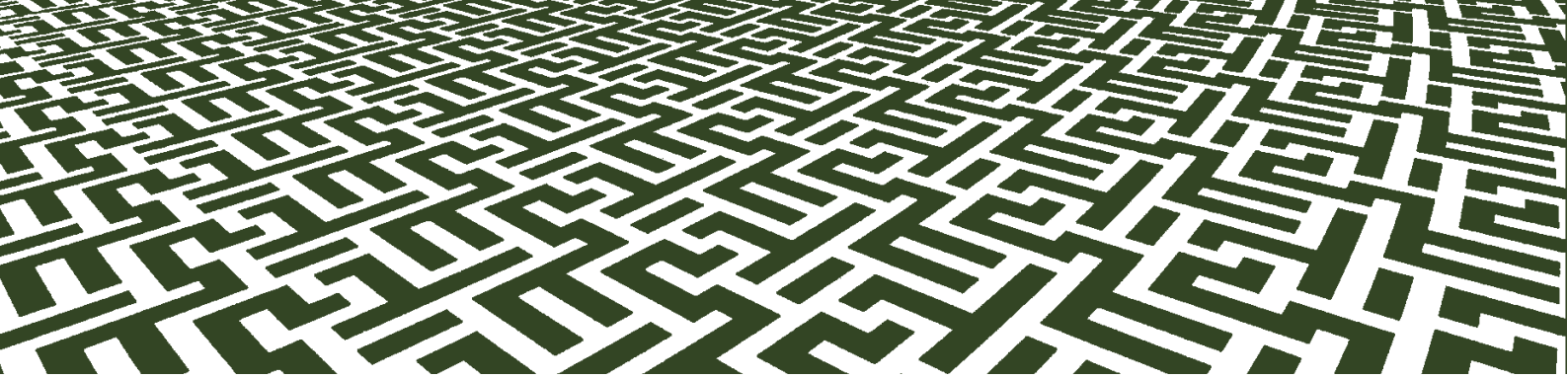


РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

ВОПРОСЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

- Экономическая теория
- Методология экономической науки
- История мысли
- Междисциплинарные исследования
- Экономическая история
- Обзоры и рецензии

№3
2021

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ. ИЗДАЕТСЯ С 2017 г.
ВЫХОДИТ 4 РАЗА В ГОД

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
МОСКВА

ВОПРОСЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ
научный журнал

№ 3/2021

Является сетевым СМИ
Зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций;
серия Эл № ФС77-78796 от 30 июля 2020 г.
ISSN 2587-7666
Выходит с 2017 г., периодичность выхода — 4 раза в год

Главный редактор П.А. Ореховский
Отв. секретарь А.И. Волынский

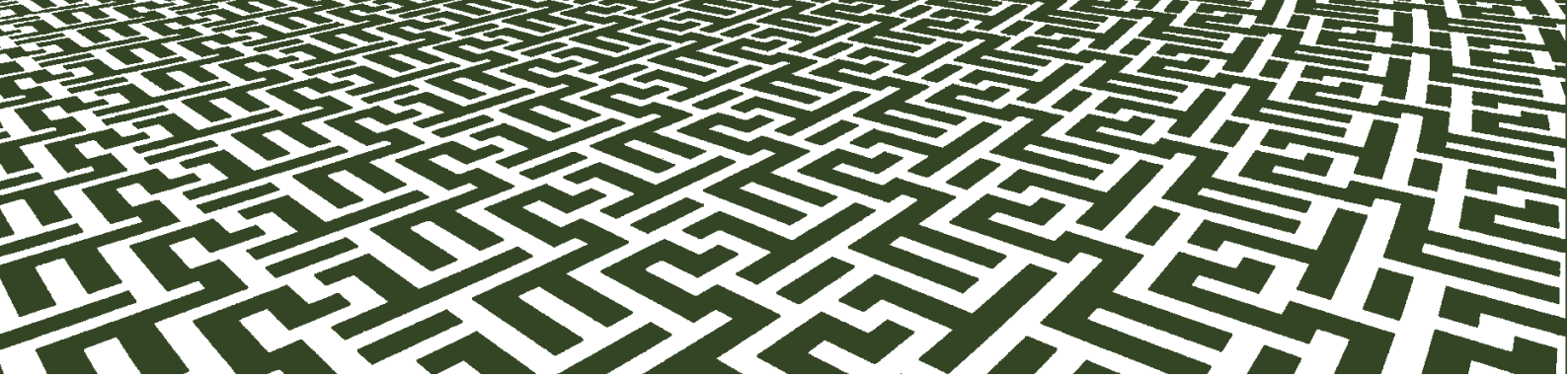
Редакционная коллегия

В.С. Автономов
О.И. Ананьин
М.Р. Байсингер (США)
А.Е. Варшавский
М.И. Воейков
зам. гл. редактора
Г.Д. Гловели
Р.С. Гринберг
В.Е. Дементьев
А.П. Заостровцев
зам. гл. редактора
Л.В. Зеленоборская
Р.И. Капелюшников
С.Г. Кирдина-Чэндлер
О.Б. Кошовец
А.М. Либман (ФРГ)
В.И. Маевский
Н.А. Макашева
зам. гл. редактора
В.С. Мартьянов
В.Ю. Музычук
Р.М. Нуреев
А.Н. Олейник (Канада)
Н.М. Плискевич
зам. гл. редактора
Л.И. Полищук
В.М. Полтерович
Т.Ф. Ремингтон (США)
А.Я. Рубинштейн
М.Е. Симон
Н.Е. Тихонова
М.Ю. Урнов
Б.А. Хейфец
Т.В. Чубарова
зам. гл. редактора

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, 2021



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

№3
2021

INSTITUTE OF ECONOMICS OF THE RUSSIAN ACADEMY OF SCIENCES

MOSCOW

VOPROSY TEORETICHESKOY EKONOMIKI
scientific journal

№ 3/2021

Chief Editor Petr Orekhovsky
Executive Secretary Andrei Volynskii

Editorial board

V.S. Avtonomov

O.I. Anan'in

M.R. Beissinger (USA)

A.E. Varshavskiy

M.I. Voyeikov
Deputy Chief Editor

G.D. Gloveli

R.S. Grinberg

V.E. Dementiev

A.P. Zaostrovtsev
Deputy Chief Editor

L.V. Zelenoborskaya

R.I. Kapelyushnikov

S.G. Kirdina-Chandler

O.B. Koshovets

A.M. Libman (FRG)

V.I. Mayevskiy

N.A. Makasheva
Deputy Chief Editor

V.S. Martyanov

V.U. Muzychuk

R.M. Nureyev

A.N. Oleinik (Canada)

N.M. Pliskevich
Deputy Chief Editor

L.I. Polishchuk

V.M. Polterovich

T.F. Remington (USA)

A.Y. Rubinshtein

M.E. Simon

N.E. Tikhonova

M.Y. Urnov

B.A. Kheyfets

T.V. Chubarova
Deputy Chief Editor

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, 2021

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

К.Э. Яновский, С.В. Жаворонков, А.Д. Кокурина
Государство победившего масла, или Оборона с ограниченной ответственностью 7

Д.Ш. Гогохия
Некоторые сюжеты из истории экономического анализа в контексте теории предпочтения ликвидности 22

МЕТОДОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

А.Н. Олейник
О возможных методологических основаниях прагматической экономической теории: Т. Байес и Дж. Дьюи 34

В.Л. Тамбовцев
Методологии новой институциональной экономической теории: все ли мы имеем в виду одно и то же? 52

А.Н. Татарко
Экономическое поведение в условиях социальной дилеммы 75

ИСТОРИЯ МЫСЛИ

В.С. Автономов
Уильям Стенли Джевонс — не самый известный основоположник маржиналистской революции 88

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Е.М. Бухвальд
Какое местное самоуправление нужно современной России? 95

В.Л. Римский
Справедливость в экономических отношениях 106

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

М.А. Фельдман
Второй пятилетний план: эволюция подходов к реализации в период 1933–1936 гг. 127

ОБЗОРЫ И РЕЦЕНЗИИ

П.А. Ореховский
Большое слепое пятно экономической науки
(О книге Давида Гребера «Бредовая работа») 145

CONTENTS

ECONOMIC THEORY

K. Yanovskiy, S. Zhavoronkov, A. Kokurina
The State of Victorious 'Butter' Or the Defence with Limited Responsibility 7

D. Gogohia
Some Stories from the History of Economic Analysis in the Context of Liquidity Preference Theory 22

METHODOLOGY OF ECONOMIC SCIENCE

A. Oleinik
On Possible Methodological Foundations of Pragmatic Economic Theory: T. Bayes and J. Dewey 34

V. Tambovtsev
Methodology of the New Institutional Economics: Do We All Mean the Same? 52

A. Tatarko
Personal Trust and Economic Behavior in a Social Dilemma 75

HISTORY OF THOUGHT

V. Avtonomov
William Stanley Jevons — Is Not the Most Famous Founder of the Marginalist Revolution 88

INTERDISCIPLINARY STUDIES

E. Bukhvald
What Local Self-Government Is Necessary for Modern Russia? 95

V. Rimskiy
Fairness in Economic Relations 106

ECONOMIC HISTORY

M. Feldman
The Second Five-Year Plan: the Evolution of Implementation Approaches in the Period 1933–1936 127

SURVEYS & REVIEWES

P. Orekhovsky
Big Blind Spot of Economic Science (About David Greber's book «Bullshit Jobs: Theory») 145

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

К.Э. Яновский
к.э.н., Шомронский центр изучения экономической политики (Израиль)

С.В. Жаворонков
старший научный сотрудник, Институт экономической политики им. Е.Т. Гайдара (Москва)

А.Д. Кокурина
старший преподаватель, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Школа Финансов (Москва)

ГОСУДАРСТВО ПОБЕДИВШЕГО МАСЛА, ИЛИ ОБОРОНА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

Аннотация. В статье обсуждается гипотеза М. ван Кревельда, согласно которой в современном мире государство не в состоянии обеспечивать защиту своим гражданам и потому может переключиться на решение других задач. Интеллектуальный блеск гипотезы быстро меркнет при столкновении с фактами (в том числе новейшими историями разгрома террористов). Поэтому мы рассматриваем исторический контекст (на примере Израиля), в котором становится понятен устойчивый спрос на эту идею. Замена относительно простых военных задач с проверкой на поле боя набором сложных и неразрешимых задач, которые можно решать за счет бюджета неограниченное время, отвечает интересам гражданской бюрократии. Отдельно мы рассматриваем либертарианскую концепцию частной обороны. Исторических примеров частной военной организации, эффективно и в течение длительного периода защищающей целую страну, не находится. Исключительно оборонительный характер такой инициативы, кажущийся авторам достоинством, имеет обратную сторону. Такая организация плохо приспособлена для создания и поддержки «сдерживающего эффекта». Государство, как и прежде, не может отказаться от ответственности за оборону или ограничить свою ответственность. При этом нельзя игнорировать многочисленные примеры того, как частная инициатива весьма эффективно дополняла военные усилия государства.

Ключевые слова: *военные расходы, гражданская бюрократия, ответственность за оборону, война с терроризмом, частная инициатива.*
JEL: D73, D78, H56, N40.
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2021_3_7_21.

Большое государство есть… слабое государство, не способное сказать «нет»; его объёмность — верный признак дряблости и немощи, неумения избежать участия в делах, которыми оно может лишь скомпрометировать себя. Сильное государство — подтянутое и автономное государство, которое сознает, что оно может служить гражданскому обществу только в том случае, когда не забывает о своей природе, своих возможностях и внутренних ограничениях, словом, государство, знающее, что ему надо пытаться делать лишь то, что оно может делать хорошо.

Ф. Анкерсмит «Эстетическая политика»

Введение

Ранее нам приходилось писать о том, как на основе всеобщего избирательного права и «профессионализации» бюрократии на Западе возникло социальное государство [*Yanovskiy, Zhavoronkov*, 2018; *Яновский, Жаворонков*, 2013]. Как, мобилизовав ресурсы налогоплательщика, оно (в соответствии с моделью, детально описанной Э. де Ясаи [*Jasay*, 1985][1], научилось воспроизводить политическую базу своей поддержки через зависимых избирателей.

Доля расходов на оборону, сохраняясь ранее (по крайней мере до конца холодной войны) на прежнем, довольно скромном уровне как доля в ВВП (как правило, 1-5%), начала быстро снижаться, уступая все больше статье расходов на социальные нужды. Для закрепления победы казённого масла над пушками победители разместили в военном ведомстве своего рода «гарнизон» из военных юристов. Последние бдительно следят за успешными военными и строго наказывают последних за военные достижения [*Yanovskiy, Zatcovetsky*, 2013].

То есть при классической демократии налогоплательщиков и воинов на оборону тратили мало, но на всё остальное еще меньше. Поэтому государство было компактным, с ограниченным бюджетом и скромными полномочиями. Но внутри государства военные занимали самое почётное место и по статусу, и по доле расходов. При социальной демократии военным отводится некая резервация, в которой они могут играть в свои дорогие игрушки и выполнять роль социального пугала. Когда денег не хватает, социальные бюрократы, распоряжающиеся львиной долей бюджета, составляющей иногда более 50% ВВП, показывают пальцем на военных. Публике объясняют, что все из-за них (не уточняя, что на армию тратится немногим более 1% ВВП, а тот, кто требует от защищаемых союзников тратить хотя бы 2%, оказывается нарушителем трансатлантической солидарности[2]).

Эта реальность, однако, выглядит довольно неприглядно, даже когда ее объясняют тем, что вместо одного подводного ракетоносца, лучше построить тысячи школ. Ведь мир населен лишь милыми добрыми людьми… Но в реальности диктаторы-соседи — вовсе не исключение. Найдутся невоспитанные люди, которые зададут неприличные вопросы. Напомнят о том, что соседний диктатор совсем не разоружается и не стоит ли преподать

---

[1] *Прим. ред.* См. русский перевод: *Ясаи Э. де.* Государство. М., Челябинск: ИРИСЭН, Социум, 2016.

[2] www.defensenews.com/pentagon/2020/10/21/natos-defense-spending-targets-now-gold-standard-all-allies-should-meet-key-trump-officials-say. Хотя под давлением администрации Д. Трампа некоторые члены союза увеличили свои расходы на оборону, Германия с её мощной экономикой, защищаемая американскими войсками, тратила на оборону в 2016 г. только 1,1% ВВП, а Канада — 1,2% в 2020 г.; обе страны — 1,4%. См. базу данных Стокгольмского института исследований проблем мира. www.sipri.org/databases/milex (некоторые замечания относительно структуры и качества военных расходов ФРГ см. также в: papers.ssrn.com/abstract=3838651).

ему урок, если мы всё равно тратим такие огромные деньги на армию. Иными словами, у социальной бюрократии и её политических союзников возникает сильный спрос на «научную обоснованность» новой ситуации. В своё время успех Дж.М. Кейнса был обусловлен не тем, что он стал предтечей Нового курса Ф.-Д. Рузвельта, а как раз тем, что представил уже проводившуюся политику как глубоко научно обоснованную.

Для удобства дальнейшего обсуждения определим упомянутых союзных социальной бюрократии политиков, считающих всестороннюю заботу о населении (государственное здравоохранение, государственное образование, государственная пенсионная система и т.д.), приоритетной по сравнению с задачами обороны, безопасности и правосудия, как «левых» политиков[3].

Социальное государство: «…мы более не отвечаем за вашу безопасность»

В первом своем издании и в оригинале название книги весьма популярного в последние десятилетия М. ван Кревельда «Трансформация войны» [*Кревельд*, 2005] несколько длиннее, чем в русской версии 2005 г. А именно: «The Transformation of War: The Most Radical Reinterpretation of Armed Conflict Since Clausewitz» (*Трансформация войны: Наиболее радикальное переосмысление вооружённых конфликтов со времён Клаузевица)*. То есть автор поставил себя в ряд с К. фон Клаузевицем и объявил о начале новой эры в теории и практике войн. Переводя главную мысль автора на язык экономических понятий, Кревельд утверждает, что власти более не в состоянии поставлять чистое общественное благо «оборона» своим гражданам.

Новая эра выражается в том, что с прекращением противостояния Востока и Запада на сцену выходят бандитские и партизанские группы, воевать с которыми обычная регулярная армия не может. Поэтому начинается новая эра с высокой неопределённостью и совершенно иными правилами игры. Военные средства передовых в экономически и военном отношении стран и народов вытесняются дипломатическими и экономическими (попросту, уплатой выкупов за заложников [*Кревельд*, 2005. С. 55] или регулярной дани, выплачиваемой за избежание их захвата), а армии будут постепенно вытесняться охранными фирмами [Там же. С. 310].

Автор вскользь упоминает политические проблемы ведения войны, но сама война рассматривается как природное явление, стихийное бедствие — объективное и неизбежное. Первая Ливанская война является важным примером, обосновывающим его концепцию. Автор признает, что военные действия Израиля в 1982 г. были вполне успешны. Причем велись они необычайно бережно в отношении населения, поддерживавшего врага; фактор потерь среди населения учитывался при планировании и осуществлении военных операций [*Кревельд*, 2005. С. 223]. Автор подчеркивает сходство последующего (в 2000 г.) выхода Израиля из Ливана и выхода войск СССР из Афганистана.

Внутриизраильские политические проблемы (как и внутренние проблемы СССР) в книге практически не рассматриваются. Остается непонятным — откуда они взялись и в чем состояли. А мы на этом как раз и остановимся.

---

[3] О наличии двух основных приоритетов в деятельности государства «...желать способствовать счастью или только стараться предотвращать зло» писал В. Гумбольдт [*Гумбольдт*, 2009. С. 20]. Мы только воспользовались его критерием. Сторонники государства — «ночного сторожа», сконцентрированного на наилучшем решении задач обороны, безопасности на улицах и правосудия, сегодня обычно называются «правыми», «консерваторами», хотя эта позиция была неотъемлемой компонентой классического либерализма.

Контекст имеет значение

В период Британского мандата в «Палестине» (стране Израиля) ведущая левая партия (предшественница «лейбористов» — «Аводы») имела привилегированные отношения с властями и следовала классической левой концепции о функциях государства, основная ответственность которого — забота обо всех, «от колыбели до могилы». Британскую администрацию это устраивало. Большинство её чиновников также считали «заботу» своей основной задачей — социализм уже прочно вошёл в мировую интеллектуальную моду. К тому же, кроме ведущей левой партии, в еврейской общине действовали предшественники нынешних правых, которые считали, что перед лицом арабского террора и погромов главная задача политиков — защита своего населения. Поскольку англичане регулярно проваливались при решении этой задачи (особенно страшным было бездействие властей в августе 1929 г. во время Хевронской резни), были созданы подпольные вооруженные структуры, оборонявшие еврейские поселения и кварталы. Вооруженное подполье — совсем не то, что может порадовать любую власть.

Срок мандата англичан истек весной 1948 г. Перед левыми лидерами встал выбор — попытаться найти нового покровителя, либо взять на себя ответственность за оборону и тогда воспользоваться преимуществом мощной легальной партийно-политической структуры перед малочисленными оппонентами из подполья. Давид Бен-Гурион возглавил «авантюристов», резонно решив, что никто защищать евреев не придёт, и либо враги вырежут всех, невзирая на политические взгляды, либо еврейское государство будет создано, а он станет его естественным и многолетним лидером. Правильность выбора Бен-Гуриона была подтверждена историей. При этом многим бывшим «голубям» из Рабочей партии пришлось превратиться в ястребов.

Традиционная идеология социалистов была решительно отодвинута в сторону. В частности, девушки были удалены из боевых частей, поскольку эксперимент с «гендерным равенством» не оправдал себя в боях войны за Независимость ([*Knight*, 1991]; подробнее о сюжете равноправия женщин в армии см. [*Яновский, Затковецкий, Жаворонков*, 2015]). Любимцами властей стали такие военные, как Моше Даян, коварный и изобретательный Ариэль Шарон, свирепый Меир Хар Цион.

Притом, что гражданские лица никогда не были целью атак молодой армии, любые случайные потери среди гражданских при атаках на террористов и на части арабских армий воспринимались правительством Израиля в 1948–1982 гг. совершенно спокойно. Оставшийся верным довоенным принципам «сдержанности» Моше Шарет (второй премьер-министр Израиля) был по вопросам обороны в полной изоляции в своей же партии, и решался изливать душу только в изданных много лет спустя дневниковых записях [*Sharet*, 1978].

Отношения между доминировавшими много лет в политике левыми и оппозицией до начала 1960-х гг. оставались откровенно враждебными. При этом приоритет обороны в задачах государства, высокий статус армии и важность агрессивной, создающей эффект сдерживания тактики долгое время оставались в национальном консенсусе.

Ситуация начала меняться после первой победы на выборах несоциалистических сил в 1977 г. Однако ещё решение правительства Менахема Бегина (партия Ликуд) о вторжении в Ливан в 1982 г. с целью разгрома сил организации освобождения Палестины (ООП) было поддержано оппозицией во главе с Шимоном Пересом. Тем очевиднее стал момент слома национального консенсуса в том же 1982 г. Правда, ещё до этого Перес препятствовал операции «Осирак» 7 июня 1981 г. против ядерной программы Ирака [*Shamir*, 2003. Pp. 13–14; *Nissim*, 2003. P. 21]. Государство перестало восприниматься левой элитой как своего рода корпоративная собственность, которую необходимо любой ценой защищать от посягательств. Начался процесс возвращения израильских левых на классические позиции с естественной сменой приоритетов с обороны на всеобщую заботу.

