conclusion is made regarding the need to develop dynamic models for international trade analysis. Compared to static models, dynamic ones are more precise in terms of estimating public losses due to protectionist measures and on the contrary, gains due to free trade.

Keywords: *protectionism, free trade, economic growth, innovations, creative destruction.*

JEL Classification: B29, F19, F43, O30.

REFERENCES

- Portanskiy A.P.* (2019). Donald Trump: Othod ot printsipov svoih predshestvennikov [Departure from principles of predecessors] // *Mezhdunarodnaya ekonomika*. No. 2. Pp. 21–32.
- Blendon R., James M.* (1997). Bridging the gap between the public's and economists' views of the economy // *Journal of Economic Perspectives*. No. 11. Pp. 105–188.
- Scheve K.F., Slaughter M.J.* (2001). What determines individual trade-policy preferences? // *Journal of International Economics*. No. 54. Pp. 267–292.
- Irwin D.* (1996). *Against the Tide: An Intellectual History of Free Trade*, Princeton University Press. Princeton, NJ.
- Interview with Robert Solow (2002). www.minneapolisfed.org/publications/the-region/interview-with-robert-solow.
- Schumpeter J.A.* (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Credit, Interest and the Business Cycle* // *Harvard Economic Studies*. Vol. 46. Harvard College, Cambridge.

М.И. Воейков

д.э.н., проф., Институт экономики РАН, Москва

М.И. ТУГАН-БАРАНОВСКИЙ О ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ, МЕТОДОЛОГИИ И СОЦИАЛИСТИЧЕСКОМ ОБЩЕСТВЕ

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы методологии политической экономии и концепция этического идеала Туган-Барановского, на которой он основывал свой проект лучшего будущего. Обсуждаются проблемы концентрации производства, совместимости трудовой теории стоимости и теории предельной полезности, феномены вульгаризации современной экономической теории, а также возможности нормативной функции социальной науки. Показывается роль Туган-Барановского в развитии отечественной экономической мысли и особенно в развитии политической экономии. Доказывается, что многие разработки Туган-Барановского в том или ином виде часто воспроизводились в политэкономических работах еще советского периода. Тем более они могут быть востребованы сегодня, когда отечественная экономическая теория оказалась почти в той же ситуации, что и во времена Туган-Барановского, то есть в начале становления капитализма и буржуазного общества. Делаются выводы, что многие идеи и положения Туган-Барановского сохранили свою актуальность и сегодня. Это касается, в частности, проблем совмещения причинно-следственного и функционального анализа, чему Туган-Барановский посвятил много страниц. Это также касается совмещения либеральной экономической концепции и детерминистского подхода, применимости математических методов в экономических исследованиях, актуальных проблем и противоречий современного капитализма. Доказывается, что конструирование лучшего будущего общества должно основываться на научной разработке, учитывающей объективные закономерности экономического развития и этический идеал будущего.

Ключевые слова: *Туган-Барановский, этический идеал, социальная наука, социализм, кооперация, политическая экономия.*

Классификация JEL: B100, B140, B240, B310.

DOI: 10.24411/2587-7666-2019-00005.

Введение

Писать о М.И. Туган-Барановском сложно. И не потому, что эта тема в отечественной научной литературе изъезжена. Даже наоборот. Не так уж много в России написано о Туган-Барановском. Если из библиографии работ Туган-Барановского, помещенной в книге Г.Н. Сорвиной, исключить предисловия, переиздания и просто упоминания имени Тугана, а оставить только работы, посвященные целиком Туган-Барановскому, то на русском языке в период после 1919 г. по 2005 г. наберется чуть больше 20 названий [Сорвина, 2005]. Такое ничтожное количество публикаций просто несопоставимо с масштабом и значением Туган-Барановского для отечественной социальной мысли. В советское время официальное отношение к нему было очень настороженное: слишком легальный марксист, идеалист и кантианец, и не любил большевиков. В постсоветское время отношение к нему такое же прохладное, но уже по обратной причине. Туган-Барановский для нового официоза слишком марксист, социалист и не любит капитализм.

Для российской экономической мысли Туган-Барановский составляет целую эпоху. Как писал его ученик Н.Д. Кондратьев, Михаил Иванович «выдающийся ученый, блестящий писатель, своеобразный и гуманнейший человек, яркий представитель высших достижений современной духовной культуры, человек, который своей жизнью и работой провел заметную борозду в общественной мысли» [Кондратьев, 1923. С. 7]. Современный исследователь творчества Туган-Барановского Н.А. Макашева подтверждает эту оценку: «Значение этого ученого для русской и мировой науки общепризнано» [Макашева, 2000. С. 389]. Правда, не сказано – какое именно значение.

Кто же на самом деле М.И. Туган-Барановский? Его очень трудно разнести по каким-то стандартным шаблонам, уложить в одну теоретическую концепцию. Для российской экономической мысли Туган-Барановский – целая вселенная теорий, проблем, мыслей и действий. Он внес громадный вклад не только в теоретические проблемы политической экономии (теорию стоимости, циклов и кризисов, капитала, денег и т.д.). Для нас он классик русской экономической истории, теории кооперации и многого другого. В этом другом выделяется его теория социализма как этического императива, с годами и десятилетиями получающая все большее подтверждение. Мало кого можно поставить рядом с Туган-Барановским по широте охвата проблем экономической науки и глубине разработки самых актуальных вопросов. Поэтому и трудно писать о Туган-Барановском: не знаешь с какой стороны подойти и за что ухватиться.

Научная конференция «Политическая экономия в широком контексте», проведенная в Институте экономики в декабре 2015 г. в честь 150-летнего юбилея М.И. Туган-Барановского, интенсифицировала интерес к нему и породила необходимость новых интерпретаций. Все великие социальные мыслители и ученые продолжают оставаться великими и после своих юбилеев. Величие их мысли, слова и дела зиждется на том, что они всегда современны, в их сочинениях можно найти много интересного и полезного для дня сегодняшнего, они и ныне нас многому могут научить. Вот, например, М.И. Туган-Барановский написал такие слова: «Идеал либерализма уже давно потерял свою действительную силу и ни в ком энтузиазма не вызывает; уже давно никто не верит, что политическая и гражданская свобода, как бы широка она ни была, могла, сама по себе, привести к удачному разрешению социальных вопросов нашего времени и общему благополучию» [Туган-Барановский, 1996. С. 56]. Это писано в 1910 г., а, кажется, что эти слова написаны сегодня утром, так они хорошо и емко отражают нашу постсоветскую действительность после 25 лет трансформаций.

Политическая экономия

Конечно, Туган-Барановский прежде всего и в первую очередь политэконом. Более того, можно утверждать, что именно с него начинается российская школа политической экономии. Он первый создал оригинальные политико-экономические произведения, которые были не просто компиляциями знаменитых западных экономистов, но органически отражали экономические и культурные потребности развития России на переломе эпох.

Основные положения и выводы политэкономических работ Туган-Барановского сохранили свою ценность до сего дня. Вот, к примеру, какое он дает определение политической экономии: «Изучая отношения хозяйства, политическая экономия вторгается в сферу хозяйственных интересов, являющихся, при господствующих условиях общественной жизни, наиболее мощными и доминирующими интересами современности. Но при наличности глубокого и неустраняемого антагонизма хозяйственных интересов, характерного для существующего строя хозяйства, выводы политической экономии не могут не вступать в столкновение с хозяйственными интересами тех или иных групп населения» [Туган-Барановский, 1915. С. 1–2]. Таким образом, политическая экономия изучает то, что связано с определенными экономическими

интересами определенных групп, слоев и классов людей. Теории классов Туган-Барановский посвятил немало глубоких аналитических страниц во многих своих работах.

И в сегодняшней России социальная проблема, то есть проблема социального неравенства людей, проблема распределения социального продукта остается; противоречия между трудом и капиталом, если и не принимают взаимоуничтожающих форм, все же остаются. Причем эти проблемы остаются как основные проблемы общественной жизни. Остаются, стало быть, и функции политической экономии. На эту функцию политической экономии еще в начале XX в. указал С.Н. Булгаков: «Социальный вопрос – вот главная и даже единственная проблема, определяющая все содержание политической экономии, ее нравственный центр» [Булгаков, 1999. С. 276]. И этот вопрос был в центре всех научных исканий Туган-Барановского.

Вот еще одно важное положение М.И. Туган-Барановского, которое по достоинству можно оценить только сегодня: «Есть полное основание признавать судьбу политической экономии, как своеобразной науки о причинно-функциональных соотношениях хозяйственных явлений, тесно связанной с современным народным хозяйством. Вместе с ним она возникла и развилась и вместе с ним должна сойти со сцены. В социалистическом строе для этой науки места не будет, хотя именно в этом строе практические знания, относящиеся к области экономической политики, и все необходимые для этого вспомогательные научные дисциплины – например, статистика – должны получить чрезвычайное развитие. Политическая же экономия частью превратится в теорию экономической политики, а частью войдет в состав более общей науки об обществе – социологии» [Туган-Барановский, 1915. С. 20]. Поразительно, как Туган-Барановский угадал судьбу политической экономии и предсказал то, что сегодня происходит с нею в западных странах.

Для западного, в основном американизированного, читателя такие ученые И. Валлерстайн, Дж. Гэлбрейт, Р. Дарендорф в основном социологи. Для нас они политэкономы, ибо исследуют именно политэкономические проблемы современного общества. В российской политэкономической традиции заложена органическая связь между анализом сугубо экономических процессов и их социальных последствий. Для нас анализ только функциональных связей в экономике недостаточен, так как он еще не говорит о социальных изменениях в обществе.

Что происходит с политической экономией в сегодняшней России – это особая статья. Еще в начале 1920-х гг. у нас отменили преподавание политической экономии, ибо намечался переход к социализму, где согласно Туган-Барановскому, «для этой науки места не будет». В общем-то, это была общепринятая марксистская позиция, и Туган-Барановский тут не был оригинален. Просто он умел более четко и умно излагать свои мысли. Действительно многие руководящие деятели тех лет искренне верили в скорое пришествие социализма. Однако в начале 1930-х гг. политическую экономию восстановили как научную и учебную дисциплину. Видимо, с социализмом что-то не сложилось, хотя социалистическая фразеология осталась и даже расширилась. В наше время в начале 1990-х гг. политическую экономию опять отменили, несмотря на почти официальное признание необходимости перехода к капитализму. Можно понять первых большевиков, они руководствовались теорией, в том числе и Туган-Барановского, но как понимать нынешние российские власти в их неприятии политической экономии?

«Геркулесовы столбы нелепости»

Так Туган-Барановский назвал всякого рода нелепые построения разных экономистов. В пример он приводит некоего Ричарда Прайса, экономиста XVIII в., который утверждал, что «стоит положить на продолжительный срок ничтожный капитал для

возрастания по сложным процентам, и капитал достигнет чудовищных размеров» [Туган-Барановский, 1915. С. 75]. Ныне эта традиция экономических нелепостей разрослась неизмеримо. Возьмем вопрос о капитале.

Туган-Барановский в традициях классической политической экономии пишет: «Понятие капитала принадлежит к числу тех многочисленных понятий политической экономии, которые употребляются в нескольких различных смыслах. В одном смысле под капиталом понимают некоторую логическую, в другом – историческую категорию хозяйства. Капиталом в первом смысле называют созданные трудом продукты, служащие для дальнейшего производства... Как историческая категория хозяйства, капитал характеризует собой лишь определенные, исторически преходящие системы хозяйства... Капиталом же (в смысле исторической категории хозяйства) продукт становится тогда, когда он приобретает способность как бы самостоятельно создавать новую ценность. Иными словами, капиталом в этом смысле является продукт, ценность которого в силу известных общественных отношений приобретает способность к самовозрастанию» [Туган-Барановский, 1915. С. 74–75]. Сегодня слово капитал приставляют к множеству вещей, к экономике прямого отношения совсем не имеющих (человеческий капитал, культурный капитал, интеллектуальный капитал, душевный капитал и т.п.).

В современных западных изданиях мы можем прочесть очень аморфные определения. Например: «Капитал – это запас богатства на каждый данный момент времени... Для обычного человека в понятие “капитал” входят его денежные активы, ценные бумаги, дом и, возможно, многие товары длительного пользования (автомобиль, телевизор, видеокамера и др.) – то, что иногда называют потребительским капиталом (*consumer's capital*). Для бизнесмена капитал – это не только его реальные активы (фабрика, станки, земля и запасы сырья и готовой продукции), но и все денежные резервы на банковском счету» [Харвей, 2003. С. 349]. Так получается, что если у человека есть телевизор и видеокамера, значит, у него есть капитал и он естественным образом становится капиталистом. Иначе, чем верхом нелепости, это назвать нельзя.

Или читаем в другом учебнике, капитал – это «ресурсы, созданные в результате производственной деятельности и используемые для производства товаров и услуг; товары, которые непосредственно не удовлетворяют потребностей человека: инвестиционные товары, средства производства» [Макконнелл, Брю, 2003. С. 11]. «Капитал – это произведенные ресурсы», – пишет, например, Пол Хейне в книге «Экономический образ мышления» [Хейне, 1993. С. 360]. Но тогда и бродяга с палкой для сбивания орехов имеет капитал и является капиталистом. Что бы сказал на все это Туган-Барановский?

Таким образом, сегодня ситуация усложнилась. Мощь инструментария современной экономической науки развилась настолько, что готова сжевать все подряд, все стороны человеческой деятельности, не исключая даже физиологии. Современная экономическая теория (мейнстрим) все подряд превращает в товар: брак, семью, здоровье, культуру, образование, счастье, доверие, солидарность и т.д. и т.п. Наверно, полагая, что тем самым наука проникает в глубинный смысл этих явлений. Верней, она об этом даже и не задумывается, ограничиваясь переворачиванием и рассматриванием поверхностных форм.

Современный фетишизм товарной формы, отрывая ее от экономического содержания, переносится и вовсе на бессодержательные формы. Действительно, если «экономикс» ограничивается анализом внешних функциональных зависимостей товарного мира, то появляется желание перенести этот анализ зависимостей и на явления нетоварного мира. Если для современной экономической теории суть экономического явления не представляется важной, то, естественно, богатый и мощно разработанный инструментарий экономической науки соблазнительно приложить куда угодно. Тем самым товарный фетишизм распространяется и на нетоварный мир. Это сравнительно новое явление, где фетишизируются, превращаются в знаковые явления вещи и процессы, не предназначенные своей

природой для обожествления и поклонения. Где часы покупаются не для показа времени, а для показа статуса владельца. Так, появилась «экономическая теория счастья», где трудно уловимые интимные человеческие чувства превращаются в бухгалтерский подсчет издержек и доходов.

Все это хорошо видно на примере так называемого «экономического империализма». Кратко говоря, под «экономическим империализмом» можно понимать распространение экономического принципа, экономизма, экономической рациональности на процессы, явления и предметы, которые никак не относятся к экономике, распространение основных понятий современной экономической теории (редкость, издержки, предпочтения и др.) на любые формы человеческой жизни, а ее главные принципы (оптимизации и равновесия) на все социальные явления.

Например, нобелевский лауреат по экономике (1992 г.) Г. Беккер пишет: «Исходным пунктом моего анализа является предположение, что при решении вопросов, заключать ли брак, иметь ли детей, развестись или нет, мужчины и женщины пытаются максимизировать полезность, сравнивая выгоды и издержки» [Беккер, 2004. С. 697]. Конечно, при заключении или расторжении брака люди сравнивают «полезности», но не в голове, а в сердце. В данном вопросе полностью отсутствует равнодушный подсчет экономических затрат и результатов. Тут господствуют вдохновение и эмоции, а не холодный рассудок. В противном случае любое человеческое шевеление пальцем или поворот носа можно рассматривать как тщательно рассчитанное экономическое мероприятие, а все науки, касающиеся человеческой деятельности и даже физиологии, как разделы «единой экономической науки». Очевидно, что такой подход нобелевского лауреата является, говоря словами Туган-Барановского, «геркулесовым столбом нелепости» или проще – полнейшим абсурдом.

Естественно, что и образование Г. Беккер не обошел своим вниманием. Последнее он рассматривает как обычное коммерческое мероприятие. «Родителям, – пишет Г. Беккер, – выгоднее финансировать образование своих детей, так как это принесет больший доход, чем проценты по сбережениям. Они могут косвенным образом обеспечить свою старость, инвестируя средства в детей, а затем, в старости, сократив наследство» [Беккер, 2004. С. 697]. Получается, дети – как счет в банке. Первоначально можно вложить побольше, а потом сэкономить, «сократив наследство». Остается неясным, куда девать сэкономленное наследство, ведь на том свете, вроде, деньги не нужны?

Остроумно по этому поводу заметил Ноам Хомский: «В наше время, чтобы слова звучали серьезно, необходимо в каждой фразе употреблять слово “капитал”, – хотя именно это как раз и является несерьезным. Вот почему я говорю о “человеческом капитале”. Это является частью нашей больной идеологии» [Хомский, 2007. С. 249]. Действительно, ныне слово “капитал” приставляют к чему угодно и как угодно. И получается: человеческий капитал, социальный капитал, культурный капитал, интеллектуальный капитал, душевный капитал и т.д. и т.п. Конечно, использовать это слово (“капитал”) как прилагательное, как художественный образ никому не возбраняется. Например, в широкой литературе используют такие словосочетания, как кладбище паровозов, кладбище автомобилей, кладбище идей и т.д. Но каждый просвещенный читатель хорошо понимает, что есть одно нормальное кладбище в точном значении этого слова, а все остальное не более, чем красоты литературного стиля. Научное использование таких понятий недопустимо. Так и капитал. Применять его как научную категорию, как научный термин со строгим смыслом в самых разнообразных сочетаниях будет означать размазывание, затирание научного значения этого понятия. Так ведут себя дилетанты, но их трудно понять. Искажая или размывая научные категории, научно объяснить что-либо будет уже невозможно. Это не развитие и углубление науки, а, по сути, ее ликвидация.

Вообще говоря, наука тогда добивается успеха, когда для новых явлений и процессов вырабатывает новые понятия и термины. Распространять же старые понятия и термины,

прилично отражающие уже устоявшиеся и хорошо изученные явления, на новые области подобно тому, что разбавлять старое доброе вино водой. Так, если в ожидании двух гостей, вы запаслись бутылкой хорошего французского вина, а неожиданно к вам пришло четыре гостя, то будет очень опрометчивым добавить в бутылку еще столько же воды. Конечно, напитка будет больше, на каждого гостя придется установленная вами ранее норма жидкости, и дилетанты, видимо, ничего не заметят. Но качество продукта резко снизится. Более того, хорошее вино как вино будет уничтожено. Так же и с научными понятиями и терминами. Наука должна не растягивать уже хорошо работающие понятия на необозримые новые сферы, а наоборот, детализировать, уточнять, дробить старые понятия вслед за большей детализацией научно изучаемого процесса. Если классическая экономическая теория не справляется с новыми явлениями, то надо разрабатывать новую теорию, а не разжижать старую и называть ее «неоклассикой».

Итак, в чем же главная причина кризиса экономической теории? На мой взгляд, причина состоит в том, что экономика ведущих западных стран довольно заметно уходит от чисто рыночного регулирования. Рынок перестает играть доминирующую роль в этих обществах. Большие сферы жизни цивилизованных стран Запада выводятся из-под рыночного воздействия (образование, здравоохранение, наука, культура, окружающая среда, правопорядок). Рынок сужается. А основное направление экономической теории (мейнстрим) продолжает оставаться рыночным, продолжает описывать рациональное поведение человека на рынке. Инструментарий экономической науки становится все более мощным и изощренным. Более того, как было показано, этот экономический инструментарий начинают использовать в сферах, никакого отношения к экономике не имеющих. То есть продолжается анализ внешних, поверхностных форм не только экономической жизни, но и других социальных явлений. Тот же Г. Беккер считает, что экономику не следует понимать как привязанную к определенному предмету изучения (в частности, деньгам или богатству), а как метод, применимый ко многим аспектам человеческого поведения [Becker, 1976. P. 3–14].

Таким образом, внешние формы принимаются за суть явлений. Анализ форм и их функциональных взаимосвязей предпринимается ради самой формы, даже забывается, что экономические явления непременно должны иметь и содержание. Фетишизм товарной формы получает полное господство. Это все и есть современная вульгаризация экономической теории, которую пора назвать агрессивной вульгаризацией. Последняя не просто уходит от объяснений глубинных связей в мире экономических явлений, но довольно изобретательно увертывается от этого дела. Главное же в том, что она агрессивно заставляет верить, что все вокруг человека и сам человек – это обычные товары на обычном товарном или фондовом рынке. Видимо, следующий шаг «экономикса» будет состоять в разработке равновесной математической модели предельной полезности совести, этики, патриотизма. Действительно, любопытно рассчитать – когда будет выгодно «продать родину», а когда придержать этот товар на складе? Чем не тема для очередного лауреата нобелевской премии.

Интересно было бы знать, что на все это сказал бы Туган-Барановский. Но, увы!

Отношение к марксизму

В советское время считалось, Туган-Барановский был легальный марксист, т.е. как бы ненастоящий марксист. Эта позиция в ряде случаев сохраняется и ныне. Так, в одном современном издании можно прочитать, что Туган-Барановский «с каждой новой работой все более отдалялся от Маркса... Он активно искал свой путь и, надо полагать, нашел его. На этом пути было очень мало соприкосновений с марксизмом» [Семенов, 2007. С. 330–337, 336]. Это совершенно советское, т.е. устарелое, представление о мировоззрении Тугана,

хотя для такого вывода есть, конечно, некоторые основания. Сам Туган-Барановский писал в письме А.А. Кауфману (1902 г.) «В скором времени в “Мире Божьем” появятся мои статьи о Марксе, которые будут знаменовать мой окончательный разрыв с марксизмом. Вы были совершенно правы, уже давно утверждая, что я вовсе не марксист. Мне приходится отказываться от того, что я писал раньше, ибо признание развития в России капиталистической промышленности еще вовсе не марксизм» [Неизвестный М.И. Туган-Барановский, 2008. С. 71]. Но при этом и добавлял: «Несколько марксистских лет не будут забыты в истории русской общественной мысли. А ... с уходом марксистов литература страшно обесцветилась» [Там же, с. 73]. При этом надо учитывать, что в Предисловии к первому изданию книги «Теоретические основы марксизма» (1905 г.) Туган-Барановский писал: «Моя критика не направлена против Маркса, как представителя определенных социальных идеалов; наоборот, высказываясь против данного автором «Капитала» обоснования этих идеалов, я хотел бы лишь содействовать их лучшему и более прочному обоснованию» [Туган-Барановский, 2003. С. V]. Так что, на мой взгляд, Туган-Барановский “с каждой новой работой” не отдалялся от марксизма, а, наоборот, все больше к нему приближался. Другой вопрос – к какому именно марксизму Туган-Барановский приближался? К механистической интерпретации К. Каутского и В.И. Ленина, которая была широко распространена в начале XX в., или, скажем так, к критическому марксизму, который стал набирать популярность в середине XX в.

Итак, определяя отношение Туган-Барановского к марксизму, надо бы разобраться с последним. Ибо марксизм как сложное учение состоит из ряда положений, некоторые из которых являются основными, так сказать, конституирующими марксизм, и другого ряда положений, которыми в общем случае можно пренебречь. Значит, надо выделить главные составляющие марксизма, которые и определяют его суть, без которых марксизм не может быть марксизмом. Разные исследователи и комментаторы берут различные положения и высказывания Маркса в качестве главных. И это характерно для крупнейших исследователей и пропагандистов марксизма. Например, В. И. Ленин писал в статье «Исторические судьбы учения Карла Маркса» (1913 г.): «Главное в учении Маркса, это – выяснение всемирно-исторической роли пролетариата как создателя социалистического общества» [Ленин, 1960–1966. Т. 23. С. 1]. По сути дела, Ленин главное в марксизме полагал в учении о классовой борьбе. Сам же М. И. Туган-Барановский указывал иное: «Центральной идеей марксизма, как теории современного общественного развития, следует признать учение о концентрации средств производства» [Туган-Барановский, 1996. С. 244]. И надо сказать, что это умозаключение Туган-Барановского сегодня получает эмпирическое подтверждение в росте монополизации производства в самых индустриально развитых странах.

Но есть другие положения марксизма или, точнее, некоторые высказывания его основоположников, которые не подтверждаются экономической практикой. Возьмем, например, такое положение марксизма, как абсолютное обнищание пролетариата, которое уже к концу XIX в. стало очевидно устаревшим. Так вот, М. И. Туган-Барановский еще в 1902 г. убедительно показал, что это положение марксизма, несмотря на изошренные попытки К. Каутского его защитить, находится “в самом резком противоречии с фактами”. И тут же Туган-Барановский пояснил, что социальные воззрения Маркса сложились в 40-е годы XIX в. – в период понижения заработной платы, хронической безработицы, огромного роста бедности и нищеты. Формулируя свое положение об абсолютном обнищании пролетариата, пишет Туган-Барановский, «Маркс стоял на почве современных ему исторических фактов и высказывал взгляд, общий всем серьезным экономистам того времени. Рикардо и Мальтус смотрели на положение и будущность рабочих классов не менее мрачно» [Туган-Барановский, 1996. С. 242]. Но из этих фактов ни Туган-Барановский, ни любой другой серьезный исследователь не делал выводов о неверности или легковесности марксизма в целом. Я бы рискнул утверждать, Туган-Барановский в своих работах, особенно поздних,

создал теоретическую конструкцию, на десятилетия опередившую появление неомарксизма (К. Корш, Г. Лукач) и франкфуртской философской школы. Это относится к поиску социалистического идеала будущего общества. Но сначала рассмотрим воззрения Туган-Барановского на капитализм и его судьбу.

Пределы капитализма

Этот вопрос во времена Туган-Барановского был весьма актуальным и был связан с теорией рынков. Известна дискуссия народников и марксистов о возможностях товарного производства и рынков. Народники считали, что в России внутренний спрос ограничен, и капитализм здесь не имеет перспективы. Марксисты, наоборот, полагали, что капиталистическое производство само для себя создает рынок. Туган даже считал, что «постоянное сокращение общественного потребления при постоянном расширении общественного производства не в силах вызвать хотя бы малейшего расстройтва в процессе реализации продуктов капиталистического производства» [Туган-Барановский, 1997. С. 263]. В данном случае Туган очевидно неправ. Ибо производство без потребления существовать долго не может. Увлечшись критикой народников и правильно доказывая, что производство само по себе вызывает производственное потребление, Туган допустил ряд, скажем так, неудачных формулировок. Очевидно, что «постоянное расширение общественного производства» просто невозможно при «постоянном сокращении общественного потребления». Это нонсенс.

Одним из критиков позиции Туган-Барановского выступила Роза Люксембург, которая писала: «Взгляд, что производство средств потребления не зависит от потребления, является, конечно, вульгарно-экономическим миражом Туган-Барановского» [Люксембург, 1931. С. 222]. И далее весьма остроумное замечание: «Легальные русские марксисты несомненно одержали победу над своими противниками – народниками; но они одержали слишком большую победу. Все трое – Струве, Булгаков и Туган-Барановский – в пылу борьбы доказали больше, чем требовалось доказать. Речь шла о том, способен ли капитализм к развитию вообще и в России в частности, а названные марксисты настолько основательно доказывали эту возможность, что дали даже теоретическое доказательство возможности вечного существования капитализма» [Люксембург, 1931. С. 225].

Сама Роза Люксембург писала, что для существования капитализма нужны внешние рынки. Капитализм должен накапливать капитал и где-то реализовывать прибавочную стоимость. Накопленный капитал нужно инвестировать, и не куда-либо, а именно в некапиталистические зоны экономики (колонии, экономически отсталые страны, некапитализированный аграрный сектор и т.п.). Инвестиции внутри капиталистического хозяйства, в пределах капиталистического класса, лишь перегоняют, как мячик, прибавочную стоимость от одного капиталиста к другому. Капитал в этих условиях перенакапливается в замкнутом пространстве и как сжатый пар без выхода может (или должен) разорвать капиталистическую оболочку. Дело не только в том, чтобы извлечь прибавочную стоимость, но и в том, чтобы ее реализовать. Собственно, это один и тот же процесс. Поэтому для Розы Люксембург «существование некапиталистических покупателей прибавочной стоимости является прямым условием существования капитала и его накопления» [Люксембург, 1931. С. 256]. Таким образом, «решение проблемы в духе марксова учения заключается в диалектическом противоречии: капиталистическое накопление для своего движения нуждается в некапиталистических общественных формациях, как в окружающей его среде; оно прогрессирует в постоянном обмене веществ с этими формациями и может существовать лишь до тех пор, пока оно находит эту среду» [Люксембург, 1931. С. 257]. Из этого положения можно сделать несколько выводов, большинство из которых делали критики Розы Люксембург, но не она сама.

Главное в капитализме не только эксплуатация рабочего класса (хотя сама Роза Люксембург такого вывода не делала и, видимо, не могла сделать), но и эксплуатация колоний и других отсталых территорий и обществ. Капитализм жив и процветает в силу существования неэквивалентного обмена. Если же существует эквивалентный обмен, то капиталу негде реализовать прибавочную стоимость. Замкнутое капиталистическое общество существовать не может, ибо обмен внутри капиталистического производства эквивалентен (на основе равновесной цены), существует экономическое равновесие, а накапливаемую прибавочную стоимость реализовать негде. Происходит перенакопление капитала. Невозможность существования замкнутого капиталистического общества (или превращение всех стран в развитые капиталистические страны) ведет к автоматическому краху капитализма. Капитализм сам себе роет могилу. Рабочий класс и социал-демократическая партия могут помочь вырыть могилу, но главное – это неспособность капитализма развиваться при капитализме. В противном случае капитализм может существовать вечно. Теория Розы Люксембург ставит под сомнение роль и значение прибавочной стоимости, роль рабочего движения и рабочей партии, солидаризируется (в некоторых пунктах) с неоклассическим направлением современной экономической теории и в целом с «обратной стороны» является ревизионистской.

Вернемся, однако, к Туган-Барановскому. В ряде работ, о чем уже говорилось, он показывал, что “центральной идеей марксизма” является “учение о концентрации средств производства”. И далее Туган поясняет: «Процесс концентрации средств производства одновременно создает почву для будущего социалистического производства, ибо благодаря ему производство становится все более крупным, все более общественным, каждое отдельное предприятие захватывает все большую долю общественного производства и, в то же время, этот процесс усиливает общественные элементы, заинтересованные в социалистическом перевороте, а также численно ослабляет элементы, враждебные такому перевороту» [Чернов, 1997. С. 244]. Таким образом, сделав скрупулёзную характеристику теории концентрации производства, Туган добавляет, что это учение является “самой сильной идеей марксизма” [Туган-Барановский, 1996. С. 245]. По всей видимости, Туган согласен с этой идеей, полностью разделяет этот взгляд, который, по существу, означает, что капитализм содержит в себе самое глубинное противоречие, ставящее пределы вечному существованию капитализма. И, тем не менее, Туган-Барановский делал вывод, что «капиталистическое хозяйство не включает в себе моментов, которые могли бы сделать его дальнейшее существование экономически невозможным» [Туган-Барановский, 2003. С. 215]. Однако это противоречит его же концепции концентрации производства.

Следующим элементом трансформации капитализма является усиление процесса концентрации производства, и, стало быть, углубление и расширение монополизации современной экономики. Сегодня монополия не только стала фактом, но превратилась в фундаментальную основу трансформации современного капитализма. Об этом писали западные экономисты еще лет 50 тому назад. Так Дж. Гэлбрейт в середине 1960–1970-х гг. писал, что роль и значение крупных корпораций в современной рыночной экономике существенно возрастает: «С конца прошлого столетия гигантская корпорация становится все более характерной чертой делового мира. Ее влияние признавалось везде, кроме экономических учебников» [Гэлбрейт, 1976. С. 40]. Доля же мелкого и среднего бизнеса заметно сокращается. Создается так называемая планирующая система из крупных корпораций, которые трансформируют саму рыночную экономику. А сама рыночная система, по мысли Дж. Гэлбрейта, “это мир мелких фирм”. За последние 30-40 лет этот процесс концентрации производства заметно усилился. Современные исследования показывают, что за период с 1970 г. по 2014 г. доля активов крупнейших корпораций обрабатывающей промышленности США увеличилась на 40%. Так на долю 847 крупнейших корпораций США, которые составляют лишь 0,33% от общей численности предприятий, в 1970 г. приходилось менее

50% всех активов отрасли, то в 2014 г. они уже концентрировали у себя 88,7% всех активов [Комолов, 2015. С. 158]. Идет интенсивный процесс монополизации производства и ослабления конкуренции, и соответственно вытеснения рыночной экономики.

Социализм как теоретическая проблема

Социалистическая мысль появилась задолго до того, как возникли какие-либо предпосылки социализма. Если оставить в стороне утопические сочинения (хотя Туган-Барановский эти сочинения ставил очень высоко), а взять период, начиная с марксистской разработки вопроса, то обнаружим, что имеется довольно обширная научная литература, где серьезно обсуждаются различные проблемы лучшего устройства будущего общества, то есть социализма. Значит, если самого социализма нет, то наука о нем уже существует много десятилетий и насчитывает многие сотни, если не тысячи, серьезных научных сочинений. Я даже знаменитую книгу Л. Мизеса «Социализм» отнес бы к теоретическому ряду научных работ о социализме, ибо в ней обсуждаются, критикуются многие проблемы социализма как научные проблемы. Например, я вполне согласен с выводом Л. Мизеса, что в социалистическом обществе окажется невозможным экономический расчет. Но я бы добавил, что экономический расчет, как он есть в рыночной экономике, там и не нужен. И вполне можно принять следующий вывод Л. Мизеса: «Только полное критическое рассмотрение идей социализма поможет нам понять, что же происходит вокруг» [Мизес, 1994. С. 21]. Вполне здравая мысль. Но такое критическое рассмотрение в свое время начал Туган-Барановский.

И еще о Туган-Барановском и социализме. То, что Туган-Барановский был социалистом – это признают все, в этом вопросе нет разногласий. И в этой связи можно привести следующее наблюдение Ф. Хайека: «Чем выше поднимаемся мы по лестнице интеллекта, чем теснее общаемся с интеллектуалами, тем вероятнее, что мы столкнемся с социалистическими убеждениями. Рационалисты – люди по большей части просвещенные и интеллектуальные, а просвещенные интеллектуалы – по большей части социалисты» [Хайек, 1992. С. 94]. Действительно, Туган-Барановский был одним из ведущих российских интеллектуалов своего времени, и он был безусловным социалистом. Но само понятие социализма сейчас приобрело существенно больше смысла, чем это было в начале XX в. Социализм – это не просто формация или уклад жизни, как нас учили в советской школе, а скорее наука о лучшем устройстве общества. Именно в этом направлении развивалась мысль Туган-Барановского.

Итак, по многим представлениям социализм не приходит в мир каким-либо стихийным образом, сам собой, а сознательно вырабатывается обществом. То есть должна существовать специальная наука, которая исследует, вырабатывает, обсуждает, или назовем по-современному, “проектирует институты” лучшего устройства общества. Неминуемо здесь должен доминировать научный, т.е. “книжный подход”. Ибо результаты науки фиксируются и становятся достоянием общества в письменных текстах, т.е. в книгах. Поэтому “лучшее общество”, чем то, которое есть, вырабатывается теоретическим знанием. Это вытекает, прежде всего, из классического марксизма и из работ почти всех других социалистических мыслителей. Можно взять не только работы М.И. Туган-Барановского, но Н.А. Бердяева, “социальную инженерию” К. Поппера и др. Поэтому в данном случае можно говорить, что социальная наука социализма – это наука о том, что будет, а не о том, что есть. Именно в этом смысле создавал свою теорию “конструктивного социализма” Виктор Чернов.

Однако в советский период у нас доминировало представление, что дать априорную характеристику социализма нельзя, что его конкретные черты возникают только в процессе развития. Советские обществоведы держались известной ленинской формулы, что

нельзя заранее предугадать конкретные формы общественного развития. Но при таком подходе не совсем понятна роль социальной науки, которая призвана не только выяснять и объяснять существующее общество, но и предлагать меры по его улучшению. Ведь нельзя же думать, что то общество, которое есть на сегодня – прекрасно, и ничего улучшать в нем не нужно. Поэтому экономисты советского периода оказывались в некотором двусмысленном положении. С одной стороны, они обязаны были держаться за ленинскую формулу, что нельзя предугадывать конкретные формы будущего, с другой стороны, их обязывали постоянно выработать предложения по улучшению (“дальнейшему совершенствованию”, как тогда говорили) именно конкретных форм советского общества. Основная функция социальной науки, как, собственно, любой науки, улучшать и совершенствовать объект своего изучения или минимизировать его отрицательные следствия для человечества. Если бы естественные науки только изучали мир, в котором живет человечество, то оно так и не вышло бы из состояния варварства. Также и социальная наука призвана улучшать человеческое общество. Иначе – зачем она? Именно такой нормативный подход был свойственен Туган-Барановскому. Он считал, что при создании будущего общества надо исходить из определенного идеала, и с помощью науки и научных средств искать пути достижения этого идеала. Иными словами, в социальной науке кроме позитивистской функции должна быть и нормативная функция.

Это достаточно важный момент, он характеризует сложившуюся методологию отечественной экономической науки, которая полностью сохранилась и до сегодняшнего дня, хотя и не всегда это осознается в достаточной мере. Суть дела состоит в том, что почти все серьезные экономические сочинения еще советского периода были написаны в нормативном плане, т. е. содержали некие предложения по улучшению тех или иных сторон экономической системы. Просто описательные работы, выполненные, как сейчас говорят, в дескриптивном методе, не считались достаточно научными. Ибо описание экономической практики в советский период сводилось по преимуществу к пересказу принимаемых “партией и правительством” решений и проблем их выполнения. Ведь спонтанного экономического развития почти не было; государство пыталось всем планомерно управлять. Таким образом, в случае социализма можно говорить об общественной науке того, что на сегодняшний день еще не имеется.

Политическая экономия социализма в нашей стране выполняла несколько функций. Одной из них была конструктивная функция, когда пытались усовершенствовать различные стороны и формы советского общества. Причем многие наиболее дальновидные или умные ученые полагали, что то общество, которое реально существовало в советский период можно было называть социалистическим только условно, со многими оговорками. И мыслили себе настоящее социалистическое общество где-то в будущем. Конечно, об этом четко и откровенно нельзя было сказать, но намеков в соответствующей литературе было предостаточно. В этом конструктивном направлении политической экономии социализма было много легче развернуться в теоретических построениях, высказывать различные взгляды, разворачивать дискуссии. Почти все основные дискуссии в советской экономической науке как раз охватываются этой функцией. Собственно говоря, эта функция и соответствует основному предназначению политической экономии.

Другая функция политической экономии социализма – это создание общей теории социализма. Такие попытки были у многих исследователей, но результат их чрезвычайно ничтожный. Главная причина состоит опять же в том, что советскую практику многие исследователи принимали за практику социалистического общества и никак не могли ее непротиворечиво увязать с классическим марксизмом или с какой-либо другой общей социалистической теорией. Хорошей иллюстрацией этого положения может служить кооперация и кооперативная теория, которым в свое время немало сил отдал Туган-Барановский.

Кооперативный социализм

Русская интеллигенция, думающая о судьбах России, еще в досоветский период искала в кооперации и кооперативном движении мощный рычаг экономического развития страны. Не будем забывать, что более 80% населения дореволюционной России были крестьяне и мелкие ремесленники. Не избежал этого увлечения и Туган-Барановский. Более того, он стал одним из видных теоретиков российской кооперации. В 1909 г. он становится бессменным редактором кооперативного журнала «Вестник кооперации», активно участвует в кооперативных съездах и т.д. В этой связи рассмотрим принципы кооперативного социализма. Для представителей левой интеллигенции, особенно сторонников эсеровской партии, это была общая или исходная теория. В советский период она получила некоторую легитимацию в работах В.И. Ленина, но все же не совсем вписывалась в советский официоз. Так, крупнейший советский ученый-аграрий В.Г. Венжер почти всю свою жизнь развивал и отстаивал теорию кооперативного социализма. В своей последней книге 1990 г., т.е. времен «перестройки и гласности» он писал: «Полный социализм есть строй кооперативный» [Венжер, 1990. С. 87–88]. Так думали не все, но многие сторонники кооперации, самоуправления, производственной демократии считали именно так или были близки к этой позиции. Но именно так писать в советский период было нельзя. Приходилось маневрировать. В.Г. Венжер был представителем кооперативного социализма, можно даже сказать был теоретическим последователем лидера эсеровской партии Виктора Чернова. Хотя этот сюжет он нигде и никак не раскрывал. Но существо дела от этого не менялось.

В. Чернов во многих своих работах отстаивал принцип социализации деревни через кооперацию, полагая что в деревне социализм может утвердиться только как кооперативный [Чернов, 1997]. Правда, для города Чернов предполагал развитие синдикализма, который в союзе с деревенским кооперативизмом и создаст социалистическое общество. Венжер же принципы кооперации распространял на все общество, на все предприятия. «Самое главное и самое ответственное, – писал он о горбачевской перестройке, – это перевод, постепенный, но неукоснительно последовательный, всей и промышленной и земледельческой деятельности на рельсы кооперативности. ... Конечная цель перестройки – перевод всей экономики страны на рельсы общественного самоуправления, следовательно, на рельсы всеобщей кооперативности» [Венжер, 1990. С. 93, 91]. При таком подходе все общество становилось одним большим кооперативом.

Действительно ли лучшее общество – это общество самоуправленческих кооперативов? При всей привлекательности именно такой схемы, отметим, что пока еще общественная наука четкого ответа дать не может. Есть сторонники кооперативного устройства общества, есть и скептики. Напомним в этой связи слова В.И. Ленина, что «строй цивилизованных кооператоров при общественной собственности на средства производства, при классовой победе пролетариата над буржуазией – это есть строй социализма» [Ленин, 1960–1966. Т. 45. С. 373]. Приведем еще слова А.В. Чаянова: «В дальнейшем развитии кооперации она будет все в большей и большей мере переводить в русло общественного кооперативного хозяйства различные отрасли крестьянского хозяйства. Эти элементы общественного хозяйства и закладывают в крестьянском хозяйстве основные начала будущей социалистической организации земледелия» [Чаянов, 1925. С. 9]. А вот скептики. Пожалуй, наиболее умный скептицизм высказал еще М.И. Туган-Барановский. Он писал следующее: «Кооперация возникла в непосредственной связи с социалистическим движением, но было бы очень ошибочно смешивать кооперацию с социализмом». И дальше: «Если тело кооператива создано капитализмом, то душа кооператива вдохнута социалистическим идеалом» [Туган-Барановский, 1915. С. 62, 67]. Это достаточно диалектическая позиция, соответствующая реальности.

Ограниченность кооперативной формы стала вполне очевидной только к концу XX в. А многие социалисты значительно раньше искали какие-либо формы общественного

производства, альтернативные частнокапиталистическому производству. И кооперация давала в этом смысле некоторые надежды. Другая и более существенная сторона этого вопроса заключается в том, что для советской практики кооперация была действительно более адекватной формой организации сельскохозяйственного производства. В советской экономической реальности колхозы только по названию были кооперативами.

Сегодня можно констатировать, что обычный марксистский подход, точнее каутскианский, который вполне разделяли В. И. Ленин и другие большевики, что земледелие по мере развития капитализма превращается в фабрику и что здесь экономические и трудовые отношения ничем не будут отличаться от промышленности, не оправдался. До сих пор и, видимо, еще долго земледелие будет представлять особую отрасль производства с особыми хозяйственными и трудовыми отношениями. И единственный путь развития земледелия, а, следовательно, социализации его – это кооперация. Но это еще не означает, что таким путем нынешнее общество преобразуется в социалистическое.

Интересно другое. Сегодня никакого диктата в отношении колхозов уже нет. Но ведь нет и самих колхозов как массового явления. Может быть, колхоз как форма кооперации в сельскохозяйственном производстве вообще довольно искусственная вещь. По сути, об этом писал еще М.И. Туган-Барановский в начале XX в.: «Как бы глубоко ни было влияние кооперации на крестьянское хозяйство, все же это хозяйство оставалось бы крестьянским и отнюдь не стало бы социалистическим, ибо в основе его по-прежнему лежала бы частная собственность крестьянина на средства производства и продукты его труда» [Туган-Барановский, 1989. С. 294–295]. Получается, что рыночная экономика сама по себе не способствует развитию кооперации, по крайней мере, в сельскохозяйственном производстве. По Туган-Барановскому кооперация это еще не путь к лучшему обществу.

Итак, социалистическое общество

Есть многие основания принимать следующие слова Л.Д. Широкограда в качестве канонической характеристики Туган-Барановского. «Туган-Барановский, – пишет Л.Д. Широкоград, – хотя он происходил из дворян и был довольно крупным землевладельцем, владея 3,5 тысячами десятин земли в Черниговской губернии, был сторонником социалистической организации общества... Это был этический социализм, подчеркивавший общечеловеческие ценности и критиковавший капитализм за его антигуманность, за то, что он является источником фетишизма и отчуждения» [Неизвестный М.И. Туган-Барановский, 2008. С. 30]. Емкая и исчерпывающая характеристика.

В 1910 г. Туган-Барановский писал: «Социалистические симпатии русской интеллигенции составляют одну из ее наиболее характерных отличительных черт» [Туган-Барановский, 1996. С. 52]. Действительно, и до сего дня большинство российской интеллигенции имеет склонность к социализму или хотя бы к социальной справедливости и человечности. Эти две последние характеристики и составляли основные элементы социального идеала Туган-Барановского, который он помещал в основу будущего социализма. «Современный социализм, – писал Туган-Барановский, – исходит из мирозерцания, поставившего в центре всего человеческую личность» [Туган-Барановский, 1996. С. 264] И далее: «Необходимо признать идею равноценности человеческой личности основной этической идеей современного социализма» [Туган-Барановский, 1996. С. 273]. Итак: «Частная собственность на средства производства несовместима с правом человека на свободу и равенство. Социализм есть, следовательно, требование естественного права, логически связанное с первым и основным прирожденным правом человека на свободу» [Туган-Барановский, 1996. С. 274]. И эти характеристики этического социализма Туган-Барановского в советской энциклопедии «Политическая экономия» (1980 г.) назывались

«буржуазным и мелкобуржуазным теоретико-нравственным антиподом научного социализма» [Экономическая энциклопедия. Политическая экономия, 1980. Т. 4. С. 582].

Конечно, даже советский социализм, который по сути своей не был подлинным социализмом, более симпатичен нашей интеллигенции, чем нынешнее полуфеодалное или полубуржуазное состояние российского общества. Мы как-то все начинаем широко и громко, но до зрелого конца и даже середины все не добираемся. Но российская интеллигенция и, прежде всего, Туган-Барановский обычно рассматривали социалистический идеал как проект лучшего будущего.

Характерна в этом плане именно конструктивная позиция М.И. Туган-Барановского. В книге «Социализм как положительное учение» (1917 г.) Туган-Барановский прямо так и писал, что «Социалистический строй есть искусственная, придуманная форма человеческого общежития в противоположность естественным, стихийно развившимся формам общества, существующим ныне... Итак, первой характерной чертой социализма является то, что социалистическое общество есть общество, в основу которого положены определенный замысел, определенная правовая идея, в противоположность современному обществу, бессознательному комплексу общественного взаимодействия» [Туган-Барановский, 1996. С. 261].

За эту позицию, что социализм есть придуманная, искусственная форма, Туган-Барановского в советское время много бранили как идеалиста, кантианца. Но ведь эта мысль, идущая в русской интеллектуальной традиции еще от А.И. Герцена, совершенно верная. Социализм есть общество, которое складывается не само собой, как Бог на душу положит, а сознательно, планомерно, на основе научного подхода, т.е. искусственно. И это будет громадный шаг вперед в развитии человечества.

Современное цивилизованное общество уже давно живет в придуманной, искусственной среде. Имеется в виду техническая среда обитания человечества. Транспортные средства, водопровод и канализация, освещение и отопление, приготовление пищи, телекоммуникации и т.д. до бесконечности – все это придуманное, искусственное. Но это не значит, что это плохое. Современный человек вне этой придуманной среды просто не выживет. Эта искусственная среда – колоссальный шаг вперед, это то, что выделяет человека из природного мира, переделывает его из зверя в человека. Но если человечество придумало техническую среду обитания, то почему социальная среда нашей жизни должна складываться стихийно, как придется? Нашему читателю замутили голову всякого рода праволиберальные писатели, которые считают, что спонтанное развитие под воздействием игры рыночных сил и стихий и есть наилучшая форма общественного устройства. Что в обществе складывается само собой, думают эти писатели, есть хорошо и прекрасно и не надо ничего придумывать. Тогда напрашивается следующий вопрос: а зачем, собственно, существует социальная наука, которая бьется над проблемами улучшения существующего общества. Все социальные мыслители свои интеллектуальные усилия тратили и продолжают тратить на усовершенствование общества, чтобы сделать его хоть немного лучше. И сегодня продолжает быть актуальным не только вопрос позитивистской науки “кто виноват?”, но и нормативной науки – “что делать?”. Последний вопрос для нас даже более важен, ибо кто виноват в нынешнем плачевном состоянии российского общества более-менее ясно, а вот что делать дальше – неясно.

ЛИТЕРАТУРА

- Беккер Г. (2004). Экономический взгляд на жизнь. // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. Т. V. Кн. 1. М.: Мысль.
- Булгаков С.Н. (1999). Задачи политической экономии // Булгаков С.Н. Труды по социологии и теологии. Т. 1. От марксизма к идеализму. М.: Наука.
- Венжер В. Г. (1990). Как было, как могло быть, как стало, как должно стать. Вопросы истории нашего строя. М.: Наука.
- Гэлбрейт Дж. (1976). Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс.

- Комолов О.О. (2015). Крупный и малый бизнес: роль и место в современной экономике // Экономическое возрождение России, № 4(46). С. 156–167.
- Кондратьев Н.Д. (1923). Михаил Иванович Туган-Барановский. Петроград: Колос.
- Ленин В.И. (1960–1966). Полн. собр. соч. Т. 1–55. М.: Госполитиздат.
- Люксембург Р. (1931). Накопление капитала. Т. I и II. Изд-е 4-е. М.-Л.: Госиздат.
- Макашева Н.А. (2000). Этико-социальное направление: М.И. Туган-Барановский и С.Н. Булгаков // История экономических учений / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М.
- Макконнелл К.Р., Брю С.Л. (2003). Экономикс. М.
- Мизес Л. (1994). Социализм. Экономический и социологический анализ. М.: Catallaxy.
- Неизвестный М.И. Туган-Барановский / Отв. ред. Л.Д. Широкоград, А.Л. Дмитриев (2008). СПб.: Нестор-История.
- Семенов А.В. (2007). Туган-Барановский Михаил Иванович. //История экономической мысли России в лицах: Словарь-справочник / Под ред. Н.Н. Думной и О.В. Карамовой. М.: КНОРУС. С. 330–337.
- Сорвина Г.Н. (2005). Михаил Иванович Туган-Барановский. Первый российский экономист с мировым именем: Очерки. М.: Русская панорама.
- Туган-Барановский М.И. (1915). Основы политической экономии. 3-е изд. Петроград.
- Туган-Барановский М.И. (1989). Социальные основы кооперации. М.: Экономика.
- Туган-Барановский М.И. (1996.) К лучшему будущему. Сб. социально-философских произведений. М.: РОССПЭН.
- Туган-Барановский М.И. (1997). Избранное. Периодические промышленные кризисы. М.: Наука, РОССПЭН.
- Туган-Барановский М.И. (2003). Теоретические основы марксизма. М.: УРСС.
- Хайек Ф. (1992). Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М.: Новости.
- Харвей Д. (2003). Современная экономическая теория. М.
- Хейне П. (1993). Экономический образ мышления. М.: Дело.
- Хомский Н. (2007). Классовая война. Интервью с Дэвидом Барзаяном. М.: Праксис.
- Чаянов А. (1925). Краткий курс кооперации. 4-е изд. М..
- Чернов В.М. (1997). Конструктивный социализм. М.: РОССПЭН.
- Экономическая энциклопедия. Политическая экономия (1980). Т. 4. М.: Советская энциклопедия.
- Becker G. (1976). The Economic Approach to Human Behavior. Chicago: University of Chicago Press.

Воейков Михаил Илларионович

mvok1943@mail.ru

Michael Voeikov

Doctor habilitatus in economics, professor, chief research fellow of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences, Moscow, Russia

mvok1943@mail.ru

M.I. TUGAN-BARANOVSKY ABOUT POLITICAL ECONOMY, METHODOLOGY AND SOCIALIST SOCIETY

Abstract. The article deals with the issues of the methodology of political economy and the concept of the ethical ideal of Tugan-Baranovsky, on which he based his project for a better future. The problems of concentration of production, compatibility of the labor theory of value and the theory of marginal utility, the phenomena of vulgarization of modern economic theory, and the possibilities of the normative function of social science are discussed. The role of Tugan-Baranovsky in the development of domestic economic thought and, especially, in the development of political economy is shown. It is proved that many of the developments of Tugan-Baranovsky in one form or another are often reproduced in the political-economic works of the Soviet period. Moreover, this can be in demand today, when the economic theory found itself in almost the same situation as during Tugan-Baranovsky, that is, at the beginning of the formation of capitalism and bourgeois society. It is concluded that many ideas and provisions of Tugan-Baranovsky have retained their relevance today. This concerns, in particular, the problems of combining cause-effect and functional analysis, to which Tugan-Baranovsky devoted many pages. This also concerns the combination of a liberal economic concept and a deterministic approach, the applicability of mathematical methods in economic research, current problems and contradictions of modern capitalism. It is proved that the design of a better future society should be based on scientific development, taking into account the objective laws of economic development and the ethical ideal of the future.

Keywords: *Tugan-Baranowski, ethical ideal, social science, socialism, cooperation, political economy.*

JEL classification: B100, B140, B240, B310.

REFERENCES

- Becker G. (1976). *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago Press.
- Becker G. (2004). *Ekonomicheskiy vzglyad na zhizn'* [An Economic View of Life] // *Mirovaya ekonomicheskaya mysl'. Skvoz' prizmu vekov*. T. V. Kn. 1. M.: Mysl.
- Bulgakov S.N. (1999). *Zadachi politicheskoy ekonomii* [The Tasks of Political Economy] // Bulgakov S.N. *Trudy po so-tsiologii i teologii*. T. 1. Ot marksizma k idealizmu. M.: Nauka.
- Chayanov A. (1925). *Kratkiy kurs kooperatsii* [Short course of the cooperation]. 4-ye izd. M..
- Chernov V. M. (1997). *Konstruktivnyy sotsializm* [Constructive socialism]. M.: ROSSPEN.
- Chomsky N. (2007). *Klassovaya voyna. Interv'yu s Devidom Barzamyanom* [Class War. Interview with David Barzamyan]. M.: Praksis.
- Ekonomicheskaya entsiklopediya. *Politicheskaya ekonomiya*. [Economic Encyclopedia. Political Economy. Vol. 4]. (1980). T. 4. M.: Sovetskaya entsiklopediya.
- Galbraith J. (1976). *Ekonomicheskiye teorii i tseli obshchestva* [Economic theories and goals of society]. M.: Progress.
- Harvey D. (2003). *Sovremennaya ekonomicheskaya teoriya* [Modern Economic Theory]. M.
- Hayek F. (1992). *Pagubnaya samonadeyannost'. Oshibki sotsializma* [Pernicious arrogance. The mistakes of socialism]. M.: Novosti.
- Heine P. (1993). *Ekonomicheskiy obraz myshleniya* [Economic thinking]. M.: Delo.
- Komolov O.O. (2015). *Krupnyy i malyy biznes: rol' i mesto v sovremennoy ekonomike* [Large and Small Business: Role and Place in the Modern Economy] // *Ekonomicheskoye vozrozhdeniye Rossii*. № 4(46). P. 156–167.
- Kondrat'yev N.D. (1923). *Mikhail Ivanovich Tugan-Baranovskiy* [Mikhail Ivanovich Tugan-Baranovsky]. Petrograd: Kolos.
- Lenin V.I. (1960–1966). *Poln. sobr. soch* [Complete. collected cit]. T. 1–55. M.: Gospolitizdat.
- Luxemburg R. (1931). *Nakopleniye kapitala* [The Accumulation of Capital]. T. I, II. Izd-ye 4-ye. M.-L.: Gosizdat.
- Makasheva N.A. (2000). *Etiko-sotsial'noye napravleniye: M.I. Tugan-Baranovskiy i S.N. Bulgakov* [Ethical and social direction: M.I. Tugan-Baranovsky and S.N. Bulgakov] // *Istoriya ekonomicheskikh ucheniy*. /Pod red. V. Avtonomova, O. Anan'ina, N. Makashevoy. Ucheb. posobiye. M.: INFRA-M.
- McConnell C.R., Bru S.L. (2003). *Ekonomiks* [Economics]. M.
- Mises L. (1994). *Sotsializm. Ekonomicheskiy i sotsiologicheskiy analiz* [Socialism. Economic and sociological analysis]. M.: Catallaxy.
- Neizvestnyy M.I. *Tugan-Baranovskiy* [Unknown M.I. Tugan-Baranovsky] / L.D. Shirokorad, A.L. Dmitriyev (otv. red.) (2008). *Neizvestnyy M.I. Tugan-Baranovskiy* [Unknown M.I. Tugan-Baranovsky]. SPB.: Nestor-Istoriya.
- Semenkov A.V. (2007). *Tugan-Baranovskiy Mikhail Ivanovich* // *Istoriya ekonomicheskoy mysli Rossii v litsakh. Slovar'-spravochnik* [Tugan-Baranovsky Mikhail Ivanovich // The history of economic thought in Russia faces. Dictionary reference]. Pod red. N.N. Dumnoy i O.V. Karamovoy. M.: KNORUS. S. 330–337.
- Sorvina G.N. (2005). *Mikhail Ivanovich Tugan-Baranovskiy. Pervyy rossiyskiy ekonomist s mirovym imenem: Ocherki* [Mikhail Ivanovich Tugan-Baranovsky. The first Russian economist with a world name: Essays]. M.: Russkaya panorama.
- Tugan-Baranovskiy M.I.* (1915). *Osnovy politicheskoy ekonomii* [Foundations of the Political Economy]. 3-ye izd. Petrograd.
- Tugan-Baranovskiy M.I.* (1989). *Sotsial'nyye osnovy kooperatsii* [Social foundations of cooperation]. M.: Ekonomika.
- Tugan-Baranovskiy M.I.* (1996). *K luchshemu budushchemu. Sb. sotsial'no-filosofskikh proizvedeniy* [To a better future. Set of the social and philosophical works]. M.: ROSSPEN.
- Tugan-Baranovskiy M.I.* (1997). *Izbrannoye. Periodicheskiye promyshlennyye krizisy* [Selected. Periodic industrial crises]. M.: Nauka, ROSSPEN.
- Tugan-Baranovskiy M.I.* (2003). *Teoreticheskiye osnovy marksizma* [Theoretical foundations of Marxism]. M.: URSS.
- Venzher V. G. (1990). *Kak bylo, kak moglo byt', kak stalo, kak dolzhno stat'* [How it was, how it could be, how it became, how it should be. Questions of the history of our system]. *Voprosy istorii nashego stroya*. M.: Nauka.

М.Г. Покидченко

д.э.н., проф., Институт экономики РАН, Московский государственный университет

СОЦИАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ М.И. ТУГАН-БАРАНОВСКОГО И ЕЕ ВОСПРИЯТИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

Аннотация. В статье рассматривается социальная теория распределения одного из крупнейших российских экономистов конца XIX – начала XX вв. М.И. Туган-Барановского, получившая после ее опубликования в 1913 г. большой резонанс как в российской, так и мировой экономической науке. В статье исследуются социально-экономические и политические предпосылки этой теории, которые получили свое завершение в активном формировании системы социального законодательства в странах Западной Европы в конце XIX в. Россия существенно отставала от Запада в решении «социального вопроса», но и в ней начали появляться первые элементы фабричного законодательства. К сожалению, нежелание российского правительства преодолевать социальные противоречия путем реформ привело к февральской и октябрьской революциям 1917 г. Далее в статье проводится анализ социальной теории распределения Туган-Барановского в сравнении как с предшествующими, то и с современными ей теориями доходов – речь идет о теориях представителей классической политической экономии, теории Маркса и теориях маржиналистского и институционалистского направлений экономической науки начала XX в. Особенно следует выделить размышления о теории Туган-Барановского, относившейся в целом к институционалистскому направлению в экономической науке, А.Д. Билимовича, главы маржиналистской «киевской школы». В итоге делается вывод о том, что главной причиной большой популярности «социальной теории распределения» Туган-Барановского в начале XX в. была актуальность самой проблемы в это время в странах Европы, а также смена парадигм в экономической науке на рубеже XIX–XX вв. и, в частности, формирование институционалистского направления.

Ключевые слова: *распределение доходов, теории доходов, история экономической науки, экономическая наука России.*

Классификация JEL: B15, B31, B41.

DOI: 10.24411/2587-7666-2019-00006.

Проблема социальной справедливости является вечной. Она появилась вместе с человеческим обществом и очевидно останется до его конца. В то же время дискуссионными были и остаются как само понятие социальной справедливости, так и проекты ее достижения. Появление каждого нового варианта социальной системы обязательно сопровождается вопросом о его справедливости, всегда существуют сторонники и противники определенного социального строя.

Когда капитализм после голландской, английской, американской и французской буржуазной революции стал в XIX в. оформляться как определенная социальная система, появилась проблема социальной справедливости и стала занимать все больше места в экономической науке. Правда, социальные «обиды» трактовались по-разному. Некоторые буржуазные экономисты начала XIX в., в частности Рикардо, доказывали, что капиталистов «обижают» земельные собственники, другие (Сэй и Бастиа) наоборот утверждали, что при

капитализме существует социальная гармония. Напротив, Сисмонди и социалисты-утописты объявляли капитализм несправедливым обществом, где капиталисты угнетают мелких производителей и наемных рабочих. Два крупнейших экономиста середины XIX в., Милль и Маркс, по-разному смотрели на проблему социальной несправедливости при капитализме. Милль предлагал совершенствовать капитализм путем реформ, создавая институты поддержки слабейших членов общества, Маркс – путем революции и разрушения «мира насилия», а затем построения иной, справедливой социальной системы.

В конце XIX в., когда в рамках буржуазной линии экономической науки появилось два новых направления – маржинализм и институционализм, они заняли разные позиции по проблеме социальной справедливости. Маржиналисты продолжили развивать идею Сэя и Бастиа о социальной гармонии при капитализме, утверждая, что рынок и свободная конкуренция всех уравнивает, а представители исторической школы (предшественницы институционализма) выступали за социальные реформы, создав теорию «государственного социализма». На этих же позициях были английские фабианцы и др. Представитель исторической школы в России Иванюков писал: «Сходство общих условий экономического порядка в европейских государствах и Соединенных Штатах Америки имеет результатом то, что от Стокгольма до Неаполя и от Берлина до Чикаго социальные вопросы стали предметом живейшего обсуждения, предметом страхов и упований в литературе, парламентах, общественных собраниях и среди государственных людей» [Иванюков, 1904. С. 148]. Во всех развитых странах Европы и в США стали, хотя и в разной степени, разрабатывать и проводить в жизнь законы, направленные на поддержку социально слабых слоев общества, прежде всего наемных рабочих.

Определенным этапом разработки социального и, в частности, фабричного законодательства в отдельных странах стала международная конференция, проведенная в 1890 г. в Берлине. На ней присутствовали делегации Германии, Франции, Англии, Австро-Венгрии, Италии, Испании, Португалии, Швейцарии, Бельгии, Голландии, Дании, Швеции и Норвегии, обменивавшиеся опытом социальной политики. Как видим, представителей России там не было. Как писал российский министр финансов С.Ю. Витте в декабре 1895 г.: «В нашей промышленности преобладает патриархальный склад отношений между хозяином и рабочим. ...Когда в основе таких отношений лежит закон нравственный и христианские чувства, тогда не приходится прибегать к применению писаного закона и принуждению» [Корелин, Степанов, 1998. С. 50.]. И лишь в 1897 г. с большими трудностями в России был принят закон, ограничивающий продолжительность рабочего дня 11,5 часами, и понемногу стали разрабатываться другие «социальные» законопроекты. (Правда, следует сказать, что некоторые крохи социального законодательства, касающиеся прежде всего ограничения женского и детского труда, начали появляться в России с 1882 г.).

Хотя реальное осуществление социальной политики в России продвигалось, преодолевая упорное сопротивление правящих классов, передовая российская интеллигенция очень интересовалась «социальным вопросом» и в общественном, и в научном плане. Правда, социология как учебная дисциплина до 1917 г. была запрещена в российских университетах, несмотря на то, что российские социологи были уже хорошо известны за рубежом. Тем не менее в политической экономии «социальный вопрос» занимал все большее место.

Уже упомянутый выше декан экономического факультета Петербургского политехнического института И.И. Иванюков писал в своей книге «Основные положения теории экономической политики от Адама Смита до настоящего времени», что «ход современной истории европейских народов выдвинул на первый план, как злобу дня, жизненные вопросы чисто социального свойства. Как следствие этого, много ученых и сравнительно большая часть образованной публики обращают в настоящее время свое внимание на изучение явлений социальной жизни. Социальные вопросы стали предметом обсуждения прессы, парламентов, научных обществ, конгрессов» [Иванюков, 1904. С. 8]. Причиной

этого, по мнению Иванюкова, стало нарастающее к концу XIX в. понимание того, что буржуазная революция, проходившая под лозунгом: «Свобода, равенство, братство», и капиталистическая действительность не соответствуют друг другу. «Французская революция уничтожила все юридические привилегии и декретировала равенство людей перед законом, свободу личности, труда и собственности... Действительность скоро показала, что безграничная свобода промышленности, труда, собственности, новая политическая организация государства составляют прямой интерес представителей капитала и крайне неблагоприятны для представителей труда» [Там же. С. 1–2]. Слова Иванюкова выражали общественное мнение. Даже Блок писал, что «под знаком равенства и братства здесь зрели темные дела» [Блок, 1955. Т. 1. С. 484].

Иванюков критиковал экономический либерализм, так как, по его мнению, «невмешательство государства в хозяйственные отношения общества... составляет интерес крупной буржуазии, как представительницы капитала: оно есть услуга, оказываемая государством капиталу за счет труда» [Иванюков, 1904. С. 37]. «Это противоречие хозяйственного развития, составляющее характеристическую черту современного социального строя, есть причина многих важных явлений общественной жизни. Прежде всего, в нем заключается корень так называемого “социального вопроса”» [Там же. С. 81]. Поэтому, делал вывод Иванюков, в настоящее время «западная культура находится в состоянии кризиса и ищет новые основы социальной жизни» [Там же. С. 9]. Речь шла о разработке и осуществлении социальной политики, выравнивающей взаимоотношения рабочих и капиталистов.

Вот в таком историческом контексте появилась «социальная теория распределения» коллеги Иванюкова, профессора политической экономии Петербургского политехнического института М.И. Туган-Барановского, одной из причин появления которой он указывал необходимость теоретического обоснования государственной социальной политики. «Этот переворот в области социальной политики нуждается в изменении теории, – писал Туган-Барановский в заключении своей работы. – Вышеизложенная социальная теория распределения пытается обосновать правильность новой практики и вместе с тем пытается доказать, что эта практика гармонизирует с реальными силами, обуславливающими распад общественного продукта на доход рабочих и нерабочих классов» [Солнцев, Туган-Барановский, Билимович, 2009. С. 374].

Работа Туган-Барановского «Социальная теория распределения», опубликованная в 1913 г. одновременно в России и в Германии, сразу привлекла к себе большое внимание и стала обсуждаться как в отечественной, так и зарубежной литературе. Интерес к ней в экономической науке сохранялся достаточно долгое время. В качестве примера можно привести учебник по всемирной истории экономических учений, изданный в Западной Германии в 1948 г. [Kruse, 1948], где этой теории посвящено полторы страницы при общем объеме учебника в 200 страниц. В то же время оценки социальной теории распределения Туган-Барановского были неоднозначны как при его жизни, так и в последующее время. В частности, один из крупнейших историков экономической мысли Й. Шумпетер оценивал ее не очень высоко, считая главным вкладом Туган-Барановского в развитие экономической науки его теорию экономического цикла.

В качестве теоретической причины разработки своей теории Туган-Барановский указывал неудовлетворительность обоснования проблемы распределения доходов в современных ему направлениях экономической науки. «... нет никакой общепринятой теории заработной платы, – писал он, – и в этой области экономической теории царит самый беспринципный эклектизм» [Солнцев, Туган-Барановский, Билимович, 2009. С. 300].

Что же предлагала в это время экономическая наука по проблеме распределения доходов? Другой современник и теоретический противник Туган-Барановского, киевский профессор политэкономии А.Д. Билимович, стоявший на позициях маржинализма, писал в 1916 г., что «господствующим воззрением экономистов является взгляд на образова-

ние доходов, то есть на тот процесс, который обычно называется распределением, как на частный случай образования цены» [Там же. С. 377]. В данном случае речь идет о ценах факторов производства – труда и капитала. (Интересно, что, хотя в начале XX в. маржинализм еще не стал общепризнанным мейнстримом экономической науки, Билимович уже приписывал ему эту роль). К своим единомышленникам в области теории доходов он относил своих предшественников по «киевской школе» Бунге и Пихно, а также зарубежных маржиналистов – Менгера и других представителей австрийской школы, Вальраса, Парето, Касселя, Эджуорта, Кларка, Феттера, Селигмена, Карвера, Шумпетера и Ландри.

В противоположность точке зрения маржиналистов Туган-Барановский в своей социальной теории распределения утверждал, что «методологическая наука не в праве рассматривать продавца одного из товаров как более сильного или более слабого в социальном отношении, чем продавца другого товара. Ввиду этого в основе теории цены лежит предпосылка социального равенства участников меновых актов» [Там же. С. 310]. «Другое дело феномены распределения... участники актов распределения не только не равны в социальном отношении, но именно в этом неравенстве и состоит сущность самого феномена распределения» [Там же. С. 310]. В результате, делал вывод Туган-Барановский, «процесс распределения социального продукта между различными общественными классами, которые внутренне связаны в процессе капиталистического хозяйства, не представляет собой простого менового процесса, но есть сложный результат борьбы социальных классов за увеличение принадлежащей им доли общественного продукта, борьбы, в которой силы борющихся сторон в высшей степени неравны» [Там же. С. 335].

Следовательно, считал Туган-Барановский, для создания гармоничной социальной системы необходима государственная политика, устраняющая социальное неравенство и не являющаяся орудием господствующего класса. В коллективной монографии «Народно-хозяйственная политика», вышедшей в России в 1914 г., приводился обзор теоретических обоснований экономической, и, в частности, социальной политики. Позиция Туган-Барановского характеризовалась там следующим образом: «...Туган-Барановский считает, что только философское учение о нравственности (этика) может дать экономической политике руководящие начала, и что основным началом политики должна сделаться мысль о бесконечной ценности человеческой личности. Общественным идеалом, по Туган-Барановскому, является для нас такой строй жизни, при котором каждая личность получает полную свободу для осуществления своих высших целей» [Народно-хозяйственная политика. 1914. Ч. I. С. 2]. Такой «общественный идеал» Туган-Барановского объяснялся тем, что, будучи в конце XIX в. марксистом, он в начале XX в. перешел на позиции «этического социализма», в котором ключевой фигурой являлся человек, а не класс, что, правда, не уменьшало интереса Туган-Барановского к отношениям между социальными группами.

Социальный подход к теории распределения, альтернативный теории цен на факторы производства, был характерен не только для Туган-Барановского. Сам он указывал многих своих предшественников, начиная с Аристотеля, но одной из центральных в экономической науке проблема распределения стала, начиная с теории Рикардо, который писал, что «определить законы, которые управляют... распределением – главная задача политической экономии» [Рикардо, 2007. С. 79]. Распределение же стоимости на доходы зависит, по мнению Рикардо, от доли каждого дохода в величине стоимости или, другими словами, от взаимозависимости доходов. «Повышение заработной платы не повышает цены товара, но неизменно понижает прибыль...» [Там же. С. 153]. Сам Туган-Барановский приводил еще более радикальное высказывание Рикардо в его письме к Мак-Куллоху: «... вопросы о ренте, заработной плате и прибыли следует объяснять пропорциями, в которых общественный продукт делится между земельными собственниками, капиталистами и рабочими, пропорциями, которые по существу не связаны с учением о ценности» [Солнцев, Туган-Барановский, Билимович, 2009. С. 304].

Еще дальше пошел Дж. С. Милль. Он утверждал, что «законы и условия производства богатства имеют характер истин, свойственных естественным наукам», а «...распределение богатства зависит от законов и обычаев общества. Правила, которые определяют распределение богатства, таковы, какими их делают мнения и желания правящей части общества, и весьма различны в разные века в разных странах» [Милль, 1980. Т. 1. С. 337–338]. И далее Милль фактически подошел к задаче формирования социальной политики и исследования ее роли в экономике, утверждая, что «общество может подчинить распределение богатства любым правилам, какие оно считает наилучшими; но какие практические результаты проистекут из действия этих правил – это должно быть открыто, подобно любым другим физическим или отвлеченным истинам» [Там же. С. 339]. (Хотя экономическая наука со времен Милля продвинулась далеко вперед, многие вопросы о последствиях социальной политики до сих пор остаются дискуссионными – как, например, сочетать рост налогообложения бизнеса, за счет которого осуществляются социальные программы, и рост инвестиций, или как сочетать рост продолжительности жизни, происходящий за счет увеличения расходов на медицинское обслуживание, и необходимость увеличения расходов на пенсии и т.д.)

Таким образом, одна из идей, на которую опирался в своей теории Туган-Барановский и которая уже была в теориях Рикардо и Милля – противопоставление законов производства богатства и законов распределения его на доходы.

Более компромиссно подходили к законам распределения другие предшественники Туган-Барановского, на которых он, правда, не ссылался – Георгиевский в России и Бернштейн в Германии. Э. Бернштейн, известный деятель международного социалистического движения, писал в 1901 г., что «проблема заработной платы – социологическая проблема, которая никогда не может быть объяснена чисто экономически», следовательно, наряду с экономическими причинами «распределение общественного богатства во все времена было вопросом силы и организации» [Солнцев, Туган-Барановский, Билимович, 2009. С. 390]. Профессор Петербургского университета П.И. Георгиевский в своих учебниках «Политической экономии» 1896 и 1901 гг. выдвигал «теорию общественности», составной частью которой было положение о том, что несмотря на то что доходы первоначально определяются факторами производства, а затем – соотношением спроса и предложения на эти факторы, зависят, кроме того, от «влияния» и «силы» каждого класса [Там же. С. 389–390].

Еще одна группа экономистов предлагала такой подход уже ко всем экономическим отношениям, а не только к проблеме распределения. В частности, немецкий экономист Е. Дюринг, против которого была написана известная работа Энгельса, предлагал различать в экономике естественную, политическую и правовую стороны, выдвигая для обоснования последних двух так называемую «теорию насилия». «Экономические факты прожитой истории, – писал он в 1873 г. в своей работе «Курс национальной и социальной экономии», – могут быть научно поняты только путем исследования тех видоизменений, которые являются результатами действия общих естественных законов всякого хозяйства под влиянием данных политических форм подчиненности и группировки» [Там же. С. 383]. Появившаяся затем в Германии на рубеже XIX–XX вв. «социально-правовая школа» делала еще больший упор на роль правовых отношений в экономике, отношений «господства и права, которые люди сами установили для себя, как существа обладающие свободой воли» [Там же. С. 387]. Поэтому и применительно к проблеме распределения представитель этой школы Р. Штольцман писал в 1896 г.: «Величина заработной платы, прибыли на капитал и ренты является также результатом социальных отношений власти, а не одного естественного действия сил, участвующих в производстве» [Там же. С. 386]. Интересно, что Е. Бем-Баверк, принадлежавший к маржиналистскому направлению, объявил, что разделяет эти идеи Штольцмана. «Я также, как и Штольцман, убежден, – писал он в 1898 г., – что действительное образование наблюдаемых нами отношений цены и дохода должно быть объяснено соединенными и проникающими друг в друга чисто хозяйственными влияниями и социальными факторами господства.

Крупная и еще не решенная удовлетворительно проблема состоит, поэтому, в выяснении рода и меры влияния, идущего с каждой из этих двух сторон...» [Там же. С. 401].

Еще одну теорию, отчасти близкую социальной теории распределения Туган-Барановского, но несколько отличающуюся от выше названных, выдвинул в самом начале XX в. П.Б. Струве. В 90-е годы XIX в. он, также как и Туган-Барановский, был марксистом и членом РСДРП, но в начале XX в. резко изменил свои взгляды. В области политической деятельности он стал одним из лидеров партии конституционных демократов, а в экономической науке стал одним из родоначальников институционализма в России. В своих публикациях, начиная с цикла статей в журнале «Жизнь» (1899–1900) и до окончательного варианта этой идеи в монографии «Хозяйство и цена» (1913. Ч. 1.), Струве предложил различать в экономике «хозяйственные отношения» (между человеком и природой), «междухозяйственные» (между индивидуальными хозяйствами) и «социальные», вытекающие «из социального неравенства находящихся во взаимодействии людей» [Там же. С. 391]. «Разные виды социального строя, – писал он, – могут быть расположены по степени осуществления в них начала равенства (или неравенства). Иначе говоря: социальный строй характеризуется отношениями господства и подчинения между человеческими индивидуальностями» [Струве, 1913. Ч. 1. С. 16].

Проблему распределения Струве относил к «социальным отношениям». «Проблема распределения общественного продукта между классами, – писал он, – не связано непосредственно ни с вопросом создания продукта, ни с вопросом об образовании и мере ценности, а является, по существу, проблемой присвоения продукта (и ценностей) различными агентами общественного производства...» [Солнцев, Туган-Барановский, Билимович, 2009. С. 391]. Казалось бы, позиции Струве и Туган-Барановского совпадают, но дело в том, что Струве, под влиянием философии неокантианства, считал общественные и, в частности, экономические отношения «идиографическими». По его мнению, в обществе, в отличие от природы, не существует общих объективных законов, а существует множество конкретных обстоятельств, возникающих под влиянием случайных причин. (В частности, по мнению Струве, не существует стоимости или единой цены, а существуют цены отдельных сделок). Эти конкретные величины не могут быть обоснованы какой-либо теорией, а могут изучаться только статистическими методами. Поэтому, делал вывод Струве, «всякие рассуждения о «распределении вообще» бессодержательны» [Там же. С. 392] и, следовательно, не может быть социальной «теории» распределения.

И наконец, обратимся к критике социальной теории распределения Туган-Барановского со стороны маржиналистов, от лица которых в дискуссии по этому вопросу в России выступал А.Д. Билимович. Напомним основные идеи Туган-Барановского. Он утверждал, что на рынке товаров существует равенство, т. е. свободная конкуренция между покупателями и продавцами, в то время как в области формирования доходов, т. е. прежде всего на рынке труда, доминирует классовое неравенство, отношения «господства и подчинения», требующие государственного регулирования, т. е. проведения социальной политики. Кратко ключевая идея формулировалась как противопоставление «экономических» отношений (отношения равенства) и «социальных» отношений (отношения неравенства). «Особый разрез общественной жизни по линии: равенства – неравенства» [Там же. С. 395] – характеризовал такой подход Билимович.

Критикуя Туган-Барановского и Струве, Билимович указывал, что, во-первых, любой рынок – товаров или факторов производства – не является рынком совершенной конкуренции, здесь нет отношений «равенства», а отношения «неравенства» не связаны с какой-то особой «социальностью». «Сказать, что высота доходов определяется соотношением социальных сил – это значит произнести общую фразу, – писал он. – Все давно знают, что на рынке происходит борьба и результат ее отражает соотношение сил сторон. Весь вопрос в том, чтобы показать, какие это силы, как они действуют и каким путем из их действия

вырастают такие хозяйственные явления, как высота доходов» [Там же. С. 413]. Во-первых, отмечал Билимович, обычные продавцы и покупатели на рынке равны только формально, но в действительности у них различная степень необходимости купить или продать товар, различные резервы товаров и денег и т.д. Во-вторых, на любом рынке могут возникнуть объединения продавцов и покупателей, до известной степени монополизирующие рынок. «Социальные группы» и «социальные организации» (профсоюзы, союзы предпринимателей) следует, по мнению Билимовича, также рассматривать как монополии на рынках факторов производства. «Когда говорят, что рабочие союзы увеличивают мощь рабочего класса и благодаря этому заработная плата подымается, то прежде всего здесь дело идет о чисто экономической разнице между положением людей, продающих свою рабочую силу при системе конкуренции, и положением группы, создавшей для себя частичную или полную монополию на рынке труда. То же можно сказать о многих других аналогичных условиях» [Там же. С. 397]. «... разве мелкие, средние и крупные предприниматели, сельские хозяева и промышленники, действующие при наличности конкуренции и объединенные в монопольные организации – одинаково сильны в рыночной борьбе за цены товаров?» [Там же. С. 398].

Еще одной причиной несопоставимости рынка товаров и рынка труда Туган-Барановский считал невозможность государственного регулирования товарных цен в противоположность растущему государственному регулированию заработной платы, т.е. развитию социальной политики. «Ведь никто не думает повышать или понижать товарные цены путем законодательных актов, – писал он. – Если заработная плата – лишь вид цены, законодатель должен отказаться от попытки воздействовать на высоту заработной платы, так как эта попытка осуждена на неизбежную неудачу» [Там же. С. 373–374]. «И тем не менее государство уже начало действовать в направлении регулирования заработной платы» [Там же. С. 373]. В ответ на это Билимович указывал на существующие в России так называемые «указные цены», на таксацию железнодорожных тарифов и т.п. (О чем Туган-Барановский вообще-то должен был знать).

Таким образом, в противоположность взглядам Туган-Барановского и Струве, Билимович утверждал, что в реальной экономике встречаются отношения равенства, и отношения неравенства, и отношения государственного регулирования. Все они являются социальными, «и теория доходов поэтому не более «социальна», нежели теория меновой ценности товаров» [Там же. С. 395].

В то же время Билимович не отвергал полностью теорию Туган-Барановского. Он считал, что «экономическая теория доходов должна воспользоваться здоровыми зернами, содержащимися в социальной теории распределения» [Там же. С. 401]. Во-первых, писал он, «что касается рабочей силы, правильно указание М.И. Туган-Барановского, что воспроизведение ее подчинено иным законам, нежели воспроизведение вещей. Воспроизведение и умножение ее есть процесс неэкономический, лишь отчасти направляемый экономическими влияниями» [Там же. С. 399]. Во-вторых, если под «социальными» понимать «те общественные отношения, которые вовсе не носят экономического характера или не являются экономическими непосредственно, каковы, например, политический и правовой строй общества, нехозяйственная деятельность общественной власти, культурный уровень населения, религиозные, национальные и другие неэкономические влияния, то не подлежит сомнению, что все эти условия весьма сильно влияют на оплату различных хозяйственных факторов» [Там же. С. 400].

Подводя итоги, поставим вопрос – почему «социальная теория распределения» Туган-Барановского, не являвшаяся полностью оригинальной и имевшая логические и фактические просчеты, получила такой успех и в России и за рубежом? Можно предположить следующие причины. Во-первых, в других теориях, в которых анализировались социальные отношения, ставились прежде всего более общие проблемы – у Струве это «идиографический» и «номологический» подходы, у Штольцамана – противопоставление экономических

и правовых отношений. У Туган-Барановского же центральной проблемой, на фоне противопоставления хозяйственных и социальных отношений, является социальная несправедливость при образовании доходов, вызывавшая всегда больше интереса широкой публики. Во-вторых, проблема социальной несправедливости и, в частности, проблема эксплуатации труда капиталом во второй половине XIX в. теоретически обосновывалась в основном в теории Маркса. Но в начале XX в. теория Маркса, по мнению Билимовича, уже устарела (вспомним, что и Туган-Барановский в начале XX в. перестал быть марксистом, но остался социалистом). «Это стало угрожать теории эксплуатации в глазах самих ее защитников, – писал Билимович. – Оставался один способ сохранить последнюю: оторвать теорию распределения от теории меновой ценности» [Там же. С. 416]. И наконец, в-третьих, проблема социальной справедливости и ее проявление в сфере образования доходов стала на рубеже XIX и XX вв. привлекать не только маргинальных революционеров, предлагавших решить проблему радикально, «разрушив мир насилия до основания», но и широкие слои общества и явилась причиной развития социальной политики.

ЛИТЕРАТУРА

- Блок А. (1955). Сочинения: в 2 т. М.: Гослитиздат.
 Иванюков И.И. (1904). Основные положения теории экономической политики от Адама Смита до настоящего времени. СПб.: Брокгауз-Ефрон.
 Корелин А., Степанов С. (1998). С.Ю. Витте – финансист, политик, дипломат. М.: Терра. Книжный клуб.
 Милль Дж.С. (1980). Основы политической экономии. М.: Прогресс.
 Народно-хозяйственная политика (1914). Ч. 1. М.
 Рикардо Д. (2007). Начала политической экономии и налогового обложения: Избранное. М.: Эксмо.
 Солнцев С.И., Туган-Барановский М.И., Билимович А.Д. (2009). Социальная теория распределения. М.: Наука.
 Струве П.Б. (1913). Хозяйство и цена. Ч.1. М.: Типо-лит. Шредера.
 Kruse A. (1948). Geschichte der volkswirtschaftlichen Theorien. Muenchen (на немецком языке).

Покидченко Михаил Георгиевич

pokidchenko@yandex.ru

Michael Pokidchenko

Doctor habilitatus in economics, professor, leading research fellow of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences; professor of Moscow State University
pokidchenko@yandex.ru

SOCIAL THEORY THE DISTRIBUTION OF M.I. TUGAN-BARANOVSKY AND ITS PERCEPTION IN ECONOMIC SCIENCE

Abstract. The article presents data that Russian economists of the late XIX – early XX centuries M.I. Tugan-Baranovsky, which after its publication in 1913, received a wide response in Russian and world economic science. The article examines the socio-economic and political situations that were completed in the formation of a system of social legislation in the countries of Western Europe at the end of the XIX century. As a result, the first elements of factory legislation were identified. Unfortunately, the reluctance of the Russian government to overcome social contradictions led to the fact that in 1917 the February and October revolutions occurred. The article further analyzes the social theory of distribution of Tugan-Baranovsky, including those related to modern theoretical and economic research, research in the field of Marxist and theoretical marginalist and institutional economics of the beginning of the 20th century. Especially it is necessary to highlight reflections on the theory of Tugan-Baranovsky, relative Bilimovich, head of the marginalist “Kiev school”. In the end, at the beginning of the 20th century, the most important problems in Europe were discovered in Europe, as well as in the paradigm of economics at the turn of the 19th and 20th centuries, and in particular, the institutional direction.

Key words: *income data, income theory, history of economics, economic science of Russia.*

JEL classification: B15, B31, B41.

REFERENCES

- Blok A.* (1955). Sochineniya: v 2 t. [Works: in 2 vol.]. M.: Goslitizdat.
- Ivanyukov I.I.* (1904.) Osnovnyye polozheniya teorii ekonomicheskoy politiki ot Adama Smita do nastoyashchego vremeni [The main provisions of the theory of economic policy from Adam Smith to the present]. SPb.: Brokgauz-Yefron.
- Korelin A., Stepanov S.* (1998). S.Y. Vitte – finansist, politik, diplomat [Y. Witte – a financier, politician, diplomat]. M.: Terra. Knizhnyy klub.
- Mill J.S.* (1980). Osnovy politicheskoy ekonomii [Principles of Political Economy]. M.: Progress.
- Narodno-khozyaystvennaya politika [National economic policy] (1914). Chast' 1 [Part 1]. M.
- Rikardo D.* (2007). Nachala politicheskoy ekonomii i nalogovogo oblozheniya: Izbrannoye [The Beginning of Political Economy and Taxation: Selected Works]. M.: Eksmo.
- Solntsev S.I., Tugan-Baranovskiy M.I., Bilimovich A.D.* (2009). Sotsial'naya teoriya raspredeleniya [Social Distribution Theory]. M.: Nauka.
- Struve P.B.* (1913). Khozyaystvo i tsena. Ch.1 [The Economy and Price. Part 1]. M.: Nauka.
- Kruse A.* (1948). Geschichte der volkswirtschaftlichen Theorien. Muenchen (in German).

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

А.И. Волынский

м.н.с., Институт экономики РАН, Москва

МЕЗОЭКОНОМИКА РОСТА: ИЗУЧАЯ ОПЫТ КИТАЙСКИХ РЕФОРМ¹

Аннотация. В конце прошлого 2018 г. в Китае прошли торжественные мероприятия по случаю 40-летия начала политики реформ и открытости. Благодаря последним Китай из страны с разрушенной экономикой и системой государственного управления в результате потрясений первых трех четвертей XX в., превратился в одно из самых динамично развивающихся государств мира. Описанию опыта китайских реформ, заложенным в программу преобразований принципам, обстоятельствам реализации стратегий трансформации китайской экономики, ее транзита от строго плановой системы к институтам рынка и частной собственности, посвящено значительное число исследований. Основные элементы реформ: ликвидация народных коммун, стимулирование частного предпринимательства, последовательное улучшение инвестиционного климата, преобразование государственных предприятий в рыночных агентов, – все это изучено достаточно подробно. Доминирующее представление о китайских реформах как об изначально смоделированном процессе постепенной экономической либерализации, мягкого демонтажа вертикально интегрированной системы государственного регулирования экономики и развития духа частного предпринимательства представляется неполным. По нашему мнению, описание опыта китайских реформ через дихотомические позиции «план – рынок», «государство – индивид», «социализм (коммунизм) – рынок» изначально привносит известную степень упрощения в выстраиваемые концепции описания китайского прошлого, а вместе с тем и осознания вероятных траекторий будущего развития китайского государства. С нашей точки зрения, необходимым является включение неких срединных позиций в анализ как самих реформ, так и нынешнего китайского общества в его политическом, социальном и экономическом измерениях. Так, в позиции «государство – индивид» необходима промежуточная позиция «общество». Опыт 40-летней давности, явленный жителями китайской деревни Сяоган, эксперименты, проводимые властями отдельных китайских провинций, – примеры того, что фактор «общество» с его способностью к самоорганизации и кооперации сыграли в истории китайского успеха не последнюю роль.

Ключевые слова: *институциональный дизайн, мезоуровень, мезоэкономика, институционализм, Китай, реформы.*

Классификация JEL: B15, B25, P16, P51.

DOI: 10.24411/2587-7666-2019-00007.

Восемнадцатого декабря 2018 г. в Пекине состоялось торжественное собрание по случаю 40-летия начала политики реформ и открытости, на котором присутствовали Председатель КНР Си Цзиньпин и другие высшие партийные и государственные лица. В своей речи Си Цзиньпин отметил, что прошедшие 40 реформенных лет «доказали правильность пути, теории, системы и культуры социализма с китайской спецификой, когда китайское развитие стало положительным опытом и показывает светлую перспективу для

¹ Исследование выполнено в рамках государственного задания для ФБГУН Института экономики РАН по теме «Феномен мезоуровня в экономическом анализе: новые теории и их практическое применение».

других развивающихся стран в их стремлении к модернизации»². В то же время основной упор в речи был сделан им на очередное утверждение лидирующей роли КПК в конструкции власти КНР: «практика реформ и открытости показала, что главенство КПК – ключевая черта социализма с китайской спецификой» [Коростиков, 2018a].

Обращение Председателя Си к прошлым заслугам и к утверждению правильности выбранной стратегии, частичное игнорирование вопросов собственно экономического развития по-своему понятно: юбилей пришелся на сложный период – торговые войны с США, с одной стороны, и свидетельства замедления экономики, с другой, ставят неудобные вопросы скорее не о прошлом, но об обозримом будущем развития КНР. Индекс PMI впервые за два года упал в Китае до 50 пунктов, продажи автомобилей за год сократились на 11,7%, смартфонов – на 15,2%. Неожиданный и формально юридически оправданный запрет со стороны центральных властей для правительства самой развитой китайской провинции Гуандун самостоятельно публиковать региональный индекс PMI и многие другие схожие шаги лишь подогревают слухи о том, что спад промышленного производства и потребительской активности в испытывающей серьезное давление извне экономике материкового Китая значительней, чем можно судить, опираясь на данные официальной статистики [Huifeng, Leng, 2018].

Как торговые и политические противоречия между США и КНР, так и замедление темпов экономического роста КНР вкуче актуализировали дискуссии о реформах китайской экономики. Обращаясь к изучению соответствующих публикаций, нельзя не заметить, что в значительной части, если не в большинстве работ, анализируется вероятное будущее Китая, исходя из позиции усиления или ослабления роли государства и коммунистической партии в экономике Китая, соотношения свободного рынка, демократизации и усиления признаков персоналистского режима Председателя Си. Поддержка крупных государственных компаний и давление на частный сектор – эти две позиции выступают на первый план при анализе экономической политики китайского правительства всех последних лет с момента прихода к власти Си Цзиньпина. По мнению многих, сжатие частного сектора экономики стимулирует спад темпов экономического роста Китая. Политическая же и экономическая структуры современного Китая таковы, что главный способ борьбы с результатами собственной политики последних лет видится китайскому правительству в масштабных бюджетных проектах, направленных на поддержку среднего и малого бизнеса [Chao, 2018].³

Если раньше как для аналитиков, так и для политиков, прежде всего представляющих США, базовой была вера в возможность конвергенции, сближения Китая со странами Запада, сопровождаемого усилением тенденций к демократизации, ростом плюрализма, большей либерализацией экономической сферы⁴, то теперь, как отмечает Майкл Спенс, в обозримой перспективе возможности конвергенции отсутствуют. Вместе с тем в своей статье о будущем модели экономического роста Китая он увязывает более явное разделение функций государственного влияния и свободно саморегулируемого рынка с дальнейшим экономическим ростом КНР, имея ввиду, что усиление роли государства в экономике Китая негативно сказывается на ее развитии [Spence, 2019].

Вместе с тем, с нашей точки зрения, строгость описательной конструкции, предполагающей определенные заданные рамки колебаний между различными степенями влияния государства на экономику, будучи примененной в отношении Китая, является излишней, сужающей рамки адекватного особенностям изучаемого объекта взгляда. В статье мы

² russian.china.org.cn/china/txt/2018-12/19/content_74289620.htm (дата обращения: 24.01.2019).

³ Так, 7 октября 2018 г. Народный банк Китая анонсировал программу по поддержке среднего и малого бизнеса, общая стоимость которой оценена в 175 млрд долл. [Tepperman, 2018].

⁴ China v America // The Economist. October 2018, 20th. P. 11.

предпринимаем попытку обоснования необходимости усложнения привычных описательных конструктов китайской экономики и включения в них новых дополнительных структурных элементов. В первой части мы смещаем акценты на то, что развитие китайской экономики последних 40 лет стало результатом не только государственной политики, но и спонтанных процессов, происходивших на уровне общественной самоорганизации. Во второй части наиболее важным обстоятельством в нашем анализе является то, что рассмотрение опыта китайских реформ в рамках дихотомии «плановая экономика – рынок» не только определено историческим нарративом, но и общими особенностями социальных наук. В третьей части обращается внимание на понятие мезоэкономики, сравнительно молодой концепции, позволяющей описывать тот уровень экономической структуры, характерные качества которого, по мысли теоретиков мезоэкономики, не прослеживаются ни на микро-, ни на макроэкономическом уровнях. Решается вопрос о перспективности ее применения в отношении характеристики китайской экономики.

Политика реформ и открытости: примеры самоорганизации

Никаких оснований оспаривать указанную выше позицию о важности частного сектора, как представляется, нет: в самом деле, основой экономического роста КНР последних 40 лет стала фундаментальная либерализация китайских экономических институтов. По словам самого Си Цзиньпина, частный сектор платит более 50% налогов, обеспечивает более 60% валового внутреннего продукта и более 80% занятости [Chao, 2018]. Однако, говоря о прошлом и будущем китайских преобразований, логику развития КНР, вероятно, не следует описывать как маятник, качающийся между двумя крайними позициями рынка и плановой экономики, демократизации (пусть и относительной ввиду конституционно закрепленной нормы о главенстве КПК) и автократии. Дихотомия в описании политики реформ и открытости, ровно как и современного Китая в его социальном, политическом и экономическом измерениях, построенная на противопоставлениях «план – рынок», «государство – индивид», «социализм (коммунизм) – рынок» может рассматриваться как своего рода упрощение.