Оставшиеся под контролем левых, благодаря налаженной в первые десятилетия кадровой политике и нежелания премьеров от Ликуда нарушать национальный консенсус, бюрократические структуры начали демонстрировать опасную для армии самостоятельность. Так, главный военный прокурор (1986–1991) Амнон Страшнов решил начать применять (в частности, во время Первой интифады [*Rot*, 2007]) нормы дополнительного протокола 1977 г. ко Второй Женевской Конвенции об ответственности атакующей стороны за случайные потери среди гражданского населения [*Яновский*, 2015[4]]. Протокол создал стимулы для постоянного использования живого щита и потому *не был ратифицирован* ни Израилем, ни США.

Доминирование левых среди генералов в сочетании с их же контролем за гражданской бюрократией, финансирующей в Израиле университеты, включая гражданские научные исследования (см., например, бюджет 2019 г.– строки 19 и 21, р. 12[5]), создало очевидный спрос на апологию смены приоритетов не только левого лагеря, но и государства в целом. «Масло» и в Израиле перешло в наступление на «пушки», и «передовая военная наука» оказалась как нельзя кстати. Ей предстояло объяснить резкое изменение отношения власти к армии, которое победившая на выборах 1992 г. с минимальным перевесом левая коалиция попыталась превратить в своего рода новую национальную идеологию. Хотя в длительном периоде эта попытка провалилась, но на долгие годы базовые понятия, такие как «противник», «враг», «победа», были изгнаны из лексикона военных и заменены невнятной целью: «контролировать интенсивность конфликта».

Правда ли, что регулярная армия бессильна перед партизанами и террористами?

Об этом лучше всего говорит опыт самого Израиля. Так, согласно официальной истории, «Мирный процесс» в Осло был необходим для того, чтобы остановить начавшуюся в 1987 г. кампанию беспорядков, организованную террористами «интифаду», или Первую Интифаду [*Ensalaco*, 2008; *Levitt*, 2006; *White*, 2012. P. 296]. Между тем статистика смертей — как евреев, так и арабов — в ходе насильственных акций однозначно свидетельствует о том что, «интифада» была подавлена еще в 1989 г. [*Yanovskiy, Zatcovetsky, Rotenberg*, 2014. Figures 1–4]. Новый же виток насилия, куда более масштабный, начинается уже в ходе «мирного» процесса в 1994 г.

Главное же в том, что исторически ни в глубоком прошлом, ни в новые времена, ни в наши дни иррегулярные силы — партизаны — никогда не были непобедимыми. В некоторых случаях они более или менее эффективно дополняли усилия регулярной армии. Однако без опоры на таковую, без баз снабжения на своей или на сопредельной территории, долго сопротивляться регулярной армии врага партизаны не в состоянии, не говоря уже о том, чтобы сражаться с нею на равных и нанести ей поражение. Партизанские движения в Кении и Малайзии были сокрушены англичанами. Не привели к успеху действия партизан, возглавляемых коммунистами в Греции, в Испании (после Второй мировой войны), на Филиппинах и во многих других случаях [*Henkin*, 2006; *Boot*, 2013]. Отчаянное сопротив-

---

[4] См. заметки по выступлению А. Страшнова на конференции юридического центра Shurat haDin 5 мая 2015 г. «Towards a New Law of War» 5 мая 2015 г.

[5] www.gov.il/BlobFolder/guide/state_budget-2019/he/state-budget_2019_BudgetMain_1.pdf. С. 12, строка 21, 11,5 млрд шекелей. Всего на образование — 71 млрд шекелей по сравнению с расходами на оборону — 55 млрд шекелей. На гражданскую науку ещё свыше 2 млрд шекелей только через министерство науки. Соотношение социальных расходов и расходов на «чистые общественные блага» — оборону, безопасность и суды в бюджете составляло примерно 2:1. Это притом, что Институт национального страхования получает доходы, не учитываемые в бюджете, через отдельные налоги и сборы, что увеличивает данное соотношение до 2,5:1, не считая налогов и расходов местных властей.

ление партизан-антикоммунистов захлебнулось после Второй мировой войны в Польше и в Литве. Из недавнего прошлого можно отметить и победу кенийской армии, вооруженной и поддержанной группой союзников во главе с США над «Аль-Каидой» в Сомали, полную победу правительства в Шри-Ланке над «Тиграми освобождения Тамил-Илама». Как правило, партизанские движения могут быть успешны там, где они пользуются внешней поддержкой другого правительства — как, например, вьетнамские коммунисты в войне с Южным Вьетнамом или нынешние хуситы в Йемене.

Итак, относительную успешность иррегулярных сил в последние полвека невозможно объяснить их собственной эффективностью. Зато такие успехи прекрасно объясняются изменившимся «спросом» избирателя старых демократий на военные достижения. И на этот спрос немалое воздействие оказывала и оказывает социальная бюрократия [*Yanovskiy, Zatcovetsky*, 2017].

«Мирный процесс» — проверка концепции Кревельда

Рассмотрим несколько примеров того, как совершенствовалась и применялась на практике концепция Ван Кревальда, основанная на невозможности достижения победы над террористами.

Вторая интифада, операция «Защитная стена» и «открытые ворота в ад»

В апреле 2004 г. были уничтожены религиозно-политический лидер организации Хамас шейх Ахмед Ясин и фактический главный организатор террористических атак Абдель-Азиз Рантиси. Преемники ликвидированных обещали «открыть врата ада» для Израиля и уничтожить лично А.Шарона[6]. В действительности террор Хамаса пошел на спад [*Yanovskiy, Zatcovetsky*, *Ginker, Zhavoronkov*, 2018]. 134 израильтянина были убиты за год до ликвидации, большинство Хамасом [*Жаворонков*, *Яновский, Шульгин, Затковецкий, Ротенберг,* 2005. С. 78]; с мая 2004 г. по апрель 2005 г. — 60 человек. На следующий год — 44, потом 15 и 22, причем на Хамас уже приходилось существенно меньше половины убитых. За три года потери от террора Хамаса сократились примерно на порядок. Боевики Хамаса были переориентированы на подготовку насилия против конкурентов — прежде всего против организации «ФАТХ» в секторе Газа, захваченном в конечном итоге Хамасом в 2007 г.

Кто враг: террористы — исламисты, тоннели или воздушные шарики?

Сторонник традиционного взгляда на армию, бывший офицер и бывший депутат Кнессета Моше Фейглин вспоминает, как на прямой вопрос, заданный им представителю генерального штаба, выступавшего перед депутатами в связи с проведением операции «Несокрушимая скала» в Газе в 2014 г. «кто ваш враг — Хамас или тоннели», получил чёткий ответ: «тоннели»[7].

В последнее время мейнстримные политики и генералы в Израиле увидели врагов в воздушных шариках, несущих примитивные зажигательные устройства[8]. Их запускает Хамас, но поскольку враг — не террористы и не их организация или её руководители,

---

[6] lenta.ru/articles/2004/03/22/assassin.

[7] www.jewishpress.com/indepth/the-idf-should-not-safeguard-the-peace/2017/12/08.

[8] www.israelnationalnews.com/News/News.aspx/275718.

расположение которых зачастую известно, воевать с шариками можно долго, осваивая всё больше ресурсов на изощрённые дорогие средства такой странной «борьбы»[9].

Обстоятельства непреодолимой силы или провал политики и стратегии?

Если власти отказываются от ударов по руководителям террористов, поскольку это мешает достижению целей «успокоения», «контроля над интенсивностью конфликта» (если уничтожить руководителей, то не с кем будет договариваться и «террористы радикализуются»), это значимо снижает шансы на победу. То же касается отказа от атак на государства — спонсоры террористической деятельности. То же касается требования к армии: принимать во внимание потери среди живого щита врагов. Если власти наказывают за военные достижения, то такая политика дестимулирует лучших поставщиков общественного блага — «оборона» и включает механизм отрицательного отбора при продвижении офицеров по службе — чем выше звание и должность, тем ниже вероятность готовности офицера предпринимать действия, направленные на защиту сограждан. Если же, наконец, политическое руководство, бюрократия и военное руководство отказываются от решительного разгрома врага, избегая даже называть его по имени, шансов на победу действительно не остаётся.

Но всё это — не результат изменения ситуации и новых обстоятельств непреодолимой силы. И тем более не результат роста морального стандарта общества. В предательстве своих защитников и в отказе от защиты своих детей, женщин и стариков нет и не может быть никакой моральной потребности. Также крайне сомнительна моральность поощрения врагов к использованию живого щита.

За выбором против успешных военных в пользу новой странной военной юстиции стоят вполне очевидные интересы: защищать аппарат социального государства, хотя бы и ценой роста рисков для граждан — потенциальных клиентов этого государства. Для этого целесообразно продемонстрировать бессилие армии (связанной по рукам и ногам). А коль скоро армия бессильна решать проблемы, выбор делается в пользу «мирного урегулирования», стандартно включающего «гуманитарную составляющую». Иными словами, такие ориентиры политики предполагают массированные траты на «социальные нужды», причем не своих граждан; траты за рубежом в условиях полной непрозрачности. Рост доли администрируемых расходов, отчитываться за которые можно без риска быть проверенным и пойманным на неэффективности, представляет для бюрократов несомненное благо.

Провалы государства в обеспечении обороны

Стимулы военных бюрократов

Следует заметить, что военной бюрократии свойственны всё те же проблемы слабых стимулов, безответственности, отрицательного отбора, которые подрывают эффективность государства при попытках решать социальные и экономические задачи.

Естественное стремление бюрократических структур максимизировать ресурсы, находящиеся в их распоряжении [*Tullock*, 2005; *Niskanen*, 1971], наращивать объем полномочий и задач и при этом избегать контроля и ответственности [*Jasay*, 1985], по всей видимости, универсальны — и для военной, и для гражданской бюрократии.

---

[9] К примеру, лазерные установки на дронах(www.jewishpress.com/news/eye-on-palestine/hamas/israel-develops-laser-system-to-thwart-incendiary-devices-drones-from-gaza/2019/12/26; www.timesofisrael.com/israel-unveils-new-laser-system-to-shoot-down-gazas-incendiary-balloons-drones). Скорее всего, установки залпового огня оказались бы куда более дешёвым и надежным средством решения проблемы, если бы война велась против врагов, а не против запускаемых ими шариков.

Описанная нами ранее деградация армии в социальном государстве, становление военной прокуратуры как высокоэффективной машины отрицательного отбора офицеров прошла без какого-либо сопротивления военной бюрократии и даже большинства офицеров. Охотное переключение бюрократов с решения задач победы на поле боя (крайне сложных и рискованных) на повышение доли женщин и меньшинств в разных армейских службах и родах войск и подготовку докладов в стиле «ни в чем не уступают, а по отдельным параметрам превосходят» совершенно естественно и рационально.

Даже на заре становления социального государства в США история принятия на вооружение винтовки М-16 вопреки сопротивлению руководства Оружейно-технического корпуса армии США (Ordnance Corps) может служить классической иллюстрацией провала бюрократии, ставящей корпоративный интерес неизмеримо выше армейского и национального интересов. Эта история включает фальсификацию материалов сравнительных испытаний с целью отстоять неудачный выбор верхушки Корпуса (винтовку М-14) против прототипа М-16 — AR-15 производства «недружественной фирмы». После разоблачения фальсификации и принятия решения о вооружении армии М-16 инженеры Ordnance Corps втайне от главного конструктора винтовки-победительницы внесли конструктивные изменения под предлогом адаптации к массовому производству, подорвавшие главное сравнительное преимущество нового оружия — надёжность при постоянной стрельбе очередями. Только повторное расследование и повторное разоблачение саботажа привели в конце концов к принятию на вооружение и производству высокоэффективного оружия вопреки воле бюрократов [*Bartocci*, 2013. Pp. 198–201].

Сразу отметим роль в «счастливом конце» этой истории Второй поправки и специфической оружейной культуры в США, которая привела к конкуренции оружия и на полигонах в самой Америке, и на поле боя во Вьетнаме. Свободные СМИ обеспечили обратную связь обществу и создали давление на политиков. Последние «продавили» правильное решение. Правда, следует снова напомнить и про способность политиков — сторонников «заботливого правительства» продавливать решения совсем иного качества. Нет сомнений и в том, что свободные СМИ и выборные политики помогли в свое время британской армии освободиться (по инициативе Флоренс Найтингел) от вредной традиции держать под одной крышей полевые госпитали и конюшни, а напротив, ввести строгие гигиенические правила и статистический учет в госпиталях [*Sheingold, Hahn*, 2014].

Демократия — эффективный инструмент, но нельзя забывать и о том, что направление его использования может быть разным. К примеру, это могут быть попытки превращения армии в площадку для социальных экспериментов по социальной гармонизации, внедрению новейших морально сомнительных проектов (трансгендеры в армии, дамы в боевых частях и т.п.).

Несовместимость с другими функциями

В истории нет государства, которое успешно решало бы множество задач. Государства с большим или меньшим успехом, действуя как бродячий или стационарный «олсоновский бандит», отбирают ресурсы у подданных. Ресурсы расходуются на укрепление власти как таковой (от репрессивного аппарата до строительства гигантских сооружений культового характера) и в лучшем случае на защиту от чужих бандитов — от внешней агрессии. Попытки государств решать иные проблемы — здравоохранения, образования, помощи бедным — выглядят привлекательно только в отчётах, оплаченных из того же социального бюджета (расходы на науку, к примеру). В реальной жизни и при сравнении с частными решениями в тех же сферах (образование, здравоохранение, благотворительность) государство проваливается или в лучшем случае действует менее эффективно чем частные механизмы решений (что и отметил процитированный в эпиграфе Ф. Анкерсмит [*Анкерсмит*, 2014. С. 13]).

Кроме давно предложенного объяснения провалов государства отсутствием личной заинтересованности чиновника, следует обратить внимание также на неразрешимую проблему многокритериальной оптимизации. Когда организация решает множество задач, и при этом задача ставится не в виде достижения определенных пороговых значений по заданным параметрам и даже не в виде максимизации по одному параметру при достижении порогового значения по остальным, возникает неизбежный провал. Такая ситуация неопредёленности удобна и позволяет сотрудникам минимизировать усилия при растущих вместе с кругом задач фондов и полномочий.

Классический алгоритм работы военного ведомства — покупай самое смертоносное оружие на заранее заданную сумму, продвигай самых успешных военных (то есть, грубо говоря, убивших наибольшее число вражеских военных). Не мешай последним добиваться победы. И такой алгоритм нередко работает неплохо. Его результаты смотрятся весьма прилично по сравнению с ведомствами, которые бесконечно борются с бедностью или за всеобщее высшее образование (при котором высшее образование всё чаще начинается с обучения заново чтению и письму [*Woods, Park, Hu, Jones*, 2019], а математику постепенно изгоняют из программ, теперь еще и под предлогом «расизма», но более вероятно потому, что успехи в ней проще проверять со стороны [*Яновский, Черный, Затковецкий*, 2017]).

Однако стоит поставить перед армией множество задач, включая некоторые из списка, характерного для социальных ведомств, сравнение перестаёт быть столь разительно невыгодным для последних. Так, требование интеграции женщин в боевые части уже привело к снижению дисциплины [*Brown*, 2007] и норм физической подготовки[10]. Упомянутые выше требования новой военной юстиции, несомненно, нанесли удар по морали армий демократических государств [*Yanovskiy, Zatcovetsky*, 2017]. Интеграция — понятие неопределённое. Во всяком случае, люди ею занятые, не в состоянии объяснить, при достижении каких параметров их миссия может считаться выполненной [*Яновский, Затковецкий, Жаворонков*, 2015]. Последнее означает, что заниматься интеграцией можно бесконечно, что наилучшим образом отвечает интересам бюрократии, так же как и борьбой с «системным расизмом» и т.п.

Либертарианская «частно-страховая» армия и ее проблемы

Ссылаясь на такие провалы, некоторые коллеги — экономисты, сторонники экономической свободы, предлагают в качестве альтернативы негибкой и малоэффективной государственной военной машины частные решения. Они ссылаются в том числе на успешные исторические опыты в этой сфере. Кроме известных на Западе примеров получастных экспедиций в Южной Америке испанских конкистадоров, сокрушившего Великую Армаду сэра Фрэнсиса Дрейка, можно напомнить и о Ермаке Тимофеевиче.

Говоря о частной инициативе, нельзя не упомянуть и феномен добровольчества. Так, на стороне христиан в их войнах против Турции часто воевали солдаты, офицеры и даже генералы. Известен случай, когда главнокомандующим сербской армией в войне с Турцией 1876–1877 гг. был генерал российской армии Михаил Черняев. Этот пример, впрочем, показывает и ограниченность такого опыта: сербская армия была разбита, и Турция заключила мир только при угрозе объявления открытой войны со стороны России.

Есть пример Ирака, где частные военные компании (Private military companies или Private Security Companies [*Elsea, Schwartz, Nakamura*, 2008]) успешно защищали и защищают нефтепромыслы от боевиков ИГИЛ. В результате Ирак практически не сокращал

[10] См. подробнее: papers.ssrn.com/abstract=3838651.

добычу нефти, но это пример защиты очень маленького и компактного объекта, а не населения всей страны. Есть аналогичные примеры из недавней истории Африки [*Яновский, Черный*, 2016]. Чего, однако, не получится, так это вспомнить успешные примеры, когда частная военная организация успешно защищала бы в течение исторически продолжительного периода территорию и население большой или средней страны.

Проблема проекта полностью частной армии

Суть модели — у граждан есть интересы и стимулы для защиты своей жизни и имущества. Решать эту задачу можно или вооружаясь самим, или нанимая частные военные организации. Тем более, что таковые неплохо зарекомендовали себя в Африке и — на определённой стадии — при операциях армии США в Ираке. Оплату услуг и найм предполагается организовать посредством механизма страхования. Люди покупают страховки от иностранной агрессии, страховые фирмы тратят большую часть аккумулированных средств по таким страховкам на найм частных военных структур, играющих роль профессионального ядра массовой армии. Главной проблемой такого решения, с нашей точки зрения, является отсутствие убедительного, успешного исторического опыта защиты целой страны в течение исторически длительного периода.

Одной из принципиальных проблем описанной выше либертарианской концепции армии, организуемой страховой фирмой вместо министерства обороны, является то её свойство, которое как преимущество подается прежде всего Германом Хоппе [*Hoppe*, 1999; *Hoppe*,2003; *Hoppe*, 2009]. Важным свойством такой организации выступает ее неагрессивность. Действительно, атаки на соседей и тем более — на врагов, расположенных далеко от территории страны, сложно профинансировать по предлагаемой схеме.

Между тем известно, что самый экономически эффективный способ обеспечения обороны — сдерживание посредством страха, когда потенциальный враг воздерживается от нападения, прогнозируя неприемлемый для себя ущерб от ответного удара. Но для того, чтобы появился такой страх, необходимо создать репутацию военной структуре и поддерживать соответствующий имидж.

Так, в известном библейском сюжете царь Давид из-за оскорбления, нанесённого его послу, ведет войну против Аммонитского царства. Разгромив врага, он подвергает пленных мучительной публичной казни (первая книга Паралипоменон, 20:3). И это притом, что война явно не входила в планы царя, и он посылал посла всего лишь выразить соболезнования в связи со смертью царя Аммона, находившегося во вполне дружественных отношениях с ним (первая книга Паралипоменон, 19:2). Такой поступок Давида не только получил санкцию Свыше, но он хорошо объясним логически. Свирепая реакция на нанесенное публично оскорбление (издевательство над послом) создало ровно тот самый эффект сдерживания, который на поколения устранил внешнюю угрозу на данном направлении и на всех направлениях, по меньшей мере, на период длительного царствования сына Давида — Соломона.

Исторически территориальные государства имели стимулы к агрессии. При аграрной экономике новые территории обычно означали и расширение площади пахотных земель, и облагаемых налогами ресурсов. Профессиональные воины, не говоря уже о военных вождях, относились к элите общества. Отвага и даже агрессивность всячески поощрялись. Проблема в том, что с введением всеобщего избирательного права и ростом социального государства ситуация коренным образом изменилась. Раньше государства, включая демократические, поощряли агрессивных воинов, а не сажали их в тюрьму, теперь наоборот [*Yanovskiy, Zatcovetsky,* 2017; *Яновский*, 2015].

Нам нужны именно такие герои

Генерал — победитель при демократии налогоплательщиков имел немало шансов получить власть на выборах. Треть президентов США служили в армии. В истории США, кроме первого президента, такой тип наиболее ярко представлен генералами Э. Джексоном, З. Тейлором, У. Грантом, Д. Эйзенхауэром. Кроме командовавших армиями президентами становились и генералы с более скромным послужным списком (Р. Хайес, Дж. Гарфилд и др.). Сотни становились губернаторами штатов и сенаторами. В Израиле бесспорные военные достижения стали политическим трамплином для М. Даяна, А. Шарона, Р. Эйтана, и других. Политические успехи последних стали образцом для подражания при создании нужного образа менее успешным на военном поприще генералов — И. Рабину, Г. Ашкенази, Б. Ганцу.

Военные герои в экономической интерпретации — это военные, сумевшие не просто нанести врагу поражение, но нанести такое поражение, которое создает долгосрочный эффект сдерживания (попросту, внушить страх). Такой страх дает возможность долгосрочно избегать дорогих масштабных войн, а для локальных ударов, напоминающих о том, что победитель по-прежнему силён и свиреп, самим выбирать время и место. В современной же терминологии сторонников государственной «заботы от колыбели до могилы» военные герои оказываются дурным примером для подражания, если не военными преступниками [*Sarid*, 2014]. Однако если гражданин и общество платят налоги для того, чтобы приобрести надёжную защиту от иностранной агрессии, то наилучшими вложениями для налоговых рублей и долларов становятся именно такие «военные преступники».

Отметим, что исторически у диктаторов не меньше причин, чем у бюрократов и левых политиков при демократии, бояться талантливых генералов. Талантливый успешный генерал практически по определению хорошо контролирует армию, имеет самостоятельный, заработанный, а не основанный на факте назначения, авторитет. Это значит, что он может угрожать власти диктатора. Более того, армия часто выступала на защиту конституции против тех, кто пытались установить авторитарный режим (из свежих примеров — Эво Моралес в Боливии или Хосе Селайа в Гондурасе), немало таких примеров в истории Мексики XIX в. В отечественной истории есть много примеров настороженного отношения тоталитарных вождей к амбициозным талантливым военным. Однако в целом — это известная и нередко воспроизводящаяся ситуация — от древнего Египта до современной Ливии [*Gaub*, 2013; *Svolik*, 2012; *Geddes, Wright*, *Frantz*, 2018]. То есть диктатура, даже использующая милитаристскую риторику, сама по себе вовсе не гарантирует эффективного решения проблем обороны. Как и демократия — сама по себе.

Выводы

Если армия демократической страны переживёт «заботливое социальное государство», Клаузевиц несомненно переживет «революцию ван Кревельда». За экзотическими идеями сбросить с государства ответственность за защиту своих граждан стоят вполне обыденные интересы гражданских чиновников. Отказ от такой ответственности крайне опасен и должен восприниматься ответственным гражданином, не говоря уже об эксперте, с той же терпимостью, с какой Французская академия относится с 1755 г. к проектам вечных двигателей.

Во все века самым экономичным средством защиты своей территории была репутация свирепого агрессора и создаваемый ею эффект сдерживания. Без него армия будет вынуждена на том или ином этапе борьбы воевать на своей территории и принимать навязанные врагом, как минимум, сроки войны. Отсутствие стимулов к наступлению, к жёстким и решительным действиям, которые только и могут создать эффект сдерживания с разумными издержками, — серьёзный недостаток либертарианского, частного решения для обороны.

Главная ответственность государства как осуществляющего функцию обороны и ее моральная легитимация обществом отнюдь не означает желательности монополии государства на активность в сфере обороны. Государство, будучи в целом незаменимым организационным механизмом в сфере обороны, часто проваливается при решении множества конкретных проблем в этой сфере. Сотрудничество с по-настоящему независимыми гражданскими патриотическими инициативами — хорошее средство восполнения неизбежных провалов государства при организации защиты населения.

Уважение частной оборонной инициативы (не говоря уже о её легальности) создаёт давление на военную верхушку через механизм конкуренции. Наконец, патриотизм общества и навыки помощи армии могут со временем оказывать необходимое давление на военных бюрократов и через избираемых политиков, и через свободные средства массовой информации.

ЛИТЕРАТУРА

Анкерсмит Ф. (2014). Эстетическая политика. Политическая философия по ту сторону факта и ценности. — М.: ВШЭ.

Гумбольдт В. фон (2009). О пределах государственной деятельности. — Челябинск: Социум.

Жаворонков С., Яновский К.,Шульгин С., Затковецкий И., Ротенберг В. (2005). Политико-экономические аспекты борьбы с терроризмом: Научные труды. № 82. — М.: ИЭПП.

Кревельд М. ван (2005). Трансформация войны. — М.: ИРИСЭН.

Яновский К., *Жаворонков С.* (2013). Плоды социального либерализма и некоторые причины устойчивости выбора неэффективных стратегий // Общественные науки и современность. 2013. № 6. С. 61–74.

Яновский К.М., Затковецкий И., Жаворонков С. (2015). Борьба с дискриминацией на государственной службе или надежность обороны? dx.doi.org/10.2139/ssrn.2657525 (дата обращения: 24.04.2021).

Яновский К.М., Черный Д. (2016). Возможности эффективных частных решений для обороны. dx.doi.org/10.2139/ssrn.2814525 (дата обращения: 24.04.2021).

Яновский К.М. (2015). Как, разрушив современную военную юстицию, восстановить потенциал сдерживания армии // Записки с конференции юридического центра Shurat haDin 5 мая 2015 года «Towards a new Law of War». dx.doi.org/10.2139/ssrn.2612552 (дата обращения: 24.04.2021).

Яновский К.Э., Затковецкий И., Черный Д. (2017). Государственное образование: мотор или балласт?: Обзор литературы. dx.doi.org/10.2139/ssrn.2952385 (дата обращения: 24.04.2021).

Bartocci C.R. (2013). "The AR-15/M-16: The Rifle that was never supposed to be" in the Wieland Terry. Classic American Combat Rifles. Emmaus, PA: JG Press.

Boot M. (2013). Invisible Armies: An Epic History of Guerrilla Warfare from Ancient Times to the Present. — New York, London: Liveright.

Browne K. (2007). Co-ed Combat: The New Evidence That Women Shouldn't Fight the Nation's Wars. — Sentinel HC.

Elsea J.K., Schwartz M., Nakamura K.H. (2008). Private Security Contractors in Iraq: Background, Legal Status, and Other Issues Updated August 25, 2008 // Congressional Research Service (CRS). fas.org/sgp/crs/natsec/RL32419.pdf (access date: 18.05.2021).

Ensalaco M. (2008). Middle Eastern Terrorism: From Black September to September 11. — Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

Geddes B., Wright J., Frantz E. (2018). How Dictatorships Work: Power, Personalization, and Collapse. — Cambridge: Cambridge University Press.

Gaub F. (2013). The Libyan Armed Forces between Coup-proofing and Repression // Journal of Strategic Studies. Vol. 36. No. 2. Pp. 221–244. DOI: 10.1080/01402390.2012.742010.

Henkin Y. (2006). How Great Nations Can Win Small Wars // Azure, Spring 5766. Pp. 39–81.

Hoppe H.-H. (1999). Private production of Defense Essays in Political Economy. — Auburn, AL: Mises Institute.

Hoppe H.-H. (2003). The Myth of National Defense: Essays on the Theory and History of Security Production. — Auburn, AL: Mises Institute.

Hoppe H.-H. (2009). The Private Production of Defense. — Auburn, AL: Mises Institute.

Jasay A. (1985). The State. — Indianapolis: Liberty Fund.

Knight R.H. (1991). Women in Combat: Why Rush to Judgment? / Heritage Foundation report. www.heritage.org.research/reports/1991/06/bg836-women-in-combat-why-rush-to-judgment (дата обращения: 24.04.2021).

Levitt M. (2006). Hamas: Politics, Charity, and Terrorism in the Service of Jihad. — New Haven, Washington: Yale University Press*.

Niskanen W.A. (1971). Bureaucracy and representative government / Transaction Books — New York: Routledge.

Nissim M. (2003). Leadership and Daring in the Destruction of the Israeli Reactor, in Israel's Strike Against the Iraqi Nuclear Reactor 7 June, 1981. — Jerusalem: Menachem Begin Heritage Center.

Rot Y.M. (2007). Akeda. Mishpat haIntifada («Bound up. Intifada Investigation»). — Hebrew: Efi Meltzer Ltd.

*** Йельский университет (Yale University) (США) признан нежелательной организацией в России.**

Sarid Y. (2014). We Should Find Better Heroes Than Meir Har-Zion Israel's leaders Showed Their True Colors When They Praised the Late 'Legendary Soldier' Who Spilled Innocent Blood // Haaretz, March 21. Source: www.haaretz.com/opinion/.premium-1.581112 (access date: 24.04.2021).

Shamir Y. (2003). The Failure of Diplomacy, in «Israel's Strike Against the Iraqi Nuclear Reactor» 7 June, 1981. — Jerusalem: Menachem Begin Heritage Center.

Sharet M., ed. Sharet Y. (1978). Diary 1953–1957. — Tel Aviv: Maariv Publishers.

Sheingold B.H., Hahn J. A. (2014). The history of healthcare quality: The first 100 years 1860–1960 // International Journal of Africa Nursing Sciences 1. Pp. 18–22.

Svolik M. W. (2012). The Politics of Authoritarian Rule (Cambridge Studies in Comparative Politics). — Cambridge (MA): Cambridge University Press.

Tullock G. (2005). The Politics of Bureaucracy. Selected works. Vol. 6 «Bureaucracy». — Carmel: Liberty Fund.

White J.R. (2012). Terrorism and Homeland Security. 7th edition. — Belmont, CA: Wadsworth Cengage Learning.

Woods C.S., Park T., Hu S., Jones T.B. (2019). Reading, Writing, and English Course Pathways when Developmental Education is Optional: Course Enrollment and Success for Underprepared First-time-in-College Students. // Community College Journal of Research and Practice. Vol. 43. No. 1. Pp. 5–25. DOI: 10.1080/10668926.2017.1391144 (дата обращения: 24.04.2021).

Yanovskiy M.E, Zhavoronkov S. (2018). Universal Suffrage: The Century of Corrupting Incentives? // New Perspectives on Political Economy. Vol. 14. No 1–2. Pp. 63–89.

Yanovskiy M.E, Zatcovetsky I., Ginker T., Zhavoronkov S. (2018). To Kill Hope? In Search of a Reliable Strategy to Fight Terrorism // Jewish Political Studies Review. Vol. 29, Numbers 1–2. Pp. 27–57.

Yanovskiy M., Zatcovetsky I. (2017). How Butter beats the Guns // Defence & Strategy. Vol. 17. No. 1. Pp. 141–154. doi:10.3849/1802-7199.17.2017.01.141-154 (дата обращения: 24.04.2021).

Yanovskiy K., Zatcovetsky I., Rotenberg. (2014). The First Intifada, the Oslo Accords, and the Escalation of Terror: Causalities Revisited // Working Papers 0108 / Gaidar Institute for Economic Policy; revised 2015. dx.doi.org/10.2139/ssrn.2550441 (дата обращения: 24.04.2021).

Яновский Константин Эдуардович
mosheyan@instecontransit.org

Konstantin Yanovskiy
PhD, head of Shomron Center for Economic Policy Research (Israel)
mosheyan@instecontransit.org

Жаворонков Сергей Владимирович
javoronkov@iep.ru

Sergei Zhavoronkov
Senior research fellow, Gaidar Institute (Moscow)
javoronkov@iep.ru

Кокурина Аглая Дмитриевна
aglayakokurina@gmail.com

Kokurina Aglaia
Senior lecturer, Research University Higher School of Economics (Moscow)
aglayakokurina@gmail.com

THE STATE OF VICTORIOUS 'BUTTER' OR THE DEFENCE WITH LIMITED RESPONSIBILITY

Abstract. Van Creveld's claim, the Government and its army can't provide protection of the lives of the citizens because of 'Transformation of War' [Van Creveld, 1991] is discussed in the present paper. The Hypothesis is harmed badly confronting the newest cases of the defeat of terrorist organizations. So, we investigate the historical context of Israel to clarify the reasons behind the sustainable high demand for these ideas. Military Department Job always had clear simple goals and was checked at the battlefield. The substitution of this uncomfortable setting by a broad choice of the ends, the Department or bureau could pursue without time limits and without clear criteria for success and for failure, is in the best interests of the civil bureaucracy.

We tried to evaluate the Libertarian concept of private supply of public good 'defence' [Hoppe, 2009]. One couldn't find any historical examples of a private military organization that succeeded to protect whole the country for a long time. The exclusively defensive character of the projected organization celebrated by the author poses a serious problem. The exclusively defensive army can't create and support the 'deterrence effect'.

Responsible government can't avoid or limit its responsibility for defence of the citizens against foreign aggression, while it shouldn't try to monopolize security and defence initiatives. Numerous examples of highly effective private initiatives supplementary to government-run armed forces shouldn't be ignored.

Keywords: *military spending, civil bureaucracy, responsibility for defense, war on terrorism, private initiative.*
JEL: D73, D78, H56, N40.

REFERENCES

Ankersmit F. (2014). *Esteticheskaya Politica. Politicheskaya filosofia po tu storonu facta i cennosty* [Aesthetic Politics Political Philosophy Beyond Fact and Value]. — Moscow: HSE. (In Russ.)

Bartocci C.R. (2013) "*The AR-15/M-16: The Rifle that was never supposed to be" in the Wieland Terry. Classic American Combat Rifles*. — Emmaus, PA: JG Press.

Boot M. (2013). *Invisible Armies: An Epic History of Guerrilla Warfare from Ancient Times to the Present.* — New York, London: Liveright.

Browne K. (2007). *Co-ed Combat: The New Evidence That Women Shouldn't Fight the Nation's Wars*. Sentinel HC.

Creveld M. van (2005). *Transformacia voyny* [The Transformation of War]. — M.: IRISEN. (In Russ.)

Elsea J.K., Schwartz M., Nakamura K.H. (2008). Private Security Contractors in Iraq: Background, Legal Status, and Other Issues Updated August 25, 2008 // Congressional Research Service (CRS). fas.org/sgp/crs/natsec/RL32419.pdf (access date: 18.05.2021).

Ensalaco M. (2008). *Middle Eastern Terrorism: From Black September to September 11*. — Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

Geddes B., Wright J., Frantz E. (2018). *How Dictatorships Work: Power, Personalization, and Collapse*. — Cambridge: Cambridge University Press.

Gaub F. (2013). The Libyan Armed Forces between Coup-proofing and Repression // *Journal of Strategic Studies*. Vol. 36. No. 2. Pp. 221-244. DOI: 10.1080/01402390.2012.742010.

Henkin Y. (2006). How Great Nations Can Win Small Wars // *Azure*, Spring 5766. Pp. 39–81.

Hoppe H.-H. (1999). *Private production of Defense Essays in Political Economy*. — Auburn, AL: Mises Institute.

Hoppe H.-H. (2003). *The Myth of National Defense: Essays on the Theory and History of Security Production*. — Auburn, AL: Mises Institute.

Hoppe H.-H. (2009). *The Private Production of Defense*. — Auburn, AL: Mises Institute.

Humboldt W. von (2009). *O predelah gosudarstvennoy deyatelnosti* [The Limits of State Action]. — Chelyabinsk: Socium. (In Russ.)

Jasay A. (1985). *The State*. — Indianapolis: Liberty Fund.

Knight R.H. (1991). *Women in Combat: Why Rush to Judgment? / Heritage Foundation report*. www.heritage.org/research/reports/1991/06/bg836-women-in-combat-why-rush-to-judgment. Access date: 24.04.2021.

Levitt M. (2006). *Hamas: Politics, Charity, and Terrorism in the Service of Jihad*. — New Haven, Washington: Yale University Press*.

Niskanen W.A. (1971). *Bureaucracy and representative government. Transaction Books.* — New York: Routledge.

Nissim M. (2003). *Leadership and Daring in the Destruction of the Israeli Reactor, in Israel's Strike Against the Iraqi Nuclear Reactor 7 June, 1981*. — Jerusalem: Menachem Begin Heritage Center.

Rot Y. M. (2007). *Akeda. Mishpat haIntifada* («Bound up. Intifada Investigation»). — Hebrew: Efi Meltzer Ltd.

Sarid Y. (2014). We Should Find Better Heroes Than Meir Har-Zion Israel's leaders Showed Their True Colors When They Praised the Late 'Legendary Soldier' Who Spilled Innocent Blood // Haaretz, March 21. www.haaretz.com/opinion/.premium-1.581112 (access date: 24.04.2021).

Shamir Y. (2003). The Failure of Diplomacy, in «Israel's Strike Against the Iraqi Nuclear Reactor» 7 June, 1981. — Jerusalem: Menachem Begin Heritage Center.

Sharet M., ed. Sharet Y. (1978). *Diary 1953–1957*. — Tel Aviv: Maariv Publishers.

Sheingold B.H., Hahn J. A. (2014). The history of healthcare quality: The first 100 years 1860–1960 // *International Journal of Africa Nursing Sciences.* No. 1. Pp. 18–22.

Svolik M. W. (2012). *The Politics of Authoritarian Rule (Cambridge Studies in Comparative Politics).* — Cambridge (MA): Cambridge University Press.

Tullock G. (2005). The Politics of Bureaucracy. Selected works. Vol. 6 «Bureaucracy». — Carmel: Liberty Fund.

White J.R. (2012). Terrorism and Homeland Security. — Belmont, CA: Wadsworth Cengage Learning.

Woods C.S., Park T., Hu S., Jones T.B. (2019). Reading, Writing, and English Course Pathways when Developmental Education is Optional: Course Enrollment and Success for Underprepared First-time-in-College Students. // *Community College Journal of Research and Practice*. Vol. 43. No. 1. Pp. 5–25. DOI: 10.1080/10668926.2017.1391144.

Yanovskiy K. (2015). *Kak, razrushiv sovremennuyu voennuyu yusticiyu, vosstanovit potencial sderjivaniya armii* // Zapiski s konferencii yuridicheskogo centra Shurat haDin 5 maya 2015 goda «Towards a new Law of War» [How to Scrap Modern Military Justice to Restore Army's Deterrence Capacity. Notes from Shurat haDin Conference Towards a new Law of War]. dx.doi.org/10.2139/ssrn.2612552 (access date: 24.04.2021). (In Russ.)

Yanovskiy K, Cherny D. (2016). *Vozmozhnosty effectivnyh chastnyh resheniy dlya oborony* [Private Defense Initiatives: Feasibility and Efficiency]. dx.doi.org/10.2139/ssrn.2814525 (access date: 24.04.2021). (In Russ.)

Yanovskiy M., Zatcovetsky I. (2017). How Butter beats the Guns // *Defence & Strategy*. Vol. 17. No. 1. Pp. 141–154. DOI:10.3849/1802-7199.17.2017.01.141-154.

Yanovskiy K., Zatcovetsky I., Cherny D. (2017). *Gosudarstvennoe obrazovanie: motor ili ballast?* Obzor literatury [Public Education and Economic Growth: The Engine or the Burden? Literature Review]. dx.doi.org/10.2139/ssrn.2952385 Access date: 24.04.2021. (In Russ.)

*** Йельский университет (Yale University) (США) признан нежелательной организацией в России.**

Yanovskiy M., Zatcovetsky I., Ginker T., Zhavoronkov S. (2018). To Kill Hope? In Search of a Reliable Strategy to Fight Terrorism // *Jewish Political Studies Review.* Vol. 29. No. 1–2. Pp. 27–57.

Yanovskiy K., Zatcovetsky I., Rotenberg. (2014). The First Intifada, the Oslo Accords, and the Escalation of Terror: Causalities Revisited // *Working Papers 0108,* Gaidar Institute for Economic Policy; revised 2015. dx.doi.org/10.2139/ssrn.2550441 (access date: 24.04.2021).

Yanovskiy K., Zatcovetsky I., Zhavoronkov S. (2015). *Borba s discriminaciey na gosudarstvennoy sluzhbe ili nadejnost oborony?* [Women Integration in Combat Units: Equality vs. Defense Quality?]. dx.doi.org/10.2139/ssrn.2657525 (access date: 24.04.2021). (In Russ.)

Yanovskiy K., Zhavoronkov S. (2013). Plody socialnogo liberalizma i nekotorye prichiny ustoichivosty vybora neeffektivnyh strategiy [Fruits of the Social Liberalism and some reasons of inefficient choices' stability] // *Obshestvennye nauki i sovremennost'*. No. 6. Pp. 61–74.

Yanovskiy M., Zhavoronkov S. (2018). Universal Suffrage: The Century of Corrupting Incentives? // *New Perspectives on Political Economy*. Vol. 14. No. 1–2. Pp. 63–89.

Zhavoronkov S., Yanovskiy K., Shulgin S., Zatcovetsky I., Rotenberg V. (2005). *Politiko-ekonomichrskie aspekty borby s terrorizmom* [Politico-economic Aspects of Combat against Terrorism]: Scientific papers No. 82. — M.: IET.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Д.Ш. Гогохия
д.э.н., ведущий научный сотрудник, Институт экономики РАН (Москва)

НЕКОТОРЫЕ СЮЖЕТЫ ИЗ ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В КОНТЕКСТЕ ТЕОРИИ ПРЕДПОЧТЕНИЯ ЛИКВИДНОСТИ[1]

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы происхождения денег, их роли как предпочтительной для накопления формы богатства в становлении и развитии товарного (специализированного) производства. Особое внимание уделяется экономическим дискуссиям относительно роли денег в упорядочении цен на товарных рынках. Показано, что спрос на деньги как средство накопления устраняет влияние различий в степени ликвидности и издержках содержания хозяйственных благ на процессы рыночного ценообразования. Именно привлекательность денег как средства накопления по сравнению с товарами лежит в основе обратной зависимости между ценой и спросом на товар. Закон спроса дает сбои в большинстве случаев из-за эффекта дохода, когда ослабляются глубинные денежные стимулы к развитию специализации производства.