Несмотря на огромное число подробных исследований, посвященных китайским реформам, господствующей точкой зрения является представление о них как об изначально смоделированном и проводимом «сверху» процессе транзита китайских общественных и экономических институтов к более либеральным институциональным конструкциям. Как пишут в своей работе «Как Китай стал капиталистическим» Рональд Коуз и Нин Ван, и китайская поддерживаемая руководством КНР историография, и мировое научное сообщество исходят из того, что Третий пленум ЦК КПК 11-го созыва, на котором было объявлено о начале политики реформ и открытости, стал отправной точкой рыночных преобразований, переломным моментом в истории КНР. Тем не менее «сказать, что пленум запустил цепь событий, которые с неизбежностью привели к переходу китайской экономики на рыночные рельсы, нельзя. Скорее, это рыночные реформы придали значимость Третьему пленуму, превратив его в ярчайший переломный момент в истории КНР» [Коуз, Нин, 2013. С. 51]. Представление о рыночных реформах как программе с запрограммированным результатом упрощает задачу исследования опыта китайских реформ, и вместе с тем подводит нас к описательным концепциям, в рамках которых история КНР последних десятилетий может быть представлена как движение в пространстве между доминантами рыночного и планового методов, траектория которого целиком зависима от господствующей политической линии⁵. В действительности «экономическая реформа в Китае в начале

⁵ В качестве примера такого подхода см.: [Terperman, 2018].

1980-х годов представляла собой «историю двух экономик» – стагнирующего госсектора и быстро растущего негосударственного сектора. Последний возник на обочине китайской экономики во время периферийных революций» [Коуз, Нин, 2013. С. 77].

Развитие негосударственного сектора, представленного т.н. волостными и поселковыми предприятиями, в первые десятилетия реформ носило спонтанный характер, отношение государства к нему поначалу было настороженным. Тем не менее волостные и поселковые предприятия (township-village enterprises (TVEs))⁶ были «самой динамичной частью китайской экономики» [Naughton, 2007. P. 274], «локомотивом экономического роста и индустриализации на первом этапе реформ» [Xu Chenggang, Zhang Xiaobo, 2009. P. 3; Zweig, 1997]. Ныне число посвященных волостным и поселковым предприятиям исследований обширно [Weitzman and Xu, 1994; Che and Qian, 1998; Mukherjee and Zhang, 2007]⁷. Их пример представляет собой определенный парадокс: будучи объектом коммунального или коллективного имущества в собственности и в управлении местных органов власти, они демонстрировали экономическую эффективность. «Потрясающие успехи волостных и поселковых предприятий противоречат базовому принципу современной экономики: без частной собственности невозможно стимулировать предпринимательскую деятельность и поддерживать конъюнктуру на рынке», – пишут Коуз и Нин. И далее задаются закономерным вопросом: почему эти предприятия, находящиеся в управлении у местных чиновников, оказались эффективны, а государственные предприятия, связанные с центром – нет. «Объяснять успехи волостных и поселковых предприятий участием местных органов власти – значит просто констатировать тот факт, что у этих предприятий была одна счастливая особенность: управляя ими, местные чиновники должны были вести себя как настоящие предприниматели – брать на себя риски и нести полную ответственность за свои решения. В отличие от государственных волостные и поселковые предприятия были ограничены в средствах» [Коуз, Нин, 2013. С. 64]. Будучи государственными или общественными де-юре и частными де-факто вплоть до начала 1990-х гг., когда государство юридически признало свободу предпринимательства (об этом подробнее см.: [Williams, 2001]), волостные и поселковые предприятия развивались не благодаря, а вопреки воле центральных властей, видевших в них конкурентов государственным предприятиям и потому усложнявшим для первых доступ к кредитам и рынкам сбыта [Li Lanqing, 2008. P. 28–29].

Наиболее яркий пример спонтанности формирования самоорганизующихся рыночных субъектов в Китае продемонстрировал аграрный сектор. Широко известна хрестоматийная история крестьян из деревни Сяоган провинции Аньхой. В ноябре 1978 г. жители деревни подписали секретное соглашение, в соответствии с которым принадлежавшая коммуне земля была поделена на мелкие участки, закрепленные за конкретной семьей. С точки зрения действовавших тогда законов крестьяне сознательно шли на преступление. Понимая это и понимая, какая опасность им грозит, крестьяне Сяогана договорились кормить до достижения 18-летнего возраста детей тех, кого теоретически могли арестовать за подписание соглашения о разделе земли. Было договорено отдавать государству ровно указанные в планах объемы урожая, остальное оставлять себе. Опыт оказался удачным, уже в следующем году объемы собранного урожая увеличились кратно, а жители соседних деревень попытались повторить эксперимент у себя, о чем узнали областные чиновники. Они перекрыли поставки удобрений в Сяоган. Но в дело вмешался глава партийного коми-

⁶ В русскоязычном переводе работы Коуза и Нина «township-village enterprises (TVEs)» переводятся как «волостные и поселковые предприятия», вместе с тем в: [Коростиков, 2015] употребляется более широкий термин «township and village enterprises» – «городские и сельские предприятия». Речь же, фактически, идет об одном и том же явлении. Однако в англоязычной литературе часто встречается деление на «township-village enterprises (TVEs)» и state-owned enterprises (SOEs), то есть сельские и городские соответственно.

⁷ Не обходят вниманием тему и исследователи, работающие в КНР. См.: [Кун, 2005; Ма, Ван, Лю, 1994; Сюй, 2009].

тета провинции Аньхой Вань Ли. Он поддержал селян и, в конечном итоге, модель Сяогана стала общекитайской практикой⁸.

Представление о том, что частный сектор в Китае вырос во многом вопреки позиции правительства как спонтанно возникшая форма институциональной самоорганизации в условиях отсутствия соответствующей правовой базы и внятной последовательной позиции государства, позволяет расширить соответствующий описанию китайских реформ понятийный аппарат: перейти от дихотомической позиции «государство – индивид» и «план – рынок» к более широкой «государство – общество – индивид». В таком случае опыт рыночных реформ в Китае может быть изучен не как проведение определенных институциональных преобразований сверху, не как насаждение выработанных на макроуровне правил игры в микроагентную среду, но, напротив, как результат реакции агентов микроуровня на изменения внешней среды и выработки ими своих правил взаимодействия, позже легитимированных на уровне государства. Наконец, это может быть описано как пример институционального многообразия, успешной многоукладности.

Экономика развития и ориентализм

Несмотря на то, что приведенные нами выше примеры эффектов самоорганизующихся структур по модели деревни Сяоган и волостных и поселковых предприятий широко известны и подробно рассмотрены в многочисленных исследованиях, модель восприятия опыта китайских реформ как сознательного транзита от одного типа институционального устройства к другому, осуществляемого под руководством вполне определенного рулевого, устойчива. Мы уже упоминали, что западные научное и политическое сообщества на протяжении десятилетий верили в эффект конвергенции, в положительные последствия интеграции китайского государства в глобальный мир. Включаясь в глобальные цепочки добавленной стоимости, Китай эпохи реформ и другие развивающиеся государства открывались для Запада, приводили свои юридические и экономические системы в определенное соответствие с мировыми стандартами. Все это давало позитивный эффект: если прежде в графике мирового распределения доходов наблюдался существенный разрыв между экономиками развитых и развивающихся стран, то по мере развития глобальной торговли разрыв стал снижаться⁹. Само же восприятие либерализации Китая в этом контексте воспринималось как неизбежный результат экономического развития, во многом стимулированного процессами глобализации. Политическую и идеологическую основы такой модели восприятия составляли в том числе и исторические обстоятельства окончания холодной войны и распада социалистического лагеря. В этом контексте политика реформ и открытости не могла восприниматься как-то иначе, чем осознанный и предопределенный транзит к институтам рынка.

Взгляд с иных позиций мы обнаруживаем в работах многих отечественных синологов. Будучи воспитанниками советской академической традиции, российские исследователи долгое время концентрировались на обзоре официальных документов и решений съездов Коммунистической партии Китая, сводя основной дискурс относительно китайской политики реформ к противопоставленным позициям «социализм – либерализм», «рынок – план», поиску определений сложившейся системы: «социализм с китайской спецификой», «разновидность рыночного социализма», система сочетания плана и рынка, и описывая реформаторские стратегии, применяемые в КНР, как умелый поиск «золотой

⁸ См.: [Коростиков, 20186].

⁹ World Trade Report 2014. Trade and development: recent trends and the role of the WTO. P. 5.

середины» между крайностями категорий рынка и плана (см., например: [Кондрашова, 2018; Пивоварова, 2011; Пивоварова, 2018; Просеков, 2009])¹⁰.

Обе позиции – и вера в конвергенцию, и поиск «руководящей роли КПК» в развитии разновидностей социалистических форм хозяйствования – в исторической перспективе являются отголоском идеологического противостояния эпохи холодной войны. Вместе с тем в ряде исследований противоречие обретает более широкие перспективы. Так, в работе российского китаиста А.В. Виноградова «Китайская модель модернизации» идеологический конфликт по линии «социализм – капитализм» обретает явные черты противоречия культурных идентификаций: понятие капитализма он увязывает с модернизацией, которая описывается им как форма вестернизации. Наконец, он задается вопросом о том, «является ли поражение коммунистической идеологии <...> доказательством утверждения единого типа цивилизационного развития, построенного на экономическом либерализме и политической демократии» [Виноградов, 2008. С. 8]. Признавая, что марксизм для Китая был настолько же западной идеологией, насколько ею являлся либерализм, тем не менее А. В. Виноградов исходит из того, что марксизм с его упором на коллективизм ближе к традиционным ценностям китайской культуры. Такой подход предопределяет и исследовательскую позицию, исходя из которой модель китайской модернизации «социализма с китайской спецификой» описывается как некий *незападный* путь развития.

На этом этапе мы подходим к тому, что дуализм в описании программы китайских реформ может вызывать к дискуссии не только вопросы о собственно Китае, но также и о доминирующих описательных моделях, а вместе с тем и об основах социальных наук. Японский политолог Такаси Иногучи одну из своих работ начинает вопросом о том, является ли политология американской социальной наукой и положительно на него отвечает: «Да, по крайней мере – последние пятьдесят лет» [Иногучи, 2004. С. 131]. С некоторой осторожностью, но схожую мысль можно высказать и в адрес большинства других социальных наук, в том числе и экономики. Не будучи «американской», экономическая теория в ее сегодняшнем виде – продукт западной цивилизации, выросший как описательная модель прежде всего западных обществ и обретший свою универсальность по мере разворачивания процессов глобализации.

Сложившийся вокруг политики реформ и открытости дискурс отсылает нас к обширному пласту сравнительных исследований, выявляющих связь между институтами и экономическим ростом. Оставив в стороне вопрос о сравнительных преимуществах китайской экономики на начальном этапе реформ, таких как дешевая и дисциплинированная рабочая сила, мы, в конечном итоге, приходим к проблеме институциональных трансформаций в пореформенный период, вопросу о связи экономического роста и институциональных преобразований. Это отсылает нас к популярному ныне направлению исследований на стыке экономики развития и экономической истории. Значительная часть известных нам работ сходится на том, что динамизм экономического роста возможен в странах с порядками открытого доступа [Норт и др., 2011] или, используя терминологию Аджемоглу и Робинсона, в обществах с инклюзивными институтами [Acemoglu, Robinson, 2012; Аджемоглу, Робинсон, 2015]. Обоснованием для такого рода конструкций может служить известный эффект «хоккейной клюшки» [Розмаинский, 2018. С.188; McCloskey, 2016. P. 24]: быстрый экономический рост в странах Запада, начавшийся на рубеже XVIII–XIX вв. Если до того темпы экономического роста были ниже темпов прироста населения, что в конечном итоге приводило к неизменности показателя доходов ВВП на душу населения, то, начиная с конца XVIII в., в таких странах, как Нидерланды, Великобритания, США,

¹⁰ Отметим, что «социализм с китайской спецификой» – понятие, взятое из официальных документов КПК. Западные англоязычные исследователи преимущественно игнорируют это понятие, чаще говоря о «китайской модели капитализма» (см., например: [Rattner, 2018]).

Франция и Германия, показатель ВВП на душу населения начал стремительно расти (подробнее об этом см.: [Бакеев, 2018]). Визуально на графике показателя как роста ВВП, так и ВВП на душу населения мы увидим многовековое отсутствие положительной динамики и быстрый рост, начавшийся два столетия назад, график окажется похож на хоккейную клюшку.

Страны, положившие начало перелому в экономическом развитии, были обществами с инклюзивными институтами, гарантирующими защиту прав собственности и частного предпринимательства. Аджемоглу и Робинсон на примере истории распространения технологии книгопечатания показывают, что инклюзивные институты способствовали техническому и, соответственно, экономическому развитию в этой области, тогда как в обществах с экстрактивными институтами возможности технологического развития были подавлены политическими институтами власти [Аджемоглу, Робинсон, 2015. С. 168–171]. Теория Аджемоглу и Робинсона и в меньшей степени Норта и соавторов широко критикуются за свою тенденциозность, пренебрежение фактами, не вписывающимися в начальную концептуальную формулу «институты открытого доступа (инклюзивные) => развитие» и признаки следования идеологическим установкам в анализе [Diamond, 2012; Арсланов, 2016; Кирдина-Чэндлер, 2018]. Вероятно, некое упрощение, понимаемое многими как тенденциозность, подобного рода исследований неизбежно. На слабость однофакторного подхода указывает Мансур Олсон: «каждая страна, регион, <...> уникальны. Поэтому тот факт, что некая страна с необыкновенно высоким темпом роста имеет ту или иную отличительную особенность, вовсе не является основанием для вывода о наличии причинно-следственной связи». И далее приводит пример доведения логики подобного рода исследований до абсурда: только у англичан есть Биг-Бен, а немцы едят много кислой капусты, следовательно, Биг-Бен – причина медленного роста британской экономики, а кислая капуста – быстрого роста Германии [Олсон, 2013. С. 25]. Однако в силу масштабности задачи концентрация исследователя на одном факторе кажется вполне оправданной, тем более, если речь идет о широком списке стран.

Проникновение факторов идеологии в исследования кажется также определенной неизбежностью. Дискуссии о допустимости идеологии в экономических исследованиях почти также стары, как и сама экономическая наука. Широко известна работа Йозефа Шумпетера «Наука и идеология», в которой он частично признает идеологический элемент в экономических исследованиях как допустимый. Для Шумпетера идеология – это некие ценностные ориентиры исследователя, исходя или благодаря которым он определяет задачи своей деятельности. «Ведь идеологии не являются просто ложью; это правдивые утверждения о том, что человек, по его мнению, видит», – пишет Шумпетер [Шумпетер, 2012. С. 252]. Наконец, он добавляет, что многие, подобно Марксу, находят следы наличия идеологических предубеждений у других, но только не у самих себя.

Как бы то ни было, посыл неоинституциональной теории об institutions matter и построенные на нем концепции о положительной взаимосвязи институтов открытого доступа по Норту и экономического развития прочно вошли в научный дискурс относительно проблем стимулирования роста национальных экономик. Вместе с тем господствующие в этой области знания подходы могут производить впечатление чрезвычайной европоцентричности. Исторически сложилось, что «большинство стран, осуществивших переход к открытому доступу или, по крайней мере, выполнивших пороговые условия, расположены в Европе или основаны европейцами» [Норт и др., 2011. С. 42]. Это обстоятельство делает неизбежным европоцентризм теоретических построений в области экономики развития, равно как неизбежно и признание того факта, что последние два столетия истории человечества прошли под знаменем глобализации, сопровождавшейся экспортом европейских институциональных и технологических инноваций за пределы европейского континента.

Критика европоцентричной модели описания развития человечества, а вместе с тем и признание преимуществ европейского пути развития, популярна. Переоценке прошлого посвящено множество исследований в том числе и сопряженных с историей экономики. Пересмотр истории в свете обретения новых данных по динамике развития государств в прошлом позволяет делать выводы о том, что экономическое доминирование стран Запада – явление недавнее. Так, по разным оценкам, к началу XIX в. ВВП Китая составляло до трети от мирового объема¹¹. С.Г. Кирдина-Чэндлер показывает, что суммарная доля ВВП стран с западными институциональными моделями стала преобладать над долей незападных стран лишь с середины XIX в., указывая, вместе с тем на определенную цикличность: с десятых годов XXI в. страны, относимые С.Г. Кирдиной-Чэндлер, к незападным, вновь начинают преобладать в суммарной доле мирового ВВП [Кирдина-Чэндлер, 2018]¹².

Сами анти-европоцентричные модели обнаруживают определенное различие: с одной стороны, многие исследователи доказывают, что долгое время Восток (в том числе и Китай) развивался опережающими темпами, указывая при этом на его макроэкономические показатели и ряд технологических прорывов. С другой стороны, можно сослаться на работу английского социолога и антрополога Джека Гудина «Похищение истории», в которой он утверждает, что европейский континент «выдвигает множество претензий на изобретение таких <...> институтов, как «демократия», торговый «капитализм», свобода, индивидуализм. Однако подобные институты встречаются в значительно более широком круге человеческих сообществ» [Гудин, 2015. С. 13]. На этом фоне концепция может быть выстроена не как рассказ об истории отставания стран Востока и последующего перехода в фазу догоняющего развития, сопровождаемого институциональной конвергенцией, скорректированный исходя из информации о прежнем макроэкономическом и технологическом равенстве или преобладании ряда государств Востока, но как повествование о менее монолитном, чем противопоставление «Восток-Запад», мировом многообразии институтов. Отталкиваясь от подобных предположений, экономист Гюнтер Франк выдвинул свой знаменитый призыв к Re-Orient [Frank, 1998], а синолог Померанц заявил о «Великом расхождении» между Европой и Азией, начало которого он отсчитывает лишь с начала XIX в., утверждая, что до этого времени направления развития были относительно сопоставимы [Pomeranz, 2000]. Каждое из упомянутых исследований стоит, с одной стороны, на том, что отставание Востока – не непреложное условие исторического развития, с другой же, на том, что противоречия между восточным и западным путями развития не столь исторически фундаментальны, как могло казаться прежде. Возвращаясь к теориям развития Норта и Аджемоуглу и Робинсона, такое уточнение исторических реалий позволит вести дискуссии относительно преимуществ институтов открытого доступа не в контексте линии культурного разлома «Восток – Запад», но при более инструментальном восприятии утверждений о большей эффективности условно западных институтов.

Чтобы понять глубокие причины идеологической связи между рассмотрением т.н. «западных» и «незападных» институциональных моделей, что контекстуально практически всегда сходно с инклюзивными и экстрактивными институтами, обратимся к довольно радикальному варианту отрицания европоцентричной модели – работе американского интеллектуала арабского происхождения Эдварда Саида «Ориентализм» [Саид, 2006]. В ней он представил систему знаний западных ученых о Востоке как следствие некоего конструкта, названного им «ориентализм». Ориентализм в работе Саида предстает как пример искусственного эпистемологического противопоставления Востока и Запада и как знак

¹¹ Восстановление былого паритета – один из пунктов «китайской мечты» (см.: [Социальный протест..., 2016. С. 229].

¹² Тут, однако, следует уточнить, что речь идет о суммарном показателе странового ВВП, а не о показателе ВВП на душу населения, как приведено в случае выше.

власти Запада над Востоком. Формирование ориентализма, по мысли Саида, было обусловлено историческим контекстом и реалиями колониальной экспансии. Сразу после выхода книга обрела в академическом сообществе как своих сторонников, так и яростных критиков. В контексте нашего исследования больший интерес представляют скорее сторонники работы Саида. Так, британский социолог Брайан Тернер, развивая идеи Саида, отмечает, что концепт Востока построен западными учеными как плохая альтернатива Западу, а все проявления Востока описываются в сравнении с Западом через дихотомические позиции «современный – традиционный», «динамичный – статичный», «прогрессивный – реакционный», «оригинальный – имитирующий». Истоки подобных конструкций Тернер возводит к работам Макса Вебера, увязавшего благосостояние Европы с протестантской этикой. Ориентализм видится Тернеру как продукт методологического индивидуализма Макса Вебера (подробнее об этом см.: [Рагозина, 2015]).

Развивая последнее утверждение, сможем допустить, что устремление к принципам методологического индивидуализма и утверждения фактора Я-мотивации как движущей силы развития лежит в основе дихотомических концепций противопоставлений Востока и Запада. Рассмотрение, в частности, траекторий развития Китая как движения между планом и рынком, государством и индивидом, в известной степени – следствие ориентализма, попытки объяснения общественных процессов через позиции изучения принципов индивидуального поведения и сопутствующих ему мотиваций.

Говоря о реформах в Китае, мы имплицитно имеем ввиду некий процесс, в ходе которого правительство создает рыночную среду, ориентированную на агентов микроуровня, наделенных способностью к Я-мотивации и четко определенными правами собственности. Обратный процесс видится в сужении пространства свободы микроагентов, ухудшении для последних условий деятельности (усложнение доступа к инвестициям, кредитам, давление со стороны государственных органов). Последнее многими воспринимается как отход от траектории конвергенции со странами Запада, выбор незападного, традиционно китайского пути развития.

Вероятно, если размышлять в категориях, более близких к культуре, чем к экономике, в случае с Китаем обычно рассматриваемые в одном контексте понятия институтов рынка и жестко понимаемой теоретической конструкции человека экономического следует разводить. Выше мы указывали на очевидный факт: экономическая теория в ее современном виде – продукт европейской культуры. Базовая единица микроэкономического анализа – человек экономический, *homo economicus*, максимизирующий отдачу и реализующий возможности рационального выбора, несмотря на признание экономической наукой ассиметрии информации, несовершенства контрактов и многие завоевания поведенческой экономики, по-прежнему может считаться основой неоклассической экономической теории¹³. Однако важно утверждение, что «человек экономический, – как пишет французский философ и социолог Кристиан Лаваль, – это не человек политической экономии. Не она его придумала, и он ей не принадлежит <...> Человек экономический возникает в другом месте, он возникает в самом обществе; он зарождается в изменениях социальных отношений, это – воображаемый образ, существующий в совершенно различной литературе, а не только в трудах экономистов» [Лаваль, 2010. С. 351–352].

Рассмотрение институтов рынка, частной собственности и максимизирующих агентов в одном смысловом пакете закономерно. Связь между капитализмом и человеком

¹³ Говоря об этом, стоит упомянуть, что, согласно ряду представлений, принцип методологического индивидуализма с концепцией рационального максимизирующего экономического агента является основой не только микро, но и макро-экономической теорий [Кирдина, 2013], однако подобную убежденность разделяют не все.

экономическим органична и исторична, она же в свое время стимулировала китайское общество к выбору марксистской идеологии¹⁴.

Вместе с тем примеры волостных и поселковых предприятий, модель деревни Сяоган с ее бунтом против правил, продиктованных государством, – из которых, в сущности, и вырос современный частично капиталистический Китай, произошел не посредством внедрения принципов индивидуального начала, а благодаря логике коллективного действия и эффекту самоорганизации сообществ. Государственный аппарат в этом контексте выступил не как источник макростратегий, создающих внешние условия для микроэкономических агентов, но как инструмент законодательной институционализации сложившихся практик постфактум. Они же явили пример разрешения проблемы коллективного действия, описанной Мансуром Олсоном. Даже учитывая фактор определенной романтизации истории договоренностей между сельчанами из деревни Сяоган, проблема безбилетника была решена ими на самом раннем этапе: каждый участник получал не только равные величины гипотетического выигрыша, но также нес и равную меру ответственности перед государством, а, значит, и ожидаемо оказывался перед равной угрозой проигрыша.

Мезоэкономика китайского развития

Иметь ли в виду, что и микро- и макроэкономические теории построены на микроэкономических основаниях, как полагает ряд исследователей, или, напротив, утверждать, что макроэкономическая теория в ее кейнсианском прочтении выросла из предположения о нерациональности поведения субъектов, идущего вразрез с их интересами (см.: [Олсон, 2013. С. 22]), тем не менее общим будет внимание к поведению отдельных экономических агентов (в той или иной степени производных от homo economicus) в анализе. Логичным в этом контексте будет рассмотрение экономического процесса как в микро-, так и макропроекции через истории взаимоотношений государства и его макрорегуляторных стратегий и микроэкономических объектов. Возвращаясь к условной модели деревни Сяоган заметим, что в этом случае субъектность экономического действия была рождена скорее не на индивидуальном, а на коллективном уровне. Применяя теорию фирмы, мы, напротив, должны были бы в данном случае уйти в глубокую микропроецию, изучение мотиваций поведения для каждого сельчанина, однако в анализе истории общекитайских реформ на первый план выходит именно логика коллективного действия, в рамках которого были рождены некие правила поведения, прошедшие путь от неформальных договоренностей к формальным правилам и институционализации.

Такая постановка вопроса делает логичным обращение при анализе опыта китайских реформ к теории мезоэкономики, последователи которой утверждают необходимость выделения промежуточного между микро- и макроуровнями мезоуровня. Впервые понятие «mesoeconomic» было упомянуто в работе Карла А. Виттфогеля 1962 г. «Аграрные проблемы оси Москва – Пекин» для описания регионального уровня управления¹⁵. Впоследствии идея мезоэкономики привлекла внимание представителей гетеродоксальных экономиче-

¹⁴ О.Н. Борох на примере дискуссии в журнале «Шэньбао юэкань» в начале 1930-х годов показывает, что для китайской интеллектуальной элиты вопрос о необходимости модернизации Китая, под которой уже тогда понималась не только индустриализация, но и вестернизация, не стоял. Проблемой был выбор между индивидуализмом капитализма и коллективизмом социализма. Значительное число интеллектуалов склонялось к последнему и даже не по причине несовместимости идеалов рыночного индивидуализма и китайской культуры, а из-за убеждения, что капитализм не позволит в максимально сжатые сроки обеспечить индустриализацию страны, мобилизовав максимальное количество ресурсов [Борох, 2015].

¹⁵ Подробнее об истории мезоэкономики см.: [Круглова, 2017].

ских течений: эволюционной и институциональной теорий. В русскоязычный научный оборот понятие экономики вошло благодаря двум коллективным монографиям, подготовленным Г.Б. Клейнером и соавторами [Мезоэкономика..., 2001; Мезоэкономика..., 2011]¹⁶. Сам Г.Б. Клейнер трактует мезоуровень как «естественное поле формирования и действия экономических институтов» [Клейнер, 2003. С. 16].

По мысли обращающихся к мезоэкономике исследователей, именно в срединном между микро- и макроуровне мезопространстве происходят процессы, подобные тем, что можно описывать в терминологии самоорганизации и коэволюции, возникновения правил взаимодействий игроков друг с другом в условиях неопределенности, многократного их повторения и институционализации [Elsner and Heinrich, 2010]. Особым образом такой взгляд на мезоэкономику реализовался в работах постсоветских экономистов. Так, по мысли Г.Б. Клейнера и соавторов, их обращение к мезоэкономической проблематике было обусловлено особенностями неудачного транзита постсоветской России к рыночным институтам, когда институты плановой экономики самоустранились, а механизмы рыночной координации не функционировали в силу отсутствия привычки экономических субъектов к рыночным реалиям. В обеих монографиях: и в «Мезоэкономике переходного периода», и в «Мезоэкономике развития» утверждалось, что именно мезопространство должно стать тем уровнем экономики России, где произойдет выработка механизмов координации российских экономических субъектов.

Одним из авторов, регулярно обращающихся к мезоэкономической проблематике, Т.Р. Гареевым цель мезоэкономических исследований формулируется как «идентификация области, в которой сталкиваются восходящие процессы формирования новых правил и нисходящие процессы стабилизации конституирующих правил» [Гареев, 2010. С. 45]. Такое понимание мезоэкономики приближено к задачам изучения примеров из истории китайских реформ последних десятилетий, описанных выше. В определенном смысле именно мезоуровень как звено между микро- и макроуровнями, введенный как описательная категория при изучении китайской экономики, позволит избежать дихотомических позиций «государство – индивид», «рынок – план», ввести в анализ промежуточную, но, по существу, институтообразующую категорию общества, в отдельных случаях функционирующего согласно логике коллективного действия.

Заключение

Итак, основу дискурса относительно китайской политики реформ и открытости и ее результатов составляют дихотомические позиции «плановая экономика – рыночная экономика», «государство – индивид», «капитализм – социализм», определяющие взгляд на развитие Китая эпохи реформ как на качение маятника, зависимое от воли политических элит. Такая логика описания органична более широкой позиции «Запад-Восток» и неизбежна ввиду того, что основы описательных конструкций социальных наук, в том числе и экономики, были заложены европейскими учеными. Если для европейского общества взаимоотношение человека как основной описательной единицы и государства является ключевой проблемой исторического развития, то, скажем, в случае с китайским обществом подобная схема может оказаться уводящей от истины. Говоря об экономическом анализе, мы обратились к теории мезоэкономики, теоретики которой настаивают на необходимости преодоления ограничений методологического индивидуализма социальных наук и возлагают надежды на теоретическое пространство мезоуровня в экономике как на категорию, в пределах которой возможно изучение логики коллектив-

¹⁶ Об истории понятия мезоэкономики в российской литературе см.: [Волинский, 2017].

ного действия экономических агентов, сопровождающегося эффектами возникновения эмерджентных структур. С нашей точки зрения, исследовательская программа мезоэкономики соответствует задачам изучения опыта китайских рыночных трансформаций последних десятилетий, важнейшим фактором которых являлись, вопреки господствующим представлениям, не только макроуровневые стратегии реформирования экономики, но и коллективные, спонтанно организованные действия социальных групп.

ЛИТЕРАТУРА

- Аджемоглу Д., Робинсон Дж. (2015). Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты / Пер. с англ. Д. Литвинова, П. Миронова, С. Сановича. М.: АСТ.
- Арсланов В.В. (2016). «Инклюзивные институты» – основной фактор экономического роста // *Общественные науки и современность*. №5. С. 49–62.
- Бакеев М.Б. (2018). Дейдра Макклоски: риторика экономического развития: Научн. Докл. М.: Институт экономики РАН.
- Борох О.Н. (2015). Дискуссия о путях развития Китая в начале 1930-х годов: от «вестернизации» к «модернизации» // *Вестник Санкт-Петербургского университета Сер. 13. Вып. 2*. С. 73–86.
- Виноградов А.В. (2008). Китайская модель модернизации. Поиски новой идентичности. 2-е изд., испр. и доп. М.: НОФМО.
- Волынский А.И. (2017). Мезоуровень как объект исследования в экономической литературе современной России // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, Т. 9. № 3. С. 36–49.
- Гареев Т.Р. (2010). Институты и экономическое развитие на субрегиональном (мезо-) уровне // *Общественные науки и современность*, № 5. С. 45–58.
- Гудин Дж. (2015). Похищение истории / Пер. с англ. М.: Весь Мир.
- Иногучи Такаси (2004). Политическая наука в трех демократиях: «нелояльной» (Япония), демократии «третьей волны» (Южная Корея) и «зарождающейся» (Китай) // *Полис*. 2004. №5. С. 131–140.
- Кирдина С.Г. (2013). Методологический индивидуализм и методологический институционализм // *Вопросы экономики*. №10. С. 66–89.
- Кирдина-Чэндлер С.Г. (2018). Западные и незападные институциональные модели во времени и пространстве // *Вопросы теоретической экономики*. №1. С. 73–88.
- Клейнер Г.Б. (2003). Мезоэкономические проблемы российской экономики // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, Т. 1. № 2. С. 11–18.
- Кондрашова Л.И. (2018). Китай строит свой социализм // *Проблемы Дальнего Востока*. № 4. С. 102–114.
- Коростиков М.Ю. (2015). Власть и собственность в Китае // *Сравнительная политика*. 2 (19). С. 50–65.
- Коростиков М.Ю. (2018а). Си Цзиньпин выразил уверенность в прошлом // *Онлайн-портал издания Коммерсантъ*. www.kommersant.ru/doc/3835806 (дата обращения: 24.01.2019).
- Коростиков М.Ю. (2018б). Пример лучших правил // *Онлайн-портал издания Коммерсантъ*. www.kommersant.ru/doc/3829217?from=doc_vrez (дата обращения: 24.01.2019).
- Коуз Рональд, Нин Ван (2013). Как Китай стал капиталистическим. М.: Новое издательство.
- Круглова М.С. (2017). Мезоэкономическая теория в англоязычной научной литературе // *Journal of institutional studies (Журнал институциональных исследований)* Т. 9. № 3. С. 24–35.
- Лаваль К. (2010). Человек экономический. Эссе о происхождении неолиберализма. Пер. с фр. С. Рындына. М.: Новое литературное обозрение.
- Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия. (2001). М.: Наука.
- Мезоэкономика развития (2011). Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера; Центральный экономико-математический ин-т РАН. М.: Наука.
- Норт Д., Уоллис Дж., Вайнгаст Б. (2011). Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества / Пер. с англ. Д. Узланера, М. Маркова, Д. Раскова, А. Расковой. М.: Изд-во Института Гайдара.
- Олсон М. (2013). Возвышение и упадок народов: экономический рост, стагфляция и социальный склероз. М.: Новое издательство.
- Пивоварова Э.П. (2011). Социализм с китайской спецификой. М.: ИД Форум.
- Пивоварова Э.П. (2018). Черты преемственности и новизны в экономической политике пяти поколений руководства КНР. М.: ИДВ РАН.
- Просеков С.А. (2009). Социально-философский анализ модернизации современного Китая в условиях глобализации. М.: Финанс. ун-т при Правительстве РФ.
- Рагозина С.А. (2015). Об антиориенталистской социологии ислама Брайана Тёрнера // *Государство, религия, церковь в России и за рубежом*. № 1 (33). С. 297–310.

- Розмаинский И.В. (2018). Размышления о книге А. С. Скоробогатова «Общество как договор между сильными и слабыми. Очерки по экономике истории» (М.: Издательский дом ВШЭ, 2018) // *Journal of Institutional Studies* (Журнал институциональных исследований). 2018. Т. 10. № 3. С. 180–192.
- Саид Э. (2006). Ориентализм. М.: Русский Миръ.
- Социальный протест на современном Востоке: Научное издание (2016) / Под ред. Д. В. Стрельцова. М.: Аспект Пресс.
- Шумпетер Йозеф (2012). Наука и идеология // *Философия экономики. Антология*: пер. с англ. Под ред. Д. Хаусмана. М.: Изд. Института Гайдара. С. 247–264.
- Acemoglu D., Robinson J. (2012). *Why nations fail: the origins of power, prosperity, and poverty*. New York: Crown Business.
- Chao Deng (2018). China's Private-Sector Woes Spur Leaders Into Action. *The Wall Street Journal*. Published Nov. 19. 2018. www.wsj.com/articles/chinas-private-sector-woes-spur-leaders-into-action-1542623426 (дата обращения: 24.01.2019).
- Che, Jiahua, Yingyi Qian (1998). Institutional environment, community government, and corporate governance: Understanding China's township-village enterprises // *Journal of Law, Economics, and Organization* 14 (1). Pp. 1–23.
- Diamond J. (2012). What makes countries rich or poor? // *New York Review of Books*. June 7. www.nybook.com/articles/2012/06/07/what-makes-countries-rich-or-poor.
- Elsner, W., Heinrich, T. (2010). Towards «Meso»-Economics. On the Co-Evolution of Institutionalized Coordination, «Platform» Size, and Performance.
- Frank A.G. (1998). *ReOrient: global economy in the Asian age*. Berkeley: University of California Press.
- Huifeng He, Leng S. (2018). Beijing says Guangdong government broke law by publishing PMI economic figures for seven years. *South China Morning Post*. www.scmp.com/economy/china-economy/article/2178707/guangdong-government-broke-law-publishing-economic-figures (дата обращения: 24.01.2019).
- Li Lanqing (2008) Li L. Tuwei: Cuomen Chukai de Suiyue [Breakthrough: The Initial Era of Opening China's Door]. Beijing: Central Compilation & Translation Press.
- McCloskey D. N. (2016). *Bourgeois equality: How ideas, not capital or institutions, enriched the world*. University of Chicago Press.
- Mukherjee A., Xiaobo Zh. (2007). Rural industrialization in China and India: Role of policies and institutions. *World Development* 35 (10). Pp. 16–34.
- Naughton B. (2007). *The Chinese Economy: Transitions and Growth*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Pomeranz K. (2000). *The great divergence: China, Europe and the making of the modern world economy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Rattner S. (2018). Is China's Version of Capitalism Winning? *The New York Times*. Published: March 27, 2018. www.nytimes.com/2018/03/27/opinion/china-economy-state-capitalism-winning.html (дата обращения: 24.01.2019).
- Spence M. (2019). What Next for China's Development Model? *Project Syndicate*. Published: Jan 21, 2019. www.project-syndicate.org/commentary/china-development-model-tensions-with-west-by-michael-spence-2019-01 (дата обращения: 24.01.2019).
- Tepperman J. (2018). China's Great Leap Backward. *Foreign Policy*. Published: October 15, 2018. foreignpolicy.com/2018/10/15/chinas-great-leap-backward-xi-jinping (дата обращения: 24.01.2019).
- Weitzman M.L., Chenggang Xu. (1994). Chinese township village enterprises as vaguely defined cooperatives // *Journal of Comparative Economics* 18 (2). Pp. 121–145.
- Williams H. (2001). Property Rights and Legal Reform in Township and Village Enterprises in China // *Asia Pacific Law and Property Journal*, 2001. Vol. 2. Issue 1. Pp. 227–258.
- Xu Chenggang, Zhang X. (2009). The Evolution of Chinese Entrepreneurial Firms: The Township and Village Enterprises Revisited. IFPRI Discussion Paper 00854 April 2009.
- Zweig D. (1997). Rural People, the Politicians, and Power // *The China Journal*, 1997. Vol. 3. Pp. 153–168.
- Кун Жун, Ван Япин (2005). Волостно-сельские предприятия поглощают рабочий труд: причины и методы борьбы /Северо-Западный университет А & Ф, Школа экономики и менеджмента, Шэньси Янлин // *Northwestpopulation*. P. 24–26. На китайском языке.
- Ма Вэй, Ван Ханьшэн, Люй Шидин (1994). История развития и механизм работы китайских волостно-сельских предприятий /Издательство Пекинского университета. На китайском языке.
- Сюй Цзиньюн (2009) Ретроспектива и размышления об изменениях сельской экономической системы Китая за последние 60 лет // *Journal of Tianjin administration institute*. Vol. 11. № 5. Pp. 5–9. На китайском языке.

Вольнский Андрей Игоревич

ava3003@gmail.com

Andrei Volynskii

junior researcher, Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, Moscow

ava3003@gmail.com

MESOECONOMICS OF THE ECONOMIC GROWTH: STUDYING THE EXPERIENCE OF CHINESE REFORMS

Abstract. At the end of 2018, ceremonial events were held in China on the 40th anniversary of the beginning of the Chinese economic reform. Thanks to them, China has become one of the most dynamically developing countries in the world. A considerable amount of research is devoted to describing the experience of Chinese reforms, the principles laid down in the transformation program, the circumstances of the implementation of strategies for transforming the Chinese economy, its transit from a strictly planned system to market institutions and private property. The main elements of the reforms: the elimination of the people's communes, the stimulation of private entrepreneurship, the consistent improvement of the investment climate, the transformation of state enterprises into market agents – all this has been studied in enough detail. The dominant view of the Chinese reforms as the initially modeled process of gradual economic liberalization, the gentle dismantling of a vertically integrated system of state regulation of the economy and the development of the spirit of private enterprise is not complete. In our opinion, the description of the Chinese reforms experience through the dichotomous positions “plan-market”, “state-individual”, “socialism (communism) – market” initially introduces a certain degree of simplification into the analysis of the descriptions of the Chinese past, and at the same time awareness of the future trajectories of the Chinese development. From our point of view, it is necessary to include in the analysis some median of both the reforms themselves and the current Chinese society in its political, social and economic dimensions. Thus, in the position of the “state-individual”, the intermediate position “society” is necessary. The experience shown by residents of the Chinese village of Xiaogang 40 years ago, the experiments conducted by the authorities of individual Chinese provinces are examples of the fact that the “society” factor with its ability to organize and cooperate has played an important role in the history of Chinese success.

Keywords: *institutional design, meso-level, meso-economics institutionalism, China, reforms.*

JEL classification: B15, B25, P16, P51.

REFERENCES

- Acemoglu D., Robinson J. (2015). Pochemu odni strani bogatie, a drugie bednie. Proishozhdenie vlasti процветания и нищеты [Why nations fail: the origins of power, prosperity, and poverty]. M.: AST.
- Arslanov V.V. (2016). «Inklyuzivnye instituty» – osnovnoj faktor ehkonomicheskogo rosta [“Inclusive institutions” – the Key Factor of Sustainable Growth] // Social sciences and modernity. №5. Pp. 49–62.
- Bakeev M.B. (2018). Dejdra Makkloski: ritorika ehkonomicheskogo razvitiya. [Deirdre McCloskey: the rhetoric of economic development] Nauchnyj doklad [Working paper]. M.: Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences.
- Boroh O.N. (2015). Diskussiya o putyah razvitiya Kitaya v nachale 1930-h godov: ot «vesternizacii» k «modernizacii» [Debating the path of China's development in the early 1930s: from “westernization” to “modernization”] // Vestnik of Saint Petersburg University Ser. 13. Vyp. 2. Pp. 73–86.
- Vinogradov A.V. (2008). Kitajskaya model' modernizacii. [China's modernization model. A Search for New Identity] Poiski novej identichnosti. Izdanie vtoroje, ispravlennoe i dopolnennoe. M.: NOFMO.
- Volynskii A.I. (2017). Mezouroven' kak ob'ekt issledovaniya v ehkonomicheskoi literature sovremennoj Rossii [Mesolevel as object of research in the scientific economic literature of contemporary Russia] // Journal of Institutional Studies, Vol. 9. № 3. Pp. 36–49.
- Gareev T.R. (2010). Instituty i ehkonomicheskoe razvitie na subregional'nom (mezo-) urovne [Institutions and economic development at the sub-regional (meso-) level] // Social sciences and modernity, № 5. Pp. 45–58.
- Gudin D. (2015). Pohishchenie istorii [The Theft of History]. M.: Izdatel'stvo «Ves' Mir».
- Inoguchi Takasi (2004). Politicheskaya nauka v trekh demokratiyah: «neloyal'noj» (Yaponiya), demokratii «tretej volny» (Yuzhnaya Koreya) i «zarozhdayushchejsya» (Kitaj) [Political science in three democracies: «disloyal» (Japan), «third wave» democracy (South Korea), and «emerging» (China)] // Polis. №5. Pp. 131–140.
- Kirdina S.G. (2013). Metodologicheskij individualizm i metodologicheskij institucionalizm [Methodological Individualism and Methodological Institutionalism] // Issues of Economics, №10. Pp. 66–89.
- Kirdina-Chandler S.G. (2018). Zapadnye i ne-zapadnye institucional'nye modeli vo vremeni i prostranstve [Western and non-western institutional models in time and geographical space] // Voprosy teoreticheskoi ehkonomiki [Theoretical economics]. №1. Pp. 73–88.

- Kleiner G.B.* (2003). Mezoekonomicheskie problemy rossijskoj ehkonomiki [Meso-economic problems of the Russian economy] // The economic bulletin of the Rostov State University, Vol. 1. № 2. Pp. 11–18.
- Kondrashova L.I.* (2018). Kitaj stroit svoj socializm [China is building its own socialism] // Problems of the Far East, № 4. Pp. 102–114.
- Korostikov M.Y.* (2015). Vlast' i sobstvennost' v Kitae [Power and Property in China] // Comparative Politics. 2 (19) / №2 (19). Pp. 50–65.
- Korostikov M.Y.* (2018a). Si Czin'pin vyrazil uverennost' v proshlom [Xi Jinping expressed confidence in the past] // Kommersant. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3835806> (access date: 24.01.2019).
- Korostikov M.Y.* (2018b). Primer luchshih pravil [Example of the best rules] // Kommersant. www.kommersant.ru/doc/3829217?from=doc_vrez (access date: 24.01.2019).
- Coase Ronald, Ning Wang* (2013). Kak Kitaj stal kapitalisticheskim. [How China became capitalist]. «Novoe izdatel'stvo».
- Kruglova M.S.* (2017). Mezoekonomicheskaya teoriya v angloyazychnoj nauchnoj literature [Meso-economic theory in english-scientific literature] // Journal of Institutional Studies. 9(3). Pp. 24–35.
- Laval Ch.* (2010). Chelovek ehkonomicheskij. Esse o proiskhozhdenii neoliberalizma [L'Homme économique : Essai sur les racines du néolibéralisme]. M.: Novoe literaturnoe obozrenie.
- Mezoekonomika perekhodnogo perioda: rynki, otrasli, predpriyatiya [Meso-economics of the transition period: markets, industries, enterprises]. (2001). Moscow: Nauka.
- Mezoekonomika razvitiya [Meso-economics of development] / ed. Member of corr. RAS G.B. Kleiner (2011). Central Economics and Mathematics Institute of the Russian Academy of Sciences. Moscow, Nauka.
- North D., Wallis J., Weingast B.* (2011). Nasilie i social'nye poryadki. Konceptual'nye ramki dlya interpretacii pis'mennoj istorii chelovechestva. [Violence and Social Order: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History]. M.: Institut Gaydara.
- Olson M.* (2013). Vozvyshenie i upadok narodov: ehkonomicheskij rost, stagflyaciya i social'nyj skleroz. [The rise and decline of nations: economic growth, stagflation and social sclerosis.] M.: Novoe izdatel'stvo.
- Pivovarova E.P.* (2011). Socializm s kitajskoj specifikoj. [Socialism with Chinese characteristics] M.: Forum.
- Pivovarova E.P.* (2018). Cherty preemstvennosti i novizny v ehkonomicheskoy politike pyati pokolenij rukovodstva KNR [Features of continuity and novelty in the economic policy of five generations of Chinese leaders]. M.: IFES RAS.
- Prosekov. S.A.* (2009). Socialno filosofskij analiz modernizacii sovremennogo Kitaya v usloviyah globalizacii [Socio-philosophical analysis of the modernization of modern China in the context of globalization]. M: Financial University under the Government of the Russian Federation.
- Ragozina S.A.* (2015). Ob antiorientalistskoj sotsiologii islama Brajana Tyornera [On Bryan S. Turner's Anti-Orientalist Sociology of Islam] // Gosudarstvo, religii, tserkov' v Rossii i za rubezhom 33 (1). Pp. 297–310.
- Rozmainsky I.V.* (2018). Razmyshleniya o knige A.S. Skorobogatova «Obshhestvo kak dogovor mezhdru sil'nymi i slabymi. Oчерki po ehnomike istorii» (M.: Izdatel'skij dom VSHEH, 2018) [Reflections about the book by A.S. Skorobogatov «Society as a contract between the strong and weak. Essays on economics of history» (M.: HSE Publishing House, 2018)] // Journal of Institutional Studies. 2018. Vol. 10. № 3. Pp. 180–192.
- Said Ed.* (2006). Orientalizm. [Orientalism] M.: Rucckij Mir.
- Sotsial'nyj protest na sovremennom Vostoke: Nauchnoe izdanie [Social protest in the modern East: Scientific publication] (2016) / ed. D. V. Strel'tsov. M.: Izdatel'stvo «Aspekt Press».
- Schumpeter J.* (2012). Nauka i ideologiya [Science and Ideology] // Filosofiya ehkonomiki. Antologiya [The Philosophy of Economics. An Anthology] / Ed. by Daniel M. Hausman. M.: Gaidar Institute. Pp. 247–264.
- Acemoglu D., Robinson J.* (2012). Why nations fail: the origins of power, prosperity, and poverty. New York: Crown Business.
- Chao Deng* (2018). China's Private-Sector Woes Spur Leaders Into Action. The Wall Street Journal. Published. Nov. 19, 2018. www.wsj.com/articles/chinas-private-sector-woes-spur-leaders-into-action-1542623426 (дата обращения: 24.01.2019).
- Che, Jiahua and Yingyi Qian* (1998). Institutional environment, community government, and corporate governance: Understanding China's township-village enterprises. Journal of Law, Economics, and Organization 14 (1). Pp. 1–23.
- Diamond J.* (2012). What makes countries rich or poor? // New York Review of Books. June 7. www.nybook.com/articles/2012/06/07/what-makes-countries-rich-or-poor.
- Elsne W., Heinrich T.* (2010). Towards «Meso»-Economics. On the Co-Evolution of Institutionalized Coordination, «Platform» Size, and Performance.
- Frank A.G.* (1998). ReOrient: global economy in the Asian age. Berkeley: University of California Press.
- Huifeng He, Leng S.* (2018). Beijing says Guangdong government broke law by publishing PMI economic figures for seven years. South China Morning Post. www.scmp.com/economy/china-economy/article/2178707/guangdong-government-broke-law-publishing-economic-figures (дата обращения: 24.01.2019).
- Li Lanqing* (2008) Li L. Tuwei: Cuomen Chukai de Suiyue [Breakthrough: The Initial Era of Opening China's Door]. Beijing: Central Compilation & Translation Press.