Ключевые слова: *теория денег, цены, спрос на деньги, закон спроса, эффект дохода, ликвидность, издержки содержания.*
JEL: F02, F34, F43.
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2021_3_22_33.

Настоящая статья содержательно примыкает к статьям «Деньги как ликвидный актив: теория и история», «От теории денег к теории и практике банковского дела» и «Некоторые сюжеты из истории внешней торговли в контексте теории денег», опубликованных в журнале «Вопросы теоретической экономии» (№2 за 2019 г., №1 за 2020 г. и №4 за 2020 г.). Особое внимание в этих статьях уделялось положению о том, что купля и продажа товаров за деньги не сводима к обмену одних товаров на другие, ибо денежные накопления в достаточно весомой части не являются отложенным спросом на товары. Отмечалось, что именно в этом суть теории предпочтения ликвидности Дж.М. Кейнса, ибо она основывается на том факте, что во всяком обществе люди воспринимают и используют деньги как *форму богатства, накопление которой снижает беспокойство относительно неопределенного будущего.* Отмечалось также, что Кейнс указывал в этой связи не только на ликвидность денег, т.е. возможность использования их для достижения различных (не определяемых заранее) целей, но также на минимальные издержки содержания (хранения)[2]. Ведь вместо денег можно было бы отчасти накапливать товары, увеличивая разнообразие

[1] Мнение членов редколлегии может не совпадать с мнениями авторов работ, публикуемых журналом «Вопросы теоретической экономики».

[2] Кейнс обозначил «ликвидность» как (L), а «издержек содержания» как (c). При этом, согласно Кейнсу, «ликвидность» и «издержки содержания» важны в некотором сочетании. Иначе говоря, значение имеют не (L) и (c) по отдельности, а (L-c), хотя не существует никакой абсолютной (количественной) нормы ликвидности, а только шкала ликвидности, которая учитывается наряду с (c) при оценке сравнительных преимуществ владения различными формами богатства [*Кейнс*, 1993. Гл. 17].

и величину их запасов. Но, как справедливо подчеркивает Кейнс (в 17 главе «Общей теории занятости, процента и денег), деньги — это такая форма богатства, накопление которой и, соответственно, растущий спрос не встречают противодействие со стороны растущих издержек содержания[3].

Вместе с тем Кейнс мало задумывался над тем, почему деньги обладают ликвидностью. Между тем, при различной трактовке причин ликвидности денег (субординации денежных функций), воздействие нормы процента на структуру спроса на деньги как средства платежа за товары и как средства накопления не одинаково. Как показано в [*Гогохия*, 2020], норма процента тесно связана со ставкой процента по безрисковому денежному активу, который используется как средство накопления. В связи с этим структура спроса на деньги, регулируемая в основном через корректировку этой ставки, способна весьма эффективно противодействовать как колебаниям цен, так и колебаниям производства и занятости.

Кейнс, к сожалению, рассматривал свойство ликвидности, как нечто данное, как то, благодаря чему деньги весьма привлекательны для накопления по сравнению с товарами. Поэтому Кейнс мало задумывался над вопросом о том, в какой связи (почему и как) деньги приобретают свойство ликвидности. Колебания общего уровня цен, производства и занятости он связывал, в конечном счете, с самим фактом ликвидности денег, ибо ликвидность придает деньгам как бы избыточную (дополнительную) ценность по сравнению с товарами. Ведь если деньги, благодаря свойству ликвидности, более привлекательны для накопления по сравнению с товарами, ценность денег с увеличением их количества должна сокращаться в замедленном темпе по сравнению с товарами. Иначе говоря, даже допуская, что предельная полезность денег подчиняется закону убывающей предельной полезности, т.е. с увеличением количества денег каждая дополнительная единица представляет для хозяйствующего субъекта меньшую полезность (ценность), чем предыдущая, скорость или степень убывания этой предельной полезности должна быть замедленной по сравнению с убыванием предельной полезности любого товара. Кривая рыночного спроса на товар, показывающая количество товара, которое индивид или любая группа индивидов пожелает приобрести за деньги в единицу времени при каждой цене, имеет во всех точках отрицательный наклон постольку, поскольку количество денег, расходуемых на товар, увеличивается и сокращается в меньшей пропорции, чем количество товара, приобретаемого за деньги[4].

В категориях неоклассической теории такое соотношение количеств денег и товара можно и должно объяснить как раз тем, что предельная полезность денег убывает с меньшей скоростью, чем предельная полезность товара. Если это так, при обосновании закона спроса предельную полезность денег можно принять в качестве постоянной величины, что

---

[3] В настоящей статье не рассматриваются финансовые активы (акции, облигации и т.п.), которые по издержкам содержания сравнимы с деньгами. Финансовые активы, как и простые товары, покупаются и продаются за деньги, поскольку никакой финансовый актив несравним с деньгами (как наличными, так и безналичными) по степени ликвидности. Если же, с точки зрения хозяйствующих субъектов, он сравним, как, например, процентные банковские депозиты, то его ошибочно относить к финансовым активам. Процентные банковские депозиты относятся к денежным, а не финансовым активам, поскольку размещённая на них денежная сумма может быть востребована по первому требованию без риска убытков. Владелец банковского вклада «рискует» потерять проценты по собственному решению (выбору), но он не теряет ни рубля из принадлежащей ему суммы денег. Между тем при продаже финансовых активов цена продажи на открытом рынке может оказаться ниже цены покупки [*Гогохия*, 2020].

[4] Это авторская трактовка первого закона Госсена (закона убывающей предельной полезности). Традиционно отрицательный наклон кривой спроса принято связывать с тем, что потребление каждой следующей единицы блага приносит потребителю меньшую полезность, чем предыдущая. Деньги в этом отношении выступают лишь как мера ценности (полезности). Вопрос об эластичности спроса на деньги по сравнению с эластичностью спроса на те или иные товары в неоклассической теории обычно не рассматривается. — *Прим. ред.*

без лишних слов зафиксирует принципиальное соотношение (разницу) между скоростью убывания предельной полезности денег и предельной полезности товара (не денег).

Вместе с тем, если бы закон спроса действовал беспрепятственно на всех товарных рынках, товарное (специализированное) производство не знало бы ни кризисов, ни депрессий. С другой стороны, не удивительно, что во время кризисов и депрессий ущербность товаров по сравнению с деньгами как предпочтительной для накопления формы богатства становится особенно заметной. Поэтому случаи, когда закон спроса дает сбои, представляют особый интерес для фундаментальной экономической теории. Это хорошо понимал Дж. Хикс, когда затеял заочный спор с А.Маршаллом, который, как известно, считал возможным рассматривать предельную полезность денег как нечто данное и неизменное, имея в виду обоснование закона спроса.

Деньги и закон спроса

Как указывает Дж. Хикс, при обосновании закона спроса А.Маршалл игнорировал эффект дохода. Дело в том, что падение цены влияет на спрос двумя различными способами. «С одной стороны, оно делает потребителя богаче, увеличивает его “реальный” доход, падение цены в этом смысле приводит к последствиям, которые аналогичны последствиям роста дохода. С другой стороны, оно приводит к изменению относительных цен, поэтому независимо от изменения реального дохода возникает тенденция к замещению всех других товаров тем товаром, цена которого снизилась. В конечном счете, изменение спроса служит результатом действия двух отмеченных тенденций» [*Хикс*, 1993, С. 125]. Отсюда вытекает, что падение цены товара непременно увеличивает спрос на него только в том случае, если эффект дохода положителен, т.е. действует в том же направлении, что и эффект замещения. Возможно, однако, и иное, в особенности тогда, когда товар, цена которого упала, занимает значительное место в бюджете потребителя. Так, например, если упала цена на хлеб, и до падения цены расходы потребителя на покупку хлеба заметно превышали расходы на другие продукты питания, нет достаточных гарантий, что в результате падения цены будет наблюдаться повышение спроса на хлеб, а не, скажем, на масло (лучший товар).

Маршалл, однако, полагал, что при обосновании закона спроса есть веские основания пренебречь эффектом дохода. Ведь эффект дохода способен перевесить эффект замещения только в так называемом случае парадокса Гиффена, когда потребители с очень небольшим доходом тратят весомую часть своих доходов на наиболее дешёвые товары, поскольку только так они могут достигать максимума удовлетворения своих потребностей. Поэтому только падение цены главного или нескольких главных для них товаров, если это падение достаточно значительно, способно придать эффекту дохода достаточную силу для преодоления эффекта замещения. Это маловероятно, учитывая, что цены на такие товары и так низкие [*Маршалл*, 1983. С. 200–202]. Хикс отчасти согласен с таким выводом, отдавая должное Маршаллу, он хвалит его за чёткую формулировку.

Вместе с тем Хикс указывает, что потребитель приходит на рынок как товаровладелец (продавец) и только в этой связи как покупатель. Причем при продаже и покупке товаров за деньги продавец и покупатель находятся в неравном положении даже тогда, когда одно и то же лицо попеременно выступает в роли продавца и в роли покупателя. Продавец продаёт за деньги особый, единичный товар, а после этого в роли покупателя покупает целую корзину (набор) товаров.

Возьмем формулу Т-Д-Т’ в развернутом виде, т.е. как Т–Д–($т_1$+$т_2$+…+$т_n$). Когда речь идет о покупателе (т.е. правой части формулы Т–Д–($т_1$+$т_2$+…+$т_n$)), изменение цены отдельного товара слабо повлияет на стоимостную величину бюджетного ограничения покупателя. Но этого никак нельзя сказать, когда речь идет о продавце. «Эффектом дохода про-

давца можно пренебрегать гораздо реже, чем эффектом дохода покупателя. Обычно продавцы получают значительную часть дохода от продажи какого-то определенного товара. Поэтому следует ожидать, что эффект дохода будет во многих случаях не менее сильным, чем эффект замещения, или будет даже преобладать» [*Хикс*, 1993, С. 131].

Вместе с тем, что нам мешает предположить, что тот, кто расходует в единицу времени на приобретение отдельного товара незначительную часть своего дохода (запаса денег), за такую же единицу времени столь же незначительную часть своего товарного запаса расходует на приобретение денег. Именно такое предположение делает А. Маршалл с целью разъяснить, как на зерновом рынке участники торговли нащупывают (находят) цены, выравнивающие спрос и предложение [*Маршалл*, 1984. Гл. 2]. Правда, Маршалл отмечает, что процесс такого выравнивания может осложняться спецификой товара, выделяя при этом рынок рабочей силы. Иначе говоря, если товары, подобные зерну, продаются (покупается) преимущественно по равновесным ценам, после того, как они найдены, на рынке рабочей силы этого может не происходить. Дело в том, что рабочая сила продается не частями, а целиком на определённый срок. И если рабочий с самого начала заключает плохой контракт, нанимаясь на работу с низкой заработной платой, его нужда в деньгах (предельная полезность денег для него) остается острой, и это заставит его продолжать продавать свой труд по низкой ставке. Но, как отмечает А. Маршалл, на этом останавливаться нельзя. Поскольку низкая ставка вызовет дополнительную конкуренцию между покупателями рабочей силы, нет достаточных причин усматривать принципиальную разницу между процессами ценообразования на зерновом рынке и рынке рабочей силы. Правда, при товарно-капиталистической организации производства рынок рабочей силы охватывает всю экономику. Но то же самое, даже с большим основанием, можно сказать о денежном рынке. Важное значение, по мнению Маршалла, имеет тот факт, что на достаточно большом (развитом) рынке весьма заметную роль в установлении равновесных цен играют посредники (торговцы), которые стремятся извлечь из своих торговых операций прибыль. Вследствие этого они, в зависимости от наличного запаса денег и оценки изменчивой конъюнктуры, покупают то большее, то меньшее количество товара, способствуя тем самым выравниванию спроса с предложением[5].

Но почему то же самое не может происходить на самом простом (не развитом) рынке? Как справедливо подчеркивает Хикс, располагая ограниченным запасом товаров, каждый хозяйственный субъект в качестве товаровладельца готов предложить для продажи не весь свой запас, а только большую или меньшую часть, в зависимости от складывающихся цен. При тех или иных ценах товаровладельцы могут сократить (увеличить) спрос на собственные товары, увеличивая (сокращая) тем самым их рыночное предложение, если сочтут такое решение выгодным. В частности, при сравнительно низкой цене, товаровладельцы более чем вероятно сочтут выгодным оставлять для собственного потребления больше своих дешёвых товаров, сокращая тем самым их рыночное предложение. Правда, с развитием специализации производства низкая (или снижающаяся) цена товара в подавляющем большинстве случаев сокращает рыночное предложение не потому, что владельцы *хотят* увеличить запас собственного товара. Ведь развитие специализации умножает число товаров, спрос на которые со стороны продавцов (производителей) крайне незначителен, если вообще (при глубокой специализации) не равняется нулю. Но поскольку всё в экономике, в том числе специализация производства, зависит от выбора (решения) хозяйствующих

[5] На крупных зерновых и других рынках сырья достаточно весомую часть составляют обычно сделки на срок, т.е. будущую поставку по оговоренным ценам с последующей оплатой. Поэтому сделки посредников зависят скорее не от наличного у них запаса денег, а от состояния дел на денежно-кредитном рынке. Иначе говоря, посредники в этом случае должны отслеживать конъюнктуру, как минимум, на двух рынках.

субъектов, ход рассуждений Хикса проясняет историю становления рыночной экономики и те закономерности, которые ее характеризуют[6].

Картина исторического развития выглядит вполне простой и понятной, хотя несколько иной, чем привычная, если только признать, что цены выражаются в деньгах по той простой причине, что товаровладельцы хотят иметь вместо той или иной части товаров именно деньги как предпочтительную для накопления форму богатства. Признав важность этого мотива, нетрудно понять, почему исторически цены складывались таким образом, что всё больше различных продуктов труда предлагалось в обмен на деньги, становясь тем самым товарами. Почему на этой основе развивалась специализация производства и, как следствие, общественное разделение труда, и почему при обосновании закона спроса ключевое значение имеет тот факт, что при купле (продаже) товаров за деньги цена непосредственно выражает пропорцию обмена товара на деньги.

А. Маршалл твёрдо придерживался этой истины, справедливо полагая, что всякий отход от неё (к понятию относительных цен) лишь затрудняет (без всякой надобности) обоснование закона спроса. Ведь на какие бы товары ни расходовались деньги, эти расходы принесут максимум полезности (выгоды) при условии, что предельная единица каждого вида расходов обеспечивает одинаковый прирост полезности. Поэтому, если цена по каким-то причинам падает, предельная полезность также должна уменьшиться, что, согласно закону убывающей предельной полезности, приведет к расширению спроса. Иначе говоря, из того факта, что цена непосредственно выражает пропорцию обмена товаров на деньги, необходимо следует, что максимум полезности достигается, когда предельные полезности различных покупаемых товаров пропорциональны денежным ценам, так что отношение между предельной полезностью товара и его ценой сохраняется постоянным. Поэтому с падением цены падает и предельная полезность, что увеличивает спрос на товар.

Вместе с тем хорошо известны случаи, когда закон спроса дает сбои и которые явно не относятся к случаю Гиффена. Прежде всего это касается спроса на предметы роскоши (товары Веблена). Кроме того, это относится к спросу на такие товары, как, например, вино, в результате потребления которых могут вырабатываться пристрастия. Дж. Хикс, используя в заочном споре с Маршаллом понятие худший (лучший) товар, считал, что преимущество его анализа заключается в используемом инструментарии (кривых безразличия) и отчасти это действительно так. Обычно в этой связи указывали на трудности непосредственного измерения и соизмерения субъективной полезности. Но коль скоро имеется в виду обоснование закона спроса, за проблемой измерения (соизмерения) стоит тот факт, что закон убывающей предельной полезности даёт сбои перед лицом сильных пристрастий. Человек, пристрастный к вину, вряд ли пожелает ограничить потребление вина, даже если такое ограничение позволит ему располагать относительно большим количеством любых других товаров. В этой связи весьма удобны для обоснования закона спроса кривые безразличия, которые строятся, в частности, на том предположении, что потребитель, независимо от интенсивности его предпочтений (пристрастий), захочет иметь больше любого товара, если ему не надо жертвовать при этом другим товаром. Бюджетное ограничение влияет на выбор конкретной кривой безразличия, не затрагивая логической схемы их построения.

Вместе с тем на кривых безразличия могут поместиться только два товара. Между тем, как отмечает Маршалл, чем больше товаров, между которыми распределяются деньги,

---

[6] На самом деле, далеко не всё в экономике зависит от выбора (решения) людей. Как не странно, в некоторых случаях потому, что выбор состоит из практически равноценных альтернатив. С развитием экономики такие случаи могут учащаться, причем в самых разных областях. Вспомним печальную участь Буриданова осла, который умер от голода, находясь между совершенно одинаковыми и равно удаленными копнами сена. Не случайно неоклассики уделяли столь большое внимание проблеме предпочтений, в частности, их устойчивости по сравнению с ограничениями, хотя не совсем понятно, откуда, собственно, берутся устойчивые предпочтения, если «экономический человек» игнорирует нормы, традиции и руководствуется в свом поведении исключительно эгоистическими мотивами. (См., подробнее: [*Автономов*, 1998; *Ореховский*, 2015]).

тем больше оснований рассматривать предельную полезность денег как величину постоянную. Можно сказать, что предположение о постоянстве предельной полезности денег подкрепляется самим развитием товарного производства, поскольку оно характеризуется расширяющимся кругом товаров (вплоть до производственных ресурсов и рабочей силы), покупаемых за деньги. Хикс, понятно, этого не отрицает, но обращает внимание на то, что спрос на любую совокупность товаров обладает теми же свойствами, какие присущи спросу на любой из товаров, входящих в совокупность, если цены в рамках рассматриваемой совокупности неизменны или меняются в одинаковой пропорции, то есть их относительные цены продолжают сохранять прежнее значение [*Хикс*, 1993. Гл. 3]. Считается, что тем самым, Хикс подвел обоснование не только под абстракцию количественной теории денег о мире товаров как одном-единственном совокупном товаре, противостоящем в обмене деньгам. Он показал, что фактическое применение на основе анализа кривых безразличия нисколько не ограничено двумя товарами. Беря, с одной стороны, поочередно разные конкретные товары, а, с другой — деньги как всеобщую покупательную способность, можно проследить закономерности спроса на всех рынках. В частности, при решении задач распределения в капиталистическом обществе, когда удобно рассматривать весь труд, независимо от его квалификации, и весь капитал, независимо от его временной и отраслевой структуры как нечто однородное, анализ с использованием кривых безразличия должен дать лучшие результаты. Не будем, однако, спешить с выводами. Как раз на этих рынках (рабочей силы и капитальных активов) закон спроса чаще всего дает сбои.

Экономисты, специализировавшиеся на изучении экономических циклов, задолго до Дж.М. Кейнса указывали на существенный изъян традиционного подхода к проблеме спроса на товары, который состоит в том, что спрос на товары рассматривается в изоляции от спроса на деньги, хотя в экономике, в которой купля и продажа за деньги распространяется на производственные ресурсы и рабочую силу, именно колебания спроса на деньги вызывают (порождают) колебания спроса на товары, а не наоборот. Если это так, следует отказаться от представления, согласно которому спрос на деньги исчерпывается спросом на товары. Ведь если бы хозяйствующие субъекты воспринимали и использовали деньги только как средство платежа за товары, колебания спроса на деньги могли бы иметь место только как следствие колебаний спроса на товары и никак иначе. С другой стороны, если настаивать, что спрос на деньги не исчерпывается спросом на товары, что денежные накопления в достаточно весомой части вовсе не являются отложенным спросом на товары, имеет смысл отказаться от понятия денег как средства обмена. Теория и экономическая политика от этого только выиграют.

Денежная форма богатства как движущая сила товарного производства

В любом хозяйстве, даже в хозяйстве Робинзона, есть деньги, если под деньгами понимать не средство обмена, а хозяйственное благо, которое с точки зрения возможности его использования для достижения различных целей (степени ликвидности) и свойственных ему издержек содержания более привлекательно для накопления, по сравнению с другими хозяйственными благами. Очень близко подошел к такому пониманию денег родоначальник австрийской школы К. Менгер, в учении которого можно выделить в этой связи по меньшей мере, четыре момента [*Менгер*, 2005].