- McCloskey D. N.* (2016). *Bourgeois equality: How ideas, not capital or institutions, enriched the world* / University of Chicago Press.
- Mukherjee A, and Xiaobo Zh.* (2007). Rural industrialization in China and India: Role of policies and institutions. *World Development* 35 (10). Pp. 16–34.
- Naughton B.* (2007). *The Chinese Economy: Transitions and Growth*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Pomeranz K.* (2000). *The great divergence: China, Europe and the making of the modern world economy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Rattner S.* (2018). Is China's Version of Capitalism Winning? *The New York Times*. Published: March 27, 2018. www.nytimes.com/2018/03/27/opinion/china-economy-state-capitalism-winning.html (дата обращения: 24.01.2019).
- Spence M.* (2019). What Next for China's Development Model? *Project Syndicate*. Published: Jan 21, 2019. www.project-syndicate.org/commentary/china-development-model-tensions-with-west-by-michael-spence-2019-01 (дата обращения: 24.01.2019).
- Tepperman J.* (2018). China's Great Leap Backward. *Foreign Policy*. Published: october 15, 2018. foreignpolicy.com/2018/10/15/chinas-great-leap-backward-xi-jinping (дата обращения: 24.01.2019).
- Weitzman M.L., and Chenggang Xu.* (1994). Chinese township village enterprises as vaguely defined cooperatives // *Journal of Comparative Economics* 18 (2). Pp. 121–145.
- Williams, H.* (2001). Property Rights and Legal Reform in Township and Village Enterprises in China, *Asia Pacific Law and Property Journal*, 2001. Vol. 2. Issue 1. Pp. 227–258.
- Xu Chenggang, Zhang X.* (2009). The Evolution of Chinese Entrepreneurial Firms: The Township and Village Enterprises Revisited. IFPRI Discussion Paper 00854 April 2009.
- Zweig, D.* (1997). Rural People, the Politicians, and Power // *The China Journal*, 1997. Vol. 3. Pp. 153–168.
- Kong Rong, Wang Yaping* (2005). Analysis on the Status Quo, Causes and Countermeasures of Township Enterprises Absorbing Labor and Employment Northwestern University A & F, School of Economics and Management, Shaanxi Yanling // *Northwestpopulation*. Pp. 24–26. In chinese.
- Ma Wei, Wang Hansheng, Lü Shiding* (1994). The history of development and the mechanism of operation of Chinese township-village enterprises Peking University Press. In chinese.
- Xu Jinyun* (2009). Retrospective and reflections on changes in China's rural economic system over the past 60 years // *Journal of Tianjin administration institute* Vol. 11. №. 5. Pp. 5–9. In chinese.

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Н.М. Плискевич

с.н.с., Институт экономики РАН, Москва

АРХАИКА ИНСТИТУТОВ И АРХАИКА ПАТЕРНАЛИЗМА: ЕСТЬ ЛИ ВЗАИМОСВЯЗЬ?

Аннотация. Патернализм рассматривается в статье как органическая часть отношений в любом сообществе, отрицается противопоставление патернализма и либерализма. Показано, что и в структурах, построенных на основе либеральных принципов, он занимает органично присущее ему место в современных сложных общественных конструкциях. Такое утверждение опирается на специфические формы коллективизма, характерные для подобных обществ, – коллективизма «снизу». В этом случае инициатива создания самых разных сообществ – от современных сетевых, легко преодолевающих государственные границы в глобализирующемся мире до разного рода бизнес-объединений, а также волонтерских и благотворительных структур — принадлежит обычно или отдельным индивидам, или группам единомышленников. Нередко одной из форм их деятельности является поддержка как людей, оказавшихся в тяжелой жизненной ситуации, так и представителей ряда сфер деятельности, без которых общество не может нормально развиваться, но сама их специфика не предполагает немедленной финансовой отдачи (как, например, фундаментальная наука и большинство видов искусств). В то же время традиционно патернализм связывается с формами государственной опеки, основанными на коллективизме «сверху». Не отрицая важности патерналистских функций государства, все же нельзя не видеть, что при господстве в нем архаичных институциональных форм, к каковым можно отнести утвердившуюся в России систему власти-собственности, и сами формы патернализма в таком обществе не могут преодолеть архаики. Кроме того, сами охранители архаичной институциональной конструкции в качестве важного инструмента поддержания ее устойчивости усиливают и инструменты архаичного патернализма. Но такая позиция ведет к атомизации общества и к уходу в «тень» сообществ, основанных на коллективизме «снизу». А это, в свою очередь, чревато неожиданными социальными всплесками, способными разрушить оберегаемую таким образом архаичную институциональную систему. В целом институциональная эволюция форм патернализма производна от общей институциональной эволюции общества.

Ключевые слова: патернализм, индивидуализм, позитивный индивидуализм, коллективизм «сверху», коллективизм «снизу», власть–собственность, архаика, модернизация «снизу».

Классификация JEL: A13, D7, H1, H4, N4, O1.

DOI: 10.24411/2587-7666-2019-00008.

То, что человек – существо общественное, доказательств не требует. Разумеется, есть единичные исключения, связанные с возникшей по тем или иным причинам потребностью в уединении, в добровольном отстранении себя от общества (что было в большей степени фактом художественного анализа такого образа жизни, как, например, в «Уолдене, или Жизни в лесу» Г. Торо), либо обусловленным острым неприятием индивидом господствующих в окружающей его общности политических, религиозных и т.п. порядков. Однако обычно человек бывает вписан в самые разнообразные сообщества – будь то современные сетевые, волонтерские или благотворительные объединения или более традиционные политические, культурные, религиозные организации, разного рода бизнес-сообщества и, наконец, такая форма объединения, как государство.

Сама сложность этих сообществ, разность их роли в жизни объединяющего всех государства предполагает необходимость в совокупности существующих в нем отношений и отношений патернализма. Причем в патерналистской поддержке нуждаются не только отдельные индивиды, оказавшиеся в тяжелой жизненной ситуации, но и целые отрасли деятельности, от успешности функционирования которых зависит качество жизни всего общества, перспективы инновационных прорывов в его развитии, хотя сами они и не способны дать сиюминутную финансовую отдачу. То есть патерналистское направление – органичная часть нормально функционирующего общественного организма, реализуемое в форме или государственной, или частной поддержки.

Между тем патерналистский подход в экономических теориях, как правило, противопоставляется теориям либеральной направленности, так как последние делают упор на индивидуальные усилия, развитие самостоятельной инициативы людей, для которых вмешательство «патера» (если речь не идет об особых с ним отношениях или чрезвычайных обстоятельствах) может оказаться тормозом на пути индивидуальной предприимчивости. Думается, однако, подобная абсолютизация противопоставления патернализма и либерализма все же ошибочна. Ведь любой индивид, в том числе активный, изобретательный, креативный, как уже было сказано, живет в обществе со всеми его ограничениями и соответствующими институтами, прежде всего с государством. А потому в той или иной мере пользуется благами, связанными с его общественным *modus vivendi*, а часто считает рациональным воспользоваться ими как раз с целью стимулирования индивидуальной активности.

Поэтому абсолютизация отрицания патерналистских тенденций может быть эквивалентна отрицанию любого «патера» как группового, так и государственного, что при существовании людей в социуме просто невысказано. Да и классики либерализма отнюдь не были склонны к такой абсолютизации. Так, М. Фридман особо подчеркивал, что либералы – не анархисты, им, в отличие от последних, не свойственно отрицание государства. Правда, приводимый им список сфер, в которых он приветствовал бы государственное вмешательство, достаточно узок, но и в него вписываются элементы, которые могут быть взяты на вооружение сторонниками патернализма: «Государство... выступает в качестве дополнительной силы по отношению к частной благотворительности и семье в деле защиты недееспособных (будь то умалишенные или дети) – такое государство, несомненно, выполняет важные функции» [Фридман, 2006. С. 59–60].

Вместе с тем практика показывает, что в процессе эволюции передовых обществ усложнялись не только все более широко применяемые технологические и производственные практики. Само их развитие требовало постоянного изменения и институциональных, и социокультурных форм, вызывало необходимость их соответствия новым этапам развития производительных сил. Эти изменения не могли не затронуть и господствующих в обществе форм патернализма, приводили к их усложнению, к появлению более тонких его инструментов, равно как и к большей адресности в выборе поддерживаемых групп населения или сфер общественной жизни, а также к расширению круга тех, кто мог бы занять позицию «патера», даже потеснив при этом с традиционных позиций государство.

Новые формы патернализма, с одной стороны, направлены на поддержку тех областей жизни общества, которые выпадают из сферы рыночных предпочтений индивидов, но в то же время без их развития невозможен быстрый прогресс. Сюда, например, можно отнести сферы искусства или фундаментальной науки. Как правило, оказывается, что без общенаучной и культурной базы и в технологических сферах довольно быстро наступает застой, ибо их нормальное развитие зиждется на идеях и открытиях, сделанных в, казалось бы, отвлеченной сфере фундаментальных наук или почерпнутых из сферы искусства образах. Нельзя забывать и того, что современная ориентация в мире высоких технологий и коммуникаций требует носителей человеческого капитала такого уровня, которого

немыслимо достичь без высокой степени образованности и возможности (равно как и внутренней потребности) знакомства с широким спектром достижений литературы и искусства как классического, так и современного. С другой стороны, современные инструменты патерналистского характера и учитывают личные предпочтения индивида, и подталкивают его к выбору в своей поведенческой практике принятия решений, благоприятствующих развитию общества во всем его многообразии. Такие патерналистские инструменты, по сути, способствуют реализации одного из фундаментальных принципов либеральной демократии [Лейпхарт, 1997].

Данная эволюция патернализма происходила не одно десятилетие и вписывалась в общую эволюцию развитых обществ от одного технологического и институционального этапа к другому. А. Рубинштейн продемонстрировал развивающееся во времени в связи с этапами модернизации общества в целом и, соответственно, эволюционирующих рыночных отношений изменения в характере патерналистских подходов, изменяющихся по мере развития и совершенствования не только социально-экономических отношений, но и возрастания роли институтов гражданского общества. Со временем оно вырабатывает рычаги не только непосредственного воздействия на принятие государственных решений, но и создает свои инструменты, позволяющие выявлять сферы, нуждающиеся в помощи и поддержке, и непосредственно оказывать ее [Рубинштейн, 2016]. Справедливым в связи с этим можно признать и замечание Т. Чубаровой, что проблема патернализма вообще и патерналистских тенденций в современной России в частности заключается отнюдь не в оправданности самого патернализма, а в степени удачности, рациональности тех или иных патерналистских практик [Чубарова, 2017].

В то же время как раз практики российского патернализма свидетельствуют, что при наличии в стране, казалось бы, современных институтов, имплантированных из развитых государств, мы постоянно сталкиваемся с явно не соответствующими им формами патерналистской деятельности прежде всего государства. Вместо форм «нового» патернализма, органичных для обществ, построенных на либеральных и демократических принципах, связанных с сотрудничеством государства и гражданского общества и соответствующих потребностям нового, постиндустриального, этапа развития, переходу к информационному обществу, у нас утвердились методы, характерные «для архаичного патернализма, когда даже либеральные идеи, не проходящие сито консорциативного отбора, перерождаются в свою противоположность» [Рубинштейн, 2016. С. 28]. Возникает вопрос: почему это происходит?

Архаика патернализма и институциональная архаика

Думается, причины сложившейся ситуации можно обнаружить в самой истории развития российского, а затем и советского общества – общества с достаточно устойчивой институциональной структурой. Многие ученые (например, Л. Васильев, Р. Нуреев, А. Рунов, Ю. Латов, Ю. Пивоваров) характеризуют ее как систему «власть–собственность»¹. Обществам такого типа (а к ним с разной степенью вариации можно отнести большинство современных государств) присуща основополагающая характеристика. В них отношения собственности находятся в зависимости от того, какое место собственник занимает в системе властно-иерархических отношений.

¹ По сути эта же система рассматривается также как специфическая конструкция, носящая другие названия: раздаточной экономики у О. Бессоновой, X-матрицы у С. Кирдиной, государственно-центричной матрицы у Т. Ворожейкиной, «матрицы Московии» у С. Хедлунда (воспринятой и А. Заостровцевым), системы неократизма у О. Шкаратана. Она вписывается в характеристики и «порядков ограниченного доступа» Д. Норта, Д. Уоллиса, Б. Вайнгаста, и «экстрактивных институтов» Д. Асемоглу (Аджемоглу) и Д. Робинсона.

Такое подчиненное положение собственника, по сути зависящего от капризов властителя, вплоть до Нового времени было типичным и для тех стран, которые сегодня входят в категорию развитых. К своему новому состоянию они пришли в результате длительной эволюции, постепенно, нередко и небесক্রовно меняя свою институциональную структуру, приводя ее в соответствие с потребностями технического прогресса, который, в свою очередь, получал мощные импульсы развития, опираясь именно на новые социальные институты. Каждая страна проходила этот путь по-своему, опираясь на свои социокультурные традиции. Причем особенно вторая половина XX в. продемонстрировала широкий спектр возможностей движения к становлению работающих новых институтов, присущих современному развитому государству с опорой на самые разные социокультурные основания (см., например: [Harrison, 2013; Харрисон, 2014]).

Ныне мы видим, что в своем эволюционном развитии ряд стран и конфуцианской, и иудейской, и католической, и православной культуры, используя возможности, открывающиеся с глобализацией мировой экономики, догнали (или догоняют) страны традиционного господства протестантской культуры. Правда, отмечая эти изменения, нельзя забывать, что модернизация догоняющих стран, как подчеркивает, например, Л. Харрисон, – весьма сложный процесс. И недопустимо игнорировать культурный компонент как «набор факторов, формирующих развитие» каждого конкретного общества. Но правильная политика, учитывающая особенности конкретной культуры, позволяет «придать ускорение *темпу* прогресса». При этом важно, что отдельно взятый инструмент предложенных к внедрению культурных преобразований «едва ли может изменить общую инерцию культуры. Необходима всесторонняя, скоординированная программа, которая охватывала бы воспитание детей, религию и религиозную реформу, образование и реформу образования, средства массовой информации, реформирование деловой культуры и политическое лидерство, приверженное демократической и капиталистической модели». Такие реформы, по убеждению Харрисона, вполне способны к тому, чтобы общество могло быть преобразовано «во время жизни одного поколения» [Харрисон, 2014. С. 240, 241–242, 267; Harrison, 2013. Рр. 172, 173, 190].

Эти замечания важны в рамках рассматриваемой темы, так как та или иная потребность в патернализме (государственном или групповом) обычно является составляющей частью общекультурного базиса разных стран. Именно поэтому в одних странах он по мере развития общества преобразуется, обретая новые формы, позволяющие с большей точностью выделять сферы, требующие поддержки, расширять спектр общественных и индивидуальных методов спонсорской деятельности. А в других странах консервируются традиционные способы патерналистской поддержки. Причем такая консервация используется и в политических целях держателями ресурсов для воздействия на потенциальных получателей помощи. И такая ситуация становится серьезной социально-экономической проблемой.

Однако, что касается эволюционного развития нашей страны, нельзя не учитывать его особенностей, налагающих на отечественную институциональную культуру свой отпечаток. Как страна «догоняющего развития» она неоднократно стремилась быстро наверстать отставание в той области, которую властители на протяжении веков считали наиболее важной для укрепления государства, – военно-политической. При этом проводимые реформы, крайне болезненные для населения, осуществлялись методами мобилизационных рывков и не сопровождались соответствующими изменениями в институциональной и социокультурной сферах. Это происходило не из-за того (или не только из-за того), что на неподготовленную почву внедряются чуждые институты, а из-за того, что необходимые властным элитам технические и организационные новации *насаждаются методами, привычными для устаревшей системы*.

Такой способ проведения модернизационных преобразований не мог не создавать сильные социальные напряжения. Причем эти напряжения, как правило, обусловлен-

ные инструментальными изменениями, проводимыми с опорой на традиционалистскую институциональную среду, достаточно тяжело сказываются на последней, накладывая на нее своего рода институциональные «рубцы». И эти «рубцы» как отпечаток модернизационных попыток прошлого нередко через десятилетия и даже столетия создают проблемы, гораздо более серьезные, чем те, с которыми в свое время сталкивались развитые страны, прошедшие свой эволюционный путь (см.: [Плискевич, 2016]).

Именно наличие таких институциональных «рубцов» и связанных с ними искажений во всей сфере социально-экономической жизни общества ведет к тому, что государство, стремясь удержать эту искаженную, а потому и не очень устойчивую институциональную конструкцию, пытается взять под свой контроль и те сферы жизни общества и отдельных граждан, которые в этом, по сути своей, не нуждались. В то же время и для общества институт государства обретает в такой ситуации особую ценность как опора всего его обустройства, удерживающая его от разрушительных кризисов. Государство же в такой ситуации, опасаясь накопившихся социальных напряжений, стремится не к развитию новых форм самоорганизации, а к укреплению институциональной архаики, боится выпустить из-под своего непосредственного контроля любые формы низовой активности.

Именно поэтому анализирующий данную систему О. Шкаратан назвал ее этакратизмом, а сложившуюся в результате преобразований последних десятилетий – неоэтакратизмом. Он подчеркивает, что неоэтакратизм образует «основу социально-экономического порядка всех стран, принадлежащих к евразийской цивилизации, причем стран с весьма несхожим уровнем развития, механизмом хозяйствования, специфической социально-политической системой». Эти общества различаются «степенью огосударствления собственности и уровнем концентрации хозяйственной власти, мерой открытости по отношению к внешнему миру, и ролью правящей элиты, и степенью авторитаризма, и масштабами влияния репрессивных органов. Но во всех этих обществах мы наблюдаем чрезмерную власть государственного аппарата управления. Речь при этом идет о бюрократии особого типа, сосредоточившей в своих руках как политическую, так и экономическую власть» [Шкаратан, Ястребов, 2016. С. 96 – 97]. К сказанному, возможно, важно было бы добавить замечание Р. Нуреева и Ю. Латова, что государство «претендует на роль главного (или даже единственного) руководителя институто-строительством в постсоветской России, оставаясь главным участником воспроизводства институтов власти-собственности» [Латов, Нуреев, 2017. С. 43].

Индивидуализм – коллективизм – патернализм

Признавая важнейшую роль государства во всей институциональной конструкции России (как в прошлом, так и в дне сегодняшнем), нельзя не обратить внимания на одну особенность концепций, трактующих эту систему. Она представляется как естественное следствие коллективизма самого общества, тем и отличающегося от западных обществ, в основе построения институтов которых лежат принципы индивидуализма. Однако, думается, что само противопоставление понятий «индивидуализм» и «коллективизм» при всей его привычности вряд ли можно признать убедительным. Ведь в реальности, как уже было отмечено, любой индивид, даже придерживающийся либертарианских взглядов, не может не входить в тот или иной контакт с окружающими, создавать разного рода содружества для решения тех или иных задач. Это могут быть и фирмы, и крупные компании, и разнообразные сетевые сообщества, и некоммерческие организации, и волонтерские объединения, и многое другое. То есть само противопоставление индивидуализма и коллективизма в ситуации объединения людей в некое сообщество ошибочно.

При этом, признавая неизбежность соприкосновения индивида с обществом, связанные с вступлением в некие отношения конкуренции или сотрудничества, и анализируя их, принципиально важно выяснить, *как строятся эти отношения*. Именно это «как» и лежит в основе тех разграничений, которые составляют базу противопоставления частнособственническо-рыночной и демократической системы системе «власти-собственности».

История свидетельствует, что множество видов коллективистских отношений строятся как «снизу», исходя из конкретных потребностей людей, их создающих, так и «сверху», когда институты, скрепляющие сообщество, создаются и контролируются или неким местным кланом, локальным властителем, или государством. Издревле они являлись основными защитниками от внешних угроз. И в этих условиях естественным было построение коллективистских отношений, основанных на подчинении требованиям основного защитника – «патера». Господствовала система коллективизма «сверху» как основа существования руководимого «патером» сообщества. Специфика же исторического развития европейских стран заключалась в том, что там, помимо скрепляющей общество государственной власти, очень рано начали развиваться и укрепляться формы коллективной организации «снизу», прежде всего в городах. И обе эти формы нашли способы и средства длительного сосуществования, что и породило впоследствии ту специфику западноевропейской цивилизации, которая привела ее к успеху.

Это сочетание коллективизма «сверху» и «снизу» в повседневной деятельности людей формировало у них определенную мотивацию поведения, которая «выполняет роль посредника между средой и поведением, будь то рациональное, подражательное или привычное поведение» [Грейф, 2015. С. 33]. В работе, посвященной анализу того, как в ходе исторического процесса складывалось то или иное сочетание институтов, основывающихся на различных сочетаниях двух видов коллективизма (причем с привлечением сравнительного анализа институтов европейского Средневековья и мусульманского мира), А. Грейф исходит из того, что «мы должны знать, почему некоторые поведенческие правила, возникающие внутри или за пределами государства, выполняются, тогда как другие игнорируются, а это невозможно в рамках анализа, считающего мотивацию экзогенной». Он приходит к выводу, что развитие, «ориентированное на государство, и развитие, ориентированное на сообщество, сталкивается с... проблемой создания соответствующих стимулов для правительств, политиков, агентов государства и представителей сообществ. В отсутствие институтов, дающих мотивацию принимать меры, укрепляющие благосостояние, и проводить политику, направленную на поддержку институционального изменения, развитие тормозится» [Грейф, 2015. С. 33–34, 452].

Разнообразие мотиваций в процессе становления западноевропейских порядков, упорство заинтересованных акторов в отстаивании своего права на создание различных форм коллективизма «снизу» не позволило верховным властителям подчинить все течение общественной жизни идущему от них коллективизму «сверху». Нельзя сказать, что в России формы самоорганизации «снизу» не существовали: вспомним хотя бы порядки Пскова и Новгорода. Но они были задавлены государственно-чиновническими структурами, выстраиваемыми «сверху». Правда, в условиях смуты или крайней опасности низовые формы самоорганизации нередко спасали страну, или государство «вспоминало» о них, чтобы активизировать низовую активность (среди таких примеров история выхода страны из смуты начала XVII в. или всплеск низовой активности во время нашествия Наполеона в 1812 г.). Однако после того, как опасность бывала ликвидирована, пропадала и нужда в таких самоорганизованных образованиях. Другие же формы низовой самоорганизации (типа общин или купеческих гильдий) были встроены в общую государственную систему, контролируемую «сверху», и выполняли те или иные функции по ее обслуживанию.

Это присущее российской традиции преувеличенное по сравнению с другими странами значение государства как генератора общественных связей (по определению – верти-

кальных), которое в советский период стало просто всеобъемлющим, бесспорно, наложило свой отпечаток на все отечественные институциональные конструкции. В 2000-е годы, как годы нового возрождения системы «власти-собственности», государство стало энергично отвоевывать те позиции, которые сдало в 1990-е.

Между тем гипертрофия государственного коллективизма «сверху» подминает саму возможность налаживания и развития неконтролируемых связей «снизу». В результате стали насаждаться привычные по советским временам вертикальные связи «сверху», а нежелательные связи «снизу» (как и в советские времена) или преследовались, или уходили в «тень», хотя многие из них также по сути контролировались «сверху». Такая политика приветствовалась большинством населения и как привычная, и по той психологической причине, что государство, принимая на себя все больше обязательств, теоретически должно было вместе с тем принимать на себя и ответственность за те или иные жизненные ситуации, которые оно обещало контролировать. А возможность снять с себя ответственность всегда комфортна, даже в условиях высокоразвитого общества.

Но такая политика вместе с тем особо ярко выявила, что, с одной стороны, в противопоставлении европейского и российского вариантов развития точнее было бы рассматривать не противопоставление «индивидуализм – коллективизм», а «индивидуализм – патернализм». В этом противопоставлении коллективизм оказывается присущ обоим его полюсам, однако в разных своих формах и пропорциях.

К полюсу «патернализма» тяготеют его традиционные формы, связанные с коллективизмом «сверху», направленные прежде всего на то, чтобы оказываемая им поддержка способствовала бы в первую очередь укреплению его самого, служила бы усилению тех институциональных конструкций, на которые он опирался. И чем слабее становятся эти конструкции в ходе модернизационного развития, связанного с имплантацией институциональных элементов более развитых обществ (пусть и переработанных в ходе «скрещивания» с традиционными элементами), тем сильнее желание государства – верховного «патера» взять под свой контроль максимально возможную сферу общественных связей. При этом приоритетом (в прямом или косвенном смысле) становятся интересы государства, точнее – та их трактовка, которая устраивает властную элиту. Подлинные же интересы и предпочтения патронируемых в той или иной степени игнорируются. Предполагается, что чем шире такой контроль, тем устойчивее положение государства, точнее – бюрократии, исполняющей властные функции.

Если же это происходит в процессе очередной попытки модернизационных преобразований, то часто на позициях таких «элит» (скорее – квазиэлит) оказываются так называемые «промежуточные выгодоприобретатели» [Hellman, 1998]. И. Бусыгина и М. Филиппов отмечают по этому поводу, что многих из таких «ранних выгодоприобретателей» «весьма устраивает ситуация половинчатых реформ, поскольку именно она позволяет им удерживать свои позиции и получать разные виды ренты как от государства, так и от общества. Представители группы, выигрывающей от половинчатого характера реформ, будут стремиться к сохранению сложившейся ситуации до тех пор, пока она не перестанет приносить им выгоду» [Бусыгина, Филиппов, 2012. С. 39]. В такой ситуации, к тому же осложненной крайне низкими этическими стандартами значительной части отечественной бюрократии (см. об этом, в частности, [Оболонский, 2016]), совершенно естественна потеря доверия «низов» к государственным инициативам, их желание обойти выстраиваемые государством схемы легального хозяйствования и уйти в «тень».

При этом оборотной стороной такой политики именно для государства является то, что оно, сосредоточивая на себе и те связи, которые вполне могли бы быть организованы людьми «снизу», тем самым освобождает их от ответственности за результаты этих заблокированных связей. И чем шире государство распространяет свои инструменты регулирования, тем больше вторгается в организацию повседневной жизни людей. При

этом побочным результатом такой политики становится атомизация общества. Все чаще сегодня высказываются сомнения в том, что современное российское общество – коллективистское. Так, Г. Юдин пишет: «Наша проблема в том, что в России господствует агрессивный индивидуализм, который подпитывается страхом и превращается в жесткую конструкцию, тотальное взаимное недоверие и вражду» [Юдин, 2018]. А по мнению А. Ильина, «сегодняшнее российское общество можно назвать деполитизированным и чрезмерно атомизированным» [Ильин, 2015]. Напомню также, что еще в 1990-е годы Г. Дилигенский отмечал такое качество вышедшего из советской системы человека, как агрессивный адаптационный индивидуализм. Он мало похож на западный, ибо «не ориентирован на свободную деятельность индивида, сочетается с социальной пассивностью во имя групповых интересов» [Дилигенский, 1997. С. 277].

Таким образом, государство, непомерно расширяя в целях самосохранения патерналистские отношения, контролируемые «сверху», не только одновременно заглушает стимулы к индивидуальной инициативе, на которые в современном обществе опираются и технологические, и научные, и социальные, и культурные инновации. Его политика ведет и к атомизации общества, размыванию того традиционалистского коллективистского фундамента, на котором выстроены его собственные конструкции.

В то же время в противопоставлении «индивидуализм – патернализм» и первая часть (если абстрагироваться от тех тенденций атомизации, которые являются, по сути, ответом на действия государства по максимальному контролю над общественной жизнью), будучи включенной в общественные отношения, не может не иметь в себе и коллективистского начала. Только здесь мы имеем тот самый коллективизм «снизу», который связан с созданием возможностей для каждого индивида по созданию тех или иных сетевых сообществ, разного рода ассоциаций и т.п. для решения в экономической, социальной, политической, экологической, культурной и других сферах жизни проблем. На этой базе формируются современные институты гражданского общества, одной из функций которого становится как развитие неподконтрольных государству форм патернализма, так и создание институтов общественного контроля над теми его формами, которыми традиционно ведает государство.

По сути, об этом же пишет К. Вельцель, анализируя термин «позитивного индивидуализма» и выделяя в нем не только эгоистические, негативные, антисоциальные ориентации, но и позитивные, просоциальные. Последние связаны для него с «тремя представлениями гражданственности: благожелательностью, или неэгоистичностью, доверием и гуманизмом». «На индивидуальном уровне, – отмечает он, – мы видим, что эмансипативные ценности обладают значимыми гражданскими импульсами, но эти импульсы остаются слабыми, если не получают социального подтверждения, как это происходит в обществах, где эмансипативные ценности мало распространены. Гражданские импульсы, содержащиеся в этих ценностях, – это реципрокное благо: чтобы они реализовались, им необходима поддержка, широкое признание эмансипативных идеалов в обществе. Эмансипативные ценности тесно связаны с индивидуализмом с просоциальными ориентациями». В то же время Вельцель отмечает: «Распространению гражданственных ориентаций (связанных с позитивным индивидуализмом – Н.П.) в наибольшей степени препятствуют архаичные инстинкты внутригруппового фаворитизма и дискриминации аутсайдеров, принадлежащих к внешним группам» [Вельцель, 2017. С. 211, 229, 209].

Если мы теперь вернемся к предложенной А.Рубинштейном картине эволюции форм патернализма в развитых обществах, то увидим развитие этих форм, все более отклоняющееся от принципов архаичного патернализма как выражения «отцовской заботы государства о гражданах» и переключающегося на те его принципы, которые вытекают из развития коллективизма «снизу». Это позволило вывести теоретическое утверждение, что «патернализм как часть экономической реальности, развиваясь во времени и простран-

стве, претерпевает институциональную эволюцию, имеющую ярко выраженную либеральную направленность» [Рубинштейн, 2016. С. 28].

Однако представляется, что к данному теоретическому выводу, вполне справедливому для ситуации стран, перешедших к стадии постиндустриального, инновационного общества, необходимо сделать одно уточнение. Институциональная эволюция форм патернализма является производной от общей институциональной эволюции общества. И если общество в целом еще не созрело для перехода к новым институциональным формам – к порядкам открытого доступа по Д. Нортю, Д. Уоллису и Б. Вайнгасту или инклюзивным институтам по Д. Асемоглу (Аджемоглу) и Д. Робинсону, то трудно ожидать появления в нем новых форм патернализма, не искаженных влиянием основной архаичной конструкции. И если представить эволюцию этих форм на шкале «индивидуализм – патернализм», то можно выявить тенденцию ослабления по мере развития общества и в связи с обострением в нем потребности в развитии личной инициативы, особенно связанной с современными технологическими и социальными инновациями, жесткости тех форм патернализма, которые обусловлены господством коллективизма «сверху». Эти формы начинают постепенно ослабевать, смещаясь на данной шкале к полюсу, обозначенному как «индивидуализм». В то же время со стороны этого полюса также начинают смещаться по направлению к противоположному полюсу те формы патернализма, которые связаны с «позитивным индивидуализмом» по Вельцелю и которые подкреплены коллективизмом «снизу». И чем развитее и здоровее общество, тем ближе должны сходить эти движения навстречу друг другу. В то же время абсолютизация патерналистских методов, основанных на коллективизме «сверху» на одном полюсе, порождает атомизацию общества с его агрессивным адаптационным индивидуализмом на другом, что свидетельствует об архаичности общественных связей, а в современных условиях – и о крайней внутренней неустойчивости такой конструкции.

Ответственность и архаичный патернализм

Это особенно чувствуется в России, где государство стремится укрепить систему власти-собственности, как раз расширяя сферу своего влияния как верховного контролера самых разных сфер общественной жизни, причем в весьма архаичных формах, и препятствуя появлению любых неподконтрольных низовых инициатив, видя в них угрозу сложившимся порядкам. Однако именно такое разрастание архаичных форм патернализма как отражение коллективизма «сверху» (или «вертикали власти») таит в себе угрозу для устойчивости всей конструкции. Беря под прямой или косвенный контроль максимальное количество областей жизни общества и блокируя возможности развития в большинстве из них новых форм, основанных на коллективизме «снизу», государство упускает важный момент. Принявший на себя бремя патерналистской заботы одновременно принимает и груз ответственности за взятых под опеку людей и целые сферы их деятельности.

Российские граждане охотно снимают с себя ответственность за решение своих проблем, передавая ее государству. В то же время они видят, что это государство, хотя и провозгласило себя «социальным», часто не спешит выполнять взятые на себя обязательства. Напротив, стремится «сбросить» часть из них, особенно в связи с сокращением поступления в страну нефтедолларов. Это отражается и в раздвоенности российского общественного сознания. Так, согласно одному из мониторинговых опросов Левада-Центра, на вопрос о том, что респонденты полагают предпочтительным способом оказания поддержки населению, в течение почти 20 лет более 70% придерживались архаично-патерналистских позиций. От 16 до 20% склонялись к более современным вариантам государственного патернализма и лишь 2–4% придерживаются строгих принципов ответственности

человека за собственную судьбу и необходимости самостоятельно решать возникающие у них социальные проблемы. Интересно, что эта цифра существенно меньше тех оценок в 15–20% населения, которое, согласно различным социологическим опросам, успешно вписалось в новую жизнь.

Однако в то же время нельзя не отметить несоответствие этих данных, которые можно рассматривать как пожелания респондентов, отражающие их представления о справедливости, с результатами другого опроса Левада-Центра, фиксирующих уже реалистичные представления о том, как на деле функционирует система государственной социальной защиты населения. Согласно этим данным, также стабильным за все годы наблюдения, более 70% отвечают, что при возникновении каких-то социальных проблем они рассчитывают на собственные силы. Цифра же надеющихся на помощь государства колеблется вокруг 20% [Общественное мнение..., 2017. С. 22].

Это противоречие ярко демонстрирует реалии социальной политики современного российского государства как «патера» и его отношение к категории «ответственность» применительно к своим собственным действиям и предпочтениям. Особую остроту ситуации придает присущая самой структуре системы власти-собственности иерархичность в распределении «бесплатных» услуг. Она вызывает все большее недовольство масс как несправедливая и призванная удовлетворять прежде всего потребности околовластного сословия. Такую двойственность отношения населения по отношению к государству-«патеру» подчеркивает, например, М. Волькенштейн (генеральный директор исследовательской компании Validata), отмечающая, что в «общественном представлении государство должно быть патерналистским», что именно государству люди «хотели бы делегировать и правозащитные и другие гуманитарные функции». При этом она особо подчеркивает наличие в этой сфере исторически закрепленного механизма двоемыслия: «Ожидания, что государство возьмет на себя функции социальной защиты огромны – и примерно такие же, как неверие в то, что оно это сделает» [Волькенштейн, 2018].

Представляется, что именно политика государства оказывается ключевым элементом в формировании качества того патернализма, которое утверждается в идеологических установках общества. Его реальные действия, предпринимаемые с целью поддержки тех или иных видов деятельности социальных групп, формирование условий для увеличения многообразия видов и форм деятельности независимых от него субъектов и экономической, и социальной, и культурной сфер, равно как и создание институтов независимого всестороннего обсуждения и контроля принимаемых самим государством решений в итоге отражаются в том или ином типе патерналистских отношений, которые выделены в работе А. Рубинштейна [Рубинштейн, 2016].

В то же время сложившаяся ситуация все более и более не устраивает российское общество, прежде всего активных его членов. Несмотря на все преграды и даже опасности, начинают развиваться самые разные формы коллективизма «снизу», охватывая не только разнообразные виды благотворительности, волонтерства, но и такие области искусства, как, например, кинематограф, требующие значительных средств. Ныне есть уже немало примеров, когда известные или только начинающие деятели искусств, не желая обращаться к «патеру»-государству либо подконтрольному ему бизнесу, собирают средства на свои проекты с помощью краудфандинга. Рост подобных движений, равно как и рост общего запроса на перемены (см. об этом, в частности, [Белановский, Дмитриев, Никольская, 2019]), позволил даже говорить о возможности модернизации «снизу», опирающейся как раз на формы коллективизма «снизу». Хотя в целом фиксируется, скорее, многоаспектность и разнонаправленность идущих процессов.

Так, В. Магун, отмечая противоречивое взаимодействие модернизационных и контрмодернизационных процессов, в целом констатирует «медленные, но очень устойчивые, направленные изменения», которые «идут в сторону индивидуализма» [Магун, 2018].

То есть накапливается потенциал развития коллективизма «снизу» как альтернативы государственническому коллективизму «сверху». Об этом же говорит и Э. Панеях. По ее мнению, Россия сегодня находится как раз на выходе из эпохи, где государство и его бюрократические структуры были главными поставщиками институтов, прежде всего доверия [Панеях, 2018]. А К. Рогов указывает, что хотя связанные с государством институции «активно продвигают патерналистские установки, этатистские идеологемы и маскулинные ценности, формирующие или поддерживающие блоки социальной архаики», все же «на фоне «замораживания» или архаизации многих социальных институтов» все яснее звучит в России дискуссия о «низовой модернизации» [Рогов, 2018].

Правда, Л. Гудков предостерегает от чрезмерных надежд на нее, так как фиксируемые процессы носят все же сегментарный характер. И если особенно в сфере частной экономики ослабли государственно-патерналистские ориентации, растут ответственность за свои обязательства, доверие к партнеру и т.п., то по-прежнему остается под вопросом возможность этих процессов повлиять на трансформацию «больших» институциональных систем. Сам Гудков отвечает на этот вопрос отрицательно: «В нашей повседневности мы имеем дело с амальгамой различных по происхождению и функциям отношений. В этой вертикали сочетаются как архаистские или традиционалистские представления... с самыми современными... Это не подлинный традиционализм поведения или воззрений. Я бы их назвал квазитрадиционалистскими, потому что это не настоящая архаика, не подлинная традиция, а апелляция к воображаемой архаике, современным мифам о традиции, которые уживаются с зонами, в которых действительно человек ответственен». Но только эта «зона индивидуального контроля, ответственности у нас очень узкая» [Гудков, 2018].

В целом приведенные размышления над процессами низовой модернизации и низовой самоорганизации, отражающие как оптимизм одних, так и скепсис других, сходятся в том, что этим процессам противодействует государство, стремящееся монополизировать институциональное строительство в рамках кажущейся ему (точнее – лицам, от имени государства принимающим решения) оптимальной концепции. Не удивительно поэтому разрастание в 2000-е годы потребности масс в патернализме прежде всего со стороны государства. Она вытекает в первую очередь из специфических форм новой институциональной системы «власти-собственности», сложившихся уже в XXI в. Несовременность, а потому и внутреннюю неустойчивость этой конструкции ощущают и создавшие ее власти. Именно поэтому они стремятся укрепить ее, поставив под свой контроль не только те сферы, которые присущи государству по определению и которым, к сожалению, не уделяется достаточного внимания, но и безразмерно расширить сферу его влияния. Важнейшим инструментом достижения такого контроля стали законодательно оформленные методы финансирования видов деятельности, формально остающихся прямо не зависимыми от государства. Тут можно вспомнить и бизнес, успех которого во многом связан с выстраиванием «отношений» с государственными органами, и проблемы огромного сектора экономики, нацеленного прежде всего на удовлетворение потребностей тех или иных наших сограждан, – НКО.

Люди, работающие в разного рода НКО, с одной стороны, в наибольшей степени относятся к тем нашим согражданам, которые, убедившись в неспособности государства (или недостаточности его усилий) решить самые разные жизненные проблемы людей, формируют страту, в наименьшей степени рассчитывающую на патерналистскую государственную помощь. Но с другой стороны, реалии повседневной жизни, подкрепленные принятыми в последнее время законами, ограничивают возможности их деятельности. Финансирование НКО теперь или непосредственно зависит от государства, или требует получения от него «благословения». Это вынуждает в современных российских условиях принимать неизбежность зависимости от государства-«патера», признавать победу патернализма, причем в архаичных его формах, блокирующих или ограничивающих инициа-

тивы «снизу». Тем более, что, хотя закон и не фиксирует это, но реальная правоприменительная практика свидетельствует: над любым НКО, даже крайне далеким от политики, но получающим (или даже когда-то получавшим) зарубежный грант, в случае какого-либо «ослушания» по отношению даже не к государству, а к каким-то местным чиновникам висит угроза быть объявленным «иностранным агентом». А это *de facto* в большинстве случаев означает прекращение его деятельности. Такие ситуации уже не раз были, например, с экологическими организациями.

Однако нельзя не видеть и того, что в данную конструкцию встроен один момент, расшатывающий всю систему изнутри. Государство, прямо или косвенно сосредоточив в своих руках большинство средств для реализации разных видов некоммерческой деятельности – от социальной до культурной, – тем самым принимает на себя ответственность за их достаточное финансирование. Но, приняв на себя такую ответственность, оно, как правило, не способно удовлетворить все взятые под свой патронат потребности, а этого требуют от него патерналистски настроенное население: ведь с него формально снята ответственность за решение взятых под патронат проблем (см. также [Плискевич, 2018]).

В результате *de facto* начинают выстраиваться приоритеты финансирования различных нужд государства. На первом месте обычно оказываются «оборона и безопасность», что соответствует существующей концепции национальной безопасности страны, где приоритеты выстроены в следующем порядке: «государство – общество – человек»². На остальные нужды – здравоохранение, и образование, и науку, и культуру, и другие необходимые для современного человека сферы, которые человек при современном уровне зарплат или не может оплатить, или оплачивает с большим трудом, – средств выделяется крайне недостаточно. Как в советское, так и в постсоветское время финансирование этих сфер идет по остаточному принципу.

Такая ситуация, с одной стороны, стимулирует людей к поискам дополнительных средств для решения своих проблем. Однако в условиях почти тотального контроля со стороны государства за легальными финансовыми потоками и провозглашения его основным легальным «патером», в большинстве сфер жизни общества, официально взявшим на себя эту ответственность, не происходит ослабления патерналистских настроений архаичного типа. При этом развивается теневая активность населения на самых разных уровнях – от индивидуального до корпоративного. Вывод же части обращающихся в стране средств в сферу теневого оборота увеличивает проблемы государства по сбору налогов, необходимых для финансирования взятых на себя обязательств. В результате рушится доверие и населения к «патеру», пренебрегающему своей ответственностью за поддержание жизненно важных для людей сфер, и «патера» к населению, в котором он усматривает четкие тенденции к уклонению от своих обязательств по уплате необходимых казне средств.

А. Городецкий и А. Рубинштейн полагают, что современные задачи страны в свете концепции социального либерализма и теории опекаемых благ – «создание сильных институтов гражданского общества и сбалансированной системы государственного управления» [Городецкий, Рубинштейн, 2017. С. 34]. По сути, это требует кардинального пересмотра как государством-«патером», так и гражданами всей системы их ответственности. Как отмечает В. Полтерович, повышение ответственности общества за неблагоприятные случаи, жертвой которых может стать любой гражданин, ознаменовала бы «начальный

² Интересно, что в январе 1990 г. академик Ю. Рыжов, будучи народным депутатом СССР, председателем Комитета Верховного Совета СССР по науке, образованию, культуре и воспитанию, на заседании Президиума Верховного Совета СССР предложил иную концепцию национальной безопасности, на первое место ставящую безопасность человека, из которой уже вырастали безопасность и общества, и государства. Это предложение поддержал М. Горбачев – тогда еще Председатель Президиума Верховного Совета СССР, но уже начавший подготовку к избранию Президентом СССР. Была создана комиссия по разработке концепции. Однако она смогла проработать чуть более двух месяцев, а затем была распущена, так и не завершив свою работу.

этап перехода к новому пониманию роли государства как посредника в горизонтальном сотрудничестве между гражданами» [Полтерович, 2018. С. 90].

По сути, такая линия поведения государства означала бы и его отказ от монополии на тот вид коллективизма «сверху», который господствует в системе «власти–собственности», и поддержку им (или хотя бы не препятствование) формирования структур, воплощающих принципы коллективизма «снизу». При этом важно подчеркнуть, что переход к такой попытке невозможен без качественного повышения уровня доверия в обществе на всех уровнях его социально-экономической структуры, а также между ними. Ведь доверие – важнейший элемент здоровья рыночных отношений. Поэтому Полтерович особо подчеркивает, что решающую роль в успешности процессов позитивного развития общества на пути к «позитивному сотрудничеству», т.е. формированию институтов, опирающихся на коллективизм «снизу», «играет эволюция морали и гражданской культуры» [Полтерович, 2018. С. 93].

При всем отрицании методов архаичного патернализма и переходе к его более современным формам, опирающимся на встроенный контроль гражданского общества над всеми стадиями разработки, принятия и реализации решений, предлагаемого властными структурами в сочетании со встречным движением низовых инициатив и их реализации органами власти, нельзя не признать, что путь такого перехода и труден, и достаточно длителен. Его должны пройти не только повышающие свое мастерство активисты гражданского общества и просто граждане, но и те, кто олицетворяет сегодня «патера», прежде всего наиболее дальновидные члены этой коалиции. Вспомним, что Полтерович отмечает: успехи модернизации достигались теми государствами, причем государствами сильными, которые, проводя разнообразные преобразования, смогли «подавить избыточную распределительную активность и вместе с тем допустить становление гражданского общества» [Полтерович, 2007. С. 283]. Это также означает, что необходимо покончить с монополией коллективизма «сверху», который по сути отождествляется с государственным коллективизмом, с деятельностью под прямым руководством или с одобрения государства-«патера», к поощрению и развитию самых разных форм коллективизма «снизу». Возникающие, несмотря ни на что, то тут, то там благотворительные, волонтерские или просто соседские объединения и движения свидетельствуют о том, что современное российское общество готово к такому переходу. А это значит, что низовые организации начнут постепенно снимать с государства-«патера» часть той ответственности за жизнь общества, которую оно приняло на себя, но из-за непосильного ее объема *de facto* давно уже не выполняет.

Только такой подход открывает возможности демонтажа устаревших институтов, а вместе с тем и естественному преобразованию патернализма в более современные формы – мериторную, асимметричную, консесуальную [Рубинштейн, 2016. С. 26–27]. Ведь патернализм – часть реальности любого сообщества, в котором есть сильные и слабые сферы, отрасли, производящие прибыль, и отрасли, призванные служить накоплению новых знаний и культуры в целом, не дающие прямого дохода, но без которых будущий прогресс немислим.

ЛИТЕРАТУРА

- Белановский С.А., Дмитриев М.Э., Никольская А.В. (2019). Признаки фундаментальных сдвигов в массовом сознании россиян // *Общественные науки и современность*. № 1. С. 5–18.
- Бусыгина И., Филиппов М. (2012). Политическая модернизация государства в России: необходимость, направления, издержки, риски. М.: Фонд «Либеральная миссия».
- Вельцель К. (2017). Рождение свободы. М.: АО «ВЦИОМ».
- Волькенштейн М. (2018). Разнообразие и приспособленчество. www.inliberty.ru/articl/modern-volkenstein.
- Городецкий А.Е., Рубинштейн А.Я. (2017). Некоторые аспекты экономической теории государства. М.: ИЭ РАН.
- Грейф А. (2015). Институты и путь к современной экономике. Уроки средневековой торговли. М.: Издательский дом ВШЭ.
- Гудков Л. (2018). Разные модернизации. www.inliberty.ru/articl/modern-gudkov.
- Дилигенский Г.Г. (1997). Российские архетипы и современность // *Куда идет Россия?.. Общее и особенное в современном развитии* / Под общей редакцией Т.И. Заславской. М.: МВШСиЭН; Интерцентр. С. 273–279.
- Ильин А.Н. (2015). Социальная атомизация и ослабление политической активности в условиях консюмеризма // *Знание. Понимание. Умение*. №5. www.zpu-journal.ru/e-zpu/2015/5/Ilyin_Social-Atomization-Consumerism.
- Латов Ю.В., Нуреев Р.М. (2018). Развилки развития российской власти-собственности в «век-волкодав» 1917–2017 гг. // *Россия 1917–2017: Европейская модернизация или особый путь?* СПб.: Леонтьевский центр. С. 28–45.
- Лейхарт А. (1997). Демократия в многосоставных обществах. Сравнительное исследование. М.: Аспект-Пресс.
- Магун В. (2018). В кругу «личной эффективности». Разгосударствление постсоветского человека. www.inliberty.ru/articl/modern-magun.
- Оболонский А.В. (2016). Этика публичной сферы и реалии политической жизни. М.: Мысль.
- Общественное мнение – 2016. Ежегодник (2017). М.: Левада-Центр.
- Панеях Э. (2018). Отмирание государства. Российское общество между постмодерном и архаикой. www.inliberty.ru/articl/modern-paneayakh.
- Плискевич Н.М. (2018). Архаичный патернализм как органическая часть системы «власть-собственность» // *Общественные науки и современность*. № 1. С. 17–32.
- Плискевич Н.М. (2016). «Path dependence» и проблемы модернизации мобилизационного типа // *Мир России*. № 2. С. 123–143.
- Полтерович В.М. (2018). К общей теории социально-экономического развития. Часть 2. Эволюция механизмов координации // *Вопросы экономики*. № 12. С. 77–102.
- Полтерович В.М. (2007). Элементы теории реформ. М.: Экономика.
- Рогов К. (2018). Слоны и киты российской социальности. Работает ли теория модернизации в мире, Китае и России. www.inliberty.ru/articl/modern-rogov.
- Рубинштейн А.Я. (2016). Социальный либерализм и консоциативный патернализм // *Общественные науки и современность*. № 2. С. 5–38.
- Фридман М. (2006). Капитализм и свобода. М.: Новое издательство.
- Харрисон Л. (2014). Евреи, конфуцианцы и протестанты. Культурный капитал и конец мультикультурализма. М.: Мысль.
- Чубарова Т.В. (2017). Патернализм в современном обществе: от продуктовых карточек до безусловного дохода // *Общественные науки и современность*. № 6. С. 43–54.
- Шкаратан О.И., Ястребов Г.А. (ред.) (2016). Нова ли новая Россия? Перемены в социальной структуре общества и социальном воспроизводстве россиян по материалам опросов 1994–2013 гг. М.: Университетская книга.
- Юдин Г. (2018). В России господствует агрессивный индивидуализм. philologist.livjournal.com/10644752.
- Harrison L.E. (2013). Jews, Confucians, and Protestants. Cultural Capital and the End of Multiculturalism. Lanham: Rowman & Littlefield.
- Hellman J. (1998). Winners Take All: The Politics of Partial Reform in Postcommunist Transition // *World Politics*. Vol. 50. No 2. Pp. 203–234.

Плискевич Наталья Михайловна

znplis@yandex.ru

Natalya Pliskevich

Senior Researcher, Institute of economics of the Russian Academy of sciences, Moscow.

znplis@yandex.ru

ARCHAIC OF INSTITUTES AND ARCHAIC OF PATERNALISM: IS THERE A CONNECTION?

Abstract. Paternalism is considered in this article as an organic part of relations in any community, the opposition between paternalism and liberalism is denied. It is shown that in the structures based on liberal principles it occupies an organic place in modern complex social structures. This statement is based on the specific forms of collectivism characteristic of such societies – collectivism “from below”. In this case, the initiative to create a variety of communities – from modern networks that easily cross state borders in a globalizing world to various kinds of business associations, as well as volunteer and charitable structures – usually belongs to individuals or groups of like-minded people. Often one of the forms of their activity is the support of people in difficult life situations, as well as representatives of a number of spheres of activity, without which society cannot develop normally, but their specificity does not require immediate financial return (as, for example, fundamental science and most arts). At the same time, paternalism is traditionally associated with forms of state care based on collectivism “from above”. Without denying the importance of the paternalistic functions of the state, one cannot help but see that with the domination of archaic institutional forms in it, such as the established system of “power-property” in Russia, and the very forms of paternalism in such a society cannot overcome their archaic character. In addition, the guardians of the archaic institutional structure themselves strengthen the tools of archaic paternalism as an important instrument for maintaining its stability. However, such a position leads to the atomization of society and to going into the “shade” of communities based on collectivism “from below”. This, in turn, is fraught with unexpected social outbursts that could destroy the archaic institutional system thus protected. As a whole, the institutional evolution of forms of paternalism is derived from the general institutional evolution of society.

Keywords: *paternalism, individualism, positive individualism, collectivism “from above”, collectivism “from below”, “power-property”, archaic, modernization “from below”.*

JEL Classification: A13, D7, H1, H4, N4, O1.

REFERENCES

- Belanovskiy S.A., Dmitriev M.E., Nikolskaya A.V. (2019). Priznaki fundamentalnih sdvigo v massovom soznanii rossiyan [Signs of fundamental shifts in the mass consciousness of Russians] // *Obschestvennye nauki i sovremennost'* [Social sciences and contemporary world]. № 1. Pp. 5–18.
- Busigina I.M., Filippov M.G. (2012) *Politicheskaya modernizatsiya gosudarstva v Rossii: neobkhodimost', napravleniya, izderzhki, riski* [Political Modernization of the State in Russia: Necessity, Directions, Costs, Risks], M.: Fond «Liberal'naya missiya».
- Chubarova T.V. (2017). Paternalizm v sovremennom obschestve: ot produktivnykh kartochek do bezuslovnogo dohoda [Paternalism in modern society: from grocery cards to unconditional income] // *Obschestvennye nauki i sovremennost'*. [Social sciences and contemporary world]. No. 6. Pp. 43–54.
- Diligenskiy G.G. (1997). Rossiyskie arhetipi i sovremennost' [Russian archetypes and modernity] // *Kuda idet Rossiya?.. Obshee i osobnoe v sovremennom razvitiy / Pod obschey redakciey T.I. Zaslavskoy* [Where is Russia going?.. General and particular in modern development. Under the general editorship of T.I. Zaslavskaya]. M.: MVSHSiEN; Intercentr. Pp. 273–279.
- Fridman M. (2006). *Kapitalizm i svoboda* [Capitalism and freedom]. M.: Novoe izdatelstvo.
- Gorodeckiy A.E., Rubinshteyn A.YA. (2017). *Nekotorye aspekty ekonomicheskoy teorii gosudarstva* [Some aspects of the economic theory of the state]. M.: IE RAS.
- Greif A. (2015). *Instituty i put' k sovremennoy ekonomike. Uroki srednevekovoy torgovli* [Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade]. M.: HSE.
- Gudkov L. (2018). *Raznye modernizatsii* [Various upgrades]. www.inliberty.ru/articl/modern-gudkov.
- Harrison L. (2014). *Evrei, konfucianci i protestanti. Kulturniy kapital i konec multikulturalizma* [Jews, Confucians, and Protestants. Cultural Capital and the End of Multiculturalism]. M.: Misl'.
- Ilyin A.N. (2015). *Sotsialnaya atomizatsiya i oslablenie politicheskoy aktivnosti v usloviyakh konsyumerizma* [Social atomization and weakening of political activity in conditions of consumerism] // *Znanie. Ponimanie, Umenie*. [Knowledge. Understanding, Skill]. № 5. www.zpu-journal.ru/e-zpu/2015/5/Ilyin_Social-Atomization-Consumerism.

- Latov Yu.V., Nureev R.M.* (2018). Razvilki razvitiya rossiyskoy vlasti-sobstvennosti v vek-volkodav 1917–2017 gg. [The fork of the development of Russian power-property in the “century-wolfhound” 1917–2017] // *Rossiya 1917–2017: Evropeyskaya modernizaciya ili osobiy put?* [Russia 1917–2017: European modernization or a special way?]. SPb.: Leontevskiy centr. Pp. 28–45.
- Leiphart A.* (1997). *Demokratiya v mnogostavnih obschestvah. Sravnitelnoe issledovanie* [Democracy in multicompound societies. Comparative study]. M.: Aspekt-Press.
- Magun V.* (2018). V krugu lichnoy effektivnosti. Razgosudarstvenie postsovetskogo cheloveka [In the circle of “personal effectiveness.” The denationalization of the post-Soviet person]. www.inliberty.ru/articl/modern-magun.
- Obolonskiy A.V.* (2016). *Etika publichnoy sfery i realii politicheskoy zhizni* [Ethics of the Public Sphere and the Realities of Political Life]. M.: Misl’.
- Obshchestvennoe mnenie-2016. Ezhegodnik* [Public Opinion-2016. Yearbook] (2017). M.: Levada-Centre.
- Paneyah E.* (2018). Otmiranie gosudarstva. Rossiyskoe obschestvo mezhdru postmodernom i arhaikoy [Dying away of the state. Russian society between postmodern and archaic]. www.inliberty.ru/articl/modern-paneyakh.
- Pliskevich N.M.* (2018). Arhaichniy paternalizm kak organicheskaya chast sistemi vlast-sobstvennost [Archaic paternalism as an organic part of the “power-property” system] // *Obschestvennie nauki i sovremennost’* [Social sciences and contemporary world]. No. 1. Pp. 17–32.
- Pliskevich N.M.* (2016). “Path dependence” i problemi modernizatsii mobilizatsionnogo tipa [“Path Dependence” and the Problems of Mobilizing Modernization]. *Mir Rossii* [Universe of Russia]. No 2. Pp. 123–143.
- Polterovich V.M.* (2007). *Elementy teorii reform* [Elements of the Reform Theory]. M.: Ekonomika.
- Polterovich V.M.* (2018). K obschey teorii socialno-ekonomicheskogo razvitiya. Chast` 2. Evolyuciya mekhanizmov koordinatsii [To the general theory of socio-economic development. Part 2. The Evolution of Coordination Mechanisms] // *Voprosi ekonomiki* [Economic issues]. No. 12. Pp. 77–102.
- Rogov K.* (2018). Slon i kit rossiyskoy socialnosti. Rabotaet li teoriya modernizatsii v mire, Kitae i Rossii [The elephant and the whale of the Russian sociality. Does the theory of modernization work in the world, China and Russia]. www.inliberty.ru/articl/modern-rogov.
- Rubinshteyn A.Y.* (2016). Socialniy liberalizm i konsociativniy paternalizm [Social Liberalism and contemporary world] // *Obschestvennie nauki i sovremennost’* [Social sciences and contemporary world]. No. 2. Pp. 5–38.
- Shkaratan O.I., Yastrebov G.A.* (eds.) (2016). *Nova li novaya Rossiya?* [Is New Russia New?]. M.: Universitetskaya kniga.
- Volkenshteyn M.* (2018). Raznoobrazie i prisposoblennost [Diversity and adaptability]. www.inliberty.ru/articl/modern-volkenstein.
- Welzel K.* (2017). *Rozhdenie svobodi* [Freedom Rising. Human Empowerment and the Quest for Emancipation] M.: AO “VCIOM”.
- Udin G.* (2018). V Rossii gospodstvuet agressivniy individualizm [In Russia, aggressive individualism prevails]. philologist.livjournal.com/10644752.
- Harrison L.E.* (2013). *Jews, Confucians, and Protestants. Cultural Capital and the End of Multiculturalism*. Lanham: Rowman & Littlefield.
- Hellman J.* (1998). *Winners Take All: The Politics of Partial Reform in Postcommunist Transition* // *World Politics*. Vol. 50. No 2. Pp. 203–234.

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

А.Я. Рубинштейн

*д.филол.н., проф., гл.н.с., Институт экономики РАН,
Государственный институт искусствознания, Москва*

О ПРОВАЛАХ ГОСУДАРСТВА И НЕСОСТОЯВШИХСЯ РЕФОРМАХ В ГУМАНИТАРНОМ СЕКТОРЕ

Аннотация. С единых позиций и в контексте общей теории изъятий смешанной экономики представлены результаты трех научных разработок, предложенных автором в течение последних пятнадцати лет. Речь идет о создании принципиально новой методологии и методики определения объема бюджетных субсидий производителям опекаемых благ в сфере культуры, образования и науки, основанной на оценке дефицита их дохода; о введении небанковского кредита и механизма «возвратной платы» для студентов ВУЗов, обеспечивающих равную доступность высшего образования для всех граждан, сдавших вступительные экзамены; наконец, о реформе фундаментальной науки, направленной на институционализацию одного из ее субъектов – журналов и создание эффективного рынка публикаций вместо контрпродуктивного нормирования результатов научной деятельности. Все указанные сюжеты рассмотрены в качестве примеров провалов государства, следствием которых стала их общая «судьба нереализованных замыслов».

Ключевые слова: реформа, культура, образование, наука, бюджетные обязательства, субсидия, дефицит дохода, небанковский кредит, возвратная плата, публикационная активность, научные журналы, провал государства.

Классификация JEL: H4, H5, I22, L38, Z1, Z11.

DOI: 10.24411/2587-7666-2019-00009.

Введение¹

Многие годы задаю себе вопрос, кто же прав, Эмиль Дюркгейм или Макс Вебер? Мой нынешний ответ – правы оба. Все зависит от исходных условий. В качестве теоретической предпосылки настоящей работы используется положение о существовании интереса общества как такового, не сводимого к предпочтениям экономических агентов [Grinberg, Rubinshteyn, 2005; Гринберг, Рубинштейн, 2013; Рубинштейн, 2018б]. Этот важный в методологическом плане концепт, на первый взгляд, противоречит веберовскому принципу методологического индивидуализма. Вместе с тем более внимательный анализ позволяет увидеть условность данного заключения. Дело в том, что в его основе лежит не высказанное, но весьма существенное предположение.

¹ Настоящая статья написана на основе материалов к докладу автора на Юбилейной конференции Московской школы экономики МГУ им. М.В. Ломоносова (Москва, апрель 2019 г.), в котором использованы публикации предшествующих лет, посвященные реформированию высшей школы [Рубинштейн, 2004, 2008], системы финансирования организаций гуманитарного сектора [Rubinstein, 2013; Рубинштейн, 2017а, Рубинштейн, Славинская, 2018], реформирования фундаментальной науки [Рубинштейн, 2014, 2016, 2018а].

Речь идет о наличии совершенной институциональной среды – своеобразного аналога «невидимой руки», в которой действуют рациональные экономические агенты. В этом случае интересы экономических агентов, взаимодействующих между собой в совершенной институциональной среде, действительно, могут гармонизироваться и трансформироваться в интерес общества как такового. Иначе говоря, тезис о сводимости предпочтений общества к предпочтениям экономических агентов, действующих рационально, тождественен предпосылке о наличии совершенной институциональной среды.

Вместе с тем, в реальном мире нет абсолютно рациональных людей [Талер, Санстейн, 2018] и таких институциональных условий, когда рыночные механизмы саморегулирования обеспечивают полное согласование интересов общества и экономических агентов [Шаститко, 2016]. Поэтому есть основания исследовать другую природу общественного интереса и рассматривать его носителя – государство, в качестве автономного участника рыночных отношений (модель *плеймейкера*), использующего имеющиеся у него ресурсы для достижения декларируемых от имени общества целей [Рубинштейн, Городецкий, 2018].

Особое место в данном исследовании занимают опекаемые блага, создаваемые в гуманитарном секторе экономики, общественный интерес в которых, как правило, превышает индивидуальный спрос экономических агентов [Рубинштейн, 2018б]. Поэтому для реализации этого интереса, ориентированного на формирование человеческого капитала, обеспечивающего повышение уровня гражданской культуры и доверия в обществе, его сбалансированность и социальную устойчивость, инновационное развитие и экономический рост, создаются организации культуры, образования и науки, учредителем которых выступают государство или муниципальные образования. Финансирование таких организаций осуществляется из государственного бюджета.

С учетом этого целесообразно рассматривать два типа поведения государства. Во-первых, его *инвестиционную активность*, непосредственно направленную на реализацию объявленных интересов общества. И, кроме вложений в реальный сектор экономики, создающих условия для экономического роста, типичным примером такой линии поведения могут служить государственные инвестиции в производство опекаемых благ в гуманитарном секторе, цель которых – рост человеческого капитала, способствующего экономическому развитию. Во-вторых, речь идет о *реформаторской деятельности*, задачей которой является модернизация институциональной среды с целью обеспечения максимально возможного для сложившихся обстоятельств согласования интересов общества и экономических агентов. Подчеркну, однако, что это длительный и многошаговый эволюционный процесс.

И еще один предварительный комментарий. Потребность в реформах, как известно, проявляется в основном из-за необходимости создания институциональных условий для снижения социальной напряженности, повышения производительности труда и экономического роста. При обоснованных реформах, с верно выбранными целями и рассчитанными последствиями, можно ожидать, что поведение экономических агентов, максимизирующих собственные функции полезности, будет способствовать росту общественного благосостояния. К этому добавлю, что довольно часто возникает иная ситуация, когда причинами потери благосостояния являются *изъяны общественного выбора и действия бюрократии* [Рубинштейн, 2017б]. Устранение этих провалов государства также требует проведения соответствующих реформ.

* * *

Случилось так, что подготовка этой работы совпала с пятидесятилетием моих исследований в области экономики культуры и в целом гуманитарного сектора. За эти полвека я и мои коллеги на основе изучения зарубежного опыта и собственных теоретических и эмпирических исследований представили органам представительной и исполнительной власти множество рекомендаций, которые могли бы, на наш взгляд, улучшить условия

культурной, научной и образовательной деятельности, способствуя реализации декларируемого общественного интереса.

И лишь один раз в 1987–1989 гг., в известный период перестройки, когда «чиновники были еще растеряны», наши разработки удалось применить в «театральном эксперименте», который быстро перерос в реформирование хозяйственного механизма в сфере исполнительских искусств, обеспечив тем самым относительно мягкое их вхождение в рыночные отношения. Во все другие времена власть с уверенностью игнорировала рекомендации науки, а сами реформы если и проводились, то сверху, административными методами и без должного обоснования [Полтерович, 2007].

Я не буду анализировать общую ситуацию и ограничусь рассмотрением в качестве примера лишь нескольких сюжетов из опыта разработки предложений по реформированию отдельных элементов функционирования культуры, образования и науки. Речь идет о небольшой выборке, о трех идеях, которые, по всей видимости, так и останутся в виде не востребованных государственной бюрократией результатов научных исследований. Все указанные сюжеты рассмотрены в контексте теории изъятий смешанной экономики с демонстрацией их общей «судьбы нереализованных замыслов».

1. «Захват чужих компетенций»

Начну с банального утверждения о том, что участники культурной, образовательной и научной деятельности, где свобода творчества является сущностной особенностью, хотели бы, чтобы ее результаты приносили одновременно и экономический успех, обеспечивая хозяйственную самостоятельность соответствующих организаций. Однако многократно подтвержденная теоретическая закономерность, получившая название «болезнь цен» [Baumol, Bowen, 1966; Nordhaus, 2008; Rubinstein, 2013], свидетельствует, что финансовым итогом работы большинства организаций гуманитарного сектора объективно является дефицит их дохода и неспособность к рыночной самоокупаемости. Данный факт, наряду с общепризнанными позитивными экстерналиями культурной, образовательной и научной деятельности, побуждает многие государства создавать и финансировать организации гуманитарного сектора.

С учетом этого я буду исходить из того, что производители опекаемых благ, учредителем которых выступают государство или муниципальные образования, выполняют особую миссию, зафиксированную в их уставных документах [Рубинштейн, 2005]. Создавая такие организации и формулируя в соответствии с интересами общества, его культурной, образовательной и научной политикой их основные цели и задачи, учредитель принимает на себя *бюджетные обязательства* по компенсации объективно возникающего дефицита дохода производителей опекаемых благ. При том современная теория не отвечает на вопрос о величине бюджетной субсидии, которая бы соответствовала этим обязательствам. Это и стало причиной того, что организации гуманитарного сектора столкнулись с феноменом «управленческого провала», характерная черта которого – бюрократический «захват чужих компетенций» [Рубинштейн, Городецкий, 2018].

Дело в том, что вместо определения *обязательств учредителя* и ответа на вопрос – сколько бюджетных средств он *должен выделять* организациям для выполнения устанавливаемого им государственного задания, финансовое ведомство пошло по привычному пути нормирования и регламентации затрат производителей опекаемых благ, ограничивая тем самым их хозяйственную деятельность и захватывая чужие компетенции. Можно сказать, что чиновникам Минфина удалось невозможное – *бюджетные обязательства* учредителей «переплавить» в *обязанности* созданных ими организаций культуры, образования и науки, выполнять необоснованно устанавливаемые этим ведомством требования в отношении расходов труда и материалов.

Следствием этого управленческого провала стало недофинансирование гуманитарного сектора экономики, вызвавшее негативные процессы коммерциализации. Сложившееся положение дел, противоречащее сформулированным интересам общества, требует *модернизации* методологии финансового ведомства. Приоритетным направлением здесь является принципиальный отказ от практики сметного финансирования, включая любимое детище финансового ведомства – нормирования отдельных элементов затрат производителей опекаемых благ в сфере культуры, образования и науки. Не повторяя критику этой устаревшей минфиновской методологии², доведенной приказом Минкультуры РФ до уровня анекдота³, следует подчеркнуть ее хронический недостаток, который преодолеть невозможно даже при самом совершенном способе нормирования. Эта методология не учитывает главного – объективных причин дефицита дохода производителей опекаемых благ в гуманитарном секторе и невозможность из-за этого обеспечить их самокупаемость [Рубинштейн, 2017а].

Речь идет об альтернативной методике определения субсидий производителям опекаемых благ, основанной на обязательствах учредителей компенсировать дефицит их доходов, возникающий вследствие объективных экономических закономерностей («болезнь цен») и социальных норм, устанавливаемых государством. Как показали исследования, указанный дефицит дохода состоит из объективной и нормативной частей, включающих четыре элемента – базовый дефицит дохода; недополученный доход из-за отстающей производительности труда; инфляционный прирост незарплатных расходов; дополнительные издержки на оплату труда из-за нормативного увеличения заработной платы в текущем году [Рубинштейн, Славинская, 2018. С. 43–44].

При этом базовый дефицит дохода в силу известного принципа «path dependence» (зависимость от прошлого пути) следует считать равным величине фактической субсидии в предшествующем году. Такой способ определения базового дефицита дохода отражает инерционный характер большинства экономических процессов. Замечу также, что в величине субсидии предшествующего года, а, следовательно, и в базовом дефиците дохода текущего года аккумулируется весь «груз» накопленного отставания производительности и инфляционного роста незарплатных расходов в прошлый период.

Два других элемента объективной части дефицита дохода – это недополученный в текущем году доход из-за *отставания производительности* труда от средней производительности по экономике и независящее от производителя опекаемых благ увеличение его незарплатных расходов, вызванное *ростом рыночных цен* (инфляция) на товары и услуги, необходимые для его работы (рис. 1).

Нормативную часть дефицита дохода может быть оценена посредством оценки роста его расходов, в результате вмешательства государства, устанавливающего определенные *социальные нормы*. Примером введения подобных социальных норм являются Указы Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года №597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики», установившие нормативный уровень средней заработной платы, в том числе в организациях культуры, образования и науки.

Новый подход и разработанная на его основе методика определения бюджетной субсидии, необходимой для выполнения государственного задания, и проведенные по этой методике расчеты позволили количественно показать, что выделяемые бюджетные средства организациям культуры, образования и науки были явно недостаточными (табл. 1–4).

² Подробный обзор многолетней дискуссии на эту тему представлен в монографии [Рубинштейн, 2003. С. 330–361]. См. также: [Институты общественной поддержки культурной деятельности, 2015. С. 125–144].

³ См., например, Приказ Минкультуры от 27 апреля 2018 г. № 602 «Об утверждении типовых отраслевых норм труда на работы, выполняемые в организациях исполнительских искусств», который по настоянию Союза театральных деятелей РФ был отменен в июне 2018 г.

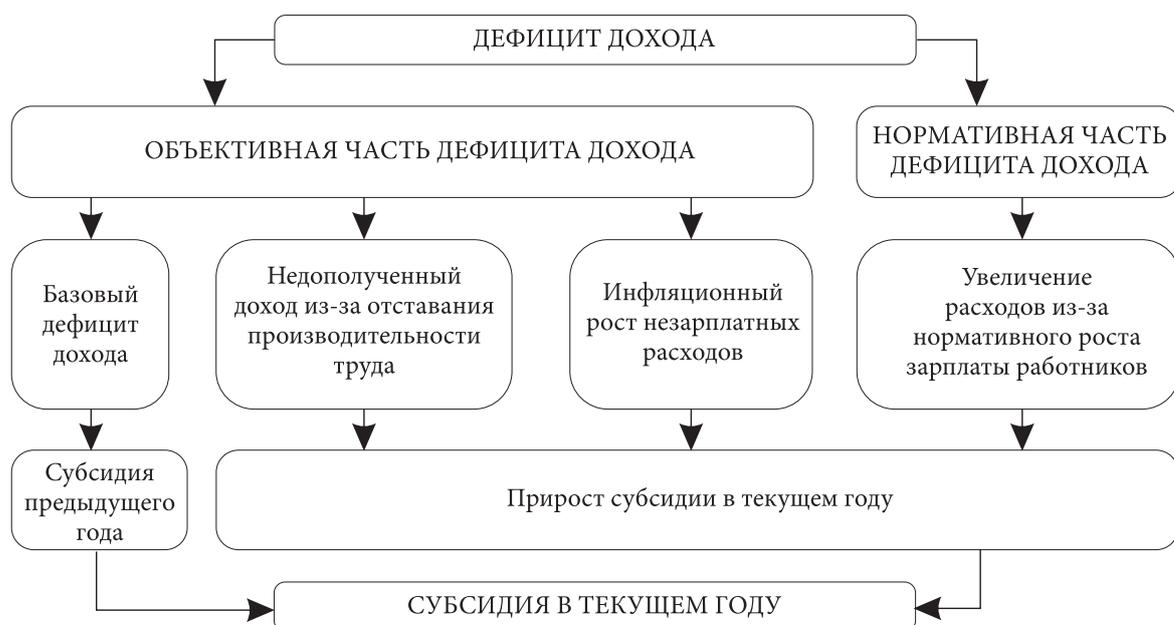


Рис.1. Общая схема определения субсидий организациям гуманитарного сектора

Таблица 1
Фактическая и расчетная величина субсидии театрам РФ

Годы	Фактический объем субсидии (млрд руб.)	Расчетный объем субсидии (млрд руб.)	Объем недофинансирования театров	
			млрд руб.	в % к расчетному объему субсидии
2011	36,6	46,6	10,0	21,5
2012	42,8	59,0	16,2	27,5
2013	50,0	67,5	17,5	25,9
2014	53,1	74,0	20,9	28,2
2015	51,8	81,8	30,0	36,7
2016	54,0	91,9	37,9	41,2
2017	58,2	106,3	48,1	45,3

Источник: составлена автором совместно со А.А. Славинской.

Таблица 2
Фактическая и расчетная величина субсидии вузам РФ

Годы	Фактический объем субсидии (млрд руб.)	Расчетный объем субсидии (млрд руб.)	Объем недофинансирования высших учебных заведений	
			млрд руб.	в % к расчетному объему субсидии
2014	331,25	409,43	78,18	19,1
2015	316,81	441,97	125,16	28,3
2016	303,06	559,91	256,85	45,9
2017	314,69	786,97	472,28	60,0

Источник: составлена автором совместно со А.А. Славинской.

Таблица 3
Фактическая и расчетная величина субсидия ИЭ РАН

Годы	Фактический объем субсидии (млрд руб.)	Расчетный объем субсидии (млрд руб.)	Объем недофинансирования Института экономики РАН	
			млрд руб.	в % к расчетному объему субсидии
2013	0,141	0,331	0,19	58,8
2014	0,202	0,341	0,14	41,2
2015	0,172	0,388	0,22	55,7
2016	0,161	0,413	0,25	60,9
2017	0,171	0,386	0,21	55,5

Источник: составлена автором совместно со А.А. Славинской.

Таблица 4
Фактическая и расчетная величина субсидии Государственного института искусствознания

Годы	Фактический объем субсидии (млрд руб.)	Расчетный объем субсидии (млрд руб.)	Объем недофинансирования Государственного института искусствознания	
			млрд руб.	в % к расчетному объему субсидии
2013	0,08	0,35	0,26	75,90
2014	0,09	0,25	0,15	62,38
2015	0,09	0,31	0,22	71,27
2016	0,09	0,35	0,26	75,23
2017	0,10	0,39	0,29	73,82

Источник: составлена автором совместно со А.А. Славинской.

От ошибочной методологии финансового ведомства в комбинации с произволом чиновников пострадали все представленные в расчетах организации гуманитарного сектора. Так, в 2017 г. недофинансирование театров составило 45,3% от расчетного объема субсидии, высшего образования – 60%, Института экономики РАН – 56,4%, Государственного института искусствознания – 73,8% (табл. 1–4). Причем рост недофинансирования производства культурных, образовательных и научных благ, главным образом был обусловлен социальными нормами в отношении заработной платы (дорожная карта), которые были установлены в соответствии с майскими 2012 г. Указами Президента РФ, но не были обеспечены необходимыми бюджетными средствами.

Выполненные расчеты позволили показать также, что даже при относительно низком уровне оплаты труда в организациях гуманитарного сектора, выделяемые бюджетные субсидии предопределили наметившиеся в последнее время процессы коммерциализации культуры и образования, сопровождаемые сверхинфляционной динамикой цен на опекаемые блага, а также ставшее хроническим недофинансирование науки. В качестве примера приведу динамику цен на театральные билеты в сравнении с динамикой индекса потребительских цен (рис. 2).



Рис. 2. Индексы средних цен на билеты в театры РФ и средних потребительских цен по экономике (2001=1)

Подобная динамика цен на билеты в театр, радикально противоречащая «Основам государственной культурной политики», утвержденным Указом Президента РФ (от 24 декабря 2014 г. №808) демонстрирует несоответствие бюджетного финансирования культуры интересам общества⁴.

Если от появления идеи, которой предшествовали полувековые исследования, до построения конкретной методики определения бюджетных субсидий прошло около трех лет, то подход к реформированию системы финансирования высшей школы сформировался пятнадцать лет назад и в этом году отмечает своеобразный «юбилей нереализованных возможностей».

2. «Вверх по лестнице, ведущей вниз»

Образование не роскошь, а средство продвижения на рынке труда женщин и мужчин, предприятий и организаций в конкуренции с другими субъектами экономической жизни. Я далек от мысли сводить все к утилитарным выгодам образования. Его фундаментальная роль доказательств не требует. Развитие сферы образования – императив экономического роста. Структурный сдвиг в пользу образования и науки представляет собой цивилизационный тренд и является условием формирования инновационной экономики, в которой человек, обладающий знаниями, интеллектом и информацией, становится ее важнейшим активом.

Традиционная теория относит образование к так называемым «квазиобщественным благам» [Блауг, 1994. С. 550]. Включение образования именно в эту группу благ предполагает сочетание индивидуальной и общественной платы. Дополнение индивидуальной платы за образование государственными расходами требует и теория *мериторных благ*, спрос на которые со стороны частных лиц отстает от желаемого обществом и стимулируется государством посредством бюджетных ассигнований и/или налоговых льгот производителям этих товаров и услуг [Musgrave, 1959, 1987]. Из наличия общественных интересов, не выявляемых в индивидуальных предпочтениях, исходит и *теория опекаемых благ*, в рамках которой также рассматривается комбинация платы индивидуумов и расходов государства [Рубинштейн, 2018б].

⁴ Последствия методологии минфина, основанной на нормативном методе определения субсидии государственным организациям образования и науки, приведшей к их недофинансированию, будут продемонстрированы в двух следующих параграфах данной работы.

Общее в этих теоретических подходах – *наличие индивидуальной платы*. При этом явное и мнимое «родство» с общественными товарами⁵ подталкивает к тому, что государство берет на себя производство образовательных услуг, а связанные с ними расходы компенсирует за счет налогов с граждан. В этом случае получение высшего образования одними индивидуумами оплачивается всеми налогоплательщиками, включая и тех, кто высшего образования не имеет, но которых по Блаугу «невозможно целиком отстранить от выгод, создаваемых более образованными» [Блауг, 1994. С. 550]. Однако и в этих обстоятельствах *неравенство в выгодах* требует дифференциации «личного вклада» в оплату высшего образования, то есть установления его индивидуальной оплаты.

Собственно, так и возникли различные схемы дополнительного налогообложения индивидуумов, получивших высшее образование, основанные на введении либо специального налога на их доходы, либо повышенной ставки подоходного налога [Johnes, 1993. P. 133]. В качестве механизма обеспечения индивидуальной платы рассматриваются и образовательные кредиты [Le Grand, Propper, Robinson, 1992. P. 87]. При этом главный идеолог данного подхода М. Фридман изначально предлагал объединенную схему финансирования высшего образования: для оплаты своего обучения студентам вузов предоставляется государственный образовательный кредит, который они погашают через подоходный налог [Friedman, 1962].

Отмечу, что радикальные взгляды Фридмана требовали либо полного прекращения государственных расходов на эту сферу, либо их существенного сокращения. Этим фридманским «*фридомонизмом*» страдают многие налоговые и кредитные схемы, преследующие в качестве цели минимизацию государственных расходов на высшее образование [Высшее образование..., 2004. С. 100–105]. И тот же Фридман в начале 60-х годов прошлого столетия предложил идею «образовательных ваучеров» [Friedman, 1962]⁶. В социально «облагороженной» версии такая замена бюджетного финансирования ВУЗов ваучерами была поддержана С. Дженксом [Jencks, 1970]. К концу двадцатого столетия теория знала уже несколько тысяч ваучерных схем финансирования высшего образования [Johnes, 1993, P. 126]. При этом из-за множества хронических изъянов ни одна из них так и не нашла своего практического применения.

Все это мотивировало разработку альтернативных предложений [Рубинштейн, 2004, 2008]. Их нынешняя актуальность обусловлена несколькими обстоятельствами. Во-первых, в соответствии с экономической теорией образовательные услуги наряду с социальной имеют индивидуальную полезность, и потому сам факт установления индивидуальной платы вполне обоснован и соответствует мировой тенденции⁷.

Во-вторых, на данном этапе развития России, по-видимому, уже невозможно вернуться во времена бесплатного высшего образования [Абанкина, 2019]. В-третьих, стихийный характер введения индивидуальной платы за образование в 90-е годы и нынешнее

⁵ Подробный анализ группы общественных благ, их близких и дальних родственников, включая критику «квазиобщественных товаров» и мериторики, а также анализ их связей с опекаемыми благами, содержится в монографии (Рубинштейн, 2003. С. 26–60).

⁶ Сделаю одно уточнение. Я был уверен, что «образовательные ваучеры» – изобретение Милтона Фридмана. Однако, выяснилось, что данная идея встретилась еще в XVIII веке в Правах человека Т. Пэйна [Высшее образование..., 2004. С. 55]. И тут же нашелся более ранний пример. Я вспомнил о Театре в античные времена, когда казна выдавала свободным гражданам своего рода ваучеры – «таболы», которые они могли тратить на посещение театрального представления. Потом театры обменивали «таболы-ваучеры» на реальные деньги.

⁷ Отмечу, что до середины 80-х годов высшее образование в странах Западной Европы в основном было бесплатным. Позже получила признание установка на введение индивидуальной платы за обучение, частично компенсирующей расходы производителей образовательных услуг. Эта общая тенденция нашла отражение во Всемирной декларации о высшем образовании для XXI века, предполагающей, что финансирование высшей школы основано на привлечении как государственных, так и частных средств. Данный подход был выработан на Всемирном форуме «Образование для всех», который состоялся в апреле 2000 года в Сенегале [Егоров, 2004, С. 17].

деление студентов на «платных» и «бюджетных», нарушающее принцип доступности высшего образования для первых и превращающее вторых в «особо равных среди равных», требует реформирования сложившейся системы финансирования высшей школы.

Следует негативно оценить и сложившееся положение, когда в государственных вузах одновременно и вместе обучаются «платные» и «бюджетные» студенты. Я по-прежнему уверен, что необходимо исключить практику, превращающую университеты и другие образовательные учреждения в банальные «торгобры»: наличие денег не должно открывать двери вузов тем, у кого нет для этого соответствующих исходных знаний и навыков.

Позитивный же вектор предложенной реформы может быть выражен формулой – «от неравенства в бесплатности к равенству в платности». Все поступившие в результате конкурсных экзаменов граждане России должны оплачивать свои образовательные услуги на основе равной для всех ставки, не меняющейся в течение всего периода их обучения. При этом в зависимости от успехов в обучении и/или от имущественного положения студентов им могут устанавливаться стипендии и выделяться специальные гранты⁸.

Теоретический анализ позволяет выявить особенность образовательного блага – пролонгированность процесса обучения. В отличие, скажем, от театральной услуги, длительность которой определяется несколькими часами, комплектное образовательное благо имеет длительность 4, 5 и 7 лет. В этом контексте месячные, полугодовые и годовые денежные взносы студентов за обучение выглядят *авансовыми платежами*. С учетом сказанного важным положением предложенной реформы является замена любых форм *предоплаты* образовательных услуг их *оплатой* после завершения обучения в высшем учебном заведении⁹.

Очевидно, что реализация данного принципа порождает потребность в кредитных ресурсах, компенсирующих отсутствие авансовой платы студентов за обучение. В этом смысле ключевым элементом предлагаемой реформы является *небанковский* механизм кредитования студентов, который определяется следующей формулой. *Кредитование студентов – суть бюджетное финансирование вузов*. Смысл такого механизма обеспечения «личного образовательного кредита» раскрывается в трех сюжетах.

Во-первых, государство берет на себя обязательство полного бюджетного финансирования учрежденных им вузов, включая замещение той части их доходов, которая приходится на плату студентов за свое образование. Во-вторых, поступившие в вуз студенты берут на себя обязательство погашения «личного образовательного кредита» посредством оплаты образования после его завершения – договор «возвратной платы»¹⁰. В-третьих, указанная кредитная схема финансирования вузов не допускает сокращения государственных расходов на высшее образование. Ее использование направлено на создание эффективных и справедливых механизмов индивидуальной платы, обеспечивающих доступность высшего образования для всех групп населения.

Источником «возвратной платы» может служить оплата труда (доходы) выпускников государственных вузов. Это положение является одновременно и одной из целей реформы. При этом целесообразно предусмотреть распределение бремени «возвратной платы» между работодателем, использующим квалифицированный труд, и наемным работ-

⁸ Здесь имеет смысл обратить внимание на зарубежный опыт. Так, при введении в Австрии в 2000 г. индивидуальной платы за обучение была увеличена материальная поддержка неимущих студентов, а в Великобритании эта плата еще в 1997 г. была установлена дифференцированной в зависимости от материального положения студентов [Егоров, 2004. С. 12–13].

⁹ В случае отчисления студента – пропорционально числу завершенных лет обучения.

¹⁰ Похожая схема финансирования высшей школы реализуется посредством механизма государственных возвратных субсидий [Высшее образование..., 2004. 110–11]. В качестве предтечи можно назвать также и упомянутую выше кредитную схему Фридмана. Однако и в случае государственных возвратных субсидий, и в схеме Фридмана речь идет о полной компенсации потребителями расходов производителей образовательных услуг. В рассматриваемой же реформе речь идет о сохранении пропорции между бюджетным финансированием вузов и индивидуальной платой студентов, приобретающей форму «возвратной платы».

ником, являющимся выпускником одного из государственных вузов. В качестве компенсации части государственных расходов на образование (погашение образовательного кредита) каждый выпускник вуза, ставший наемным работником, и его работодатель вносят в соответствующей пропорции «возвратную плату» в государственный бюджет.

Рассматривая образование в качестве фактора повышения рыночной стоимости труда, размер «возвратной платы» следует устанавливать в зависимости от дохода выпускника. Чем лучше образование, тем больший доход получает выпускник вуза, и тем большие средства возвращаются государству. Важна и обратная сторона медали – если вузовский выпускник получил малооплачиваемую работу или остался без работы, то возвращаемые государству средства должны быть минимальными либо вовсе нулевыми. В связи с этим целесообразно установление нижней границы доходов выпускников, «недоотягивание» до которой освобождает их от «возвратной платы». «Возвратная плата» образовательных услуг наемным работником может осуществляться в виде дополнительного налога на доходы физического лица. Участие работодателя в оплате указанных услуг может производиться в форме отчислений в специальный государственный фонд высшего образования.

За четверть века многое изменилось, но, пожалуй, более всего это относится к индивидуальной плате студентов за свое обучение. В СССР услуги высшей школы были бесплатными, а расходы образовательных учреждений полностью покрывались за счет бюджетных ассигнований. В новой России сложилась иная ситуация и наблюдалось общее недофинансирование вузов: в период с 1991 по 2002 г. *доля государственного финансирования высшего образования* в ВВП сократилась в три раза: с 1,2 до 0,4% [Финансовые аспекты..., 2003. С. 53]. К сожалению, и в самый последний период времени государственные расходы на образование в России сокращаются как в реальном выражении, так и в процентах к ВВП.

Для сравнения отмечу, что доля государственных средств в бюджетах большинства вузов стран Западной Европы даже в кризисный период сохранилась на уровне 70%, в России же – 55,8% [Абанкина, 2019]. Стремясь выжить, российские государственные вузы вынуждены были увеличивать число коммерческих студентов: их удельный вес в 1993 году составлял 3,8%, в 1995 – 8,6, в 1997 – 15,6, в 1999 – 27,4, в 2001 – 40,%, в 2003 г. – 44,0% [Высшее образование..., 2004. С. 22], в 2016 – 44,2% [Абанкина, 2019].

Предложенная пятнадцать лет назад реформа финансирования вузов могла остановить этот коммерческий марш «вверх по лестнице, ведущей вниз» и сохранить доступность высшего образования [Рубинштейн, 2004]. К сожалению, этого не произошло и, как свидетельствуют исследования НИУ ВШЭ, в результате этого управленческого провала для 40% населения страны высшее образование стало недоступным [Абанкина, 2019]. Мы наблюдаем грустные и, наверно, невосполнимые потери.

Теперь о самом свежем сюжете, который также имеет многолетнюю историю и недавние публикации [Рубинштейн, 2014, 2016, 2018a], о подходе к реформированию одного из важных элементов научной деятельности, который в условиях ручного управления экономикой в комбинации с взятым на вооружение известным аргументом бюрократии – «у них же нет такой практики», по-видимому, также не имеет реальных шансов на реализацию.

3. Синдром Лысенко или «патерналистский провал»?

Наблюдаемый в последние годы подход к фундаментальной науке как к обычной отрасли хозяйственного комплекса возродил *псевдонаучный метод* применительно к оценке научных результатов, использование которого в данном случае совпало с реформой РАН, определившей нового учредителя академических институтов – Федеральное агентство научных организаций (ФАНО). Игнорируя особенности научной деятельности, создающей «знание» в форме общественного блага, ФАНО, как известно, директивно

установило в качестве его измерителя число опубликованных статей в отечественных или зарубежных журналах, индексируемых в РИНЦ или МНБД [Полтерович и др., 2018. С. 127]. Содержательные результаты исследований, как и сам научный процесс, оказались за пределами интересов ФАНО, а теперь и Минобрнауки. Их заменили количественные показатели [Молини, Боденхаузен, 2017; Рубинштейн, 2018а].

Адаптируясь к насаждаемой системе управления наукой и высшей школой, став очередной жертвой «закона Гудхарта» [Игра в цифры..., 2011], сотрудники исследовательских институтов и университетов стремятся теперь «всеми правдами и неправдами» повысить свои «библиометрические успехи», от которых зависит их заработная плата [Рубинштейн, Слуцкий, 2018]. При этом избыточное внимание менеджеров от науки всех уровней к количественным показателям обусловило и другое неприятное явление – появились «умельцы большой урожайности» с высоким уровнем цитирования, множество откровенно некачественных статей и довольно большая группа «мусорных» журналов [Шиповалова, 2014; Балацкий, Екимова, 2015]¹¹.

Все это не могло не породить и соответствующий рынок – назову его, по аналогии с работой Акерлофа, «рынком лимонных публикаций», с расширяющимися масштабами предложения *опубликовать за плату* статьи в журналах, индексируемых в МНБД¹². Некоторые университеты стали выделять даже специальные средства своим сотрудникам, чтобы те могли оплачивать подобные публикации. Этот рынок, возникший как прямое следствие «изъяна общественного выбора» [Рубинштейн, Городецкий, 2018] – ФАНОпровозглашения в качестве интереса общества рост числа журнальных публикаций, привело к известному феномену «неблагоприятного отбора» [Akerlof, 1970], когда качественные работы и авторитетные журналы стали вытесняться плохими статьями и «мусорными» изданиями¹³. Началась и настоящая «охота за аффилиациями» – ради увеличения рейтинга ВУЗа приглашение работать на условиях совместительства (без обязанности читать лекции для студентов) авторов статей с высоким уровнем их цитирования.

Опыт последних лет позволяет сделать общий вывод – использование в управлении наукой количественных измерителей результатов научной деятельности наносит ей очевидный вред. Но даже в неблагоприятных условиях «изъяна общественного выбора», когда потребность общества в фундаментальной науке необоснованно трактуется учредителем академических институтов в терминах числа журнальных статей и их цитируемости, порождая «рынок лимонных публикаций», необходимо искать институциональные изменения, направленные на устранение последствий «патерналистского провала» государства.

В этом контексте, прежде всего, следует отделить собственно *исследовательскую* деятельность академических Институтов – обсуждения на ученых советах, семинарах и конференциях промежуточных и итоговых результатов работы ученых, разного рода научных докладов и коллективных трудов, а также дискуссии по фундаментальным научным проблемам, создающие атмосферу научного созидания, необходимую как для сложившихся ученых, так и для молодого поколения исследователей, способствующую появ-

¹¹ На этом мало приятном фоне несколько странным выглядит торжественный рапорт Вице-президента РАН на открытия Международного года периодической таблицы Менделеева в Париже: «Темпы роста количества статей российских ученых, индексируемых в базе научных журналов Web of science, с 2012 года почти в три раза превышают среднемировые показатели, и составляют примерно 12% в год» [Хохлов, 2019].

¹² Приведу пример одного из свежих (08.02.2019) объявлений. «Всем авторам научных статей! Срочные публикации! Объявлен набор в солидный журнал из Европы, входящий в базу Web of Science, выпуск гарантирован на март 2019. Цена 850 долл/ США, под ключ! Количество соавторов одной статьи допускается до 8».

¹³ В настоящее время (на 8 марта 2019 г.) выходят в свет 1 126 научных журналов по тематике «Экономика. Экономические науки». Из них индексируются в РИНЦ – 460 журналов, входят в перечень ВАК – 247 журналов, входят в ядро РИНЦ – 32 журнала, входят в базу RSCI – 27 журналов, индексируются в Web of Science – 15 журналов, индексируются в Scopus – 11 журналов, в Web of Science и Scopus – 9 журналов.

лению новых идей и приросту знания – от важной, но все же *вторичной* (по отношению к исследованиям) работы, направленной на подготовку и публикацию журнальных статей. Замещение же академической среды количественными показателями оценки Институтов ведет к деградации отечественной науки.

К сожалению, пока нет оснований рассчитывать на то, что государство, в лице учредителя академических институтов, откажется от своего ошибочного выбора – определения в качестве целей научной деятельности рост числа журнальных публикаций. Похоже, что иных способов управления, кроме опоры на количественные показатели, у бюрократии нет. Поэтому, оставаясь принципиальным противником количественных показателей научной деятельности, отмечу возможность решений, которые могли бы устранить или ослабить негативные последствия имеющего место изъяна общественного выбора. В данном случае задачу институциональной модернизации я вижу в создании «корректного» экономического механизма, стимулирующего реализацию декларируемого от имени общества интереса – рост количества журнальных публикаций сотрудников исследовательских организаций, но *не замещающий, а дополняющий* академическую деятельность институтов.