Во-первых, К.Менгер (задолго до Кейнса) указывает, что товары отличаются по своей способности к обмену (сбыту), т.е. степенью ликвидности. Во-вторых, он подчеркивает, что вначале только отдельные, наиболее предусмотрительные и деятельные хозяйствующие субъекты начинают понимать преимущество обмена своих товаров на товары с большей

способностью к сбыту с тем, чтобы облегчить последующий обмен. В-третьих, Менгер не ограничивается сказанным, а пытается объяснить, почему товары различаются способностью к сбыту, выделяя минимальные издержки содержания. В качестве примера Менгер указывает на такую, многовековую форму товарных денег, как домашний скот, которая отличалась, как он подчеркивает, большой притягательной силой. Но не только потому, что домашний скот полезен во многих отношениях, доставляя молочные и мясные продукты питания, материал (шерсть и шкуры) для одежды, жилья и т.п. «Скот представляет собой товар с достаточной способностью сохраняться, издержки на его содержание всюду, где много лугов и где он содержится не в особых помещениях, чрезвычайно малы» [*Менгер*, 2005. С. 7]. Кроме того, и это весьма важный четвертый момент: рыночная стоимость скота отличалась устойчивостью, так как в условиях, «когда каждый стремится обладать как можно большими стадами, вряд ли мыслимо переполнение им рынка» [*Менгер*, 2005. С. 7].

Автор этих строк вовсе не пытался и не пытается приписать Менгеру идею о том, что свойство ликвидности присуще деньгам как средству накопления, как это заподозрили некоторые экономисты, познакомившиеся с моими ранее опубликованными статьями. К сожалению, в истории экономической мысли никто, в том числе Менгер, не пытался объяснить свойство ликвидности пригодностью денег к накоплению. Даже Маркс, который, казалось бы, не считал деньги простым посредником при обмене, выводил свойство ликвидности из противоречий товара [*Маркс*, 1960. Гл. 1], а не из пригодности денег к накоплению.

Вместе с тем вышеназванные моменты в учении Менгера о деньгах позволяют развить теорию денег, в рамках которой свойство ликвидности присуще деньгам именно как наиболее пригодной для накопления формы богатства.

Хотя Менгер преследовал цель проследить происхождение денег как посредника при обмене, фактически он учит тому, что обычно люди предпочитают накапливать такое благо, которое может иметь различное употребление, служить разным целям, т.е. обладает естественной ликвидностью. Более того, как это видно из рассуждений Менгера, способность с широкому сбыту свойственна чему-то такому, что люди стремятся увеличить (накопить), видя в нем форму богатства. Но как раз это стремление не должно встречать противодействие со стороны растущих издержек хранения (содержания). Поскольку при том или ином (определённом) наборе хозяйственных благ о степени ликвидности и издержках содержания люди судят более или менее одинаково, они выберут в качестве предмета накопления одно и то же благо, в силу чего сам процесс накопления будет способствовать стабильности (устойчивости) его рыночной стоимости. Отсюда, обобщая, нетрудно сделать главный вывод: чтобы деньги принимались в качестве платы за товары хозяйствующими субъектами, им вовсе необязательно быть посредником при обмене. Чтобы деньги принимались в качестве платы за товары хозяйствующими субъектами, им достаточно обладать свойствами, которые ценятся (имеют значение) для хозяйствующих субъектов. Можно, конечно, предположить и даже утверждать, опираясь на исторические факты (поведение тех или иных групп населения в той или иной стране, в ту или иную историческую эпоху), что не все хозяйствующие субъекты склонны накапливать плоды своей деятельности. Но тогда хозяйства таких субъектов просто застынут в своем развитии.

В [*Юсим*, 2021] хорошо показано, что с развитием, укрупнением отдельных производств (хозяйств) транзакционные издержки безденежного обмена безудержно нарастают. Но, что это за транзакционные издержки? Неужели издержки, связанные с поиском подходящих торговых партнеров (владелец товара А готов обменять свой товар на товар В, в то время как владелец товара В предпочитает товар С, и т.д.)?

Учение К. Менгера высоко ценится (не только сторонниками австрийской школы) за то, что Менгеру, казалось бы, удалось разъяснить, как деньги становятся общепринятым средством платежа за товары в результате спонтанного эволюционного процесса, в котором

вместе с тем немаловажную роль играет осмысленный (рациональный) выбор хозяйствующих субъектов. Менгер убедительно показал, что исторически появление и использование денег как *общепринятого средства платежа* нигде и никогда не нуждалось ни в каком соглашении и/или государственном содействии, тем более принуждении. Но поскольку по происхождению своему деньги не являются продуктом какого-то соглашения[7], более точно определять деньги не как *общепринятое*, а как *обще принимаемое* средство платежа. Такое уточнение не только подчеркивает коренное отличие учения Менгера о происхождении денег от «договорной» концепции, известной со времен Аристотеля. Оно обнажает коренной изъян в учении самого Менгера.

Когда Менгер говорит, что вначале только отдельные, наиболее предусмотрительные хозяйствующие субъекты начинают практиковать обмен своих товаров на товары с большей способностью к сбыту с тем, чтобы облегчить себе последующий обмен на те товары, которые им действительно нужны, возникает вопрос: что заставляет владельцев более ликвидных товаров соглашаться отчуждать их на менее ликвидные? Неужели владельцы более ликвидных товаров менее предусмотрительны или меньше заботятся о своих интересах, чем владельцы менее ликвидных товаров?

На самом деле везде и всегда выделение из продуктовой массы наиболее пригодных к накоплению вещей ведет к тому, что эти вещи в первую очередь становятся продуктами специализированного производства — товарами, поскольку ограничения со стороны спроса на такие продукты несравненно мягче ограничений, устанавливаемых рынком для других продуктов. Понятно, большая или меньшая часть продукта специализированного производства должна отчуждаться в обмен на другие продукты с тем, чтобы удовлетворять разносторонние потребности людей, занятых в этих производствах. Вместе с тем, как показано в [*Гогохия*, 2019], не только производитель (эмитент) современных (не товарных) денег, но также производитель денежного товара (из которого изготовлялись, чеканились деньги) выходит на товарные рынки только как покупатель. Иначе говоря, он в состоянии покупать товары у обычных товаропроизводителей по денежным ценам, ничего им не продавая. Отсюда следует, что товаропроизводители могут производить и продавать товары на большую сумму денег, чем покупать, ради накопления денег. Учитывая привлекательность денег как средства накопления, сказанное означает, что чистый денежный доход или прибыль (разница между суммарной ценой продаж и покупок) в общем случае *является стоимостным (ценностным) излишком, извлекаемым из денежно-товарного оборота, который, начинаясь с расходования денег на каких-то товарных рынках, охватывает затем все рынки.* Суть дела нисколько не меняется, если новые деньги, поступающие на товарные рынки, вначале приобретаются в обмен на долговые обязательства, как это имеет место в рамках современной банковской системы с частичным резервированием депозитов.

Экономисты-классики, «разглядевшие» в деньгах (в отличие от меркантилистов), их «истинную природу» как простого орудия обмена, не заметили, что прибыль как движущая сила товарно-капиталистического производства, есть не что иное, как стоимостной излишек, извлекаемый из денежно-товарного оборота. А не заметили потому, что нашли устойчивую основу для стоимости в формах, которую принимает труд (общественное разделение труда), что позволило им, как они полагали, полностью отбросить меркантилистскую систему. Между тем на высших ступенях развития товарного производства, когда покупки и продажи за деньги распространяются на производственные ресурсы и рабочую силу, создание и распределение (размещение) денег, с учетом кредитно-инвестиционных рисков, образует достаточно крупную отрасль общественного разделения труда как в отдельной

---

[7] Автор абстрагируется от т.н. хартальной теории денег, в соответствии с которой генезис денег неразрывно связан со сбором налогов, общественными потребностями и развитием государства (см., например: *Кнапп Г.Ф.* Очерки государственной теории денег: Деньги. Денеж. система. Одесса: Тип. Э.П. Карлик, 1913). — *Прим. ред.*

стране, так и на мировом уровне. Достаточно крупную, чтобы предъявлять заметный спрос на товары, производимые в других отраслях (звеньях общественного разделения труда), и тем самым для постоянного воспроизводства чистого денежного дохода (прибыли) при продаже товаров.

Дж.М. Кейнс, как никто другой, обогатил экономическую теорию в XX в., предложив альтернативный (макроэкономический) подход к анализу товарного производства, в рамках которого анализ должен начинаться не с обмена и производства товаров, реализация которых приносит доходы, а с расходования (размещения) денег на товарных рынках, и прежде всего расходования (размещения) денег на рынках капитальных активов. Вместе с тем, если спрос на деньги не исчерпывается спросом на товары, если анализ должен начинаться не с обмена и производства товаров, а с расходования (размещения) денег на товарных рынках, намного проще, наверное, сконструировать и обосновать общую теорию денег, процента и занятости, а не общую теорию занятости, процента и денег.

История свидетельствует о том, что процессы развития товарного производства в зависимости от места и времени идут неравномерно и зачастую прерываются, но всегда и везде ближайшая причина состоит в том, что прерываются или сильно сокращаются денежные расходы на товарных рынках (довольно часто из-за разрушения, разграбления самих рынков), в результате чего товарное (специализированное) производство застывает в своем развитии, ибо иссякают стимулы для расширения производства на предмет получения чистого дохода (прибыли) как источника денежных накоплений. Вопрос о том, как возникают товарные рынки (самопроизвольно или при содействии властных структур), является предметом непрекращающихся дискуссий между представителями различных школ экономической мысли [*Поланьи*, 2004]. Но он не так уж сложен, если учитывать притягательную силу денег как универсального принимаемого всеми средства платежа за товары (в том числе и для власть имущих) и повсеместное наличие условий, при которых деньги как предпочтительная для накопления форма богатства неизбежно выделяются из мира хозяйственных благ. Другой вопрос, почему при наличии этих условий натуральные формы хозяйства господствовали на протяжении многих столетий. Вопрос этот с точки зрения экономической теории действительно сложен, но в первом приближении можно указать, во-первых, на то обстоятельство, что специализация для продажи на рынке может возникнуть и развиваться внутри натурального (в основном самодостаточного) хозяйства. Во-вторых, беспрепятственное развитие товарного производства как системы взаимосвязанных отраслевых производств предполагает куплю и продажу за деньги рабочей силы, причем, что немаловажно, не только покупка, но и продажа рабочей силы за деньги должна составлять денежную выгоду для участников торговли [*Гогохия*, 2020].

Учитывая первое обстоятельство, нельзя сказать, что в докапиталистическую эпоху товарное (специализированное) производство не развивалось. Но, меркантилисты, которые видели в деньгах предпочтительную для накопления форму богатства, правильно отмечали, что люди не стали бы специализироваться на производстве тех или иных товаров, вынося их на рынок для продажи, если бы это не сулило им денежной выгоды. Правда, очень часто люди (рабы, крепостные) специализировались на производстве тех или иных товаров по воле других людей, но это, как правило, лишь способствовало развитию товарного производства. Считается, что меркантилисты повинны в излишней регламентации хозяйственной деятельности, не совместимой с гибким рыночным ценообразованием. Но они были убеждены, что жёсткость (неэластичность) предложения денег в несравненно большей степени затрудняет развитие товарного производства, чем жёсткие цены. Это весьма важный вывод, учитывая, что в общеисторической перспективе нехватка денег для накопления играет ключевую роль в торможении товарного производства. Все остальные причины (даже институциональные), препятствующие развитию товарного производства, могут быть ослаблены при устранении нехватки денег для накопления.

Что касается гибкости цен, то цены приобретают гибкость, когда купля и продажа за деньги распространяется на производственные ресурсы и рабочую силу. При этом гибкость цен, означающая сдвиги в меновых стоимостях товаров (структуре денежных цен) или, коротко говоря, в относительных ценах, вполне совместима с устойчивостью (стабильностью) меновой стоимости денег. Но сдвиги в меновой стоимости денег (в привлекательности денег как средства накопления) затрагивают (искажают) меновые стоимости товаров [*Гогохия*, 2019]. Сказанное несовместимо с постулатом о нейтральности денег, согласно которому сдвиги в меновой стоимости денег затрагивают только абсолютный уровень цен, сохраняя соотношения между товарными ценами неизменными.

Постулат о нейтральности денег имеет давнюю историю. Но в неоклассической версии акцентируется внимание на том, что деньги, дескать, никак не содействуют единству (согласованности) процессов ценообразования на товарных рынках, в результате которых цены упорядочиваются или должны упорядочиваться таким образом, чтобы достигалось равновесие между спросом и предложением на всех рынках. Но если это так, если равновесные цены могут или должны устанавливаться без всякого содействия денег, последние по определению не могут быть ничем иным, кроме как средством обмена (после того как цены упорядочены). Более того, в качестве таковых деньги могут *полностью* замещаться платежными средствами с ограниченной ликвидностью, в конечном счете, товарными расписками, имитируемыми самими товаровладельцами. Почему же этого не происходит? Более того, почему товаровладельцы предпочитают замещать имитируемые ими коммерческие векселя, т.е. платежные средства, обеспеченные, по идее, теми или иными конкретными товарами, деньгами, которые выпускают банки? Не стоит даже пытаться объяснить этот феномен, оставляя за скобками анализа деньги как предпочтительную для накопления форму богатства. Неслучайно, в работах многих экономистов, не только Кейнса, нет вообще упоминаний о деньгах как средстве обмена.

Кейнс считал капиталистическую экономику неустойчивой из-за сдвигов в предпочтении ликвидности, имея в виду спрос на деньги как средства накопления. Но поскольку эти сдвиги становятся особенно заметными во время финансовых кризисов, вопрос о причинах, их вызывающих, трактуется по-разному. Хорошо известна, например, кредитная версия, согласно которой причины неустойчивости (цикличности) капиталистической экономики коренятся в экспансии кредита, хотя не до конца ясно, какие факторы определяют, в конечном счете, такую экспансию: монетарные или «реальные».

Но, так или иначе, ясно одно: если оставить в стороне до поры до времени платёжные средства с ограниченной ликвидностью, допуская, что товарное производство в своих рыночных основах может изучаться безотносительно к коммерческому и банковскому кредиту, спрос на товары можно и должно изучать посредством изучения спроса на деньги. Ведь, если функция спроса на деньги корректно описана (аргументы — ограничения подобраны правильно), она не может не быть обратным отражением функции агрегированного спроса на товары. «Следовательно, получаемые результаты не зависят от того, ведется анализ со стороны денег или со стороны товаров» [*Патинкин*, 2004. С. 10].

Дон Патинкин пришел к этому выводу ещё до того, как показал, что так называемая классическая дихотомия между определением абсолютного уровня цен, с одной стороны, и определением относительных цен — с другой, внутренне противоречива [*Патинкин*, 2004. Гл. 8]. Но на деле он тем самым обнажил тот факт, что выбор исходного пункта анализа (спрос на деньги или спрос на товары) имеет далеко не формальное значение. *Поскольку по происхождению и назначению своему деньги — предпочтительная для накопления форма богатства, именно спрос на деньги как средство накопления определяет собой спрос на товары и, соответственно, спрос на деньги как средство платежа за товары.*

Книга Патинкина «Деньги, процент и цены» имеет подзаголовок «Соединение теории денег и теории стоимости». Но если под теорией стоимости понимать теорию

устойчивых (равновесных) цен (а именно это имел в виду Д. Патинкин), соединить такую теорию стоимости с теорией денег совсем не просто. Для начала нужно допустить, что есть «товаровладелец», который выходит на рынок только как покупатель, т.е. заменить формулу Т-Д-Т'-Д'… на формулу Д-Т-Д'-Т'-Д"… Это ещё не формула капитала или ссудного процента. Это формула денежно-товарного оборота, который начинается именно с денег, а не с товара. Хотя все члены этой формулы по стоимости (ценности) равны, замена одной формулы на другую — не простая формальность, ибо формула Д-Т-Д'-Т'-Д" оставляет за скобками анализа эффект дохода, который, как справедливо отмечал Хикс, выступает во всей своей силе, когда речь идет не о покупателе, а о продавце. Д. Патинкин проявил массу изобретательности, чтобы избежать этого вывода, но не случайно, некоторые его находки (приёмы анализа) вполне совместимы с концепцией денег как предпочтительной для накопления формы богатства.

Впрочем, мы несколько забежали вперед: подробно о книге Д. Патинкина речь пойдет в моей другой работе. Будут рассмотрены также некоторые другие способы соединения теории денег и теории стоимости, критический разбор которых не оставит ни малейших сомнений, как я надеюсь, относительно ключевой роли денег как предпочтительной для накопления формы богатства в становлении и развитии товарного (специализированного) производства во всяком, в том числе капиталистическом обществе.

ЛИТЕРАТУРА

Автономов В.С. (2001). Модель человека в экономической теории и других социальных науках // Истоки. Вып. 3. — М.: ГУ ВШЭ.

Вальрас Л. (2000). Элементы чистой политической экономии, или Теория общественного богатства. — М.: Изограф.

Гогохия Д.Ш. (2019). Деньги как ликвидный актив: теория и история // Вопросы теоретической экономики. № 2. С. 7–20.

Гогохия Д.Ш. (2020). От теории денег к теории и практике банковского дела // Вопросы теоретической экономики. № 1. С. 7–20.

Маркс К. (1960). Капитал. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. М.: Государственное издательство политической литературы.

Маршалл А. (1983). Принципы политической экономии. Т. 1. — М.: Прогресс.

Маршалл А. (1984). Принципы политической экономии. Т. 2. — М.: Прогресс.

Менгер К. (2005). Основания политической экономии. Гл. 8. Учение о деньгах // Менгер К. Избранные работы. — М.: Территория будущего.

Кейнс Дж. М. (1993). Общая теория занятости, процента и денег. — М.: Экономика.

Ореховский П.А. (2015). Экономический человек и необходимость зла — М.: Институт экономики РАН.

Патинкин Д.(2004). Деньги, процент и цены. — М.: Экономика.

Поланьи К.(2004). Аристотель открывает экономику // Истоки. Экономика в контексте истории и культуры / Редкол.: Я.И. Кузьминов (гл. ред.) и др. — М.: ГУ ВШЭ.

Фридмен М.(1996). Количественная теория денег — М.: Эльф-пресс.

Хансен Э.(2006). Денежная теория и финансовая политика. — М.: Дело.

Хикс Дж. (1993). Стоимость и капитал. — М.: Прогресс.

Юсим В. (2021). Первопричина возникновения и развития института денег // Вопросы теоретической экономики. №1. С. 7–21.

Гогохия Доримендон Шотаевич
gogohia.dorik@yandex.ru

Dorimendon Gogohia
Doctor habilitatus in economics, Lead, Researches, Institute of Economics, Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia
gogohia.dorik@yandex.ru

SOME STORIES FROM THE HISTORY OF ECONOMIC ANALYSIS IN THE CONTEXT OF LIQUIDITY PREFERENCE THEORY

Abstract. The article examines the origin of money, their role as a preferable form of wealth for the accumulation in the formation and development of commodity (specialized) production. Special attention is paid to economic discussions regarding the role of money in ordering prices in commodity markets. It is shown that the demand for money as a means of accumulation eliminates the influence of differences in the degree of liquidity and costs of maintaining economic goods on the processes of market pricing. It is the attractiveness of money as a means of accumulation in comparison with goods that underlies the inverse relationship between price and demand for goods. The law of demand fails in the most cases due to the income effect, when the deep monetary incentives for the development of production specialization are weakened.

Keywords: *theory of money, prices, demand for money, law of demand, income effect, liquidity, maintenance costs.*
JEL: F02, F34, F43.

REFERENCES

Avtonomov V.S. (2001). *Model' cheloveka v ekonomicheskoj teorii i drugih social'nyh naukah*. [The human model in economic theory and other social sciences] // Istoki. Vyp. 3. — M.: GU VSHE.

Fridmen M. (1996). *Kolichestvennaya teoriya deneg.* [Quantitative Theory of Money]. — M.: El'f-press.

Gogokhiya D.Sh. (2019). Den'gi kak likvidnyy aktiv: teoriya i istoriya [Money as a Liquid asset: Theory and History] // *Voprosy teoreticheskoy ekonomiki*. №2. Pp. 7–20.

Gogokhiya D. Sh. (2020). Ot teorii deneg k teorii i praktike bankovskogo biznesa. [From the Theory of Money to the Theory and Practice of Banking] // *Voprosy teoreticheskoy ekonomiki*. №1. Pp. 7–20.

Hansen E.(2006). *Denezhnaya teoriya i finansovaya politika.* [Monetary Theory and Financial Policy]. — M.: Delo.

Hicks J. (1993). *Stoimost' i capital* [Cost and Capital]. — M.: Progress.

Keynes J.M. (1993). *Obshchaya teoriya zanyatosti, protsenta i deneg* [The General Theory of Employment, Interest and Money]. — M.: Ekonomika.

Marshall A. (1983). *Printsypy politicheskoy ekonomii*. T. 1 [Principles of political economy]. — M.: Progress.

Marshall A. (1984). *Printsypy politicheskoy ekonomii*. T. 2 [Principles of Political Economy]. — M.: Progress.

Menger C. (2005). *Osnovaniya politicheskoy ekonomii. Gl. 8. Ucheniye o den'gakh* [Foundations of Political Economy. Ch. 8. The Doctrine of Money] // Menger C. Izbrannyye raboty. — M.: Territoriya budushchego.

Marx K. (1960) *Capital*. Vol. 1 // Marks K., Engel's F. Soch. Vol. 23. — M.: Gosudarstvennoe izdatel'stvo politicheskoj lieratury.

Orekhovsky P.A. (2015). *Ekonomicheskij chelovek i neobhodimost' zla* [Economic Man and Necessity of Evil]. — M.: Institut ekonomiki RAN.