Речь идет об институционализации особых субъектов научной деятельности – журналов, миссией которых является публичное распространение знания и обеспечение коммуникации между российскими и зарубежными учеными. Создавая *производные от знания* продукты – публикации научных статей, они участвуют в формировании рынка научных работ, спрос на которые предъявляют указанные журналы, а предложение формируют авторы статей. В этом случае издержки журналов, кроме обычных издательских расходов, *должны включать оплату авторского гонорара и труда рецензентов*.

Понятно, что и перед журналами встает проблема компенсации их убытков (дефицита дохода), ибо доходы от издательской деятельности не покрывают всех издержек, обуславливая потребность в дополнительном финансировании. Здесь имеются следующие возможности: доходы от подписки на журналы и их розничных продаж; гранты из бюджетных и внебюджетных фондов, обеспечивающие дополнительный доход; предоставление налоговых льгот, способствующих снижению издержек издательской деятельности; работа волонтеров, обеспечивающих экономию затрат журналов¹⁴; средства спонсоров и меценатов, направляемые на их поддержку.

Основой «журнальной реформы» и реализации указанных возможностей могла бы стать специальная Федеральная программа государственной поддержки *научных журналов*, направленная на финансовое обеспечение расходов периодических научных изданий, включая оплату гонорара авторам опубликованных статей и их рецензентам, а также выделение *целевых субсидий научным библиотекам* университетов и академических институтов для оплаты подписки на основные научные журналы.

Наиболее эффективным институциональным решением в указанной Программе может стать создание системы профильных эндаумент-фондов по различным научным дисциплинам посредством разового внесения необходимых средств и последующего пополнения этих фондов целевого капитала за счет поступлений от индивидуальных бюджетных назначений и маркированных налогов [Институты..., 2015]. При этом пропорция между прямым финансированием журналов из средств инвестиционного дохода эндаумента и целевыми субсидиями научным библиотекам на оплату подписки на журналы может быть разной, включая расходование всех финансовых ресурсов Программы исключительно на обеспечение журнальной подписки.

Определенной модификацией «журнальной реформы» является распределение авторского гонорара между автором и научной организацией, где была подготовлена соот-

¹⁴ Известно, что большинство главных редакторов и членов редколлегии научных журналов осуществляют свои обязанности на общественных началах, являясь по сути волонтерами.

ветствующая статья. Содержательной же доминантой этой институциональной модернизации является замена порочной практики нормирования научного труда альтернативным механизмом, генерирующим экономические стимулы, но не обязательства(!), способствуя увеличению публикаций и тем самым удовлетворению декларируемых Минобрнауки потребностей общества.

У меня нет уверенности в том, что некоторые «государственные головы» не попытаются использовать предлагаемую программу поддержки научных журналов для сокращения финансирования академических институтов. К сожалению, и в самом Президиуме РАН раздаются голоса в пользу «проталкиваемого» финансовым ведомством конкурсного финансирования фундаментальной науки и даже сокращения вдвое числа аспирантов. Таково мнение Вице президента РАН¹⁵ и Президента РАН¹⁶. Очень хочется надеяться, что это лишь заблуждения текущего момента и уступки в предлагаемых обстоятельствах. Думается, научное понимание природы финансирования науки как обязательств учредителя, не допускающих конкурсных процедур, и осознание реальной потребности российской науки в явно большем количестве нормально оплачиваемых аспирантов постепенно восстановится.

Не забывая про риски подобного «управленческого провала», имеющего финансовую подоплеку, следует подчеркнуть, что для обеспечения программы государственной поддержки научных журналов должны направляться специальные бюджетные средства, возможно, на конкурсной основе, позволяющие реализовать интерес Минобрнауки в росте публикационной активности. Следует подчеркнуть также, что предлагаемая институциональная реформа содержит в себе конкурентный механизм повышения качества научных статей и самих журналов, публикующих указанные статьи. Для его запуска достаточно установить, что средства инвестиционного дохода эндаумента в рамках Федеральной программы распределяются между научными журналами пропорционально их ежегодно определяемому рейтингу [Рубинштейн, 2018a]¹⁷.

В этом случае большой гонорар авторам смогут выплачивать те журналы, которые обладают более высоким рейтингом. И наоборот, свои статьи авторы будут стремиться публиковать в журналах, имеющих лучший рейтинг. Финансовая заинтересованность журналов в повышении своего рейтинга и возможность оплаты труда рецензентов будут способствовать эффективному выбору качественных статей, обеспечивая тем самым устранение механизма «неблагоприятного отбора».

Отмечу также, что «журнальная реформа» приведет к некоторому перераспределению финансовых потоков. Если научные журналы, объективно не способные к самокупаемости, в нынешней ситуации финансируются в основном университетами и научными организациями, а теперь и авторами статей, то в результате реформы главным источником их доходов должны стать подписка научных библиотек, получающих целевые субсидии, и гранты эндаумента.

¹⁵ «В вузах система распределения госзадания по конкурсу была введена еще в 2015 году, когда я был председателем Совета по науке при Министерстве по образованию и науке. Мы одобрили это нововведение и предложили, чтобы аналогичная система была внедрена для всех фундаментальных научных исследований» [Хохлов, 2018].

¹⁶ «У нас сейчас в аспирантуре обучается около 20 тысяч человек. ... При этом необходимости в таком количестве аспирантов нет, достаточно будет 10 тысяч человек» [Сергеев, 2019].

¹⁷ Следует особо отметить, что в настоящее время рейтинги экономических журналов, устанавливаемые в РИНЦ (ядро РИНЦ и база RSCI, не говоря уже о списках ВАК), представляют, к сожалению, довольно произвольное ранжирование, опираться на которое вряд ли целесообразно. Нужны новые решения, которые позволили бы выделить четыре или пять упорядоченных групп журналов, коррелирующих с общественным мнением в отношении их научного авторитета и репутации. Один из возможных подходов к решению данного вопроса может быть связан с выявлением предпочтений научных библиотек вузов и исследовательских институтов на основе их фактической подписки на научные журналы.

Заключение

Что же объединяет рассмотренные сюжеты, возникшие в разное время и посвященные разным сферам гуманитарного сектора экономики. Нетрудно заметить, что все обсуждаемые вопросы так или иначе относятся к проблемам общественного выбора и бюджетного финансирования организаций культуры, образования и науки, учредителем которых является государство или муниципальные образования, несущие перед ними финансовые обязательства. По существу, речь идет о проблеме *соответствия патерналистских установок государства и финансовых ресурсов*, выделяемых для достижения сформулированных целей. В современном государстве эта проблема превратилась в один решающих факторов, который способен замедлять или ускорять экономическое развитие.

Указанные обстоятельства стали отправной точкой при разработке рекомендаций, направленных на улучшение условий культурной, образовательной и научной деятельности. Причем во всех случаях предметом изучения было сопоставление декларируемых от имени общества интересов с выделяемыми бюджетными средствами, необходимыми для их реализации. Выполненные в разное время исследования продемонстрировали, по существу, один и тот же феномен: в культурной, образовательной и научной деятельности учредитель не выполняет своих обязательств, а выделяемые бюджетные ресурсы являются явно недостаточными для реализации объявленных интересов общества, порождая негативные последствия этого разрыва между целями и средствами для их достижения, тормозя, а иногда и препятствуя экономическому развитию страны.

Указанный разрыв, собственно, и был движущей силой в разработке рекомендаций по реформированию системы финансирования гуманитарного сектора. Это относится к принципиально новой методологии и методике определения объема бюджетных субсидий производителям опекаемых благ в сфере культуры, образования и науки, основанной на оценке дефицита их дохода; к введению механизмов небанковского кредита и «возвратной платы» для студентов вузов, обеспечивающего равную доступность высшего образования для всех граждан, сдавших вступительные экзамены; к реформе науки, направленной на институционализацию одного из важнейших ее субъектов – журналов, и создание эффективного рынка публикаций вместо контрпродуктивного нормирования результатов научной деятельности.

Подчеркну, что во всех трех сюжетах рекомендации по реформированию предполагают обеспечение соответствия общественных интересов и выделяемых для их реализации бюджетных средств. Иначе говоря, представленные сюжеты объединяет общая потребность в увеличении бюджетных расходов на культуру, науку и образование, что входит в очевидное противоречие с политикой финансового ведомства – фактически, единственного рулевого российской экономики, рассматривающего подобные расходы лишь как избыточное или вовсе ненужное «бюджетное бремя», генерируя почти перманентный провал патерналистского государства.

Сформулирую общий вывод. Такое ощущение, что высокая должность и начальствующее кресло освобождают чиновника от всяких сомнений в правоте своих действий. Воспринимая себя в качестве высшего эксперта, любые рекомендации науки кажутся ему менее основательны, чем ответы на вопросы, которые он знает без всяких исследований. К сожалению, практически во все времена российская власть оставалась нечувствительной к рекомендациям науки. Как в прошлый период, так и сейчас она, фактически, не нуждается в эффективных реформах и воспринимает лишь те советы, которые совпадают с идеологическими установками руководителей страны, реализующих модель «ручного управления».

ЛИТЕРАТУРА

- Абанкина И.В. (2019). Финансирование образования: тренд на персонализацию // Журнал НЭА. №1 (41). С. 216–225.
- Балацкий Е.В., Екимова Н.А. (2015). Проблема манипулирования в системе РИНЦ // Вестник УрФУ. Серия «Экономика и управление». Т. 14. № 2. С. 166–178.
- Блауг М. (1994) Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело.
- Высшее образование в России: правила и реальность (2004). Отв. ред. Шишкин С.В. М.
- Егоров В.К. (2004). Высшее и дополнительное профессиональное образование на современном этапе. М.
- Игра в цифрь, или как теперь оценивают труд ученого. Сборник статей о библиометрике (2011). М.: МЦНМО.
- Институты общественной поддержки культурной деятельности (2015). Под ред. А.Я. Рубинштейна. М.: Государственный институт искусствознания.
- Молини А., Боденхаузен Д. (2017). Библиометрия как оружие массового цитирования // Вестник российской академии наук. Т. 87. № 1. С. 70–77.
- Полтерович В.М. (2007). Элементы теории реформ. М.: Экономика.
- Рубинштейн А.Я. (2003). Структура и эволюция социального интереса. М.
- Рубинштейн А.Я. (2004). Выгоды образования. Десять тезисов альтернативной концепции реформы высшей школы // Стратегия России. №8, август. С. 77–83.
- Рубинштейн А.Я. (2005). Наука, культура и образование: препятствие или условие экономического роста? (по поводу проектируемой реформы бюджетных учреждений) // Российский экономический журнал. №4. С. 32–40.
- Рубинштейн А.Я. (2008). Экономика общественных предпочтений. М.
- Рубинштейн А.Я. (2014). О Журнале Новой экономической ассоциации и других экономических журналах: итоги опроса читателей // Журнал НЭА. №3 (23). С. 175–187.
- Рубинштейн А.Я. (2016). Ранжирование российских экономических журналов: научный метод или «игра в цифрь»? // Журнал НЭА, №2 (30). С. 162–175.
- Рубинштейн А.Я. (2017а). Могут ли исполнительские искусства быть прибыльными? // Вопросы теоретической экономики. №1. С. 88–108.
- Рубинштейн А.Я. (2017б). Элементы общей теории изъянов смешанной экономики // Вопросы государственного и муниципального управления. №1. С. 71–102.
- Рубинштейн А.Я. (2018а). Российские экономические журналы: табель о рангах // Экономическая наука современной России, №1. С. 108–130.
- Рубинштейн А.Я. (2018б). Теория опекаемых благ. Учебник. СПб.: Алетейя.
- Рубинштейн А.Я., Слуцкий Л.Н. (2018). Multiway data analysis и общая задача ранжирования журналов // Прикладная эконометрика. Т. 50. С. 90–113.
- Рубинштейн А.Я., Городецкий А.Е. (2018). Государственный патернализм и патерналистский провал в теории опекаемых благ // Journal of Institutional Studies. Том 11. №4. С. 38–57.
- Рубинштейн А.Я., Славинская О.А. (2018). О новом подходе к финансовому обеспечению государственного задания организациям искусства // Вопросы государственного и муниципального управления. №4. С. 32–60.
- Сергеев А.М. (2019). Работает вхолостую: аспирантуру ждет реформа. 24/02/2019. info.sibnet.ru/article/547697.
- Стимулы академических и прикладных исследований и формирование экономического сообщества (2018). Материалы круглого стола в рамках XIX Апрельской международной научной конференции НИУ ВШЭ / Полтерович В.М., Заостровцев А.П., Гурвич Е.Т., Волčkova Н.А., Григорьев Л.М., Яковлев А.А. // Вопросы экономики. № 10. С. 136–155.
- Хохлов А.Р. (2018). Тех, кто не тянет, государству не надо финансировать. 5/12/2018. indicator.ru/article/2018/12/05/kak-izmenitsya-finansirovanie-nauki-v-rossii.
- Хохлов А.Р. (2019). РАН: темпы роста числа статей ученых РФ в Web of science в три раза выше среднемировых. 30 января 2019 г. tass.ru/nauka/6060835.
- Шиповалова Л.В. (2014). Индекс цитирования и объективность экспертов (попытка философствования на злобу дня) // Высшее образование в России. №2. С. 119–125.
- Akerlof G.A. (1970). The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism // The Quarterly Journal of Economics. М. 84. August. Pp. 488–500.
- Baumol W.J., Bowen W.G. (1996). Performing Arts: The Economic Dilemma. The Twentieth Century Fund. New York.
- Friedman M. (1962). Capitalism and Freedom. Chicago.
- Jencks M. (1970). Education Vouchers: A Report on the Financing of Elementary Education by Grants to Parents. Cambridge.
- Johnes G. (1993). The Economics of Education. London.
- Le Grand J., Propper G., Robinson R. (1992). The Economics of Social Problems. 3rd ed. London.
- Musgrave R.A. (1959). The Theory of Public Finance. N.Y.-London.

- Musgrave R.A. (1987). Merit Goods. In: *Eatwell J., Milgate M., Newman P.* (Hrsg.). *The New Palgrave*, London-Basingstoke. Pp. 452–453.
- Nordhaus W. (2008). “Baumol’s Diseases: A Macroeconomic Perspective,” *Contributions to Macroeconomics*, Berkeley Electronic Press. Vol. 8(1).
- Rubinstein A. (2013). Studing «patronized goods» in cultural sector. *Econometric model of Baumol’s disease // Creative and Knowledge Society / International Scientific Journal*. №1.

Рубинштейн Александр Яковлевич

arubin@aha.ru

Alexander Rubinstein

doctor habilitatus in philosophy, professor, head of department of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences; head of department The State Institute of Art Studies of the Ministry of Culture of the Russian Federation

arubin@aha.ru

ABOUT STATE VALUES AND FAILED REFORMS THE HUMANITARIAN SECTOR

Abstract. The results of three scientific developments proposed by the author over the past fifteen years are presented from a common standpoint and in the context of a general theory of blemishes in a mixed economy. It is about creating a fundamentally new methodology and methodology for determining the amount of budget subsidies to producers of wards in the field of culture, education and science, based on an assessment of their income deficit; on the introduction of a non-bank loan and a “refundable fee” mechanism for university students, ensuring equal accessibility of higher education for all citizens who have passed entrance exams; and finally, on the reform of fundamental science, aimed at the institutionalization of one of its important subjects, journals, and the creation of an effective market for publications instead of a counterproductive rationing of the results of scientific activity. All the above plots are considered as examples of state failures, the consequence of which was their common “fate of unrealized designs”.

Keywords. *Reform, culture, education, science, budget commitments, subsidy, income deficit, non-bank loan, repayment, publication activity, scientific journals, the failure of the state.*

JEL classification: H4, H5, I22, L38, Z1, Z11.

REFERENCES

- Abankina I.V.* (2019). *Finansirovaniye obrazovaniya: trend na personalizatsiyu [Financing of education: the trend towards personalization]* // *Zhurnal NEA*. №1 (41). Pp. 216–225.
- Balatskiy E.V., Yekimova N.A.* (2015). *Problema manipulirovaniya v sisteme RINTS [Balatsky E.V., Ekimova N.A. (2015) The problem of manipulation in the RISC system]* // *Vestnik UrFU. Seriya «Ekonomika i upravleniye»*. T. 14. № 2. Pp. 166–178.
- Blaug M.* (1994). *Ekonomicheskaya mysl' v retrospektive [Economic thought in retrospective]*. M.: Delo.
- Igra v tsyfir', ili kak teper' otsenivayut trud uchenogo. Sbornik statey o bibliometrike.* (2011). [Playing in “tsifir”, or how the work of a scientist is now evaluated (collection of articles on bibliometrics)]. M.: MTSNMO.
- Instituty obshchestvennoy podderzhki kul'turnoy deyatel'nosti* (2015). [Institutes of public support for cultural activities] *Pod red. A.YA. Rubinshteyna*. M.: Gosudarstvennyy institut iskusstvovznaniya.
- Khokhlov A.R.* (2018). *Tekh, kto ne tyanet, gosudarstvu ne nado finansirovat' [Those who do not pull, the state does not need to finance]*. 5/12/2018. indicator.ru/article/2018/12/05/kak-izmenitsya-finansirovanie-nauki-v-rossii.
- Khokhlov A.R.* (2019). *RAN: tempy rosta chisla statey uchenykh RF v Web of science v tri raza vyshe srednemirovykh [RAS: the growth rate of the number of articles by Russian scientists in the Web of science is three times higher than the world average]*. 30 yanvarya 2019. tass.ru/nauka/6060835.
- Molini A., Bodenkhauzen D.* (2017). *Bibliometriya kak oruzhiye massovogo tsitirovaniya [Bibliometry as a weapon of mass quoting]* // *Vestnik rossiyskoy akademii nauk*. T. 87. № 1. Pp. 70–77.
- Polterovich V.M.* (2007). *Elementy teorii reform [Elements of the theory of reform]*. M.: Ekonomika.
- Polterovich V.M., Zaoztrovtshev A.P., Gurvich Ye.T., Volchkova N.A., Grigor'yev L.M., Yakovlev A.A.* (2018). *Stimuly akademicheskikh i prikladnykh issledovaniy i formirovaniye ekonomicheskogo soobshchestva (Materialy kruglogo stola v ramkakh XIX Aprel'skoy mezhdunarodnoy nauchnoy konferentsii NIU VSHE) [Incentives for academic and applied research and the formation of the economic community (Materials of the round table within the framework of the XIX April International Scientific Conference of the National Research University Higher School of Economics)]* // *Voprosy ekonomiki*. № 10. Pp. 136–155.

- Rubinshteyn A.Y. (2003). *Struktura i evolyutsiya sotsial'nogo interesa* [Structure and evolution of social interest]. М.
- Rubinshteyn A.Y. (2004). *Vygody obrazovaniya. Desyat' tezisev al'ternativnoy kon-tseptsii reformy vysshey shkoly* [Benefits of education. Ten theses of the alternative concept of higher education reform] // *Strategiya Rossii*. №8, avgust.
- Rubinshteyn A.Y. (2005). *Nauka, kul'tura i obrazovaniye: prepyatstviye ili usloviye ekonomicheskogo rosta? (po povodu proyektiruyemoy reformy byudzhethnykh uchrezhdeniy)* [Science, culture and education: an obstacle or condition for economic growth? (on the projected reform of budgetary institutions)] // *Rossiyskiy ekonomicheskii zhurnal*. №4. Pp. 2–40.
- Rubinshteyn A.Y. (2008). *Ekonomika obshchestvennykh preferentsiy* [Economics of social preferences]. М.
- Rubinshteyn A.Y. (2014). *O Zhurnale Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii i drugikh ekonomicheskikh zhurnalakh: itogi oprosa chitateley* [Rubinstein A.Y. (2014) About the Journal of the New Economic Association and other economic journals: reader survey results] // *Zhurnal NEA*, №3 (23). Pp. 175–187.
- Rubinshteyn A.Y. (2016). *Ranzhirovaniye rossiyskikh ekonomicheskikh zhurnalov: na-uchnyy metod ili «igra v tsyfir»?* [Rubinstein A.Y. (2016) Ranking of Russian economic journals: the scientific method or the “game in tsifir”?] // *Zhurnal NEA*. №2 (30). Pp. 162–175.
- Rubinshteyn A.Y. (2017a). *Mogut li ispolnitel'skiye iskusstva byt' pribyl'nymi?* [Can performing arts be profitable?] // *Voprosy teoreticheskoy ekonomiki*. №1. Pp. 88–108.
- Rubinshteyn A.Y. (2017b). *Elementy obshchey teorii iz"yanov smeshannoy ekonomiki* [Elements of the General Theory of Defects in a Mixed Economy] // *Voprosy gosudarstvennogo i munitsipal'nogo upravleniya*. №1. Pp. 71–102.
- Rubinshteyn A.Y. (2018a). *Rossiyskiye ekonomicheskkiye zhurnaly: tabel' o rangakh* [Russian economic journals: table of ranks] // *Ekonomicheskaya nauka sovremennoy Rossii*. №1. Pp. 108–130.
- Rubinshteyn A.Y. (2018b). *Teoriya opekayemykh blag. Uchebnik* [The Theory of Trustee Benefits. Textbook]. SPb: Aletheia.
- Rubinshteyn A.Y. Slutskin L.N. (2018). *Multiway data analysis i obshchaya zadacha ranzhirovaniya zhurnalov* [Multiway data analysis and the general task of ranking journals] // *Prikladnaya ekonometrika*. T. 50. Pp. 90–113.
- Rubinshteyn A.Y., Gorodetskiy A.E. (2018). *Gosudarstvennyy paternalizm i paternalist-skiy proval v teorii opekayemykh blag* [State paternalism and paternalistic failure in the theory of patronized goods] // *Journal of Institutional Studies*, 2018. Tom 11. №4. Pp. 38–57.
- Rubinshteyn A.Y., Slavinskaya O.A. (2018). *O novom podkhode k finansovomu obespecheniyu gosudarstvennogo zadaniya organizatsiyam iskusstva* [On the New Approach to the Financial Provision of a State Task to Art Organizations] // *Voprosy gosudarstvennogo i munitsipal'nogo upravleniya*. №4. Pp. 32–60.
- Sergeyev A.M. (2019). *Rabotayet vkhlostuyu: aspiranturu zhdet reforma* [Running idle: postgraduate education is waiting for reform]. 24/02/2019. <https://info.sibnet.ru/article/547697>.
- Shipovalova L.V. (2014). *Indeks tsitirovaniya i ob"yektivnost' ekspertov (popytka filosofstvovaniya na zlobu dnya)* [The citation index and the objectivity of experts (an attempt to philosophize on the topic of the day)] // *Vysshey obrazovaniye v Rossii*. №2. Pp. 119–125.
- Stimuly akademicheskikh i prikladnykh issledovaniy i formirovaniye ekonomicheskogo soobshchestva* [Incentives for academic and applied research and the formation of an economic community] (2018). *Materialy kruglogo stola v ramkakh XIX Aprel'skoy mezhduna-rodnoy nauchnoy konferentsii NIU VSHE / Polterovich V.M., Zaostrovtshev A.P., Gurvich Ye.T., Volchkova N.A., Grigor'yev L.M., Yakovlev A.A.* // *Voprosy ekonomiki*. №10. S. 136–155.
- Vysshey obrazovaniye v Rossii: pravila i real'nost'* [Higher Education in Russia: Rules and Reality] (2004). *Otv. red. Shishkin S.V.* Moscow.
- Yegorov V.K. (2004). *Vysshey i dopolnitel'noye professional'noye obrazovaniye na sovremennom etape* [Higher and additional professional education at the present stage]. М.
- Akerlof G.A. (1970). *The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism* // *The Quarterly Journal of Economics*. V. 84. August. Pp. 488–500.
- Baumol W.J., Bowen W.G. (1996). *Performing Arts: The Economic Dilemma*. The Twentieth Century Fund. New York.
- Friedman M. (1962). *Capitalism and Freedom*. Chicago.
- Jencks M. (1970). *Education Vouchers: A Report on the Financing of Elementary Education by Grants to Parents*. Cambridge.
- Johnes G. (1993). *The Economics of Education*. London.
- Le Grand J., Propper G., Robinson R. (1992). *The Economics of Social Problems*. 3rd ed. London.
- Musgrave R.A. (1959). *The Theory of Public Finance*. N.Y.-London.
- Musgrave R.A. (1987). *Merit Goods*. In: Eatwell J., Milgate M., Newman P. (Hrsg.). *The New Palgrave*, London-Basingstoke. Pp. 452–453.
- Rubinstein A. (2013). *Studying «patronized goods» in cultural sector. Econometric model of Baumol's disease* // *Creative and Knowledge Society / International Scientific Journal*. №1.
- Nordhaus W. (2008). *“Baumol's Diseases: A Macroeconomic Perspective,” Contributions to Macroeconomics*, Berkeley Electronic Press. Vol. 8(1).

А.С. Сенявский

д.и.н., гл.н.с, Институт экономики РАН, Москва

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РОССИЙСКОГО УРБАНИЗАЦИОННОГО ПРОЦЕССА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ (СТРУКТУРНЫЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ)

Аннотация. Экономика – одна из подсистем любого социума, обеспечивающая материальные и функциональные условия его существования и развития, которые развертываются в пространстве и во времени. Освоение пространства, его «социализация» всегда происходили комплексно, путем заселения, строительства поселений на территориях, позволявших вести тот или иной тип хозяйства, обеспечивавшего возможность жизни и демографического воспроизводства. Период генезиса государственности дал старт сдвигам и в структурировании социального пространства: началось формирование нового типа поселений – городов, их распространение на территориях – урбанизация. Данное явление носило исторический и цивилизационный характер, то есть определялось стадией развития и экономическим уровнем общества, а также его этносоциокультурными особенностями. Огромную роль играли геоэкономические и геополитические параметры развития социума, включая специфику занятой им территории (размеры и природно-климатические качества территории страны; возможность развития экономики, степень военной безопасности урбанизируемых территорий).

В статье рассматриваются некоторые теоретические аспекты проблемы, включая взаимосвязь экономики и урбанизации, факторы и периоды российского урбанизационного процесса и его экономическое содержание на разных этапах, темпы и масштабы городского освоения территории страны, обозначены современные тенденции. Показано, что в сравнении с европейской урбанизацией российская имела значительную специфику. Освоение пространства до XVIII в. шло в экстремальных внешних условиях (борьба с кочевниками), подрывавших экономический и демографический потенциал. В основе градообразования лежали преимущественно военно-административные функции государства, а экономика занимала подчиненное место. В отличие от компактного и благоприятного для жизни пространства Европы, в России приходилось осваивать и строить города в труднодоступных и неблагоприятных для жизни территориях. Военно-административные факторы в градообразовании преобладали вплоть до второй половины XIX в., экономические начали активно проявляться с началом имперской индустриальной модернизации, а в советскую эпоху именно они стали доминировать.

Ключевые слова: *город, факторы урбанизационного процесса, экономика, урбанизационный переход, урбанизированное общество.*

Классификация JEL: N53, N54, N93, N94, R12.

DOI: 10.24411/2587-7666-2019-00010.

Введение: основные понятия

Статья посвящена вопросу о роли экономических факторов в российском урбанизационном процессе в исторической динамике на протяжении тысячелетней отечественной истории и тому, как на разных этапах происходило городское освоение и структурирование социального пространства.

В основе категории урбанизация – понятие «город». Под городом всегда понималось поселение, отличное от сельской округи функционально и даже внешним обликом. На этом общие признаки исчерпываются. Размер, число жителей, экономические параметры, административный статус, набор функций не имеют универсального значения. В разных эпохах, странах, у разных народов примерно равные по параметрам поселения могут в одних случаях считаться городом, в других нет, и, напротив, признаваться городами качественно отличающиеся друг от друга поселения. Но есть доминирующие тенденции. Общая: в одних и тех же культурах в одно время города, как правило, более крупные, нежели аграрные поселения. Но даже в поздней Российской империи и в СССР ряд сел могли быть в несколько раз крупнее многих малых городов.

Вместе с тем, изучая города, следует признать несколько методологических положений.

1) Город – явление историческое. В древности и средневековье – это оборонительная и административная функции (защищенное стенами поселение – резиденция правителя или его представителей в провинции, и лишь затем, за редким исключением, – наращивание экономических функций). Много реже – иной тип поселения с торгово-ремесленными функциями, лишь затем обретающий стены и становящийся центром сельской округи. В новое и новейшее время – сочетание административной и экономической функций (торговля; несельскохозяйственное, затем – индустриальное производство; позднее – финансы и др.; отношение к сельской округе имело значение у большинства, но преимущественно малых и средних городов в тех странах, где город еще не вытеснил деревню).

2) Город – явление этносоциокультурное. У разных народов в разные исторические эпохи свое понимание города. Поэтому в науке в качестве городов рассматривают поселения, официально признанные таковыми в данную эпоху в данной местности. В каждой из научных дисциплин подчеркивается свой набор признаков города.

С середины XX в. город оказался специальным объектом изучения как целое, хотя до этого его изучали в основном архитекторы и планировщики городов. Экономисты изучают города под своим углом зрения, как правило, узкоспециализированным [Занадворов, Занадворова, 2003; Ильин, 1982; Джекобс, 2008; О’Салливан, 2002].

Для данной статьи предлагается следующее определение: *город* – социальный институт, воплощающий одну из форм социального освоения и организации пространства, характеризующийся территориальной концентрацией людей, строений и целого комплекса функций, и качественно отличающийся от аграрно-сельских поселений разнообразием и доминирующим набором несельскохозяйственных занятий жителей. В зависимости от цивилизационно-исторических и этно-культурных условий, статуса и размеров городского поселения в состав его функций могут полностью или частично входить экистические (поселенческие), административные, экономические, социальные, культурные, религиозные, политические, и др. Исторически город проделал эволюцию от типа поселений – центра сельской округи (реже – торговой точки на пересечении путей) с обязательной военно-оборонительной функцией до крупных полифункциональных центров, сосредоточивающих многообразные с разной степенью развития функции.

Города могут быть классифицированы по разным основаниям и подразделяться на типы по размеру (численности жителей), по доминирующим функциям и др. В любой стране развивается сеть городов, осуществляющая социальное структурирование пространства и включающая иерархию поселений по величине (крупные, средние, малые города и поселки) и значимости в структуре (столичные, региональные, местные центры). Как правило, чем крупнее город, тем выше его статус в государстве, набор функций и экономический вес.

Как соотносятся экономика и город? Советский историк П.Г. Рындзюнский, изучавший градообразование в России XVIII в., считал, что город – категория не экономическая.

«Центр тяжести в его определении не лежит в области экономики, тем более сведенной до рассмотрения лишь отраслевого своеобразия, он расположен в социально-экономической сфере во всей ее полноте и не меньше того определяется общественно-правовой, идеологической и культурной сферами [Рындзюнский, 1984. С. 109]. Значительная часть советских историков находилась под влиянием марксистских шаблонов, исповедуя сугубо материалистический, причем идеологизированный, подход. Так, многие даже для позднефеодальной России XVIII в. считали признаком города наличие рабочих (хотя бы и крепостных мануфактур), любых «промышленных заведений», слобод и т.д. Близкой позиции придерживались те, кто считал городами торгово-промышленные поселения. Однако даже в середине XIX в. Н.А. Милютин (известный государственный деятель, в частности, внесший значительный вклад в статистическое обследование России) писал, что большинство российских городов «возникло из потребностей чисто административных», и считал их привилегированными обществами, имевшими лишь «некоторые признаки промышленной жизни», но главными отличиями от других поселений называл их административное значение, общественное устройство и гражданские права жителей [Милютин, 1851]. Современники проводили четкое разграничение между торгово-промышленными, обычно – ремесленными слободами, и городом. Сложнее стало разграничивать эти поселения в конце XIX – начале XX вв., когда строились уже огромные фабрики и вокруг них формировались целые поселения, считавшиеся официально слободами, но порой превосходившие по числу жителей, размерам, инфраструктуре и облику стоявшие рядом с ними небольшие города, иногда сливаясь с ними. На наш взгляд, более точна позиция Б.Н. Миронова, подчеркивавшего тенденцию к полифункциональности позднефеодального города, часто имевшего торгово-промышленный посад и организовывавшего прилегающую к нему сельскую округу во многих, в том числе и в хозяйственных, отношениях [Миронов, 1990. С. 17].

Имперская индустриальная модернизация радикально меняла место и вес экономических функций в жизни многих, но все-таки не большинства российских городов. Она не стала доминирующей даже в начале XX в., но превратилась в основную градообразующую и «градо-преобразующую» в советскую эпоху.

Современные города перерастают в более сложные формы, при которых их территориальные границы размываются (сохраняется лишь правовой, административный статус), а многие из них сливаются в огромные городские агломерации и мегалополисы, включающие и урбанизированную сельскую округу. (Некоторые авторы считают агломерацию наиболее зрелой формой расселения, хотя это вопрос спорный [Ланто, 1987. С. 105].

Урбанизация – универсальный термин, применяемый для обозначения образования, развития и функционирования городов, их распространения (в историческом времени и пространстве), а применительно к последним двум – трем столетиям все чаще для характеристики повышения роли городов в обществе. С нашей точки зрения, данный термин утратил смысловую определенность и не выполняет задач, решаемых четко очерченными научными понятиями. Во-первых, он исторически нейтрален и может применяться по отношению к истории любых времен и народов (как и само понятие «город») Однако, как явление историческое, оба термина наполнены качественно различным содержанием применительно к разным цивилизациям и эпохам. Во-вторых, научные дисциплины, исследующие урбанизацию (а их – не менее десятка), вычлениют в этом многогранном и сложном объекте свой предмет, рассматриваемый под углом своих специализации, задач, подходов и методов.

Следует различать градообразование и эволюцию (развитие и деградацию) городов, в основе которой – разные механизмы. Но в ранних городах (особенно древнерусских) доминирует военно-административная функция.

Принципиальный поворот в исторической судьбе и городов, и всей мировой урбанизации произошел в XVIII и особенно в XIX вв., когда был запущен процесс, постепенно, но все более радикально менявший место и роль города в обществе, да и само общество.

В конце 1980-х – середине 1990-х гг. и далее для нужд урбанистики нами было введено в научный оборот несколько категорий, призванных обозначить эти тенденции и разграничить разнородные явления, смешиваемые в прежнем аморфном понятии «урбанизация». Это такие категории, как «городское общество», «урбанизационный переход», «урбанизационный процесс», и др. (подробнее см.: [Сенявский, 2003]).

Понятие «урбанизационный процесс» подчеркивает динамику и историческую преемственность городского освоения пространства в рамках одного и того же социума или территории на протяжении длительного времени в соотношении урбанизации с историческим процессом. Так, российский урбанизационный процесс может рассматриваться как единый на протяжении более тысячелетия существования российской цивилизации. Аналогично – урбанизационный процесс в отдельных странах Европы или даже части континента (например, западно-европейский). Он может подразделяться на ряд качественно разных этапов, с иными механизмами градообразования и развития городов, урбанизации в целом. Особенно значимо здесь соотношение роли экономических и иных факторов.

Например, организационно-технологические прорывы в производственном секторе экономики, а затем и промышленный переворот, в отличие от прежних времен, превратили экономику в доминирующий фактор градообразования и развития городов, а городскую экономику – в постепенно в доминирующую в структуре всей экономики. Начавшись в Голландии и Англии (в контексте буржуазной трансформации), эти процессы стали распространяться и на другие страны. Они породили взрывной рост городов (их количества, размеров), численности и удельного веса горожан в составе населения, изменение структуры профессиональной занятости жителей, образа жизни и т.д. Сначала наиболее развитых, затем – все большего числа государств. Но и в самой экономике происходили качественные изменения: во второй половине XX в. она все более эволюционировала от экономики индустриального типа к многоотраслевой, выходящей далеко за рамки материального производства. Эти инновации и качественные трансформации происходят именно в городской экономике, которая затем (частично) ретранслирует изменения и достижения в аграрно-сельскую сферу. В развитых странах происходит урбанизация уже и сельской части поселенческой (и пространственно-экономической) структуры, преобразуемой (технологически, инфраструктурно и т.д.) и интегрируемой в единую сеть расселения.

На определенном этапе накопление таких изменений порождает новое качество не только в развитии городов, но и общества в целом. Общество превращается (экономико-технологическая составляющая) из аграрного в индустриальное (а затем и постиндустриальное). А если смотреть на процесс шире, оно перерастает в *городское общество*, в котором не только большинство граждан проживает в городах, но и вся общественная структура с ее институтами, занятостью населения и образом жизнедеятельности, типом социума, доминантной культурой, идеологическими характеристиками, политической организацией и т.д. становятся городскими. В городе и городом определяется не только вектор развития общества, страны (а затем и всемирные тренды), но и характер, темпы общечеловеческого прогресса (как и регрессивные явления в ряде областей человеческой деятельности и регионов мира). Причем темп преобразований нарастает, и в последние три – четыре десятилетия некоторые еще недавно отсталые аграрные страны вырываются в лидеры экономического роста и высокоурбанизированные сообщества. Исторический транзит от преимущественно аграрного (по доминированию экономических функций) и сельского (по преобладанию населения и типов поселений) общества к городскому может быть назван «урбанизационным переходом».

Фактически во второй половине XX – начале XXI вв. форсированными темпами происходило становление мировой *городской цивилизации*.

Экономика, геополитика и российский урбанизационный процесс: некоторые теоретические вопросы

Экономику в рамках экономической науки нередко рассматривают как нечто автономное, как самостоятельную и самодостаточную сферу общественной жизни, почти полностью абстрагируясь от других сфер. Между тем общество, подобно биологическому организму, является организмом социальным, рождающимся, развивающимся и функционирующим как единое целое, а значит, представляет собой сложную динамическую систему, в которой все уровни и подсистемы взаимосвязаны и взаимозависимы. Причем он живет не только сам по себе, но в контексте и взаимодействии с внешней средой (природной и социальной). В древности, средневековье и новое время народы совершали цивилизационный (в том числе экономический) рывок преимущественно в умеренно-сложных природно-климатических условиях (слишком благоприятные позволяли «не напрягаться», тяжелые забирали все силы и ресурсы на выживание). Жесткую зависимость экономики конкретных стран и народов от внешних (природных и социальных) факторов легко продемонстрировать на множестве исторических примеров, поскольку большинство цивилизаций погибло именно от природных катаклизмов, либо стало жертвой военных нашествий иных народов. Даже если прежние этносы не исчезали бесследно, происходил упадок их остатков: упрощение и даже примитивизация хозяйственной жизни, подчинение нормам и формам жизни завоевателей, и т.д.

Русь начинала свою историю в геополитически сложном регионе, в соприкосновении с воинственными кочевыми народами (хазары, половцы, печенег и др.), образ жизни и экономика которых строились на регулярных набегах на соседей. Резкий обвал всего цивилизационного уровня произошел в Древней Руси в начале XIII в. после нашествия кочевников и установления на два с половиной столетия монголо-татарского (Золотоордынского) ига, когда восточно-славянской народности не только пришлось десятилетиями восстанавливать экономический потенциал, но и во многом изменить уклад жизни и вектор развития. Но и после освобождения в конце XV в. постоянным фактором, разорявшим и не дававшим подняться русской экономике, являлись едва ли не ежегодные набеги с юга (походы Крымского ханства, Ногайской орды, других кочевых племен), выкачивавшим людские и материальные ресурсы из поселений южной и центральной России с XV и вплоть до второй половины XVIII в.

Ущерб экономике наносился огромный, учитывая, что ханство фактически сформировало паразитическую цивилизацию, набеговое хозяйство с целью работоторговли и существовало за его счет. Людские потери русских (совокупно на территориях Русского государства и Речи Посполитой) в одном лишь XVII в. по некоторым оценкам превысило 3 млн только угнанных в рабство (без погибших и умерших от ран), тогда как все население Русского государства составляло от 7 до 11 млн человек. Совокупные потери могли составлять до половины и более всего населения, причем преимущественно молодого и здорового населения. И это без сожженных городов и сел, разграбления материальных ценностей. Поднявшаяся Российская империя лишь к концу XVIII в. сумела радикально пресечь разорительные набеги степных варваров и обеспечить условия для спокойного развития огромных южных, центральных, западных и восточных территорий страны.

Еще одно масштабное разорение России и ее экономический упадок на десятилетия стали результатом природно-климатического катаклизма конца XVI – начала XVII вв., усугубленного последовавшими затем Смутой (1598–1613 гг.) и иноземным нашествием с Запада, от которых страна оправлялась едва ли не до конца столетия. Аналогичный катаклизм произошел в начале XX в.: Первая мировая война, «простимулированная» ею (не ею вызванная) революция 1917 г., Гражданская война ввергли Россию в политическую, социальную и в экономическую катастрофу, а страна возродилась из социального хаоса

уже на принципиально иных системных (в том числе экономических) основаниях. И это только часть масштабных социальных и природных катаклизмов, сопровождавших всю историю российской цивилизации, включая ее экономическое развитие.

Таким образом, экономики нет вне человеческой цивилизации, вне времени и пространства, вне привязки к истории, конкретным странам и народам с их этносоциокультурной спецификой, типом и уровнем цивилизационного развития, с природно-климатическими и ресурсными особенностями, и т.д. Даже в современную эпоху глобализации, информатизации и вопреки предельной специализации и автономизации ряда экономических функций они остаются всего лишь отдельными функциями, обеспечивающими жизнь социумов (по крайней мере в реальных, а не виртуальных и чисто спекулятивных сегментах экономики). И сама экономика стран, народов и регионов, особенно в исторической динамике, не универсальна, а специфична по содержанию и моделям.

Важнейшим измерением жизни «социального организма» является пространство – вмещалище социумов (народов, стран, государств и т.д.), в котором происходит реализация всех сфер их жизнедеятельности, включая экономическую. В нашей теме речь идет об освоении пространства, которое всегда бывает комплексным, включает целый ряд составляющих, набор которых и сложность увеличиваются по мере развития цивилизации и конкретных стран. По мере социального освоения природного пространства происходит его социальное структурирование. Освоение пространства бывает демографическим, экистическим (поселенческим), экономическим, инфраструктурным, управленческим, собственно (узко) социальным, социокультурным, наконец, политическим.

Экономическое освоение пространства – среди важнейших и неперенных его направлений и форм в ряду прочих. Исторически первой экономически продуктивной (производительной) формой освоения пространства были аграрные поселения (скотоводческие или земледельческие), хотя они быстро дополнились (а частью шли рука об руку с) торгово-ремесленными типами поселений, особенно там, где для собственно сельскохозяйственного производства природные условия были ограничены.

Собственно, городские поселения исторически возникают тогда, когда производительные силы конкретных обществ достигают достаточно высокого уровня, обеспечивающего, во-первых, в некоторых регионах возможность прокормить значительное количество населения (а чем выше его концентрация, тем сильнее структурирование социума, включая пространственное) [Гиренко, 1991. С. 91], во-вторых, позволяющего появиться разделению труда: между сельскохозяйственным и иными видами деятельности (торговля, ремесло), включая неэкономические, прежде всего, управленческую, военную и др. функции. Появляется многообразие занятий. А главной отличительной чертой городского типа поселений и заключается в том, что «...Город непосредственно выступает как территориальная концентрация множества разнородных форм деятельности» [Ахиезер, 1995. С. 23].

Относительно высокая степень специализации имела следствием социальную стратификацию, которая стимулировала рождение прото-городов. Тем более необходима была и оборонительная функция от внешних угроз, как и необходимость защищать материальные накопления внутри социума. Делать все это проще и выгоднее в рамках более крупных поселений при значительной концентрации населения внутри ограниченного пространства.

Фактически ранние стадии урбанизации, то есть возникновение городов, и формирование государственности были взаимосвязаны. Доминирующим фактором при генезисе первичных городских поселений была все же оборонительная функция, а решающую роль в градообразовании играло государство.

Племенные центры становятся резиденциями правителей и администрации, сеть иных укрепленных поселений (прото-городов) – административными центрами сельской округи. Типичный образец ранних градообразований – древнерусские города. Само слово «город» обозначало «укрепленное поселение» в отличие от села (или веси) – деревни,

не имевшей оборонительных стен. В них присутствовал детинец или кремль (резиденция князя и высшего боярства, с административными и обслуживающими постройками), далее посад (с жильем челяди, ремесленников, торговцев, иногда внешней охраны). Посад делился на слободы, которые заселяли люди одной профессии. В зависимости от масштаба и роли в государстве город мог иметь от одной до трех – четырех линий крепостных укреплений (окруженные земляным валом с деревянными стенами или частоколом, либо каменными стенами, нередко имевшими на внешней стороне ров). Они в случае вражеского нашествия становились убежищем для всех горожан (включая жителей посада, если могли и успевали их вместить), иногда для части сельского люда малой округи. Но укрыть всех они были не способны: горожане в домонгольской Руси составляли от 1 до 2% всего населения, а жители деревень – 98–99% всего населения.

Количество внешних укрепленных стен возрастало по мере роста города при наличии внешней опасности. Например, исторически последний земляной вал с деревянным частоколом «Скородом» или «Земляной город» вокруг Москвы после опустошительного набега крымских татар в конце XVI в. за один год построил Борис Годунов, а восстановленный после пожаров периода Смуты он не утратил фортификационного значения вплоть до конца XVII столетия.

Однако не меньшее значение, чем оборонительный потенциал местности, для появления в ней городского поселения имело и ее удобное географическое положение, способное обеспечить экономические функции: на пересечении торговых путей, с богатой сельской округой, и т.п.

Почти все древнерусские города возникают в качестве военно-административных центров (от «прото-городов» – поселенческих центров восточно-славянских племен VII–IX вв. н.э. и военно-административных центров Древнерусских княжеств X–XIII вв. и далее, вплоть до позднеимперского времени). Судьба их различна. Многие наращивали иные функции, прежде всего, экономические. Другие со временем теряли статус города вместе с утратой своего военного и/или административного значения по мере изменения границ государства, если не имели выгодного географического положения и потенциала для экономического развития. В отличие от Западной Европы абсолютно доминирующим механизмом градообразования в России были потребности (военные, управленческие, реже – экономические и др.) и волеизъявление государства, которое, как правило, определялось объективными условиями.

На ранних этапах (вплоть до конца XVIII в.) это жесткое противостояние со «степью» – кочевыми и полукочевыми государствами востока и юга, изматывавшими и разорявшими и Древнюю Русь, и уже централизованное Российское государство, и даже раннюю империю систематическими набегами и обложением данью. Если последний поход на Москву из Крымского ханства (1441–1783 гг.) с отбитой осадой состоялся при царе Федоре Иоанновиче в 1591 г., то опустошительные крымско-ногайские набеги на приграничные (и не только) русские земли совершались практически каждое лето XVI и XVII вв. и продолжались почти до ликвидации Крымского ханства. Значительная часть территории страны постоянно оказывалась в зоне боевых действий и мародерства кочевников, военного давления Турции.

Но разорительны были и масштабные походы агрессоров с Запада (немецкие рыцари, шведы вплоть до начала XIX в., польско-литовские интервенты начала XVII в. и позднее, наполеоновское нашествие, французы и англичане в Крымской войне, две мировые войны против Германии и ее сателлитов в XX в.). С XIX в., при сохранении значимости южного направления (Османская Турция, Кавказ, Средняя Азия), на первый план выходит противостояние с модернизирующейся Европой. Ее Россия, веками разоряемая «степью», а затем и нашествиями с Запада, ослабленная и задержавшаяся с реформами, вынуждена была догонять.

Наукой недооценивается тот факт, что *на протяжении многих веков русское (затем российское) государство, вся страна и ее народ фактически жили в экстремальном режиме военного времени, не имея возможности спокойно и полноценно развиваться, а экономика была во многом военной экономикой.* Неслучайно в русском национальном самосознании в ряду системы ценностей сильная централизованная государственность стоит на одном из первых мест.

В русском государстве, по мере его централизации, укрепления и расширения границ, постепенно падало оборонительное значение городских фортификационных сооружений для внутренних территорий. Закономерным явлением на осваиваемых землях было формирование новой городской сети из укрепленных пунктов и острогов. Военно-оборонительная функция была первой и главной, определявшей в том числе и первоначальную экономическую жизнь таких поселений. Огромная часть из скудных ресурсов тратилась на сооружение и поддержание засечных черт и крепостей, производство и закупку оружия и военного снаряжения, на содержание войск и ополчений. Решение этих задач особенно осложнялось из-за отсутствия богатых рудных месторождений. До начала XVII в. металлургия ограничивалась кустарным производством болотного железа (цветные металлы на Руси почти полностью были привозными). Лишь создание доменных печей под Тулой, освоение рудных месторождений и строительство заводов на Урале принципиально изменило ситуацию. Достижения в металлургии (особенно черной) и в оружейном производстве стали основой военно-политических успехов Российской империи XVIII в.