Patinkin D. (2004). *Den'gi, procent i ceny*. [Money, Interest, and Prices]. M.: Ekonomika.

Polan'i K. (2004). *Aristotel' otkryvaet ekonomiku*. [Aristotle Discovers Economics] // Istoki. Ekonomika v kontekste istorii i kul'tury / Redkol.: Ya. I. Kuz'minov (gl. red.) i dr — M.: GU VSHE.

Usim V. (2021). Pervoprichina vozniknoveniya i razvitiya instituta deneg. [The Root Cause of the Emergence and Development of the Institution of Money] // *Voprosy teoreticheskoj ekonomiki*. №1. Pp. 7–21.

Valras L. (2000). *Elementy chistoj politicheskoj ekonomii ili teoriya obshchestvennogo bogatstva*. [Elements of Pure Political Economy or the Theory of Social Wealth]. — M.: Izograf Publishing house.

А.Н. Олейник
д.э.н., профессор, Университет «Мемориал» (Канада)
ведущий научный сотрудник, Центральный экономико-математический институт РАН (Москва)

О ВОЗМОЖНЫХ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ОСНОВАНИЯХ ПРАГМАТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ: Т. БАЙЕС И ДЖ. ДЬЮИ

Аннотация. Обсуждается кризисная ситуация в экономической науке и рассматриваются методологические предпосылки выхода из неё. В качестве таковых исследуется синтез американского прагматизма и байесовской статистики. Ключевым элементом предложенного синтеза видится абдукция как логическое основание кумулятивного процесса проверки гипотез с помощью новых данных. Данные баз данных eLibrary и Web of Science используются для подтверждения выдвигаемых положений.

Ключевые слова: *абдукция, байесовская статистика, американский прагматизм.*
JEL: C11, C12, B15, B25, B40.
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2021_3_34_51.

Кризис экономической теории и поиски альтернативных методологических оснований

Тезис о нахождении экономической теории в состоянии кризиса разделяют многие экономисты. Хотя история журнала «*Вопросы теоретической экономики*» короче большинства других экономических периодических изданий, опубликованные на его страницах материалы оставляют мало сомнений в формировании консенсуса относительно кризисного состояния дисциплины. Академик А. Некипелов пишет: «Сегодня весьма распространенным становится мнение, что построенная таким образом экономическая наука не позволяет сформулировать ясные ответы на вызовы, с которыми столкнулось человечество в своей хозяйственной деятельности. В качестве наиболее убедительных свидетельств кризиса современной экономической науки рассматриваются, с одной стороны, ее очевидные провалы в предсказании важных экономических событий, а с другой — неоднократно проявлявшаяся неэффективность многих рекомендаций, предлагавшихся от ее имени» [*Некипелов*, 2017. С. 14]. Ему вторит представитель более молодого поколения экономистов: «Мировой финансовый кризис ярко выявил состояние кризиса современной экономической теории мейнстрима, которая оказалась неспособна ни предсказать, ни объяснить глобальные пертурбации мировой экономики последнего десятилетия» [*Ковалев*, 2018. С. 47]. Аналогичный диагноз ставят и другие авторы [*Автономов*, 2018. С. 61; *Мартьянов*, 2021. С. 24].

Под мейнстримом понимается неоклассическая экономическая теория. Мейнстрим основывается на ряде допущений, рассматриваемых его сторонниками в качестве аксиом.

К их числу относятся стабильность предпочтений, рациональный выбор и равновесное состояние рынка [*Эггертссон*, 2001. С. 19]. Мейнстрим можно определить и на методологическом уровне. О принадлежности к нему свидетельствует использование исследователем количественных данных и методов математического моделирования, в числе которых — эконометрический анализ.

Наличие консенсуса в отношении диагноза текущего состояния экономической науки не привело к возникновению какой-либо альтернативы. Однако кейнсианцы, будучи частью экономического истеблишмента, несут и солидарную ответственность за кризис экономической теории [*Автономов*, 2018]. Марксизм на статус альтернативы претендовать не может ввиду интеллектуального «застоя», развившегося в советский период. Имеющие национальную окраску экономические теории и в России, и в большинстве других стран практически прекратили своё развитие [*Автономов*, 2019]. Иные теории, в том числе и «оригинальный» институционализм, недостаточно влиятельны, да и новым словом в экономической науке их не назовешь.

Решением в сложившейся ситуации могло бы стать активное развитие альтернативных мейнстриму экономических теорий «с чистого листа». Этого не происходит по целому ряду причин. Институциональная организация науки, причём как в России, так и на Западе, препятствует распространению новых подходов [*Олейник*, 2019]. С одной стороны, мейнстрим укоренён в «иерархии» экономической науки: структуре читаемых студентам курсов, академических кафедр и советов по защите диссертаций. С другой стороны, существующие в экономической науке сети оставляют мало шансов для распространения альтернативных точек зрения. В настоящей статье институциональные препятствия возникновению и популяризации альтернатив мейнстриму не рассматриваются.

Статья посвящена препятствиям иного, методологического, характера. Исследуемый в ней вопрос касается методологии экономической науки: нет ли препятствий развитию альтернатив на методологическом уровне? Под методами исследования здесь понимаются техники для сбора и обработки данных, а методологией — совокупность используемых методов исследования [*Downward*, *Mearman*, 2007. P. 79]. Как отмечено выше, методы математического и статистического (эконометрика) моделирования образуют ядро неоклассической экономической теории. В статье обсуждается тезис о пределах изменчивости экономической науки, обусловленных превалированием эконометрики и лежащей в её основании особой теории в области статистики, «классической».

Исходным шагом в предложенном анализе стал анализ всех статей, опубликованных в рубрике «Методология экономической науки» журнала «*Вопросы теоретической экономики*». В построенную таким способом выборку попали 9 статей[1]. В них нашла отражение популярность институциональной экономики в России: институционализм в различных формах упоминается в 7 статьях из 9, особенно активно — в работах В. Тамбовцева [*Тамбовцев*, 2020] (58 раз), В. Ефимова [*Ефимов*, 2020] (42 раза) и С. Кирдиной-Чандлер [*Кирдина-Чандлер*, 2019] (30 раз). На рис. 1 показана степень сходства между девятью статьями по критерию частоты упоминания ключевых для дальнейшего обсуждения понятий: мейнстрим, марксизм, институционализм, математическое моделирование, риск и неопределённость.

[1] Их постоянно пополняемый список доступен по адресу: http://questionset.ru/index.php/rubrikator/metodologiya-ekonomicheskoj-nauki

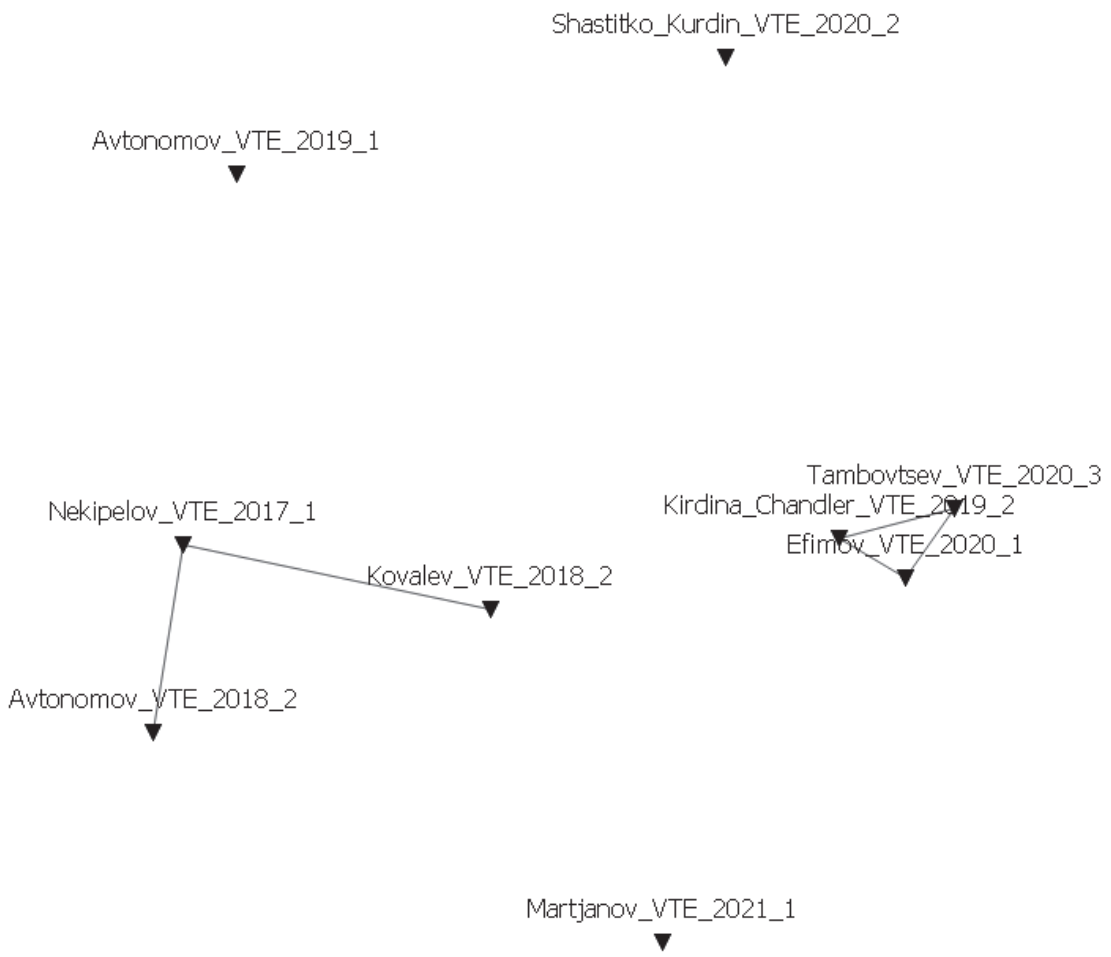


Рис. 1. **Степень сходства статей, опубликованных в рубрике «Методология экономической науки» журнала «Вопросы теоретической экономики»**

Легенда: **Stress = 0,2, R? = 0,797. В литературе приемлемым считается Stress ≤ 0,15 [*Bernard,* 2013. P. 413]. Чем ближе соответствующие статьям точки, тем более схожи частотности ключевых понятий в них. Частотности понятий рассчитывались с помощью специально созданного словаря (например, мейнстр*, неокласси*, макроэк*, микроэк*, DSGE в случае понятия «мейнстрим»).**

«Кластер», образованный статьями Тамбовцева, Ефимова и Кирдиной-Чандлер, примечателен и дискуссией методологии, используемой оригинальными институционалистами. Ефимов упоминает в этой связи метод «насыщенного описания», заимствованный у антропологов [*Ефимов*, 2020. С. 39], Кирдина-Чандлер — анализ кейсов [*Кирдина-Чандлер*, 2019. С. 35], а Тамбовцев — тенденцию к описанию, в отличие от анализа [*Тамбовцев*, 2020. С. 24]. Аргументы относительно «описательности» оригинального институционализма выдвигаются уже давно и хорошо известны как противникам, так и сторонникам данной теории. Например, Дж. Ходжсон признал, что оригинальные «институционалисты стали собирателями фактов по своей сути. Теоретическое развитие институционализма оказалось в результате заморожено» [*Hodgson*, 1988. P. 22]. Оригинальному институционализму, таким образом, пока не удалось соединить эмпирицизм с теоретическими построениями, без чего перспективы получения альтернативы мейнстриму на его основе туманны.

Возможно ли построение альтернативной экономической теории из эмпирически ориентированных исследований при использовании иных методологических оснований? Далее показано, что одна из возможных, но пока недостаточно изученных стратегий заключается в замещении «классической» статистики байесовской в качестве фундамента методов экономических исследований. «Классическую», или ортодоксальную, или частотную, статистику обычно связывают с именами Р. Фишера, К. Пирсона и Дж. Ньюмана [*Lynch*,

2007. P. 35]. Байесовская статистика носит имя Т. Байеса, хотя её основные элементы были сформулированы независимым образом другими учёными — Дж. Бернулли, А. де Муавром и П.-С. Лапласом [*Jaynes*, 2003. P. 112].

Хронологически байесовская статистика стала известной ранее «классической», но интерес к ней существенно возрос за последние 50 лет. Это позволило говорить о совершении байесовской «революции» в 1970-х гг. [*Jaynes*, 2003. P. 490]. Эта революция пока мало затронула экономические науки, пожалуй, за исключением теории игр. Даже те, кто знаком с байесовской статистикой, часто упускают, что она подразумевает особую *логику* анализа, которая не сводится к работе со статистическими данными [*Jaynes*, 2003]. Байесовский подход мог бы помочь экономистам в работе как с количественными данными, давно и хорошо освоенными экономистами, так и с качественными данными, глубокая обработка и интерпретация которых оказалась не под силу оригинальным институционалистам.

«Классический» и байесовский подходы в статистике

Сила и одновременно слабость мейнстрима заключается в предсказаниях или, как их ещё называют, прогнозах. Пока предсказания сбываются, экономическая наука в почёте и даже претендуют на роль образца для других социальных наук. Когда прогнозы не оправдываются, как это случилось в период глобального кризиса, начавшегося в 2008 г., экономисты теряют свой престиж [*Шаститко, Курдин*, 2020]. Ключевая для экономистов задача, таким образом, заключается не только в экстраполяции существующих тенденций, но и в прогнозировании изменений на основе доступной до их наступления информации.

С точки зрения изменчивости тенденций различают ситуации определённости, риска и неопределённости. В ситуации определённости возможно предсказать последствия любого действия и любых событий. В ситуации риска «известны объективные вероятности наступления альтернативных последствий». Наконец, в ситуации неопределённости «даже эти объективные вероятности не известны частично или полностью» [*Harsanyi*, 1978. P. 223]. Иначе говоря, в ситуации определённости нет неизвестных, в ситуации риска все неизвестные определены, а в ситуации неопределённости есть «неизвестность неизвестных».

Сложнее всего поддаётся моделированию выбор в условиях неопределённости. Именно с признанием этого факта, с одной стороны, связывают отказ Дж. Кейнса, который и ввёл понятие неопределённости в экономический оборот, от формального моделирования [*Hodgson*, 2011. P. 159], с другой — отсутствие интереса к этому понятию со стороны представителей мейнстрима [*Hodgson*, 2011. P. 165]. Экономисты, критически относящиеся к мейнстриму, наоборот, не забывают о понятии неопределённости [*Almeida, de Paula*, 2019].

Что касается риска, то два основных подхода в статистике — «классический» и байесовский — интерпретируют и моделируют его по-разному. «Классический» подход применим исключительно к конечным множествам событий. Параметры событий оцениваются с помощью построения выборок из конечного множества. Например, какова вероятность того, что полученное на основе выборки значение параметра отличается от его «истинного» значения, если исходить из «нормального» (Гауссовского) распределения значений параметра при построении разных выборок [*Bolstad, Curran*, 2017. P. 170; *Murphy*, 2012. P. 191]? Истинное значение параметра при этом не меняется от выборки к выборке в отличие от вероятности получения конкретных значений — «измерений» — параметра.

При использовании байесовского подхода не предполагается, что параметр имеет некое «истинное», но неизвестное значение. Значение параметра события оценивается на основе доступной информации, реально собранных данных [*Murphy*, 2012. P. 212]. С этой точки зрения «любая переменная, истинное значение которой не известно, в том числе и параметры модели, может быть представлена с помощью вероятностного распределения»

[*Lynch*, 2007. P. 54]. Кроме того, хотя байесовский подход тоже чаще всего применяют к анализу конечных множеств событий, он может быть адаптирован и к случаю бесконечных множеств, то есть к ситуации неопределённости [*Jaynes*, 2003. P. 43].

Указанные отличия между «классической» и байесовской статистикой проиллюстрируем с помощью подбрасывания монеты: сначала на абстрактном уровне, а затем числовым примером. «Классический» подход требует многократного подбрасывания монеты. Каждое подбрасывание можно сравнить с построением новой выборки из множества исходов — выпадений орла или решки. Если монета правильна (симметрична и не имеет изъянов), то орёл выпадет примерно в 50% всех случаев. Для байесовского подхода может оказаться достаточным и одно подбрасывание. Если перед подбрасыванием делается предположение о правильности монеты, скажем, после её визуального осмотра, то ожидаемая вероятность выпадения орла и решки одинакова и равна 50% [*Murphy*, 2012. P. 27; *Lynch*, 2007, P. 9].

Сказанное подводит к формулировке теоремы Байеса, основополагающей для байесовского подхода. Условная вероятность события θ (в данном случае — выпадения орла или решки) при наступлении события D (наличии правильной монеты) равна условной вероятности события θ при наступлении события D, умноженной на

предельную вероятность события θ, поделённую на предельную вероятность события $D: p(\theta|D) = p(D|\theta)\dfrac{p(\theta)}{p(D)}$ [*Lynch*, 2007. P. 47]. Следует учесть, что при такой формулировке событие D наблюдается, а параметры события θ оцениваются.

Все компоненты формулы имеют собственные названия: апостериорная вероятность $p(\theta|D)$ (posterior), правдоподобие $p(D|\theta)$ (likelihood), априорная вероятность $p(\theta)$ (prior) и данные $p(D)$ (evidence). Апостериорная вероятность производна не от построения выборок, а от информации, собранной до проведения эксперимента, например подбрасывания монеты (априорной вероятности), и по результатам эксперимента (правдоподобия и данных). В этой связи оценка распределения апостериорной вероятности имеет иное содержание, чем в «классической» статистике. Её получают не с помощью Гауссовского распределения вероятностей, а посредством Марковских цепей Монте-Карло, отправной точкой в которых выступает фактически полученное значение апостериорной вероятности [*Kruschke, Aguinis, Joo*, 2012. P. 728].

Обратимся к числовому примеру, подобному тем, что уже использовались при проведении экспериментов — как реальных, так и мыслительных [*Romeijn*, 2013; *Grether*, 1980]. Для простоты предположим, что возможны только два значения параметра γ (вероятности выпадения орла), 0,5 (если монета правильна) и 0,8 (если монета несправедлива, то есть с изъянами). Какова вероятность θ правильности монеты при выпадении двух решек, $n = 2$ и $\gamma = 0$? Во избежание путаницы заметим, что если ранее говорилось о вероятности выпадения орла или решки на основе знания о правильности монеты, то теперь оценивается вероятность θ правильности монеты на основе информации о результатах эксперимента с подбрасыванием.

«Классический» подход

Если монета правильна, то вероятность выпадения двух решек равна

$$p(\gamma) = \binom{n}{\gamma}\theta^{\gamma}(1-\theta)^{n-\gamma} = \frac{2!}{0!\,(2-0!)}0,5^{0}(1-0,5)^{2-0} = 0,25.$$

Если монета несправедлива, то вероятность выпадения двух решек равна

$$p(\gamma) = \frac{2!}{0!\,(2-0!)}0,8^{0}(1-0,8)^{2-0} = 0,04.$$

Отсюда с учётом выпадения двух решек получаем вероятность того, что монета правильна, равную $p(\theta) = \frac{0{,}25}{0{,}25 + 0{,}04}$, или 86,2%.

Байесовский подход

В «классической» статистике результаты каждого подбрасывания монеты (каждая выборка) рассматриваются независимо от других результатов [*Jaynes*, 2003. P. 284]. «Истинная» вероятность подбрасывания именно правильной монеты при этом не изменяется. Корректируются лишь ее оценки, которые могут варьировать в соответствии с гауссовским распределением.

В байесовской статистике предпринята попытка связать результаты подбрасываний монеты между собой. После каждого эксперимента оценка вероятности подбрасывания именно правильной монеты пересматривается. Использование апостериорной вероятности, рассчитанной по результатам предшествующего подбрасывания (или накопленного опыта или даже житейского опыта), в качестве априорной вероятности в новом эксперименте предоставляет такую возможность. При этом априорная вероятность независима от правдоподобия, то есть её выбор должен быть никак не связан с данными, полученными при новом подбрасывании [*Bolstad, Curran*, 2017. P. 150].

Апостериорная вероятность того, что монета правильна при выборе неинформативной априорной вероятности, а именно при изначальном допущении равновероятности правильности и несправедливости монеты, равна

$$p(\theta \mid D) = \theta^{\sum_i^n \gamma_i}(1-\theta)^{\sum_i^n (1-\gamma_i)} \frac{p(\theta)}{\sum_{\theta^*} p(D \mid \theta^*) p(\theta^*)} =$$

$$= 0{,}5^0(1-0{,}5)^2 \frac{0{,}5}{0{,}5 * 0{,}5^2 + (1-0{,}5) * (1-0{,}8)^2} = 0{,}862$$

[*Kruschke*, 2015. Pp. 106, 109], $p(\theta \mid D) = p(\theta)$. Выбор неинформированной априорной вероятности равноценен игнорированию результатов предшествующих экспериментов, причём вне зависимости от того, кем они были проведены [*Murphy*, 2012. P. 165; *Lynch*, 2007. P. 55]. Эксперимент проводится как бы «с чистого листа». Используя выражение, приписываемое Р. Фишеру, при таком раскладе предполагается, что «данные говорят сами за себя» (the data speak for itself).