Решение геополитических проблем, отодвигание российских границ в наиболее опасных направлениях, с которых происходили систематические нападения или регулярные масштабные вражеские нашествия, решало одновременно и геоэкономические проблемы, обеспечивая безопасное экономическое развитие внутренних регионов страны, позволяя вводить в оборот и осваивать ранее недоступные для ведения хозяйства земли, строить новые города, продвигать новые торговые (сухопутные, речные, а затем и морские) пути, и т.д. А фортификационные сооружения в XVIII–XIX вв. стали создавать уже на морских форпостах империи, в том числе для защиты столицы Петербурга (Кронштадт), в Крыму, во Владивостоке и др.

В отличие от Европы с относительно малой, благоприятной для жизни и плотно заселенной территорией, с множеством этносов и государств, в России всегда существовала «размазанность» населения, ресурсов по огромным территориям, огромные расстояния между городами, снижение их числа и плотности размещения к северу, северо-востоку и особенно востоку от исторического ядра русского государства. Отсюда и несоизмеримые с Западной Европой транспортные издержки, потери социального времени на перемещение в пространстве, неразвитость транспортной инфраструктуры, в том числе плотность дорожной сети, вынужденное использование вплоть до конца XIX в. преимущественно водных путей, и т.д. Отсюда и преимущественно линейно-узловой (в том числе экономически вынужденный) характер освоения территорий, концентрация населения в городских центрах.

Вплоть до конца XVIII в. присоединение территорий к русскому государству шло в основном на Восток и Юг (леса и степь) с безлюдными и малолюдными землями, находившимися под угрозой нападения соседей. Поэтому главным механизмом градообразования оставалось военно-административное. С XVII в. и XVIII вв. пошло также продвижение на Запад и Юго-Запад (поэтапное вытеснение Речи Посполитой с исторически русских земель, присоединение Прибалтики, Северного Причерноморья и Крыма, XIX в. – покорение Кавказа, присоединение Средней Азии, и др.). Здесь на многих территориях уже существовали городские поселения, включавшиеся в общегородскую сеть страны, но образовывались и новые, игравшие уже не только роль военных форпостов, но и (особенно в перспективе) сочетавших роль административных и экономических центров территорий разного уровня.

Рост городов (также как и территорий) был не только поступательным. Параллельно с процессом градообразования на новых землях и небыстрого развития некоторой части старых центров шел процесс частичного угасания старых городов. По мере расширения границ государства значительная часть прежних городов, оказывавшихся в глубине территории и не имевших для развития иных предпосылок (административного значения центра территории, удобного положения на водных путях, выполнявшего роль транспортного узла, местных условий для ремесел и промыслов, иных экономических возможностей и др.), теряла население, функции, а затем и городской статус. Такое нередко происходило и в имперской, и в советской, и в современной России, когда одновременно менялся статус десятков и даже сотен городов.

Если до второй половины XIX в. в градообразовании абсолютно доминировали военно-политические и административные факторы, то с началом промышленного переворота 1830–1860-х гг. роль экономических факторов в урбанизации стала нарастать, хотя и не стала преобладающей вплоть до краха империи. Даже в конце XIX – начале XX в. исследователи констатируют весьма низкий уровень урбанизированности и невысокие темпы урбанизационного процесса в России, а в функциональной структуре городов – сохранение приоритетности не экономических, а административных функций [Кошман, 2008. С. 177–178].

Только в советский период, начиная со второй половины 1920-х гг., когда начался переход к форсированной индустриализации, экономические факторы стали абсолютно доминирующими в градообразовании и развитии городов. (Хотя нужно иметь ввиду и идеологическую составляющую, пересекавшуюся на практике с экономической: советская власть рассматривала, по меньшей мере до конца 1950-х гг., в качестве своей надежной социальной опоры прежде всего индустриальный рабочий класс, и городской статус привязывался к проценту занятых в несельскохозяйственных сферах, особенно в промышленности. Аналогично крупные республиканские и региональные административные центры стремились связать с промышленными центрами).

В течение почти тысячелетия развития российской государственности урбанизация преимущественно стимулировала экономическое развитие, со второй половины XIX в. она сама все больше от него зависела, а в XX в., особенно с конца 1920-х гг., она в основном превратилась в продукт экономического развития, в результат экономического освоения и структурирования социального пространства. Так, феномен моногородов являлся следствием размещения конкретных производств, редко – иных видов экономических организаций (рекреационных, научных и т.д.) Хотя, безусловно, сохранялось и обратное влияние городского развития на экономику: сложные производства, научные и высшие образовательные учреждения стремились размещать там, где были неплохая инфраструктура, достаточный кадровый потенциал, то есть высокий культурно-образовательный уровень населения, квалифицированные трудовые ресурсы. Обычно это были относительно крупные города, хотя могли быть и небольшие, если размещались производства и учреждения особого значения, связанные с секретными разработками в сфере атомной энергетики, космоса, обороны и т.д. (ЗАТО – закрытые административно-территориальные образования: Арзамас-16, Загорск-6 и Загорск-7, Челябинск-65, и др.)

Экономическая доминанта (особенно с военно-оборонительным уклоном) советской урбанизации в условиях враждебного капиталистического окружения, затем – в контексте Второй мировой войны, затем – почти полувековой холодной войны на грани с «горячей», накладывала отпечаток на весь урбанизационный процесс, на функции и облик советских городов. Бедность, нехватка и убогость массового жилья, неразвитость инфраструктуры, включая социальную, ограниченность условий для занятости населения и проведения досуга, и т.п. – все это ставится в укор советской урбанизации. С этим можно согласиться, но нельзя согласиться с тем, что некоторые исследователи советские города называют псевдо-городами, а модель урбанизации – ущербной.

В тех жесточайших исторических условиях, при острейшем дефиците всех видов ресурсов, когда главной задачей было физическое выживание страны и ее народа в противостоянии несоизмеримо более сильным геополитическим противникам, форсированное развитие было инструментом главным образом обеспечения обороноспособности, а на всем остальном предельно экономили. В том числе и на городской инфраструктуре.

Однако за семь десятилетий образовано и отстроено городов много больше, чем за всю тысячелетнюю историю России. С 1926 г., когда произошло восстановление довоенного соотношения городского и сельского населения, по 1989 г. число всех городских поселений (включая поселки городского типа) выросло с 1925 до 6216, или более чем в 3,2 раза, число собственно городов – с 709 до 2190, или более чем в 3 раза. Существенно изменилось соотношение городов разной величины. Так, удельный вес городов с числом жителей до 50 тыс. сократился в общей численности городов с 87,2 до 73,6%, то есть на 13,6%, тогда как доля всех прочих, более крупных городов, увеличилась: городов размерами от 50 до 100 тыс. жителей с 8,5 до 12,9%, от 100 до 500 тыс. жителей – с 3,9 до 10,9%, от 500 тыс. и выше – с 0,4 до 2,7%. Если в 1926 г. было всего лишь три города, насчитывавших более 500 тыс. жителей (Москва, Ленинград, Киев), то в 1989 г. общее их число составило 57, причем 23 из них – с населением свыше 1 млн. Численность жителей всех городских поселений выросла с 26,3 до 188,8 млн, или в 7,2 раза, жителей городов – в 7,6 раза, с 21,7 до 164,7 млн. При этом наибольшими темпами росли численность и удельный вес крупных городов, с численностью жителей 500 тыс. и более, особенно «миллионников», меньшими темпами – городов от 100 до 500 тыс. Увеличивалась численность жителей и меньших по размерам городов, однако доля их в составе всех горожан уменьшалась неуклонно¹. К концу 1980-х горожане составляли почти $\frac{3}{4}$ всего населения (к 1917 г. – менее $\frac{1}{5}$).

На советском этапе урбанизационного процесса было сделано фантастически много, а страна достигла высшей степени своего развития, международного влияния и внешней безопасности (но не внутренней). В рамках иной модели такое достичь было бы невозможно. Несколько поколений советских людей пожертвовали собой, качеством своей жизни (а миллионы – и самими жизнями) с тем, чтобы следующие поколения жили достойно. Не их вина, что и их наследство, и тысячелетнее наследие российской цивилизации за считанные годы в значительной степени было пущено на ветер.

Узловой характер освоения территорий был связан отнюдь не со спецификой советской системы, а с огромными пространствами, крайне разнородными по природно-климатическим условиям и ресурсным потенциалам, по этносоциокультурным характеристикам населения и историческому укладу жизни, что, несомненно, влияло и на экономическую динамику макрорегионов. Вместе с тем их административно-политическое деление по национальному принципу вносило дополнительные осложнения во всю картину. Почти в каждом из них формировались свои крупные городские центры и агломерации, стягивавшие ресурсы и население, хотя республиканские границы усложняли и тормозили эти процессы. В противовес этому советские ученые разрабатывали концепцию Единой системы расселения, призванную упорядочить и обеспечить рациональное развитие всех имеющихся на территории категорий поселений. Более того, в Литовской ССР проводился эксперимент, имевший значение для всего Союза: ученые и руководство республики пытались планомерно выстроить гармоничную систему расселения, не позволяя республиканской столице выкачивать ресурсы из всей республики, а, напротив, создать иерархичную систему городских и сельских поселений, более или менее равномерно рассредоточенных по территории с благоприятными для всех типов городов и сел инфраструктурными и дру-

¹ Итоги Всесоюзной переписи населения 1959 года. СССР. М., 1962. С. 35–36; Итоги Всесоюзной переписи населения 1979 г. Т. 1. Численность населения СССР, союзных и автономных республик, краев и областей. М., 1980. С. 122; Население СССР. 1988. Стат. ежегод. М., 1989. С. 4.

гими условиями для жизни в городской среде [Хореев, 1975. С. 144–151]. Проводившийся эксперимент оценивали как весьма удачный и перспективный для распространения и в других республиках и регионах СССР. Но такой подход был возможен лишь в рамках плановой советской модели развития.

Постсоветские процессы в городском развитии

Постсоветскую урбанизацию следует рассматривать в общем контексте трансформации 1990-х и последующих десятилетий. Она во многом является продуктом, с одной стороны, той геополитической и геоэкономической катастрофы, которая произошла вместе с распадом СССР. С развалом СССР, с отделением 14 союзных республик произошло разрушение и нарушение единых: территориальной структуры, в которой свое место занимали ряд крупных регионов (Прибалтика, Украина, Белоруссия и Молдавия; Закавказье, Средняя Азия); территориально-производственного комплекса страны, в котором действовали сложные системы разделения и кооперации производств, в том числе макрорегиональные; территориально-поселенческой структуры, сложившейся в Советском Союзе, с иерархией городских центров разного уровня (столица Союза, столицы республик, административные центры краев и областей, и т.д. с соответствующей функциональной нагрузкой и местом в территориально-функциональных связях).

С другой стороны, она побочный продукт деиндустриализации как следствие разрушения единого народнохозяйственного комплекса СССР и перехода экономики в квазирыночный режим на основе приватизации, проведенный не для того чтобы «создать эффективного собственника», а как признавалось позднее – с политической целью «обеспечить необратимость перемен». В итоге произошел обвал многих, в том числе высокотехнологичных, отраслей, которые могли стать локомотивами нового витка модернизации. Обанкротились и предприятия с массовым производством, обеспечивавшим занятость во всех типах российских городов, включая моногорода.

Общую картину можно обозначить как урбанизационный застой с элементами дезурбанизации: за три десятилетия удельный вес городского населения не вырос, но колебался на уровне 73 – 74%, многие малые и средние города теряли потенциал для развития, а с ним и население. Но процесс оказался более сложным, неоднозначным, разновекторным.

Обозначим здесь только одну из ряда, на первый взгляд, позитивных тенденций – рост преимущественно немногих крупных региональных полифункциональных центров. В действительности, эта тенденция означает стягивание в немногие точки людских, финансовых, материальных и прочих ресурсов со всего постсоветского пространства (не только РФ) в ущерб системе расселения и размещения производительных сил, причем как городов, так и сельской местности.

Яркий пример – «раковая опухоль» столичного региона: стягивание функций и населения в Москву и Московскую область. Столица и столичный регион перетягивают на себя функции, особенно административные; сосредоточивают финансовые, товарные потоки, наиболее высокотехнологичные производства, высококвалифицированные кадры; как пылесос, втягивают в себя ресурсы, прежде всего финансовые, трудовые и т.д., обеспечивают основной объем жилищного строительства, развития региональной инфраструктуры. Невозможность вместить в себя разрастающийся объем социальной материи и энергии в прежних границах привел к беспрецедентному увеличению административно-территориальных размеров города.

Такие процессы влекут за собой, в том числе в длительной перспективе, негативные последствия как для самой Москвы (и региона), ухудшая экологию, комфортность среды

обитания для жителей, транспортную доступность (и потерь социального времени) из-за гигантских расстояний, пробок и т.д., необходимость развивать и одновременно вкладывать огромные средства на развитие инфраструктуры, и т.д. Еще более негативные последствия эти процессы имеют для всей России: обезлюдение пространств начиная от дальнего Подмосковья и до дальних окраин страны. Демографические последствия: иноэтничный, иноконфессиональный и инокультурный миграционный поток из ближнего и дальнего зарубежья, который столица не способна переварить, с целым комплексом проблем в перспективе. Геоэкономический негатив: территориальное расслоение страны, опасный разрыв в экономическом уровне, качестве жизни населения, ухудшение стратегических условий для экономического развития большинства регионов, фрагментация единого экономического пространства страны. Геополитический негатив: чужеродная колонизация российских пространств («свято место пусто не бывает») с перспективой: раньше или позже «придут и возьмут» (исламская, китайская угроза и др.). Среди кумулятивного отсроченного эффекта – ослабление скреп российского государства (геополитических, геоэкономических, цивилизационно-социо-культурных, этнических – подрыв жизненного потенциала имперского этноса, станового хребта российской государственности – русского народа, и не только его; и др.), рост центробежных тенденций с угрозой распада страны и др.

Общий прогноз неутешителен: основная часть населения будет и дальше стягиваться в столичный регион и несколько мегаполисов с деградацией остального социального пространства по типу развивающихся стран [Ореховский, 2018, С. 64]. Но и этот прогноз усугубляется российской спецификой: нигде больше нет таких огромных, большей частью и без того малозаселенных территорий, которые к тому же расположены относительно недалеко от стран-соседей с бурно растущим населением. А природа не терпит пустоты... То есть речь идет не только о деградации социальных пространств, которые веками осваивали наши предки, но в перспективе и о судьбе российской государственности.

ЛИТЕРАТУРА

- Ахизер А.С. (1995). Город – фокус урбанизационного процесса // Город как социокультурное явление исторического процесса / Под ред. Э. В. Сайко, М.: Наука. С. 21–28.
- Гиренко Н. М. (1991). Социология племени. Л.: Наука.
- Глазычев В.Л. (2008). Урбанистика. М.: Европа.
- Джекобс Дж. (2008). Экономика городов. Новосибирск: НП «Сибирская Гильдия девелоперов и управляющих недвижимостью».
- Занадворов В.С., Занадворова А.В. (2003). Экономика города. М.: ИКЦ «Академкнига».
- Ильин И.А. (1982). Экономика городов: региональный аспект развития. М.: Наука.
- Кошман Л.В. (2008). Город и городская жизнь в России XIX столетия: Социальные и культурные аспекты. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН).
- Лапто Г.М. (1997). География городов. М.: Владос.
- Лапто Г.М. (1987). Города на пути в будущее. М.: Мысль.
- Милютин Н.А. (1851). Число городских и земледельческих поселений по России // Сб. стат. сведений по России. СПб.
- Миронов Б.Н. (1990). Русский город в 1740-1860-е гг. Л.: Наука.
- Миронов Б.Н. (2000). Социальная история России. Т.1. СПб.: Дм. Буланин.
- Ореховский П.А. (2018). Структура социального пространства и ее влияние на инвестиции и депопуляцию в российских регионах // Вестник Института экономики Российской академии наук. № 2. С. 48–67.
- О’Салливан А. (2002). Экономика города. 4-е изд.: Пер. с англ. М.: ИНФРА-М.
- Рындзюнский П.Г. (1976). Основные факторы горообразования в России второй половины XVIII в. // Русский город. Вып. 1. С. 105–127.
- Сенявский А.С. (2003). Урбанизация России в XX веке: Роль в историческом процессе. М.: Наука.
- Трубина Е. (2011). Город в теории. Опыты осмысления пространства. М.: Новое литературное обозрение.
- Хорев Б.С. (1975). Проблемы городов. (Урбанизация и единая система расселения в СССР). М.: Мысль.

Сенявский Александр Спартакович

senyavsky@yandex.ru

Alexandr Senyavskiy

Doctor of Historical Sciences, Chief Researcher, Institute of Economics, Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow

senyavsky@yandex.ru

ECONOMIC FOUNDATION OF THE RUSSIAN URBANIZATION PROCESS: THEORETICAL ANALYSIS (STRUCTURAL AND INSTITUTIONAL ASPECTS)

Abstract. The economy is one of the subsystems of any society, providing the material and functional conditions of its existence and development, which unfold in space and time. The development of space, its “socialization” always took place in a comprehensive manner, by settling, building settlements in the territories, which allowed them to conduct one type of economy or another, providing the opportunity for life and demographic reproduction. The period of the genesis of statehood gave a start to shifts in the structuring of social space: the formation of a new type of settlements – cities began, their distribution in the territories – urbanization. This phenomenon was of a historical and civilizational nature, that is, it was determined by the stage of development and the economic level of society, as well as its ethnosocial and cultural characteristics. The geo-economic and geopolitical parameters of the development of society, including the specifics of the territory occupied by it (the size and climatic qualities of the country’s territory; the possibility of economic development, the degree of military security of urbanized territories) played a huge role.

The article discusses some theoretical aspects of the problem, including the relationship between the economy and urbanization, the factors and periods of the Russian urbanization process and its economic content at different stages, the pace and extent of urban development in the country, indicated current trends. It is shown that in comparison with European urbanization, the Russian had significant specificity. The exploration of space before the 18th century took place in extreme external conditions (the struggle against nomads), which undermined the economic and demographic potential. The basis of city formation lay primarily in the military-administrative functions of the state, and the economy occupied a subordinate place. In contrast to the compact and favorable for living space of Europe, Russia had to develop and build cities in hard-to-reach and unfavorable for living areas. Military-administrative factors in city formation dominated until the second half of the 19th century, economic factors began to actively manifest themselves with the onset of imperial industrial modernization, and in the Soviet era they began to dominate.

Keywords: *city, factors of urbanization process, economy, urbanization transition, urbanized society.*

JEL classification: N53, N54, N93, N94, R12.

REFERENCES

- Ahiezer A.S. (1995). Gorod – fokus urbanizacionnogo processa // Gorod kak sociokul’turnoe yavlenie istoricheskogo processa / [City – focus of the urbanization process / City as a sociocultural phenomenon of the historical process]. Pod red. E. V. Sajko, M.: Nauka. Pp. 21–28.
- Girenko N. M. (1991). Sociologiya plemeni [Sociology of the tribe.] L.: Nauka.
- Glazychev V.L. (2008). Urbanistika [Urbanism]. M.: Evropa.
- Dzhekobs Dzh. (2008). Ekonomika gorodov. [Economy of cities] Novosibirsk, NP \”Sibirskaya Gil’diya developerov i upravlyayushchih nedvizhimost’yu.
- Zanadvorov V.S., Zanadvorova A. V. (2003). Ekonomika goroda [Economy of the city]. M.: IKC «Akademkniga».
- Il’in I.A. (1982). Ekonomika gorodov: regional’nyj aspekt razvitiya [Economy of the city]. M.: Nauka.
- Koshman L.V. (2008). Gorod i gorodskaya zhizn’ v Rossii XIX stoletiya: Social’nye i kul’turnye aspekty. [City and city life in Russia of the XIX century: Social and cultural aspects] M.: Rossijskaya politicheskaya enciklopediya (ROSSPEN).
- Lappo G.M. (1997). Geografiya gorodov [Geography of cities]. M.: Vldos.
- Lappo G.M. (1987). Goroda na puti v budushchee [Cities on the way to the future]. M.: Mysl’.
- Milyutin N.A. (1851). Chislo gorodskih i zemledel’cheskih poselenij po Rossii [The number of urban and agricultural settlements in Russia] // Sbornik statisticheskikh svedenij po Rossii. SPb.
- Mironov B.N. (1990). Russkij gorod v 1740–1860-e gg. [Russian city in the 1740–1860-ies]. L.: Nauka.
- Mironov B.N. (2000). Social’naya istoriya Rossii. T. 1. [Social history of Russia. T. 1]. SPb.: Dm. Bulanin.
- Orekhovskiy P.A. (2018). Struktura social’nogo prostranstva i ee vliyanie na investicii i depopulyaciyu v rossijskih regionah [The structure of social space and its impact on investment and depopulation in the Russian regions] // Vestnik Instituta ekonomiki Rossijskoj akademii nauk. № 2. Pp. 48–67.

- O'Sullivan A.* (2002). *Ekonomika goroda*. [Economy of the city] 4-e izd.: Per. s angl. M.: INFRA-M.
- Ryndzyunskij P.G.* (1976). *Osnovnye faktory gorodoobrazovaniya v Rossii vtoroj poloviny XVIII v.* [The main factors of urbanization in Russia in the second half of the XVIII century] // *Russkij gorod*. M. Vyp. 1. Pp. 105–127.
- Senyavskij A.S.* (2003). *Urbanizaciya Rossii v XX veke: Rol' v istoricheskom processe* [Urbanization of Russia in the 20th century: Role in the historical process]. M.: Nauka.
- Trubina E.* (2011). *Gorod v teorii. Opyty osmysleniya prostranstva* [City in theory. Experience understanding of space] M.: Novoe literaturnoe obozrenie.
- Horev B.S.* (1975). *Problemy gorodov. (Urbanizaciya i edinaya sistema rasseleniya v SSSR)* [Problems of cities. (Urbanization and unified system of settlement in the USSR)]. M.: Mysl'.

А.Ю. Ермолов

к.и.н., с.н.с., Институт Экономики РАН, Москва

ЛИБЕРАЛЬНАЯ УТОПИЯ, СУПЕРЭТАТИЗМ И ГИБРИДНОЕ ГОСУДАРСТВО-КОРПОРАЦИЯ: КОНКУРЕНЦИЯ МЕЖДУ МОДЕЛЯМИ В XVI–XVIII ВЕКАХ В ИНДИЙСКОМ ОКЕАНЕ

Аннотация. В статье рассмотрена смена моделей, господствовавших в торговой зоне Индийского океана в XVI–XVIII вв. Первоначально сложившуюся систему отношений можно охарактеризовать как рыночную экономику, свободную от государственного контроля. Вторжение португальцев привело к установлению господства жесткого этатизма, который выделялся даже на общем фоне склонных к масштабному вмешательству в экономику европейских государств Нового времени. Далее рассматриваются причины, по которым португальское Estado da India проиграла в борьбе с Голландской Ост-Индской компанией. Последняя воплощала собой новую модель, соединявшую в себе черты частной акционерной компании и государства, имеющего собственные вооруженные силы и самостоятельно принимающего внешнеполитические решения. Новая модель, воспринятая затем главным конкурентом голландцев, английской Ост-Индской компанией, в значительно большей степени была способна вмешиваться в экономическую, политическую и социальную жизнь азиатских стран. Победа этой модели привела к поглощению построенной компанией империи Британией, установившей на ее месте режим «империализма свободной торговли».

Ключевые слова: *Ост-Индская компания, капитализм, государство, этатизм, колониализм, Индия, мировая торговля.*

Классификация JEL: F54, N43, N45, N73, N75.

DOI: 10.24411/2587-7666-2019-00011.

В современном мире продолжают споры о том, куда приведут тенденции современные институты общества и государства. Высказываются разные предположения и пожелания о том, каким должно быть будущее государства: должно ли оно усилиться или ослабнуть, и, в последнем случае, что должно прийти на освобожденное государством место? Может быть, господство корпораций? Или рыночная либеральная утопия?

Парадоксальным образом в прошлом имеется пример, который можно рассматривать как экспериментальное столкновение социальных структур, построенных по моделям, удивительно похожим на те, что сейчас обсуждаются в дискуссиях о государстве. Это события, происходившие вокруг торговли в Индийском океане в XVI–XVIII вв. Конечно, нельзя утверждать, что в современных условиях результат будет таким же, какой был в прошлом, но целесообразно изучить этот опыт.

Либеральная утопия в Индийском океане

К началу XVI в. Индийский океан был центральным звеном в сложившейся системе торговли, в которую были вовлечены Индия, Персия, Арабский восток, Индокитай,

Индонезия, Китай, Средиземноморье и Восточная Африка. Некоторые авторы называют ее Афроевразийской мир-системой [Chase-Dunn, Hall, 1997. P. 149; Гринин, 2011. С. 82]. Европейское Средиземноморье было второстепенной зоной этой системы, примерно равной по значению с Восточной Африкой. В то же время в рамках этой системы не было такой иерархической структуры, которая сформировалась позднее в рамках мировой экономической системы, построенной вокруг Западной Европы. Не было ярко выраженного центра. Возможно, самой развитой частью системы был Китай, но он не занимал в ней доминирующего положения, а был, скорее, пограничной зоной. Все это, впрочем, касается только той части системы, которая выстроилась вокруг океанской торговли. Другая ее ось, Великий шелковый путь, напротив, тяготел к модели мира – империи. Высшей точки своего расцвета он достиг тогда, когда на всем своем протяжении был подвластен монголам. Но в рассматриваемый нами период его значение уже упало.

Примечательно, что торговля в Индийском океане была наиболее близким из возможных в реальной жизни воплощением либеральной утопии свободной торговли. Регулирование со стороны государств в нем присутствовало только в периферийных зонах, торговцы перемещались и торговали независимо от своего подданства, конкурируя друг с другом и игнорируя военные конфликты. Люди свободно перемещались на пространстве от Марокко до Манчжурии. Государства либо вообще не придавали какого-то значения торговле, либо старались создавать для нее наиболее удобные условия. Таможенные тарифы были исключительно низкими. Не было претендентов на то, чтобы единолично контролировать торговые пути. Отчасти это может объясняться геополитической ситуацией в регионе, отчасти – влиянием ислама, в священной книге которого содержится ряд указаний на богоугодность торговли [Rodinson, 1977]. Покушение на свободу торговли со стороны правителя могло восприниматься как нарушение религиозных принципов. В итоге сложившаяся ситуация была очень похожа на утопическую модель свободной от государства рыночной экономики, о которой мечтали несколько поколений либеральных экономистов.

Исламская правовая система, доминировавшая в Афроевразийской мир-системе, обеспечивала единое правовое пространство. Степень правовой интеграции показывает пример известного арабского путешественника XIV в. Ибн-Баттуты. Он родился и получил религиозно-юридическое образование в Марокко, но его юридические знания оказались востребованы и дали ему заработок в Дели и на Мальдивских островах [Ибрагимов, 1988. С. 36, 38]. Разумеется, кроме мусульман в торговле участвовали представители других этноконфессиональных групп: евреи, армяне, китайцы, некоторые индийские касты. Но институциональное пространство функционировало именно по исламским правилам.

Могла ли торговая система Индийского океана стать альтернативным вариантом мировой экономической системы? Если бы она стала таковым, то мировая экономическая система была бы устроена совершенно по-другому, функционировала бы на иных принципах. Но нельзя не отметить, что эта система (точнее, ее центральная зона) проявляла крайне низкий интерес к экспансии и, возможно, принципиально была к ней не способна. Ее границы оставались неизменными с середины первого тысячелетия нашей эры, когда торговля на Цейлоне соединила товарные потоки из Европы и Китая. С другой стороны, потенциально эта система могла измениться, так как на ее периферии было возможно появление государств, ставящих перед собой более амбициозные цели в сфере контроля над торговыми путями. Таким государством был Южный Китай времен поздней династии Сун, а широко известные экспедиции Чжен Хе показывают, что в эпоху династии Мин тоже был возможен поворот к этой политике.

В XVI–XVII вв. сильнейшим государством региона была империя Великих Моголов, контролировавшая большую часть Индии. Главным источником ее доходов был земельный налог. Торговля же не рассматривалась правителями этого государства как непосредствен-

ный источник дохода. В то же время они понимали ее необходимость для того, чтобы непосредственный производитель мог получить в свои руки нужную для уплаты налогов сумму денег, в том числе за счет перехода к производству товарных сельскохозяйственных культур (хлопок, сахарный тростник, индиго). В силу этого имущество и права купцов были хорошо защищены [Померани, 2017. С. 293–305].

Оборотной стороной свободы торговли в Индийском океане было то, что крупные государства региона были недостаточно заинтересованы в ее сохранении в одних и тех же руках. Правителям государств индийского субконтинента было не важно, кто именно ведет эту торговлю: арабы, португальцы, голландцы или англичане, лишь бы продолжались стратегически необходимые им поставки лошадей, а в экономику продолжали вливаться новые порции серебра. Позиция правителей по отношению к торговле отражена в поэме «Амуктамальяда» правителя Виджаянагара Кришнадеварайи: «Привяжи к себе торговцев из далеких земель, которые привозят слонов и хороших лошадей, предоставляя им ежедневные аудиенции, даря подарки и позволяя получать существенную прибыль. Тогда их товары никогда не попадут к твоим врагам» [Stein, 1989. P. 52].

Наконец, многие правители не хотели заниматься защитой морской торговли просто в силу сложившегося убеждения, что это не подобающая для них сфера деятельности. Известно, что правитель Гуджарта Бахадур-шах сказал по поводу португальской военной экспансии: «Войны на море это дело купцов, и не пристало султану этим заниматься» [Боксер, 2018б. С. 38]. Более мелкие государства (например, Малакка, Каликат, Аден), чье благосостояние действительно критически зависело и от торговли, и от сохранения ее свободного режима, были слишком слабы, чтобы ее защитить. И. Валлерстайн справедливо назвал эту ситуацию политическим вакуумом [Валлерстайн, 2015. С. 405]. Эту слабость вскрыло появление в Индийском Океане португальского флота. Произошедшее в результате столкновение привело к краху либеральной утопии под напором хорошо вооруженного португальского суперэтатизма.

Португальские завоеватели в Азии

Португальцам пришлось действовать в сложных условиях: впервые в истории человечества война велась на таком удалении от территории одной из участвующих сторон. Это очень ограничивало силы, которые могла выделить для военных кампаний в Индийском океане Португалия, которая и сама по себе не была в начале XVI в. крупной военной державой в силу своего скромного демографического и экономического потенциала. В среднем в год в Азию прибывало до 2 000 португальцев (огромная цифра для страны с населением в 1,5 млн человек) [Subrahmanyam, 2012. P. 229], но многие из них быстро умирали в непривычном тропическом климате. Оставшихся всегда было немного. Создатель португальской империи Афонсу де Албукерки мечтал о флоте с 3 000 матросов и солдат на борту, но реально португальские вице-короли такую силу могли собрать только в исключительных случаях. Путь в Индийский океан занимал у португальских армад почти полгода, и по дороге терялись десятки кораблей. Тем не менее Португалия одержала победу в силу слабости своих противников.

С самого начала португальцы начали истреблять местное торговое судоходство с целью разрушить находящуюся в руках местных купцов торговлю пряностями. Выдержать мирную конкуренцию португальцы не могли, так как у них не было ни пользующихся спросом в Азии товаров, ни возможности ввозить в значительных масштабах драгоценные металлы. В 1501 г. португальцы обстреляли порт Каликут, захватили 10 торговых кораблей и с их грузом отправились в Лиссабон. В 1503 г. – потопили первый египетский торговый корабль. В 1504 г. жертвами португальцев стало уже 17 торговых кораблей. При помощи

венецианцев египтяне создали в Индийском океане военный флот, но он был разгромлен в 1509 г. в битве при Диу. В 1510 г. португальцы захватили Гоа, а в 1511 г. – Малакку. Так началось формирование португальского Estado da India (Индийского государства).

Преимущество португальцев в военных технологиях, в первую очередь в конструкции кораблей (прорезанные в корпусе порты для орудий) и в морской артиллерии (литые бронзовые пушки), оказалось подавляющим. В сухопутных операциях португальцы имели преимущество за счет качественных доспехов и ручного огнестрельного оружия (последний фактор был менее важен, так как некоторые из противников португальцев сами его широко использовали). Также немаловажным фактором был боевой опыт капитанов и экипажей. Все вместе это давало португальцам превосходство на море и фактически непобедимость в небольших операциях по захвату и удержанию ключевых пунктов на побережье. Относительно успешно противостоять португальцам в Индийском океане могла только Османская империя, и то лишь на Красном море. Это сопротивление, впрочем, имело серьезные последствия, так как не позволило Португалии полностью взять под контроль торговлю в Индийском океане и даже привело к частичному восстановлению торговли пряностями на Средиземном море.

Созданная Португалией империя была необычной с двух точек зрения. Во-первых, это была империя укрепленных торговых анклавов, связанных между собой лишь морскими путями. «Португальская Индия означала не четко определенное географическое пространство, но комплекс территорий, учреждений, товаров, персон и административных интересов в Азии и Восточной Африке, созданных или подчиненных Португальской короне, связанных сетью морских коммуникаций» [The Political Economy of Merchant Empires..., 1991. P. 304].

Во-вторых, это было суперэтатистское государство, очень жестко контролирующее экономическую деятельность и активно участвовавшее в ней напрямую. Термин «суперэтатизм» мне представляется уместным потому, что как таковой этатизм для Европы XVI в. был типичным, даже стандартным явлением, но в Португалии он получил исключительно сильное развитие.

Португальский историк Мануэль Диас назвал эту систему «португальский монархический капитализм» [The Political Economy of Merchant Empires..., 1991. P. 301]. Фактически португальский монарх действительно был главным капиталистом в своей стране. Он и его чиновники непосредственно занимались организацией военных и коммерческих экспедиций (скорее, даже военно-коммерческих экспедиций) и непосредственно контролировали торговлю специями, приносящую более трети доходов в бюджет (больше, чем европейские территории королевства). Главная пряность, перец, закупалась агентами короны у местных торговцев-посредников в факториях на побережье Индии. Далее груз свозили в Гоа, где тщательно взвешивали и погружали на королевские корабли. Только у этих кораблей было разрешение двигаться по *Carriera da India*, морскому маршруту в Европу. Конечной точкой этого маршрута был *Casa da India* в Лиссабоне, где каждый прибывший корабль тщательно досматривали, зачастую в присутствии короля. В первой половине века из Лиссабона перец отправлялся в королевскую факторию в Антверпене, откуда уже расходился по всей Европе. Во второй половине века перец продавался посредникам непосредственно в Лиссабоне.

Сама по себе королевская монополия на определенные виды высокоприбыльной торговли была стандартной практикой для Европы того времени. Но обычно она не реализовывалась правительством непосредственно, а передавалась одному или нескольким предпринимателям за выкуп. В Португалии тоже намечалась тенденция к движению в этом направлении, например, фактория в Антверпене передавалась в управление разным купеческим семьям. Корона часто шла на сотрудничество с частным капиталом в разных формах: посредничестве при продаже товаров, сдаче в концессию некоторых морских марш-

рутов, откупе налогов и торговых пошлин [Subrahmanyam, 2012. P. 243–250]. Но в целом уровень непосредственного участия Португальского государства в торговле оставался высоким на протяжении всего XVI в.

Система, обеспечившая португальцам контроль над Индийским океаном, была задумана и создана Афонсу де Албукерки. Она опиралась на флот, разделенный на две эскадры, одна из которых осуществляла блокаду Красного моря, а другая патрулировала западное побережье Индии. Главной базой, резиденцией административной власти и самым большим местом поселения португальцев было Гоа. Помимо него важное значение имела сеть из семи укрепленных военно-морских баз, из которых самой важной была Малакка. Из-за особенностей режима муссонов корабли в этом месте должны были выбирать: или разгружаться и продавать свой товар, или же останавливаться и ждать перемены сезона, если они желали пройти весь путь из Индии в Китай сами. Португальские крепости не были средством контроля окружающей сухопутной территории, и в какой-то мере португальцы говорили правду, когда уверяли местных правителей, что их король строит крепости не для захвата земель, а для защиты своих товаров и людей [Disney, 2009. P. 147].

Что же касается концессий на азиатские торговые маршруты, то в основном они оказывались в руках бывших и действующих португальских колониальных чиновников, а некоторые из них даже оказались непосредственно привязаны к исполнению определенных должностей [The Political Economy of Merchant Empires..., 1991. P. 314]. Таким образом, эту практику можно рассматривать как форму оплаты за исполнение обязанностей. Наряду с этой практикой административного распределения существовала и другая: продажа права на торговые маршруты на аукционах. Цены в этом случае оказывались на уровне 30–50% от ожидаемой прибыли. Установленная португальцами система помогала им контролировать азиатских торговцев и получать долю от их доходов. Во-первых, эти торговцы должны были покупать у португальцев разрешение, иначе они становились жертвами португальских корсаров. Во-вторых, даже имея португальский пропуск, купцы не могли свободно пользоваться маршрутами, монополизированными португальцами, и плавать по ним могли только в составе конвоя, собираемого арендатором маршрута, заплатив ему за это отдельную плату [The Political Economy of Merchant Empires..., 1991. P. 315].

Каждый мужчина в португальских колониях считался или солдатом короля, или *casados*, женатым резервистом, который мог быть в критический момент призван на службу, а до тех пор кормил себя и семью торговлей или ремеслом [Боксер, 2018б. С. 207].

Случайно ли португальский суперэтатизм победил исламский торговый либерализм? Институты, выработавшиеся в рамках исламского торгового либерализма, показали свою эффективность при условии равной конкуренции. Там, где за спиной европейских торговцев не было военно-политической поддержки, они обычно проигрывали, уступая рынки местным купцам [The Rise of Merchant Empires..., 1990. P. 396–399; Померанц, 2017. С. 254]. Б.Ю. Кагарлицкий справедливо отмечал: «Преимущество европейских предпринимателей было не в большей эффективности и более передовой коммерческой «технике», а в большей концентрации капитала, это было преимущество крупных монопольных корпораций над независимым бизнесом, пытающимся жить по законам свободной торговли. Но главным фактором, обеспечивавшим превосходство западных компаний над туземным купечеством, была их военно-политическая организация и тесная связь с государством» [Кагарлицкий, 2010. С. 450].

В то же время нельзя не отметить, что португальский суперэтатизм имел свои существенные ограничения, которые не позволяли в полной мере освоить ресурсы, которые оказались в зоне его досягаемости в бассейне Индийского океана. Он успешно взял под свой контроль торговлю между Индией и Европой, но препятствовал ее расширению своей жесткой монополистической политикой. Португальское господство в Индийском океане не смогло изменить традиционную систему торговли, которая была разрушена в XVII в. [The

Political Economy of Merchant Empires..., 1991. P. 3]. Для решения этой задачи потребовался новый тип структуры, и создали его не португальцы, а голландцы и англичане. Эта новая структура победила Estado da India, вырвав из него лучшие куски.

Частные компании против колониального государства

Успешная борьба Голландской Ост-Индской компании (VOC) против Estado da India привлекала внимание многих ученых, выдвигавших свои версии причины поражения португальцев. Некоторые из них считали, что португальский колониальный режим по своей природе был азиатским, а не европейским [Van Leur, 1955]. Он представлял собой пример редистрибутивного предпринимательства, типологически близкого к тому, что имело место в Османской империи, в то время как его конкуренты из VOC были рационально организованной структурой, стремящейся к прибыли [Steensgaard, 1973]. Эта традиция представляется мне неверной в силу того, что в данном случае борьба представляла собой не свободную конкуренцию, а прямую войну, а, следовательно, для объяснения поражения в первую очередь следует искать стратегические и политические причины. Верно в ней только то, что Estado da India не могла использовать критерий прибыльности. Но причиной была не нехватка рациональности у португальцев, а то, что Estado da India была государственным учреждением, чья капитализация не поддавалась определению. VOC же была акционерной компанией, чьи акции торговались на бирже, и это позволяло говорить о стоимости компании и определять ее прибыльность.

С военной точки зрения причиной поражения Португалии была стратегическая пассивность. Голландцы посылали экспедиции на захват их владений, но португальцы лишь оборонялись и не пытались перейти в контрнаступление. Кроме того, у португальских форпостов в Индийском океане не было «хинтерланда», опираясь на который можно было бы продолжить борьбу. Такой «хинтерланд» был у португальцев в Бразилии, где их владения были построены по принципу территориальной империи. Отступив туда и перейдя к ведению партизанской войны, португальцы смогли добиться в Бразилии победы над голландцами.

Экономические причины поражения показывает таблица 1. Как видим, в конце XVI в. доходы Португалии в Индии значительно превышали расходы, и корона продолжала получать большие объемы средств (а также дополнительные доходы от продажи их товаров в Европе, сопоставимые с бюджетом колоний). Но уже тогда безопасность португальских владений требовала своего внимания (и роста расходов), на что указывали участвовавшие потери португальских кораблей. Затем на данных начала XVII в. мы видим, как правительство реагирует на изменения ситуации. При падении доходов (1609 г.) оно в первую очередь снижает расходы, а не поступления в казну, при последующем росте в 1610 г. – приоритетно увеличивает поступления в казну, а расходы возрастают в меньшей степени. Между тем для спасения азиатской империи португальцев требовалось наращивать вложения в оборону колоний, а еще лучше – финансировать наступательные операции, чтобы задавить враждебные компании, пока они еще не набрали силу, а у самих португальцев еще были свободные средства. В 1620-е гг. стратегия сменяется, деньги почти перестают вывозить и используют на месте, а в ситуации падения доходов, как в 1630 г., даже допускают бюджетный дефицит. Потери кораблей удается снизить, но интенсивность судоходства падает к концу войны в 3,5 раза.

С политической точки зрения проблемы португальцев имеют корнем Иберийскую унию 1580–1640 гг. Португалия и ее заморская империя попали под власть испанских королей, которые не знали (и, видимо, не желали знать) тонкостей ее внутреннего устройства, а хотели лишь получать от нее доходы. Также испанское правительство было весьма

Таблица 1

Доходы и расходы Estado da India (в млн португальских реалов), а также потери кораблей на пути между Европой и Индией (за десятилетие)

Год	Доходы	Расходы	Баланс	Потери
1570-е	–	–	–	5
1581	263	243	20	23
1588	303	260	43	— “ —
1607	356	236	120	34
1609	250	157	93	— “ —
1610	391	257	134	— “ —
1620	352	334	18	23
1630	241	288	-47	30
1634	356	335	21	11
1640-е	–	–	–	22
1650-е	–	–	–	0

Источник: [Subrahmanyam. P. 150, 172, 199].

скупым и осторожным в тех случаях, когда бывшие португальские колонии нуждались в защите. Такое поведение стало одной из причин антииспанского восстания в Португалии. Однако последующая война за независимость только ухудшила положение португальских колоний в Азии, так как теперь метрополия вообще не имела возможности оказать им хоть какую-то помощь, но зато весьма охотно изымала последние ликвидные средства.

Их голландский конкурент со своей стороны имел возможность широкого привлечения частного капитала для организации военных экспедиций против португальских колоний. VOC пользовалась всеми преимуществами тесной связи с Голландским государством, но при этом сохраняла относительную автономию. Ее работа не требовала «ручного управления» со стороны правителя государства, и они в меньшей степени зависели от переменчивого политического климата метрополии. Эти преимущества вытекали из своеобразного гибридного характера, сочетавшего черты частной компании и квазигосударственной структуры.

VOC была акционерной компанией, управляемой советом из 17 директоров, называемым Heeren XVII. В Азии делами компании руководил генерал-губернатор, обладавший большой самостоятельностью и часто проводивший фактически независимую от совета политику. Состав совета не избирался акционерами напрямую, а делегировался шестью региональными палатами в Нидерландах, из которых наибольший вес имела Амстердамская. В состав правления входили влиятельные представители голландского «политического класса», то есть людей, державших в своих руках посты в системе государственного управления и сделавших свой статус наследственным. Рядовые акционеры не имели фактической возможности влиять на VOC, но получали щедрые дивиденды. Heeren XVII имели право самостоятельно заключать союзы и вести войну, строить крепости, нанимать гражданский и военный персонал и требовать от него принесения клятвы верности. К 1644 г. Heeren XVII чувствовали себя до того уверенно, что заявили Генеральным штатам: «Поселения и укрепления, захваченные в Восточных Индиях, следует рассматривать не как завоевания государства, а как собственность частных торговцев, которые имеют право продать эти селения кому только пожелают, хоть королю Испании или любому другому врагу Соединенных Провинций» [Боксер, 2018а. С. 42].

Тем не менее не стоит преуменьшать зависимость VOC от государства и связанных с этим политических рисков. Их значение показывает сравнение VOC с VIC, Голландской Вест-Индской компанией. VIC изначально создавалась по образу и подобию VOC, но ее положение в политической жизни Голландии отличалось. VIC считалась экономической базой партии оранжистов и контрремонстрантов (воинствующих радикальных протестантов), а также прибежищем эмигрантов из Южных Нидерландов, в то время как VOC ориентировалась на республиканцев, либеральные протестантские течения и амстердамский патрициат. Связанные с этим политические трения оказали серьезное влияние на судьбу VIC, которая в критический момент оказалась без государственной поддержки. Нужда в этой поддержке возникла после того, как во время действия перемирия с Португалией местные португальские колонисты, поддержанные своей метрополией, выбили VIC с захваченных ею ранее у Португалии владений в Бразилии и Анголе. VIC пыталась добиться вооруженного вмешательства Голландии, но из-за внутривнутриполитических противоречий оно несколько раз откладывалось, пока не было окончательно отменено [Боксер, 2018а. С. 124]. По поводу наступивших для VIC катастрофических последствий бургомистр Амстердама Биккер злорадно заявил: «Пусть эти брабантцы и валлоны теперь увидят, какие баронства они собираются извлечь из нее» [Боксер, 2018а. С. 45].

Аналогичный характер имел еще один участник борьбы, английская Ост-Индская компания (EIC). Исторически она считается первой, а остальные (Голландская, Французская, Датская, Шведская) – ее подражателями. Елизавета I подписала хартию, жалующую компании монопольные права на торговлю от мыса Доброй Надежды до Магелланова пролива, 31 декабря 1600 года. В ней компания была с самого начала названа «единой корпоративной и политической организацией» [Фурсов, 2006. С. 39]. Но фактически именно голландская Ост-Индская компания первой встала на путь превращения в квазигосударственную структуру. Изначально она не планировалась таковой, предполагалось лишь торговать в Индийском океане. Но очень быстро стало понятно, что нужна не только военная сила для защиты этой торговли от португальской монополии, но еще требуются территориальные захваты источников сырья, чтобы установить свою собственную. Фактический создатель колониальной империи VOC Ян Питерсзон Кун выразил эту стратегию следующим образом: «В Индии торговля развивается и поддерживается под прикрытием нашего оружия; и поскольку оружие мы оплачиваем доходами от торговли, очевидно, что мы не можем торговать без войны точно так же, как мы не можем воевать без торговли» [Кагарлицкий, 2010. С. 265]. И хотя далеко не всегда совет директоров VOC поддерживал его смелые планы, все же голландцам при нем и его последователям удалось построить свою торговую империю в Ост-Индии, в которой рыночные методы сочетались с насилием, направленным вовне и вовнутрь. Доступ к финансовым рынкам и помощь государства кадрами и вооружением позволили голландцам пойти на то, на что не решились ранее португальцы – строительство своей территориальной империи в Азии.