Апостериорная вероятность того, что монета правильна при выборе информативной априорной вероятности, а именно допущении большей вероятности правильности монеты, равна

$$p(\theta \mid D) = 0{,}5^0(1-0{,}5)^2 \frac{0{,}862}{0{,}862 * 0{,}5^2 + (1-0{,}862) * (1-0{,}8)^2} = 0{,}975.$$

В качестве априорной вероятности использовался ранее накопленный опыт, на основе которого $p(\theta)$ был оценен в 0,862. Апостериорная вероятность при выборе информативной априорной вероятности отличается от рассчитанной ранее, 0,975 > 0,862. Вероятность того, что подбрасывается правильная монета, таким образом, оказывается зависимой от накопленного опыта (рис. 2).

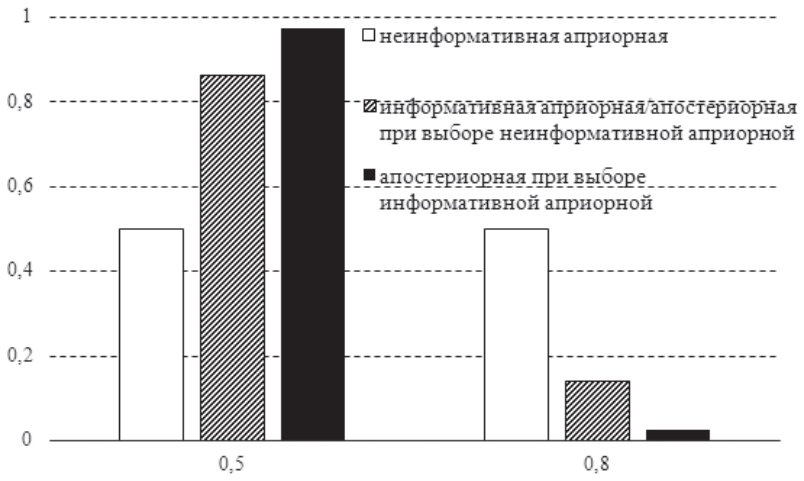


Рис. 2. **Вероятность того, что монета правильна или несправедлива, в зависимости от выбора априорной вероятности**

Отметим, что апостериорная вероятность при выборе неинформативной априорной вероятности равна оценке вероятности подбрасывания правильной монеты, полученной с помощью «классического» подхода. Данный факт позволяет подчеркнуть ключевую особенной байесовской статистики, а именно — возможность учёта ранее накопленного опыта. Ранее накопленный опыт никак не влияет на результаты экспериментов, проведённых по «классическому» сценарию.

Получение такой же оценки вероятности подбрасывания правильной монеты на основе «классической» статистики возможно только при выпадении четырёх решек *подряд*. «Частотная» — то есть оценённая посредством «классической» статистики — вероятность выпадения четырёх решек при использовании правильной монеты равна

$$p(\gamma) = \frac{4!}{0!(4-0)!} 0,5^0 (1-0,5)^{(4-0)} = 0,0625,$$

а при использовании неправильной

$$p(\gamma) = \frac{4!}{0!(4-0)!} 0,8^0 (1-0,8)^{(4-0)} = 0,0016.$$

Отсюда получаем тот же результат: $p(\theta) = \frac{0,0625}{0,0625 + 0,0016} = 0,975$, что и при выборе информативной априорной вероятности в байесовском анализе.

«Классический» подход либо игнорирует результаты предыдущих опытов, либо учитывает их посредством перерасчёта вероятностей для новой выборки, включающей результаты как новых, так и ранее проведённых опытов. Последнее эквивалентно повторению эксперимента на новой, более представительной выборке. В рассматриваемом примере требуемый размер новой выборки в два раза превышает размер исходной. Агрегирование результатов отдельных экспериментов с использованием методов мета-анализа [*Vogt*, 2006] возможно лишь при выполнении дополнительных условий.

Напротив, в байесовской статистике использование накопленного опыта не обусловлено ни увеличением размеров выборки, ни выполнением условий для агрегирования результатов независимо проведённых экспериментов. Накопленный опыт отражен в выборе информативной априорной вероятности, величина которой изменяется с проведением каждого последующего эксперимента. Эта процедура позволяет обеспечить, с одной стороны, преемственность, с другой — постоянную корректировку знания о предмете исследования, будь то правильность монеты или объем «плохих» кредитов в экономике.

Байес на периферии экономических исследований

Несмотря на указанные преимущества, байесовская статистика оставалась на научной периферии на протяжении длительного времени, с начала XX в. вплоть до 1970-х гг. [*Bolstad, Curran*, 2017. P. 6]. Объяснений тому несколько. Во-первых, «классические» подходы доказали свою эффективность при выполнении ряда условий, и именно: небольшое число оцениваемых параметров, большой объём данных, отсутствие важной априорной информации и мешающих (nuisance) параметров [*Jaynes*, 2003. P. 536]. Во-вторых, оценка распределения апостериорной вероятности технически сложна и исключает стандартные решения, доступные в случае оценки вероятности выборки на основе гауссовского распределения. Задачу удалось решить с разработкой и началом широкого использования Марковских цепей Монте-Карло. В 1970-х гг. началась байесовская «революция» [*Jaynes*, 2003. P. 490], которая сразу же отразилась на относительной частотности упоминаний Байеса в литературе (рис. 3). При этом резкий рост упоминаний байесовской статистики в англоязычных публикациях с конца 1960-х гг. не сопровождался аналогичной тенденцией в русскоязычных публикациях. Байесовская «революция» затронула советскую/российскую науку в меньшей мере.

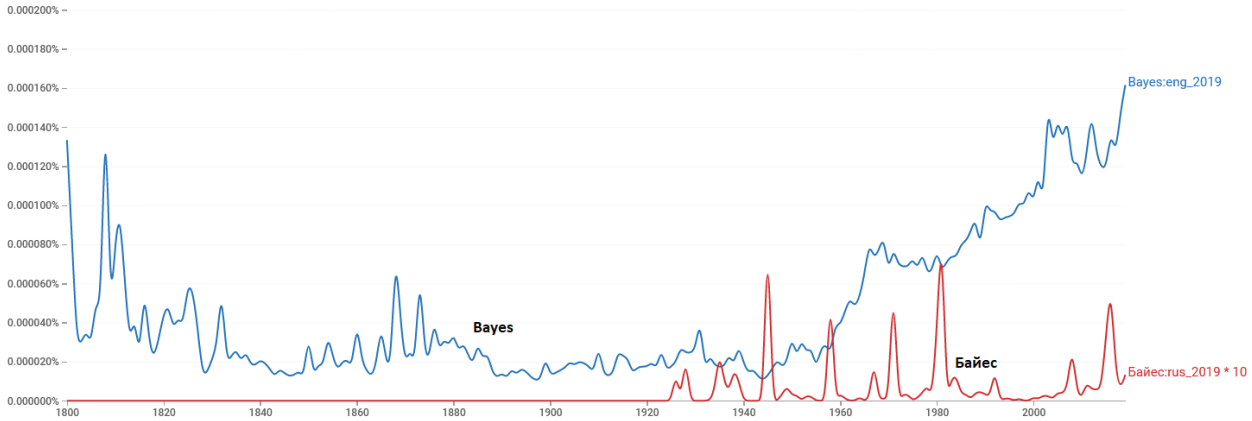


Рис. 3 **Относительная частота упоминания родоначальника байесовской статистики в англо- и русскоязычных книгах, 1800–2019 гг.**
Источник: **Google Books Ngram Viewer[2].**

Частотности упоминания Байеса на русском языке умножены на 10 для большей наглядности. При интерпретации этих данных необходимо делать поправку на разную степень охвата англо- и русскоязычных книг. По состоянию на 2012 г., в Google Books было проиндексировано около 6% всех опубликованных на тот момент книг, в том числе 4,5 млн книг на английском и 0,6 млн на русском [*Lin*, *Michel*, *Lieberman*, *Orwant*, *Brockman*, *Petrov*, 2012. P. 170].

Ещё более показательна ситуация в экономической науке. Первое упоминание Байеса и производных от его имени (Bayes*) в ведущих экономических журналах, проиндексированных в Web of Science[3], приходится на 1966 г. Число упоминаний байесовского подхода затем возрастает, но рост не столь ярко выражен, как в общем случае (рис. 4).

---

[2] books.google.com/ngrams.

[3] Их список был составлен по критерию величины импакт-фактора. Список из 10 экономических журналов с наивысшим импакт-фактором по состоянию на 2019 г. включал: *Quarterly Journal of Economics*, *Journal of Economic Perspectives*, *Economic Geography, Brookings Papers on Economic Activity*, *Journal of Finance*, *Journal of Economic Literature*, *Review of Environmental Economics and Policy*, *Journal of Financial Economics* и *American Economic Review*.

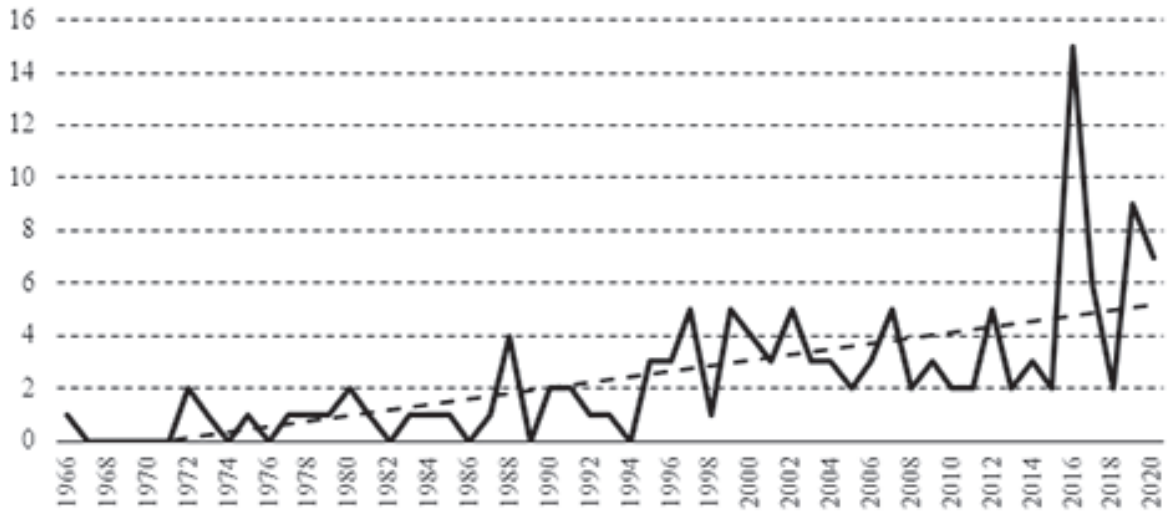


Рис. 4. **Относительная частота упоминания байесовской статистики в ведущих экономических журналах, включённых в** *Web of Science*, **1966–2020 гг.**

Источник: **Web of Science по состоянию на 22 марта 2021 г. Поиск осуществлялся по ключевому слову Bayes* во всех полях.**

В общей сложности байесовская статистика упоминается в мета-данных 130 из 41785 статей, опубликованных в ведущих экономических журналах за указанный период, что составляет менее одного процента (0,311%) от их общего числа. Столь низкая доля подтверждает тезис об отсутствии избирательного родства между являющейся интегральной частью мейнстрима эконометрикой и байесовской статистикой. В эконометрике преимущественно используются методы «классической» статистики.

Более внимательное знакомство с публикациями, мета-данные которых содержат упоминание байесовской статистики, указывают на два направления в экономической науке, на развитие которых байесовская статистика повлияла в наибольшей степени: экспериментальная экономика и теория игр. Остальные направления экономической науки байесовская «революция» практически не затронула.

Лауреат премии по экономике памяти А. Нобеля 2002 г. Д. Канеман подверг экспериментальной проверке основные положения байесовской статистики. Он пришёл к выводу, что в повседневности люди не действуют согласно предсказаниям теоремы Байеса. Его работы, хотя и не были опубликованы во включённых в выборку журналах, активно обсуждались на их страницах. В одном из вдохновлённых результатами Канемана экспериментов были получена иная картина: «…с накоплением опыта и усилением финансовых стимулов индивиды начинают действовать согласно байесовским принципам» [*Grether*, 1980. P. 538]. Ещё в одной статье обсуждается дизайн политического эксперимента, который позволяет политикам привлечь избирателей на свою сторону, полагаясь на следование последних байесовскому правилу [*Alonso, Câmara*, 2016. P. 3591].

В теории игр влияние байесовского подхода особенно ощутимо. Были предложены целые семейства игр, в которых учтено «обучение» участников на основе опыта предыдущих взаимодействий (в случае повторяющихся игр) или доступная игрокам информация о предпочтениях контрагентов (в случае однократных игр). Т. Шеллинг получил премию по экономике памяти А. Нобеля в 2005 г. в том числе и за работы в области игр с неполной информацией [*Myerson*, 2009]. В играх с неполной, или частной, информацией существуют особые типы равновесий, байесовское равновесие Нэша в статике и совершенное байесовское равновесие в динамике [*Gibbons*, 1997]. Так, для определения совершенного байесовского равновесия требуется учёт «верований каждого игрока относительно действий, совершённых в предыдущих раундах игры» [*Gibbons*, 1997. P. 142].

Неполнота доступной участникам трансакций информации открывает широкие возможности для оказания влияния на других посредством её избирательной подачи. Предоставляя одну информацию и скрывая другую, игрок способен достичь желательного для себя результата. Это работает как в контексте продаж, когда производитель избирательно снабжает потребителя информацией о продукте [*Gentzkow, Kamenica*, 2016. P. 597], так и в более общем случае убеждения контрагента в чём-либо [*Galperti*, 2019]. Предоставление новых данных, существенно влияющих на правдоподобие, способно привести к пересмотру их получателем априорной вероятности, подчас радикальному. Байесовские модели убеждения в этом смысле способны пролить свет на фальшивые новости (fake news) как элемент манипулятивных стратегий.

Если байесовская «революция» слабо отразилась на состоянии мировой экономической науки, то её влияние на российскую экономическую науку оказалось практически ничтожным. Начнём с того, что среди авторов публикаций, попавших в выборку Web of Science, нет ни одного с российской аффиляцией. Повторение поиска в русскоязычном аналоге Web of Science, eLibrary укрепляет априорное предположение о полном отсутствии интереса к байсовской статистике со стороны российских экономистов. Поиск осуществлялся в мета-данных и полных текстах статей, опубликованных в 10-ти ведущих российских экономических журналах[4]. За весь период, охватываемый eLibrary, в этих журналах было опубликовано 11310 статей. Лишь в двух из них упоминается байесовская статистика, что составляет 0,0177% от общего числа публикаций. Доля ссылок на байесовскую статистику в ведущих русскоязычных экономических изданиях в 17 ½ раз меньше аналогичной доли в ведущих англоязычных экономических изданиях.

В хронологически первой статье упомянута «концепция «рандомизация неопределенности», восходящая еше к идеям Томаса Бейеса» [*Хованов*, 2005. С. 140]. Во второй опубликованной на русском языке статье баейсовская статистика специально не обсуждается, но используется при тестировании динамической стохастической модели общего равновесия (DSGE) наряду с «классическими» статистическими тестами [*Иващенко*, 2018]. Результаты как «классических», так и байесовского тестов в данном случае оказались сходными, что отнюдь не удивительно при выполнении ряда обсуждавшихся ранее условий. Примечательно другое — редкий случай применения байесовского подхода в макроэкономике (и экспериментальная экономика, и теория игр относятся к микроэкономике). В регрессионном анализе обычно используют «частотные» тесты. В байесовской регрессии правдоподобие *i*-го наблюдения в простейшем случае представлено функцией плотности его распределения в зависимости от параметров $\alpha_{\bar{x}}$ и β, когда (xi; yi) зафиксированы на наблюдаемых значениях [*Bolstad, Curran*, 2017. P. 292]. Учитывая технические сложности с расчётом функции плотности распределения для каждого уравнения регрессии, использование Марковских цепей Монте-Карло признано альтернативным решением.

Связь между байесовским подходом и абдукцией

Э. Джейнес [*Jaynes*, 2003] призывает рассматривать байесовский подход в более широком контексте логики, не ограничивая его применение исключительно статистикой. Такой взгляд представляется перспективным, учитывая, что выбор конкретных методов исследования зависит в том числе от их онтологических оснований, то есть представлений

[4] Они определены по величине импакт-фактора РИНЦ за 2018 г. Их список включает следующие периодические издания: *Вопросы экономики*, *Форсайт*, *Мировая экономика и международные отношения*, *Вестник СпбГУ. Серия экономика*, *Экономический журнал ВШЭ*, *Экономическая политика*, *Журнал Новой Экономической Ассоциации*, *Journal of Institutional Studies*, *Финансы: теория и практика* и *Вестник СпбГУ. Серия Менеджмент*.

об изучаемых объектах и связей между ними [*Downward*, *Mearman*, 2007]. Как интерпретировать байесовский подход на практике? Поиск общего ответа ведет далеко за рамки настоящей статьи. Здесь предложен тезис о сродстве байесовской логики и особой процедуры поиска гипотез, абдукции.

Абдукция известна значительно меньше, чем две альтернативные процедуры поиска гипотез — дедукция и индукция. При использовании дедукции выводы делаются на основании общих правил. Такой подход уместен прежде всего в условиях определённости [*Bolstad, Curran*, 2017. P. 59]. При использовании индукции выводы делаются на основании конкретных наблюдений. Так как всегда есть шанс, что они окажутся опровергнуты на основании новых наблюдений, то индукция уместна в условиях риска и неопределённости. При использовании абдукции, на основании наличной информации формулируется лучший вывод, который впоследствии корректируется при поступлении новых данных.

Американский прагматизм Ч. Пирса и Дж. Дьюи сыграл особую роль в развитии и применении абдукции в эмпирических исследованиях. Пирс определяет абдукцию как «операцию по применению объяснительных гипотез» [*Peirce*, 1997. P. 245]. Ни одна из них не имеет «окончательного» и универсального характера в отличие от дедукции. В отличие от индукции, объяснительные гипотезы не формулируются при сборе новой информации с «чистого листа». Они постоянно изменяются и эволюционируют.

Аналогия между логикой абдукции и байесовским подходом заключается именно в постоянной корректировке исходной гипотезы (априорной вероятности) с учётом новых данных (правдоподобия). «Абдукция может быть понята как суждение об относительных вероятностях в байесовской теории» [*Inkpen*, *Wilson*, 2009. P. 330]. Скорректированная таким образом апостериорная вероятность рассматривается в качестве априорной в ходе нового раунда в проверке соответствующих гипотез. «Мы продолжаем собирать информацию для оценки конкретной гипотезы, не начиная всё заново с каждой попыткой проверить её, так как предшествующие исследования обеспечивают нас *априорной* информацией о достоинствах гипотезы» [*Lynch*, 2007. P. 49].

Экспериментирование не останавливается, пока не достигнута стабилизация лучшей гипотезы с учётом всего накопленного к тому моменту опыта. В этом смысле исследователь постоянно находится в состоянии сомнений, поиска и экспериментирования [*Thévenot*, 2011. P. 35]. Его адаптация к ситуации носит динамический характер, находясь в зависимости от поступления новой информации и результатов её сопоставления с уже накопленной. Согласно американским прагматикам, примерно то же самое делают и обычные люди в повседневной жизни — формулируют лучшие объяснения интересующих их проблем и затем подвергают эти объяснения различным испытаниям.

До момента стабилизации гипотеза считается «рабочей», то есть промежуточной. Её основная роль — определить направление для сбора новых данных и дизайн новых экспериментов [*Dewey*, 2007. P. 157]. Простой сбор новых данных рискует скорее создать новые проблемы, чем повысить шансы на решение исходной исследовательской задачи. Дьюи в этой связи говорит о необходимости «подготовки материала с использованием гипотез в качестве программы для сбора данных» [*Dewey*, 2007. P. 432]. Без предварительно сформулированной гипотезы упорядочение данных невозможно: исследователь просто «тонет» в море разрозненных фактов. В то же самое время простое отбрасывание гипотезы заставляет каждый раз начинать всё сначала. «Обобщение [в форме гипотезы] является и предпосылкой наблюдения и сбора фактов, и результатом этого процесса» [*Dewey*, 2007. P. 498]. И в абдукции, и в байесовском подходе акцент ставится на *итеративном*, *поступательном* характере исследования.

Полностью ли исключается возможность смены гипотезы в процессе абдукции и байесовской логики? Утвердительный ответ на данный вопрос свидетельствовал бы о применимости абдукции и байесовской логики в ситуациях не только риска, но и неопре-

делённости. Смена гипотезы — редкое, но возможное явление. Привести к полной смене гипотезы может исключительное по своему характеру правдоподобие, как в случае выпадения длинной серии решек при изначальной гипотезе о несправедливости монеты ввиду её предрасположенности к выпадению орла.

Ещё одним вариантом революционных изменений в гипотезе является допущение байесовского выбора самих гипотез или моделей [*Romeijn*, 2013]. Изначально формулируется сразу несколько гипотез, при этом пересмотру подвергается как вероятность наступления конкретных событий согласно каждой из гипотез, так и вероятность выбора самих гипотез. При этом различаются вероятности высшего (априорные вероятности выбора конкретной гипотезы) и низшего (априорные вероятности конкретного исхода при выборе каждой гипотезы) порядков. В рассмотренном ранее случае с подбрасыванием монеты вероятность высшего порядка касается использования правильной или несправедливой монеты, а вероятность низшего порядка — выпадения орла или решки.