VOC не просто поставила источники сырья под контроль, она их переформатировала под нужды своей торговли, значительно увеличив при этом товарность хозяйства. Амбон стал островом гвоздики, Банда – архипелагом мускатного ореха, Цейлон – островом корицы. В то же время гвоздичные деревья на Молуккских островах были вырублены, а плантации корицы в Кочине уничтожены [Бродель, 2007. С. 215–216]. Одновременно VOC овладела рядом ключевых торговых маршрутов «из Индии в Индию»: продажей индонезийских пряностей в Индии, индийского текстиля в Индонезии и Сиаме, Сиамского олова по всей Азии и даже в Европе. Что касается Индии, то даже в XVII в. торговля с европейскими компаниями оказывала существенное влияние на ее экономическое развитие. Спрос на ткани с их стороны влиял на экономическую специализацию отдельных районов в Бенгалии, Гуджарте и Короманделе. Европейцам требовались партии стандартизированного товара, и они влияли на формирование стандартов производства, принятых среди индийских ткачей, которые производили теперь стандартные рулоны ткани длиной

35 ярдов. Распространение сорта ткани калико тоже было результатом влияния закупок европейских купцов [Richards, 1993. P. 201]. Огромное количество серебра было влито в денежное обращение Индии, так как экспорт драгоценных металлов был основным способом финансирования европейской торговли с Индией. Часто бывало, что ящики серебряной монеты, упакованные еще в Испанской Америке, так и оставались не открытыми до прибытия на монетные дворы Великого Могола. Если во времена португальского господства Азия оставалась еще для европейской мир-экономики внешней сферой [Валлерстайн, 2015. С. 410–417], то VOC и EIC изменили ситуацию.

Борьба гибридных государств-корпораций между собой

В течение двух веков VOC и EIC соперничали за контроль над азиатской торговлей. Это соперничество в основном носило характер мирной конкуренции (хотя вооруженные столкновения, разумеется, имели место, причем даже в формально мирное время). Англо-Голландские войны XVII столетия в целом прошли мимо Индийского океана. EIC была слишком слаба, чтобы бросать военный вызов VOC, за спиной которой уже было свое территориальное государство с армией и флотом, и при этом еще не владела ничем привлекательным для своих голландских конкурентов. Новая серия военных конфликтов между Англией и Голландией состоялась только в конце XVIII в. (Четвертая англо-голландская война, революционные и наполеоновские войны). В этих конфликтах общее превосходство Англии не позволяло Голландии преследовать наступательные цели. Англия (и EIC) с точки зрения стратегических целей в Индийском океане были озабочены консолидацией своей позиции в Индии и не претендовали на захват ядра территориальной империи VOC в Индонезии. Англичан интересовал только захват голландского Цейлона и Мыса Доброй Надежды. Хотя, безусловно, военные конфликты конца XVIII в. стали последним толчком к банкротству VOC.

Что касается мирного торгового соперничества, то его динамику показывает табл. 2. По ней видно, что изначально позиции англичан были значительно слабее. В 1670–1680-е гг. они сильно сократили отрыв и почти сравнялись с голландцами, но затем утратили эти позиции до 1710-х гг. И лишь в 1740-е им удалось обогнать голландцев по объемам продаж на 20%. Таким образом, EIC превзошла VOC еще до того, как начала превращаться в территориальную империю.

Таблица 2

Средний ежегодный импорт из Азии VOC и EIC, (цена продажи, тысячи испанских песо)

Годы	VOC	EIC	Общий итог
1660-е	3 515,2	1 184,9	4 700
1670-е	3 476,8	2 913,4	6 490,2
1680-е	3 926,1	3 395,0	7 381,1
1690-е	4 786,7	2 610,9	7 397,6
1700-е	5 242,7	3 173,9	8 416,6
1710-е	6 152,3	5 661,1	11 813,4
1720-е	6 973,6	7 090,8	14 064,4
1730-е	6 277,7	5 526,5	11 804,2
1740-е	6 003,1	7 555,1	13 558,2

Источник: [The Rise of Merchant Empires..., 1990. P. 112].

Что стоит за этими цифрами? Изначально ЕІС имела меньший капитал, чем VOC, и не имела сопоставимых военных возможностей. Поэтому англичане могли занимать только те ниши, которые не захватили голландцы. В связи с этим в первой половине XVII в. VOC сосредоточилась на Индонезии как наиболее выгодном источнике пряностей и плацдарме для проникновения на Дальний Восток. Кроме того, в Индонезии, благодаря слабости местных государств, компания могла проводить политику территориальных захватов, в то время как в континентальной Азии это еще было невозможно. ЕІС же сосредоточилась на проникновении на индийский рынок, где в конце концов создала себе прочные экономические и политические позиции. VOC тоже обладала факториями в Индии и активно в них торговала, но это направление имело для нее вспомогательное значение. В Индии она закупала текстиль и другие товары для последующей продажи в Индонезии.

Такая система давала преимущество VOC до тех пор, пока самой выгодной частью торговли была торговля пряностями. Но во второй половине века появилась новая тенденция, которая изменила позиции конкурирующих компаний. Индийский текстиль завоевал внимание европейского потребителя. Начались массовые поставки индийского текстиля в Европу, и тут более сильные позиции ЕІС в Бенгалии стали преимуществом. Динамику экспорта текстиля из Индии показывает табл. 3. В 1680-е гг. когда ЕІС впервые приблизилась по объемам торговли к VOC, хлопковые и шелковые ткани составляли $\frac{3}{4}$ ее экспорта (табл. 4). Последующее временное отступление Британии также связано с торговлей текстилем, сбыт которого столкнулся с растущими протекционистскими барьерами, в том числе в самой же Англии. Подъем английской торговли в 1720-е гг. связан уже не только с восстановлением торговли текстилем, но и с бумом чайной торговли. К несчастью для VOC накануне этого бума она из-за своей слишком жесткой монополистической политики испортила свои отношения с китайскими торговцами, которые ранее привозили чай в Индонезию, покупая пряности для китайского рынка (эта торговля была основным источником попадания чая в Европу). Поэтому она не смогла пожать первоначальные плоды бума, уступив их ЕІС.

Таблица 3
Импорт тканей из Индии VOC и ЕІС, в млн м²

Годы	VOC	ЕІС	Общий итог
1660-е	1,34	3,04	4,38
1670-е	2,10	8,84	10,94
1680-е	5,32	10,81	16,13
1690-е	4,25	4,53	8,78
1700-е	5,35	4,24	9,59
1710-е	6,27	8,45	14,72
1720-е	7,49	11,98	19,47
1730-е	3,82	11,70	15,52

Источник: [The Rise of Merchant Empires..., 1990. P. 126].

На пользу ЕІС работали тесные связи, которые установили ее агенты с индийскими торговцами и финансистами. Индийские купцы выступали посредниками при закупке товаров, а операции компании в Индии в значительной степени финансировались кредитами касты банья. Эти связи оказали ЕІС большие услуги, когда она встала на путь территориальной экспансии.

Таблица 4
Сравнительная структура продаж VOC и EIC в Европе в 1730-е гг., %

Товары	VOC	EIC
Пряности и перец	35	4,3
Текстиль и шелк	28,3	76,4
Чай и кофе	24,9	14,6
Селитра	3,5	2,4
Прочее	8,3	2,3

Источник: [The Rise of Merchant Empires..., 1990. P. 115–116].

Несмотря на неудачи в конкурентной борьбе с англичанами, главной причиной краха VOC стали не действия конкурентов, а собственные внутренние проблемы. С 1696 г. прибыли VOC стабильно снижаются. После 1724 г. VOC начинает работать себе в убыток, покрывая его займами. Что показательно, это произошло на высшей точке роста объемов торговли, то есть потери рынков не могли быть причиной. К 1778 г. долги компании достигли огромной цифры в 90 млн флоринов [Бродель, 2007. С. 225]. В 1798 г. после своего банкротства компания была расформирована.

Причиной проблем компании, возможно, была достигшая огромных размеров коррупция, разложившая ее управленческий аппарат и в Европе, и в Азии. Этому способствовала практикуемая компанией система управления. В Азии служащие компании работали за скромное жалование в тяжелых условиях. Тропические болезни собирали среди них обильную жатву. Для многих из них, оторванных от привычной культурной среды, единственным утешением был хронический алкоголизм [Боксер, 2018а. С. 101]. Служащих набирали из среды людей, имевших некоторую подготовку, но не имевших карьерных перспектив у себя на родине. Возможность участия в коррупционных схемах была для многих из них главным мотивом поступления на службу компании, и компании приходилось с этим считаться, закрывая глаза на «мелкие» проступки, которые со временем становились все крупнее. Что же касается европейской части компании, то здесь негативную роль сыграла бесконтрольность директоров. Товары VOC в Европе в основном продавались по заниженным ценам узкой группе лиц, состоявшей из родственников и друзей директоров [Бродель, 2007. С. 227].

Окончательный отрыв произошел после того, как EIC сама встала на путь строительства территориальной империи в Индии. Если в XVII в., в эпоху доминирования в Индии Империи Великих Моголов, такая экспансия была невозможна, то после ее распада последствия первоначальной слабости EIC превратились в стратегическое преимущество. В XVIII в. EIC начинает вмешиваться в дела индийских княжеств, первоначально наиболее слабых и мелких. Перелом происходит в середине XVIII в., когда в результате конфликта с Францией EIC переходит к более активным действиям и обнаруживает свое подавляющее военное превосходство над местными правителями. Парадоксальным образом Французская Ост-Индская компания одновременно и подтолкнула британцев к действиям, и показала им пример.

Французская Ост-Индская компания изначально больше зависела от королевской власти. Король был ее главным акционером. Большая часть других акционеров внесла свои капиталы под влиянием или даже давлением государства. Король напрямую вмешивался в управление компании, в том числе назначая губернаторов. В то же время сами губернаторы оставались на практике такими же самостоятельными, как и их голландские и английские коллеги, и их личные качества сыграли огромную роль в возвышении и паде-

нии Французской Индии. Расцвет компании приходится на 1720–1740-е годы. В 1730-е гг. ее импорт товаров из Индии достиг 2,8 млн песо [The Rise of Merchant Empires..., 1990. P. 169]. Компания первой создала военные подразделения из индусов, обученных и вооруженных по европейским стандартам. Это позволило ей начать территориальную экспансию в юго-восточной части Индии. Высшей точки могущества компания достигла под управлением Жозефа Франсуа Дюплесси, управлявшего Французской Индией в 1742–1754 гг. Французам даже удалось захватить у англичан Мадрас, но затем они вернули его по мирному договору (за сто лет до того, при заключении перемирия с Португалией, чиновник VOC заявил, что он подчиняется только компании, а не правительству, и отказался сдавать крепость). Во время Семилетней войны Французской Индией руководил Томас Артур де Лалли, чей импульсивный стиль руководства и неуживчивый характер стали одной из причин полного разгрома французов в Индии, за которым последовал крах их компании.

Государство приходит на смену квазигосударству

Спецификой EIC и VOC был их двойственный характер, сочетание, с одной стороны торговой компании, с другой – властной структуры. Это позволяло EIC выступать как политике местного типа для индийцев, сохраняя при этом формально-рациональную структуру управления, как у торговой фирмы. Показательно, что с точки зрения рациональной организации управления Ост-Индская компания во многом опережала собственно английское государство, которое впоследствии заимствовало ее управленческие наработки [Фурсов, 2006. С. 320–321]. Чистая прибыль EIC была всего в 5 раз меньше дохода британской казны. Получается, это квазигосударство было в какой-то момент более эффективным в административной сфере, чем самая передовая капиталистическая страна. Силы Ост-Индской компании своей численностью превосходили сухопутные войска метрополии [Фурсов, 2006. С. 326].

В условиях XVII–XVIII вв. такая квазигосударственная форма была востребована и необходима для того, чтобы, во-первых, поставить под свой контроль местные торговые потоки, а во-вторых, используя одновременно контроль над торговыми потоками и политический контроль над захваченными территориями, преобразовать характер ведущейся там экономической деятельности. Ост-Индские компании принуждали местных жителей выращивать одни сельскохозяйственные культуры и запрещали возделывание других. Они своей налоговой политикой вынуждали за счет собственного потребления повышать товарность хозяйства. Эта же налоговая политика привела к краху традиционного ремесленного производства, расчистив жизненное пространство для британской индустриальной экономики. Важным было и то, что после установления господства EIC в Индии поток драгоценных металлов, ранее текший туда из Европы, развернулся в противоположном направлении.

Но, выполнив свою задачу, гибридное государство-корпорация исчерпало свою полезность для метрополии. В результате британское правительство начинает ограничивать права компании, подчиняя ее государству и заставляя открыть рынки для независимых предпринимателей. Несмотря на все предыдущие успехи EIC, противостоять породившему ее государству она оказалась не способна. В предыдущем номере журнала «Вопросы теоретической экономики» К.А. Фурсов описал основные этапы постепенного подчинения компании государству: Акт о регулировании 1773 года, Индийский акт 1784 г., Акт о хартии компании 1813 г., Акт 1833 г. и, наконец, переход Индии под прямое управление Британского государства в 1858 г. В результате «на протяжении конца XVIII – первой половины XIX в. государство постепенно «заполняло» компанию собой, подминало ее,

«выхолащивало» ее собственное политическое содержание. К середине XIX в., накануне лишения компании власти, от нее осталась «пустая скорлупа» [Фурсов, 2018. С. 126].

Парадоксальным, хотя и закономерным итогом формирования глобальных колониальных империй в результате масштабной и последовательной деятельности государств и квазигосударств стало формирование таких условий, в которых активное вмешательство государства стало не нужным и даже вредным и для экономического развития метрополии, и для усиления эксплуатации зависимых регионов. Этим можно объяснять господство в XIX в. идей свободной торговли, невмешательства государства и т.д. Может даже показаться, что значение этих идей вышло за рамки рациональных инструментов и стали почти религиозными ценностями. Но, в отличие от торгового либерализма, когда-то господствовавшего в Индийском океане, это был новый либерализм, тесно связанный с империализмом. Б. Зиммель использовал для обозначения этого единства понятие «империализм свободной торговли» [Semmel, 2004].

Вот так описал этот специфический империализм Н. Фергюсон: «Британская империя ... действовала примерно на четверти мировой суши как относительно некоррупцированное учреждение, насаждающее свободный рынок, верховенство закона, защищающее инвесторов. Также англичане посредством «фритрейдерского империализма» много сделали для поощрения принятия этих принципов странами, которые не принадлежали к империи, однако находились в орбите ее экономического влияния» [Фергюссон, 2013. С. 26]. Либеральное отрицание государства было закономерным следствием успешной реализации мер и проектов, задуманных или поддержанных государством.

Таким образом, мы видим, как за четыре столетия история совершила путь по спирали. В начале пути мы видим господство свободного от государственного вмешательства рынка, близкого к либеральной утопии. Но затем свободный рынок проигрывает суперэтатистскому государству, использующему для решения проблемы конкуренции вооруженную силу. В свою очередь, суперэтатизм проигрывает гибриднему государству-корпорации, более автономному и лучше способному привлекать частные средства. Победив, государство-корпорация уступает место «империализму свободной торговли», где сильное государство выступает гарантом либеральных экономических свобод.

ЛИТЕРАТУРА

- Боксер Ч. (2018а). Голландское господство в четырех частях света. XVII–XVIII века. Торговые войны в Европе, Индии, Южной Африке и Америке. М.: Центрполиграф.
- Боксер Ч. (2018б). Португальская империя и ее владения в XV–XIX веках. От островов Северной Атлантики до легендарной страны пряностей. М.: Центрполиграф.
- Бродель Ф. (2007). Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв. Т. 3. Время мира. М.: Весь мир.
- Валлерстайн И. (2015). Мир-система Модерна. Том I. Капиталистическое сельское хозяйство и истоки европейского мира-экономики в XVI веке. М.: Русский фонд содействия образованию и науке.
- Гринин Л.Е. (2011). Истоки глобализации: мир-системный анализ // Век глобализации. №1(7).
- Ибрагимов Н. (1988). Ибн Баттута и его путешествия по Средней Азии. М.: Наука.
- Кагарлицкий Б.Ю. (2010). От империй – к империализму. Государство и возникновение буржуазной цивилизации. М.: ВШЭ.
- Померанц К. (2017). Великое расхождение: Китай, Европа и создание современной мировой экономики. М.: Издательский дом «Дело».
- Фурсов К.А. (2018). Британская Ост-Индская компания: история институциональной мутации // Вопросы теоретической экономики. № 2. С. 113–131.
- Фурсов К.А. (2006). Держава-купец: отношения английской ост-индской компании с английским государством и индийскими патримониями. М.: Товарищество научных изданий КМК.
- Фергюсон Н. (2013). Империя: чем современный мир обязан Британии. М.: Астрель.
- Chase-Dunn C., Hall T. D. (1997). Rise and Demise: Comparing World-Systems. Boulder, CO: Westview press.

- Disney A.R. (2009). *A History of Portugal and the Portuguese Empire from Beginnings to 1807*. Vol. 2. The Portuguese Empire. Cambridge: Cambridge University Press.
- Richards J.F. (1993). *The Mughal Empire*. New Delhi: Cambridge University Press India.
- Rodinson M. (1977). *Islam and Capitalism*. London.
- Semmel B. (2004). *The Rise of Free Trade Imperialism: Classical Political Economy, the Empire of Free Trade and Imperialism 1750–1850*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Steensgaard N. (1973). *Carracks, Caravans and Companies: The Structural Crisis in the European–Asian Trade in the Early Seventeenth Century*. Copenhagen: Institute of Asian Studies.
- Stein B. (1989). *Vijayanagara*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Subrahmanyam S. (2012). *The Portuguese Empire in Asia, 1500–1700. A Political and Economic History*. Wiley-Blackwell.
- The Political Economy of Merchant Empires. State power and World Trade, 1350–1750. (1991). Cambridge: Cambridge University Press, 1991.
- The Rise of Merchant Empires. Long-distance Trade in the Early Modern World 1350–1750. (1990). Cambridge: Cambridge University Press.
- Van Leur J.C. (1955). *Indonesian Trade and Society: Essays in Asian Social and Economic History*. The Hague: W. van Hoeve.

Ермолов Арсений Юрьевич

fhctybq@mail.ru

Arseny Ermolov

Ph.D. (History), Senior Researcher, Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, Moscow

fhctybq@mail.ru

LIBERAL UTOPIA, SUPERETATISM AND HYBRID CORPORATION-STATE: COMPETITION BETWEEN MODELS IN THE XVI–XVIII CENTURIES IN THE INDIAN OCEAN

Abstract. The article describes the change of models that dominated the trade zone of the Indian Ocean in the XVI–XVIII centuries. The initially established system of relations can be characterized as a market economy, free from state control. The invasion of the Portuguese led to the establishment of hardline etatism, which stood out even among contemporary European countries. The article further discusses the reasons why Portuguese Estado da India lost against the Dutch East India Company. The latter embodied the new model, combining the features of a private joint-stock company and a state that has its own armed forces and independently makes foreign policy decisions. The new model, perceived by the main competitors of the Dutch, the British East India Company, was much more able to intervene in the economic, political and social life of Asian countries. The victory of this model led to the absorption of the empire, built by British company, and establishment the regime of “free trade imperialism” in its place.

Keywords: *East India Company, capitalism, state, etatism, colonialism, Indian history, world trade.*

JEL Classification: F54, N43, N45, N73, N75.

REFERENCES

- Bokser CH. (2018). *Gollandskoe gospodstvo v chetyrekh chastyah sveta. XVII–XVIII veka. Torgovye vojny v Evrope, Indii, YUzhnoj Afrike i Amerike* [Dutch domination in four parts of the world. XVII–XVIII century. Trade wars in Europe, India, South Africa and America]. M.: Centrpoligraf.
- Bokser CH. (2018). *Portugal'skaya imperiya i eyo vladeniya v XV–XIX vekah. Ot ostrovov Severnoj Atlantiki do legendarnoj strany pryanostryj* [The Portuguese Empire and its possessions in the XV–XIX centuries. From the islands of the North Atlantic to the legendary country of spices]. M.: Centrpoligraf.
- Brodell F. (2007). *Material'naya civilizaciya, ehkonomika i kapitalizm, XV–XVIII vv. T.3. Vremya mira* [Material civilization, economy and capitalism, XV–XVIII centuries. V. 3. Time of the Peace]. M.: Ves' mir.
- Fergyuson N. (2013). *Imperiya: chem sovremennyy mir obyazan Britanii* [Empire: what the modern world owes to Britain]. M.: Astrel.
- Fursov K.A. (2006). *Derzhava-kupec: otnosheniya anglijskoj ost-indskoj kompanii s anglijskim gosudarstvom i indijskimi patrimoniyami* [Merchant State: the relations of the British East India Company with the British State and the Indian patrimonies]. M.: Tovarishchestvo nauchnyh izdaniy KMK, 2006.

- Fursov K.A.* (2018). Britanskaya Ost-Indskaya kompaniya: istoriya institucional'noj mutacii [British East India Company: the history of institutional mutation] // *Voprosy teoreticheskoy ehkonomiki*. № 2. Pp. 113–131.
- Grinin L.E.* (2011). Istoki globalizacii: mir-sistemnyj analiz [The origins of globalization: a world-system analysis] // *Vek globalizacii*. №1(7).
- Ibragimov N.* (1988). Ibn Battuta i ego puteshestviya po Srednej Azii [Ibn Battuta and his travels in Central Asia]. M.: Nauka.
- Kagarlickiy B.Y.* (2010). Ot imperij – k imperializmu. Gosudarstvo i voznikovenie burzhuaznoj civilizacii [From empires to imperialism. The state and the emergence of bourgeois civilization]. M.: VSHE.
- Pomeranz K.* (2017). Velikoe raskhozhdenie: Kitaj, Evropa i sozdanie sovremennoj mirovoj ehkonomiki. [The great difference: China, Europe and the creation of a modern world economy]. M.: Izdatel'skij dom Delo.
- Vallerstajjn I.* (2015). Mir-sistema Moderna. Tom I. Kapitalisticheskoe sel'skoe hozyajstvo i istoki evropejskogo mira-ehkonomiki v XVI veke [World-system of Modernity. Vol. I. Capitalist agriculture and the origins of the European world-economy in the XVI century]. M.: Russkij fond sodejstviya obrazovaniju i nauke.
- Chase-Dunn C., Hall T. D.* (1997). *Rise and Demise: Comparing World-Systems*. Boulder, CO: Westview press.
- Disney A.R.* (2009). *A History of Portugal and the Portuguese Empire from Beginnings to 1807*. Vol. 2. The Portuguese Empire. Cambridge: Cambridge University Press.
- Richards J.F.* (1993). *The Mughal Empire*. New Delhi: Cambridge University Press India.
- Rodinson M.* (1977). *Islam and Capitalism*. London.
- Semmel B.* (2004). *The Rise of Free Trade Imperialism: Classical Political Economy, the Empire of Free Trade and Imperialism 1750–1850*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Steenngaart N.* (1973). *Carracks, Caravans and Companies: The Structural Crisis in the European–Asian Trade in the Early Seventeenth Century*. Copenhagen: Institute of Asian Studies.
- Stein B.* (1989). *Vijayanagara*. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.
- Subrahmanyam S.* (2012). *The Portuguese Empire in Asia. 1500–1700. A Political and Economic History*. Б.М. Wiley-Blackwell.
- The Political Economy of Merchant Empires. State power and World Trade. 1350–1750.* (1991). Cambridge: Cambridge University Press, 1991.
- The Rise of Merchant Empires. Long-distance Trade in the Early Modern World 1350–1750.* (1990). Cambridge: Cambridge University Press.
- Van Leur J.C.* (1955). *Indonesian Trade and Society: Essays in Asian Social and Economic History*. The Hague: W. van Hoeve.

П.А. Ореховский

*д.э.н., проф., Институт экономики РАН, Финансовый университет,
Москва*

ИНСТИТУТЫ И СИМУЛЯКРЫ (О книге член-корреспондента РАН Е.В. Попова «Институты»¹)

Аннотация. В рецензии рассматриваются некоторые новации большой работы Е. Попова «Институты»: атлас институтов, трансакционная функция фирмы, классификация трансакционных издержек, мини-институты. Показывается, что Попов конструирует симулякр института, после чего наделяет его набором свойств и субъектностью. Ставится под сомнение эмпирический вывод автора о том, что рост трансакционных издержек научных организаций способствует ускорению генерации знаний.

Трансакционные издержки на уровне фирмы Попов вслед за другими исследователями во многом отождествляет с издержками обращения. Форма трансакционной функции фирмы, приведенная в работе, показывает, что при росте числа институтов, включая бюрократический контроль, трансакционные издержки должны будут сокращаться.

Как предполагает Е. Попов, его работе принадлежит первенство в моделировании институтов на уровне фирмы и региона. В рецензии делается вывод о высокой ценности данной монографии для старта новых оригинальных институциональных исследований.

Ключевые слова: атлас институтов, трансакционные издержки, симулякры, миниэкономические системы.

Классификация JEL: B41, B52, D23.

DOI: 10.24411/2587-7666-2019-00012.

Институционализм, по-видимому, остается самым дискуссионным и «темным» направлением экономической теории. Различия между исследователями, работающими в этой сфере, намного больше, чем между традиционно конфликтующими между собой монетаристами и кейнсианцами, не говоря уже об экономистах, специализирующихся на региональной экономике или проблемах рыночных структур. Поэтому большая (712 стр.) работа с кратким и амбициозным названием «Институты», где аннотация начинается следующим предложением: «Первая российская монография по моделированию экономических институтов на уровне фирмы и региона» [Попов, 2015. С. 2], вроде бы должна была привлечь всеобщее внимание. Но книга не вызвала ни оживленной полемики, ни потока хвалебных или ругательных рецензий, что уже само по себе удивительно.

Между тем работа претендует на то, чтобы подвести некоторый промежуточный итог развитию институциональной теории, зафиксировав институциональный атлас, в котором отражены все (или почти все) существующие институты. После чего в ней предпринимается попытка, опираясь на упомянутый атлас и работы предшественников, дальнейшего развития теории вплоть до экономико-математического моделирования

¹ Попов Е.В. Институты. Екатеринбург: Институт экономики Уро РАН, 2015.

институтов. Анализ того, что получилось, по нашему мнению, представляет большой интерес – как-никак, работа Е.В. Попова рекомендована к печати двумя академиками РАН (В.Л. Макаровым и В.И. Маевским), а третий академик (А.Д. Некипелов) является ее ответственным редактором. По крайней мере, с формальных позиций монография является отражением передового уровня академической институциональной науки.

В свою очередь, перед нами не стоит цель охарактеризовать специфику глав и параграфов этой работы Е.В. Попова, да это и невозможно в рамках небольшой рецензии.

Следуя логике А. Кламера [Кламер, 2015], при чтении мы пытались ответить себе на вопросы:

- ▶ о чем эта работа? Из названия понятно, что – об институтах. Но – каких? Что именно, по мнению автора, определяет экономическое развитие?
- ▶ какая аргументация используется автором для обоснования основного тезиса работы? Другими словами, почему он считает те или иные институты основными?
- ▶ как эта работа сочетается с другими, в которых раскрывается данная тема?

Говоря об основных институтах, институционалисты обычно начинают оперировать такими категориями, как тип отношений собственности, защищенность прав собственности и «порядок доступа», «экстрактивные» или «инклюзивные» институты, «раздаток и рынок» и т.д. Е.В. Попов не использует подобное деление, предполагающее нормативную оценку (экстрактивные институты – плохие, инклюзивные – хорошие, открытый порядок доступа – хороший, ограниченный – плохой, и т.д.), сразу переходя в своей общей систематизации к построению атласа институтов [Попов, 2015. С. 86–159]. «Иерархическая систематизация институтов возможна по следующим критериям: месту возникновения, сферам знаний, функциям управления и сферам деятельности» [Там же. С. 96]. В рамках этих критериев на рис. 2.1. в Атласе институтов регионального развития [Там же. С. 98], учитывая введенную автором иерархию, выделяется в общей сложности 160 типов институтов ($4 * 4 * 5 * 2 = 160$). Это... круто. Причем это еще далеко не все, поскольку дальше приводится Фрагмент Атласа экономических институтов развития [Там же. С. 99], в котором приводится еще 16 институтов, так или иначе влияющих на поведение фирмы. Переходя далее, Е.В. Попов приводит «выборку институтов миниэкономических систем. Обозначенная выборка институтов не является полной, так как по тексту монографии и смыслу анализируемых объектов подразумевается и ряд других институтов...

В данной таблице приведено около сотни различных институтов... можно достаточно уверенно утверждать, что количество институтов экономических систем практически бесконечно и полностью определяется конкретной практикой хозяйствования...» [Там же. С. 148].

Вообще говоря, обычно наоборот – институты определяют практику хозяйствования, являясь некими стабильными, устойчивыми стереотипами поведения. Более того, многие институционалисты довольствуются монокаузальными объяснениями (права собственности и степень их защиты – основной институт, все остальное – производное). Возможно, то, что «практика определяет институты» – просто оговорка автора. Главное же не в этом, а в том, зачем ему вообще понадобилась такая систематизация – классификация. Автор отвечает на этот вопрос в заключении по главе: «Системная дифференциация миниэкономических институтов может быть произведена посредством позиционирования известных устоявшихся норм взаимодействия между экономическими агентами в координатах «экзогенность/эндогенность института – работник/предприятие». В результате проведенной классификации институтов сделаны следующие заключения. Во-первых, можно наблюдать неравномерное распределение кластеров институтов по квадрантам представленного рисунка... Наиболее насыщенным выглядит правый нижний квадрант, в котором позиционированы институты общественных благ, поиска информации, рыночного потенциала и организационных рутин предприятия. Во-вторых, вектор институтогенеза на дан-

ном рисунке, совершенно очевидно, будет проходить снизу вверх и слева направо. Таким образом, формирование и развитие институциональной экономической теории следует начинать с отправной области институтогенеза – эндогенных норм поведения работника. В-третьих, лишь институты управления эндогенным оппортунизмом помещены в левый нижний квадрант. Подобное позиционирование свидетельствует о том, что именно в этом квадранте следует ожидать развития институционально-эволюционной экономической теории в ближайшее будущее. В-четвертых, все рассмотренные институты при анализе эволюционных процессов развития могут быть позиционированы как субъекты эволюции.

Следовательно, системная классификация экономических институтов позволяет выявить насыщенность, вектор и базисный блок развития институциональной экономической теории» [Там же. С. 158–159].

Таким образом, книга-то оказывается про «институтогенез», который порождается «эндогенными нормами поведения работника» (интересно, а как все-таки эти нормы оказались «внутри поведения» работника? откуда они там взялись?). Если прибегнуть к метафоре, то институты Е.В. Попова подобны микробам – они развиваются в теле предприятий, организаций, регионов и страны, трансформируя поведение своих носителей. Институты – субъекты активны, как эндогенный оппортунизм (любопытно, а как выглядит *экзогенный* оппортунизм? а «институты управления» им?). Сразу оговоримся, что наша метафора является некорректной – Попов нигде не дает нормативных оценок «миниинститутам», поэтому вопрос о полезности или вредности того или иного институтогенеза для экономического роста остается за пределами его обширной работы.

Вообще говоря, эволюционирующий «институт – субъект» – это бодрийаровский симулякр, с которым создавший его автор может делать все, что угодно. Можно помещать его между работником и предприятием (в том числе, например, между *индивидуальным предпринимателем* и корпорацией, между работником и профсоюзом), объединять симулякры в кластеры, делить их на внутренние и внешние (работник, очевидно, может искать информацию *внутри себя*, занимаясь совершенствованием и самопознанием, *выращивая таким способом новые нормы и институты* на радость любителям методологического индивидуализма). Про это можно еще несколько томов написать, и институты открывать тысячами. Собственно, здесь можно было бы и закончить чтение книги, но далее следует неожиданная попытка перехода от симулякров к практике – автор пытается идентифицировать и измерить трансакционные издержки.

По определению Е.В. Попова, «трансакция – это процесс передачи прав собственности или ограничения деятельности между экономическими агентами» [Там же. С. 160–161]. Вот интересно, *как именно* такие процессы или ограничения порождают издержки. Человеку, далекому от институционализма, понятно, что любая сделка требует затрат времени, а если это время сопоставить с деньгами, то ясно, что все участники трансакций несут какие-то издержки. Но как эти издержки измерить, причем измерить эмпирически? Многие институционалисты обходят этот вопрос. Напротив, в рассматриваемой работе автор предпринимает попытку непосредственного измерения трансакционных издержек, и, на наш взгляд, это само по себе заслуживает высокой оценки и пристального внимания. Делается это следующим образом – выделяются трансформационные и трансакционные издержки [Там же. С. 166]. В трансформационные издержки, кроме привычных производственных, включается загадочное «использование информационных ресурсов». Возможно, это – плата обладателям лицензий и патентов, но автор данную категорию не расшифровывает, да, в общем-то, это и не принципиально. В трансакционные издержки попадают: поиск информации, защита прав собственности, анализ рынка, продвижение продукта (?!), защита от оппортунизма. После этого делается подробный разбор статей бухгалтерского учета, и на уровне отдельной организации (в данном случае анализируется деятельность академических институтов) выделяются следующие виды трансакционных издержек:

- ▶ *информационные*: компенсации на приобретение литературы, услуги связи, приобретение программного обеспечения, приобретение книг для пополнения библиотечного фонда, патентование товарных знаков;
- ▶ *издержки ведения переговоров и заключения контрактов*: суточные в командировках, научных экспедициях, оплата проезда по служебным командировкам, командировочные расходы в части проживания, информационные услуги, литература, выставки, издательские расходы, расходы на подписку на периодические издания;
- ▶ *издержки защиты прав собственности*: оплата патентных услуг;
- ▶ *издержки оппортунистического поведения*: расходы на страхование, расходы гражданской ответственности владельцев ТС, штрафы, пени, недоимки по налогам [Там же. С. 173].

Трансакционные издержки – непроизводственные, их, по определению, нельзя относить на себестоимость производства продукции и услуг. Таким образом, они вроде бы должны покрываться из прибыли фирмы. В отношении академического института, смыслом существования которого является проведение научно-исследовательских работ, и который является бюджетным учреждением, прибыль, конечно, весьма условное понятие. Тем не менее предложенная автором новация вряд ли бы обрадовала бухгалтеров НИИ РАН, представителей казначейства или налоговиков: получается, что все эти трансакционные издержки ни много, ни мало – нецелевое расходование бюджетных средств. Их объем, в общем-то, нельзя напрямую связать с объемом собственно НИР. Вряд ли такое выделение поможет повысить эффективность научной работы, зато наверняка создаст большую головную боль руководству академических институтов.

Однако автор придерживается противоположного мнения. В подразделе 8.5. Институты инвенций университетов формулируется следующая гипотеза: «Результативность научной деятельности подразделений университета, описываемая генерацией знаний в виде опубликованных статей, полученных патентов, участия в выставках и конференциях, во многом определяется трансакционными издержками на научную деятельность.

Следует подчеркнуть, что под трансакционными издержками на научную деятельность авторы (в этом разделе Е.В. Попов использует результаты совместных исследований с Власовым М.В., Веретенниковой А.Ю., Орловой Н.В. – П.О.) понимают выделяемые в бухгалтерской отчетности затраты на поиск информации, командировочные расходы, представительские расходы и прочие расходы, связанные с научной работой. Заработная плата и стимулирующие выплаты преподавателям и научным работникам университета в трансакционных издержках не учитываются»² [Там же. С. 464].

Данная гипотеза верифицируется на материале четырех институтов естественнонаучного профиля УрФУ. Как указывает Е.В. Попов: «в результате проведенного исследования была доказана первая рабочая гипотеза о высокой корреляции между трансакционными издержками и результативностью научной деятельности в университетах...

...результативность научной деятельности подразделений университета, описываемая генерацией знаний в виде опубликованных статей, полученных патентов, участия

² Кроме этой гипотезы, Е.В. Попов и его соавторы формулируют еще четыре относительно «трансакционной скорости генерации знаний» [Там же. С. 463]. К сожалению, разобрать их мы не можем за недостатком места, но рекомендуем всем коллегам, озабоченным проблемой повышения эффективности НИР, внимательно ознакомиться с данным разделом. Уже только формула « $v_{ij} = \frac{dk_j}{dT C_i}$ »; где V_{ij} – трансакционная скорость прироста j -того типа РИД (результатов интеллектуальной деятельности) при изменении i -того типа трансакционных издержек; dk_j – прирост j -того типа знания; dTC_i – прирост i -того типа трансакционных издержек» [Там же. С. 463], неявно предполагающая, что скорость можно измерять как единицу знания / рубль затрат, предполагает революцию как в экономике, так и в физике и требует глубоких раздумий и осмыслений.

в выставках и конференциях, *определяется транзакционными издержками на научную деятельность* (курсив мой – П.О.)» [Там же. С. 466–467].

Вот так. Эмпирически доказано, и не о чем тут спорить. Остается только послать весь Президиум РАН в командировки (желательно зарубежные, подороже) и выделить им побольше денег на представительские расходы, и далее ожидать резкого увеличения «генерации знаний». Уж не поэтому ли академики рекомендовали работу Е.В. Попова к печати??

Возвращаясь к предложенной в работе интерпретации транзакционных издержек и их отличия от трансформационных, стоит отметить, что это популярное деление приводит к изрядной путанице. Скажем, для торгово-закупочной фирмы такие транзакционные издержки являются *основными*, поэтому их нельзя относить к налогооблагаемой прибыли торговой организации. Но автор вслед за Э. Фуруботном и Р. Рихтером, по сути, отождествляет издержки сбыта и прибыль торговой фирмы с транзакционными издержками [Там же. С. 178].

Стоит отметить удивительный факт – не только в рецензируемой работе, но в очень многих, едва ли не в большинстве статей и книг институционалистов игнорируется старый анализ Э. Чемберлина, где выделяются издержки сбыта. В свое время к этой категории отнеслись предвзято, поскольку она нарушает святой для многих приверженцев мейн-стрима принцип «суверенитета потребителя». Издержки сбыта влияют на форму и положение кривой спроса аналогично тому, как издержки производства влияют на форму и положение кривой предложения [Чемберлин, 1996. С. 163–189]. Объем издержек как производственных, так и сбыта непосредственно связан с объемом реализации. Эта функциональная зависимость находится в центре микроэкономического исследования поведения фирмы. Почему не только Е.В. Попов, но и многие другие институционалисты отождествляют транзакционные издержки с издержками обращения, а «транзакционный сектор» с торговлей – непонятно. Так, например, в рассматриваемой работе приводится оценка транзакционного сектора Нидерландов, сделанная Х. Даленом и А. Вууреном. Этот сектор состоит из чистой торговли, дополняющей деятельности, торговли идеями, информацией, мониторинга торговли, транспортной деятельности [Попов, 2015. С. 225]. Аналогично далее оценивается «транзакционный сектор» Украины и некоторых других стран.

Транзакционные издержки, введенные в оборот Р. Коузом, изначально были не связаны ни с производством, ни с реализацией продукции. Их размер определяется *системой действующих институтов*. Это – *не торговля, не финансы, не коммуникации*. С этим, вроде бы, согласен и Е.В. Попов, более того, в первых частях работы он, как мы видели, выделяет сотни институтов, действующих внутри «трансформационного сектора», а стало быть, порождающих соответствующие издержки. Тем не менее в его работе – заметим, как и у некоторых других экономистов – изменения транзакционных издержек моделируются аналогично производственным и зависят от объема выпуска и реализации продукции. Так, отталкиваясь от функции Кобба–Дугласа, которую автор считает возможным применить к отдельной фирме, для транзакционных издержек строится следующее уравнение:

$$C = BN^\lambda / (F^\mu + I^\nu),$$

где C – транзакционные издержки фирмы...; B – коэффициент пропорциональности, измеряемый в единицах издержек; N – количество экономически активных агентов..., заключивших институциональные соглашения с фирмой...; F – количество формальных институтов (контрактов); I – количество неформальных институтов; λ , μ , ν – коэффициенты эластичности использования акторов, формальных и неформальных институтов для формирования институциональной среды». [Там же. С. 192].

Вот как автор поясняет представленную формализованную зависимость: «Например, некая фирма устанавливает деловые отношения с несколькими экономическими агентами. Соотношение... демонстрирует, что уровень транзакционных издержек будет минимизи-

рован при наибольших количествах формальных соглашений и неформальных институтов между фирмой и агентами. Если к формальным институтам можно отнести нормы составления контрактов, обеспечения выполнения контрактов, контроля качества и защиты прав собственности, то к неформальным институтам следует отнести нормы, не получившие закрепления в формализованных контрактах...

Каким же образом можно верифицировать уравнение (приведенное выше – П.О.)...? Наиболее корректный подход к доказательству вида транзакционной функции лежит в наборе необходимой статистической информации с дальнейшим уточнением коэффициентов эластичности и вида самой транзакционной функции. Здесь видится постановка задачи серьезного эмпирического исследования» [Там же. С. 192–193].

По нашему мнению, рассматриваемая транзакционная функция имеет весьма странный вид. Та ее часть, которая связана с производением ($B * N$), неявным образом предполагает наличие зависимости объема транзакционных издержек от объема сбыта. Чем больше объем реализации, тем вроде бы должно быть больше агентов – покупателей. В этом случае транзакционные издержки полностью совпадают с издержками сбыта по Чемберлину. Но есть некоторое различие – в соответствии с этой формулой, чем меньше контрагентов, тем меньше будут и транзакционные издержки. Минимум будет достигнут в случае монополии – когда покупатель вообще один (аналогично можно этот анализ распространить и на поставщиков).

Эластичность отдачи института – будь-то формального, будь-то неформального – представить и измерить затруднительно; хотя с позиции дискурса, в котором институт – это субъект, то почему бы и нет. При таком подходе эластичность – просто свойство симулякра. Любопытно другое – поставленная в знаменатель сумма ($F + I$) говорит о том, что *чем больше институтов, тем ниже транзакционные издержки*. Отсюда получается, что сильно забюрократизированная система, жестко регламентирующая хозяйственную жизнь, с минимумом контрагентов – покупателей (и поставщиков), будет минимизировать транзакционные издержки на уровне фирмы. Сразу вспоминается поздний СССР. Неужели в советской системе удельный вес транзакционных издержек был ниже, чем в западных странах с рыночной экономикой? М. Олсон, поставивший Советскому Союзу диагноз «институциональный склероз» [Олсон, 1998], предполагал скорее обратное.

Может, Олсон был прав, а может, и нет. Следует согласиться с Е.В. Поповым – это «постановка задачи серьезного эмпирического исследования». Во всяком случае в данной формуле утверждается, что транзакционные издержки зависят от институтов, с чем невозможно спорить. То, что эта зависимость *обратно пропорциональна* – ну, что ж... В работах Дж. Бьюкенена институты рассматриваются как аналог неизнашиваемых производственных активов, которые в течение времени приносят повышающуюся отдачу³. Это можно интерпретировать как обратную зависимость объема транзакционных издержек от институтов. Эмпирические работы, которые бы это опровергали, нам не встречались, хотя и тех, которые бы это убедительно подтверждали – то же.

И все же выводы для экономической политики, которые следуют из разработанной Е.В. Поповым формулы, весьма парадоксальны. Получается, что увеличение количества

³ «Система законов, формализованы ли они на практике или нет, представляет из себя общественный капитал, отдача от которого повышается с течением времени... Характеристика закона как капитального блага очень важна и при его составлении на конституционной стадии, и при поддержании уже существующего закона. В той степени, в какой достижение соглашения о законе или об изменениях в нем сопряжено со значительными транзакционными издержками, выгоды от соглашения могут быть недостаточными для принятия формализованных правил, если ожидается, что они будут действовать только в течение короткого времени... Отношение между доходом на общественный капитал, каким является конституционно-правовая система, и временем таково, что непрерывный вечный поток дохода, если вдруг он прервался, может быть восстановлен только за период, превышающий горизонт планирования отдельного индивида». [Бьюкенен, 1997. С. 365].

регламентирующих актов и процедур, создание различных органов государственного и общественного контроля будут снижать транзакционные издержки фирмы. Но в России хорошим тоном считается борьба с административными барьерами и требования к снижению степени вмешательства государства в экономику. Возможно, автор просто не задумывался над теми парадоксами, которые следуют из его оригинальных выкладок.

Безусловно, книгу Е.В. Попова следует читать: и для того, чтобы составить мнение о переднем крае отечественной академической экономической науки и чтобы представить себе сложности течений современного институционализма. Здесь нет места для сколько-нибудь подробной характеристики многих новаций и открытий, нашедших отражение в книге. Например, в пятой главе «Миниэкономика как раздел экономической науки» разработана матрица миниэкономических теорий, которая, подобно охарактеризованному выше институциональному атласу, является авторским открытием. В седьмой главе «Институты управления оппортунизмом» рассматриваются институты управления оппортунизмом работников и менеджеров. То, что оппортунизмом можно *управлять*, выглядит весьма интригующе: прибегая к «микробной метафоре», кажется, что «миниинституты» можно внедрить в корпорацию – конкурента с ее последующим банкротством, или, например, таким же образом подорвать влияние профсоюза. Однако, похоже, что под «управлением» Е.В. Попов на самом деле подразумевает всего лишь «борьбу», что меняет дело. Опять-таки, прибегая к аналогиям – никого не удивит «борьба с последствиями засухи», и совсем другое – «управление засухой». Очень интересно называется двенадцатая глава: «Теория институционального моделирования». В отдельных подразделах рассматриваются проектирование, систематизация, распределение, измерение и эволюция экономических институтов. Если отечественные институционалисты научились все это делать, то начало российского экономического чуда не за горами.

Книга про институтогенез, по нашему мнению, может послужить неиссякаемым источником для построения экономических симулякров, которые, в свою очередь, лягут в основу новых статей и книг, а заодно – кандидатских и докторских диссертаций. В свою очередь, это несомненно увеличит «транзакционную скорость генерации знаний». Надеемся, что эта небольшая рецензия также послужит благородной цели популяризации новых идей отечественного институционализма и привлечения внимания к данной, безусловно выдающейся, работе известного российского экономиста.

ЛИТЕРАТУРА

- Попов Е.В. (2015). Институты. Екатеринбург: Институт экономики Уро РАН.
- Кламер А. (2015). Странная наука экономика. М.; СПб.: Изд-во Института Гайдара; Изд-во Международные отношения.
- Чемберлин Э. (1996). Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости. М.: Экономика.
- Бьюкенен Дж. (1997). Сочинения. М.: Таурус Альфа.
- Олсон М. (1998). Возвышение и упадок народов: Экономический рост, стагфляция, социальный склероз. Новосибирск: ЭКОР, 1998.

Ореховский Петр Александрович

orekhovskaya@mail.ru

Petr Orekhovsky

doctor habilitatus in economics, professor, chief research fellow of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences; professor of Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

orekhovskaya@mail.ru

INSTITUTES AND SIMULACRES

(about the book by Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences E. Popov)

Abstract. The review examines some of the scientific discoveries of E. Popov's "Institutes": the atlas of institutions, the transaction function of the firm, the classification of transaction costs, mini-institutions. It is shown that Popov, constructs the institute's simulacra, after which he endows him with a set of properties and subjectivity. The empirical conclusion of the author that the growth of transaction costs of scientific organizations contributes to the acceleration of knowledge generation is being questioned.

Popov, following other researchers, identifies transaction costs with trading costs at the firm level in many respects. The form of the transactional function of the firm, given in the work, shows that with an increase in the number of institutions, including bureaucratic control, transaction costs will have to be reduced.

As E. Popov suggests, his work is dominated in modeling institutions at the firm and regional levels. The review concludes about the high value of this monograph for the launch of new original institutional research.

Key words: *atlas of institutions, transaction costs, simulacres, mini-economic systems.*

JEL classification: B41, B52, D23.

REFERENCES

- Popov E. V.* (2015). *Instituty [Institutes]*. Ekaterinburg: Institut ekonomiki Uro RAN.
- Klamer A.* (2015). *Strannaya nauka ekonomika [The Economics: Strange Science]*. M.; SPb.: Izd-vo Instituta Gaydara; Izd-vo Mezhdunarodnyye otnosheniya.
- Chamberlin E.* (1996). *Teoriya monopolisticheskoy konkurentsii. Reorientatsiya teorii stoimosti [Theory of monopolistic competition. Reorientation of the theory of value]*. M.: Ekonomika 1996.
- Buchanan J.* (1997). *Sochineniya [Collected Works]*. M.: Taurus Al'fa.
- Olson M.* (1998). *Vozvysheniye i upadok narodov: Ekonomicheskiy rost, stagflyatsiya, sotsial'nyy skleroz [The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, Social Sclerosis]*. Novosibirsk: EKOR, 1998.