Ещё одно связующее звено между абдукцией и байесовским подходом заключается в выборе образца (specimen) в качестве единицы наблюдения. «Случай считается *образцом*, если его содержание таково, что определённый на её основе *тип* позволяет судить о чертах и предметах, которые изначально недоступны для наблюдения. Например, образцом будет рожь, пшеница или овёс, определяемые через совокупность отличительных качеств» [*Dewey*, 1939. P. 480]. Образец не позволяет судить о ситуационно обусловленных (характеристиками почвы, погоды и т.д.) отклонениях. Для этого требуется сбор дополнительной информации — посредством *выборки* — и корректировки знания (гипотез), полученного с помощью образцов. «Данная вещь является выборкой только будучи элементом однородного континиума» [*Dewey*, 1939. P. 480], образованного отклонениями от образца. Построение выборки в этом смысле дополняет образец, позволивший сформулировать исходную гипотезу.

Эмпирическим аргументом в пользу предложенной байесовской интерепретации абдукции является рост относительной частоты упоминания этого термина в книгах, начало которого пришлось на конец 1970-х г. То есть во времени рост интереса к абдукции совпал с байесовской «революцией». Впрочем, как и в случае с байесовской статистикой, ссылок на абдукцию в русскоязычной литературе значительно меньше (рис. 5). В отличие от индукции и дедукции абдукция остается практически невостребованной в российской науке вообще и экономической науке в частности. Даже если не ограничивать поиск ведущими экономическими журналами, в eLibrary проиндексировано только четыре статьи, упоминающими абдукцию в экономическом контексте [*Трещевский, Трещевская*, 2008]. Примечательно, что ни в одной из них абдукция не применена на практике.

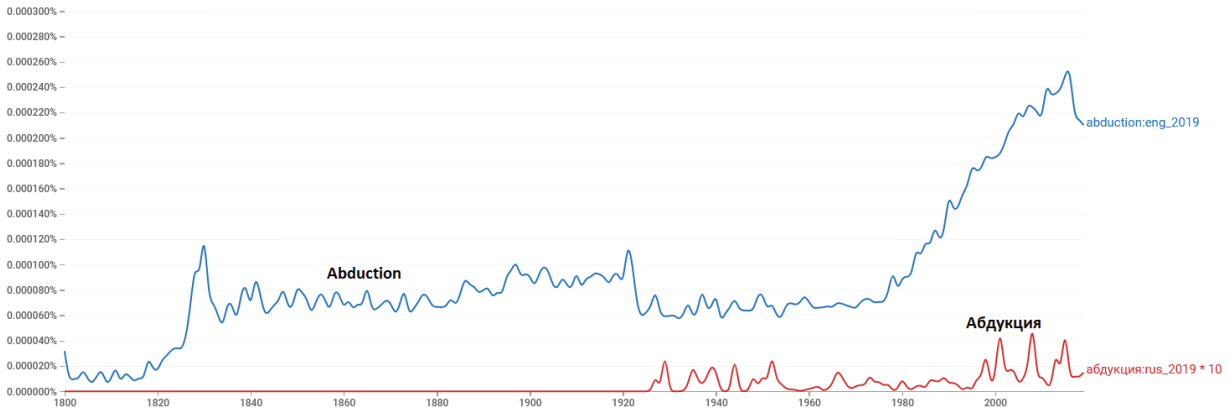


Рис. 5. **Относительная частота упоминания абдукции (abduction) в англо- и русскоязычных книгах, 1800–2019 гг.**
Источник: **Google Books Ngram Viewer. Частотности упоминания абдукции на русском языке умножены на 10 для большей наглядности.**

Учитывая отсутствие прецедентов применения абдукции в российской экономической литературе, в качестве вольной иллюстрации попробуем применить её для анализа упомянутой ранее дискуссии между коллегами Ефимовым и Кирдиной-Чандлер на страницах журнала *Вопросы теоретической экономики*. Каждая из сторон дискуссии придерживается определённой теории и методологии. Приверженность коллеги Ефимова к «обоснованной теории», или к «восхождению к теории» от фактов (grounded theory), позволяет рассматривать его в качестве сторонника индукции. Напротив, коллега Кирдина-Чандлер интерпретирует любые факты через призму теории X- и Y-матриц, что указывает на использование дедукции. Взаимное непонимание объяснимо именно несовместимостью их подходов к формулированию и проверке гипотез.

Возможно ли нахождение общего языка в таких условиях? Абдукция и байесовская логика указывают на возможное направление поиска компромисса. В качестве рабочей гипотезы допустимо использовать и теорию X- и Y-матриц. В байесовских терминах коллега Кирдина-Чандлер имеет сильное априорное убеждение (strong prior belief), что эта теория верна. Данная ситуация вряд ли уникальна как в повседневной жизни, так и в науке [*Bolstad, Curran*, 2017. Pp. 7, 338]. На этом этапе уступка ожидается от коллеги Ефимова, для которого отталкивание от гипотез-предпосылок, а не от фактов, неприемлемо [*Ефимов*, 2020. С. 33]. Далее следует итеративный процесс сопоставления гипотез-предпосылок с фактами. Преодоление предубеждений против систематической и непредвзятой работы с фактами теперь ожидается уже от коллеги Кирдиной-Чандлер [*Кирдина-Чандлер*, 2019. С. 34–35]. Учитывая интенсивность её априорного убеждения, опровергающих теорию X- и Y-матриц фактов, должно быть много даже просто для того, чтобы убедить коллегу Кирдину-Чандлер в том, что данная теория менее вероятна, чем она изначально ей представлялась[5]. Для смены же ею гипотезы-предпосылки потребуется достижение критической массы правдоподобия.

Не исключено, что в конечном итоге стабилизация произойдёт на основе не гипотезы о существовании X- и Y-матриц, а одной из множества альтернативных гипотез. Примечательно, что при обсуждении специфики российского рынка ни коллега Ефимов, ни коллега Кирдина-Чандлер не упоминают гипотез, производных от концепции доминирования, основанного на сочетании интересов на рынке [*Олейник*, 2011].

Данный мыслительный эксперимент призван показать, что абдукция не исключает ни гипотез, ни их модификации или даже отбрасывания по результатам экспериментов. Соглашаются ли стороны конкретного спора следовать правилам абдукции и байесовской логики — вторичный вопрос.

Заключение. Элементы методологии байесовского прагматизма

Предшествующие аргументы делают возможным эскиз методологии, которая могла бы помочь экономистам, прежде всего российским, вывести свою дисциплину из состояния кризиса. Обязательный элемент такой методологии — применимость в эмпирическом анализе в самых различных ситуациях, в работе как с количественными, так и с качественными данными. Другой обязательный элемент — действенность в условиях риска и, в иде-

---

[5] Данное отношение имеет количественное измерение, фактор Байеса:

$$B = \frac{\text{апостериорные шансы подтверждения теории X- и Y- матриц}}{\text{априорные шансы подтверждения теории X- и Y-матриц}},$$

где шансы (odds) означают соотношение вероятности наступления какого-либо события и вероятности того, что это не произойдёт. Если фактор Байеса меньше единицы, то данные убеждают, что событие менее вероятно, чем изначально представлялось [*Jaynes*, 2003. P. 76].

альном случае, неопределённости. Наконец, учитывая отсутствие явных альтернатив давно сложившимся теориям (в первую очередь мейнстриму, кейнсианству, марксизму), ещё одним элементом методологии представляется возможность последовательного построения и уточнения гипотез без необходимости автоматического отказа от них по результатам тестирования.

Прагматизм уже многократно приходил на выручку экономистам. Прагматическую окраску имел даже синтез А. Маршалла, который заложил основы мейнстрима. Он имел «теоретически-прикладной» характер. По мнению Автономова, английскую политическую экономию в традициях А. Смита, Дж. Милля, Маршалла, Дж. Кейнса отличали «уважение к практике, боязнь излишнего философствования» [*Автономов*, 2019, С. 25].

Прагматиками были сторонники «оригинального» институционализма в том смысле, что на них значительное влияние оказал американский прагматизм. Примечательно, что американский прагматизм развился в качестве реакции на «теоретически-прикладную» логику Милля. Так, Дьюи обильно ссылается на Милля — с целью критики — в своих работах [*Dewey*, 1998]. В качестве альтернативы дедукции и индукции в «теоретически-прикладной» логике Милля представители американского прагматизма рассматривали именно абдукцию. «Прагматизм... не является ничем иным, как вопросом логики абдукции» [*Peirce*, 1997. P. 249].

В то же самое время байесовский подход не привлёк достаточного внимания «оригинальных» институционалистов — стоит вспомнить, что именно на рубеже XIX и XX вв. «классическая» статистика вытеснила байесовскую статистику на научную периферию. Так, Т. Веблен критически относился к трактовке причинно-следственных связей, которая вытекает из дедукции, но не смог выйти за её рамки. Согласно этой трактовке, требуется выявить конкретные причины наблюдаемых явлений (следствий), игнорируя при этом, что предполагаемые причины являются, в свою очередь, следствиями, в том числе и явлений, квалифицированных в качестве следствий. Иными словами, причинно-следственные цепочки длиннее, чем постулируется при анализе связей между независимыми и зависимыми переменными, и они включают обратные связи, то есть возможное влияние «следствий» на «причины». Согласно Веблену «история экономической жизни представляет собой куммулятивный процесс адаптации средств к целям, которые в свою очередь подвержены непрерывным изменениям; и субъект, и его среда в этой связи оказываются в каждый из дискретных моментов времени результатом предшествующих тенденций» [*Veblen*, 1998. P. 411]. В условиях невозможности использовать методы байесовской статистики осознание пределов использования индукции и дедукции не позволило «оригинальным» институционалистам раскрыть свой потенциал. В конечном счёте они отказались от использования какой-либо определённой методологии, ограничившись собиранием и описанием фактов [*Oleinik*, 2021].

Ещё один вариант прагматизма можно найти в работах Г. Колодко, который называет его «новым». А.Некипелов отмечает: «Концепция «нового прагматизма» проф. Г. Колодко также исходит из того, что экономическая теория должна быть ориентирована прежде всего на практический результат» [*Некипелов*, 2017. С. 26]. В то же самое время «новый» прагматизм не содержит особых методологических новаций, за исключением призыва к учёту в прикладных экономических исследованиях «неэкономических» факторов. С помощью каких именно методов предлагается учесть «неэкономические» факторы при этом не уточняется, что делает «новый» прагматизм менее значимым для предложенной дискуссии.

Представляется, что синтез абдукции с байесовской статистикой позволяет разрабатывать новую версию прагматизма, отличную от других его известных вариантов. Условно назовём этот вариант байесовским прагматизмом, беря абдукцию от американского прагматизма, логику проверки гипотез — от байесовской статистики, а эмпирическую, прак-

тическую ориентацию — от обоих источников. Байесовскую версию прагматизма, таким образом, характеризует (1) эмпирическая и практическая ориентация; (2) акцент на абдукции, а не индукции и дедукции; (3) кумулятивный процесс накопления знания, который не исключает революционных скачков (радикального пересмотра априорных гипотез).

Остается показать, что байесовский прагматизм можно использовать в работе как с количественными, так и с качественными данными. Применимость в работе с количественными данными обусловлена изначально сугубо статистическим характером байесовского подхода и многократно подтверждена в публикациях (не обязательно экономических). Его распространение на область логики — сравнительно недавнее явление.

Применимость в работе с качественными данными не менее важна. «Здравый смысл имеет преимущественно качественное выражение, тогда как в науке для решения стоящих перед нею проблем и задач существует тенденция к выражению исследуемых отношений в терминах величины и других математических отношений, то есть количественным образом» [*Dewey*, 1939. P. 76]. Исключение из научного оборота качественных данных существенно ограничивает обращение к здравому смыслу и повседневному опыту для формулировки исходных гипотез (оценке априорных вероятностей) и их последующей проверки.

Учитывая, что абдукция совместима с различными методами контент-анализа, качественным, количественным и смешанным (mixed methods) [*Олейник*, 2021; *Oleinik*, 2021], существует возможность для адаптации байесовского прагматизма и к специфике качественных данных. Для этого потребуется наполнить контент-анализ как методологию работы с качественными данными (текстами, изображениями) байесовским содержанием. Прогресс в этом направлении существенен, о чём свидетельствуют хотя бы воспроизведенные выше N-граммы (ngrams), историческим предшественником которых были последовательности букв (Марковские цепи), проанализированные в пушкинском «Евгении Онегине» А. Марковым [*Jurafsky, Martin*, n.d.].

ЛИТЕРАТУРА

Автономов В.С. (2019). Методология «Основ политической экономии» М.И. Туган-Барановского в сопоставлении «Принципов» А. Маршалла // Вопросы теоретической экономики. №1. С. 24–29.

Автономов В.С. (2018). Экономическая теория до и после великой рецессии // Вопросы теоретической экономики. №2. С. 58–64.

Ефимов В.М. (2020). Три видения социальных порядков, сложившихся на Западе и в России (ответ С.Г. Кирдиной-Чэндлер) // Вопросы теоретической экономики. №1. С. 31–45.

Иващенко С.М. (2018). Экономическая политика России: модель с дискреционной политикой или с инструментальными правилами // Вестник СПбГУ. Экономика. Т. 34. Вып. 1. С. 149–172.

Кирдина-Чэндлер С.Г. (2019). О деньгах и социальных порядках (размышления над статьей В.М. Ефимова) // Вопросы теоретической экономики. №2. С. 32–42.

Ковалев А.В. (2018). Экономическая теория: назад в будущее? // Вопросы теоретической экономики. №2. С. 47–57.

Мартьянов В.С. (2021). Блеск метафор и понятийная релятивность мейнстрима общественных наук // Вопросы теоретической экономики. №1. С. 22–34.

Некипелов А.Д. (2017). «Новый прагматизм» профессора Г. Колодко: Альтернатива или дополнение чистой экономической теории? // Вопросы теоретической экономики. №1. С. 22–39.

Олейник А.Н. (2011). Власть и рынок: система социально-экономического господства в России. М.: РОССПЭН.

Олейник А.Н. (2019). Научные трансакции: Сети и иерархии в общественных науках. — М.: Инфра-М.

Олейник А.Н. (2021). Применение контент-анализа в экономических науках: обзор текущего состояния дел и перспектив // Вопросы экономики. №4. С. 79–95.

Тамбовцев В.Л. (2020) Непродуктивность попыток методологического синтеза // Вопросы теоретической экономики. №3. С. 7–31.

Трещевский Ю.И., Трещевская Н.Ю. (2008). Применение обратной абдукции для выдвижения и проверки управленческих гипотез // Вестник Воронежского Государственного Университета. Экономика и Управление. Вып. 2. С. 56–59.

Хованов Н.В. (2005). Оценка сложных экономических объектов и процессов в условиях неопределенности: К 95-летию метода сводных показателей А.Н. Крылова // Вестник СПбГУ. Экономика. Вып. 1. С. 138–144.

Шаститко А.Е., *Курдин А.А.* (2020). В ожидании непредвиденного // Вопросы теоретической экономики. №2. С. 36–50.

Эггертссон Т. (2001). Экономическое поведение и институты. — М.: Дело.

Almeida F., de Paula L. G. (2019). The Place of Uncertainty in Heterodox Economics Journals: A Bibliometric Study // Journal of Economic Issues. Vol. 53. Issue 2. Pp. 553–562.

Alonso R., Câmara O. (2016). Persuading Voters // American Economic Review. Vol. 106. Issue 11. Pp. 3590–3605.

Bernard H.R. (2013). Social Research Methods. 2nd edition. — Thousand Oaks, CA: Sage.

Bolstad W. M., Curran J. M. (2017). Introduction to Bayesian statistics. 3rd edition. — Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons.

Dewey J. (1939). Logic: The Theory of Inquiry. — New York: Henry Holt and Company.

Dewey J. (1998). Principles of Instrumental Logic: John Dewey's Lectures in Ethics and Political Ethics, 1895–1896. Carbondale and Edwardsville: Southern Illinois University Press.

Dewey J. (2007). Essays in Experimental Logic — Carbondale: Southern Illinois University Press.

Downward P., Mearman A. (2007). Retroduction as mixed-methods triangulation in economic research: reorienting economics into social science // Cambridge Journal of Economics. Vol. 31. Issue 1. Pp. 77–99.

Galperti S. (2019). Persuasion: The Art of Changing Worldviews // American Economic Review. Vol. 109. Issue 3. Pp. 996–1031.

Gentzkow M., Kamenica E. (2016). A Rothschild-Stiglitz Approach to Bayesian Persuasion // American Economic Review. Vol. 106. Issue 5. Pp. 597–601.

Gibbons R. (1997). An Introduction to Applicable Game Theory // Journal of Economic Perspectives. Vol. 11. Issue 1. Pp. 127–149.

Grether D.M. (1980). Bayes Rule as a Descriptive Model: The Representativeness Heuristics // Quarterly Journal of Economics. Vol. 93. Issue 3. Pp. 537–557.

Harsanyi J.C. (1978). Bayesian Decision Theory and Utilitarian Ethics // American Economic Review. Vol. 68. Issue 2. Pp. 223–228.

Hodgson G.M. (1988). Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics. — Cambridge: Polity Press.

Hodgson G.M. (2011). The Eclipse of the Uncertainty Concept in Mainstream Economics // Journal of Economic Issues. Vol. 45. Issue 1. Pp. 159–176.

Inkpen R., *Wilson G. P.* (2009). Explaining the past: abductive and Bayesian reasoning // The Holocene. Vol. 19. Issue 2. P. 329–334.

Jaynes E.T. (2003). Probability theory: The logic of science. — Cambridge: Cambridge University Press.

Jurafsky D., Martin J.H. (n.d.). Speech and Language Processing. 3rd edition (draft). web.stanford.edu/~jurafsky/slp3/ed3book.pdf (дата обращения 02.04.2021).

Kruschke J.K. (2015). Doing Bayesian Data Analysis. 2nd edition. — London: Academic Press of Elsevier.

Kruschke J.K., Aguinis H., Joo H. (2012). The Time Has Come: Bayesian Methods for Data Analysis in the Organizational Sciences // Organizational Research Methods. Vol. 15. Issue 4. Pp. 722–752.

Lin Y., *Michel J.-B.*, *Lieberman A.E.*, *Orwant J.*, *Brockman W.*, *Petrov S.* (2012). Syntactic Annotations for the Google Books Ngram Corpus // Proceedings of the 50th Annual Meeting of the Association for Computational Linguistics. — Jeju, Republic of Korea, 8–14 July. Pp. 169–174.

Lynch S.M. (2007). Introduction to Applied Bayesian Statistics and Estimation for Social Scientists. Berlin: Springer.

Murphy K.P. (2012). Machine learning: A Probabilistic Perspective. — Cambridge: the MIT Press.

Myerson R.B. (2009). Learning from Schelling's Strategy of Conflict // Journal of Economic Literature. Vol. 47. Issue 4. Pp. 1109–1125.

Oleinik A. (2021). Content analysis as a method for heterodox economics // Journal of Economic Issues. Vol. 55. (In press.).

Peirce C.S. (1997). Pragmatism as a Principle and Method of Right Thinking: the 1903 Harvard Lectures on Pragmatism. — Albany, NY: State University of New York Press.

Romeijn J.-W. (2013). Abducted by Bayesians? // Journal of Applied Logic. Vol. 11. Issue 4. Pp. 430–439.

Thévenot L. (2011). Power and Oppression from the Perspective of the Sociology of Engagements: A Comparison with Bourdieu's and Dewey's Critical Approaches to Practical Activities // Irish Journal of Sociology. Vol. 19. Issue 1. Pp. 35–67.

Veblen T. (1998 [1898]). Why is economics not an evolutionary science? // Cambridge Journal of Economics. Vol. 22. Issue 4. Pp. 403–414.

Vogt P.W. (2006). Quantitative Research Methods for Professionals in Education and Other Fields. — Boston, MA: Pearson Allyn & Bacon.

Олейник Антон Николаевич
aoleynik@mun.ca

Anton N.Oleinik
Doctor of Economic, Professor, Memorial University of Newfoundland (Canada) and Labrador and Central Economics and Mathematics Institute PAS (Moscow)
aoleynik@mun.ca

ON POSSIBLE METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF PRAGMATIC ECONOMIC THEORY: T. BAYES AND J. DEWEY

Abstract: The article discusses a crisis in economic sciences in Russia. It outlines some methodological solutions to the current crisis. A solution considered in the article in depth consists in combining American pragmatism and Bayesian statistics. Both approaches are practically unknown to Russian economists. Abduction as a logical foundation of a cumulative process of hypothesis testing with the help of collecting new data is deemed as a central element of the proposed methodology. Data from two databases, eLibrary and Web of Science are used to support arguments advanced.

Keywords: *abduction, Bayesian statistics, American pragmatism.*
JEL: C11, C12, B15, B25, B40

REFERENCES

Almeida F., de Paula L.G. (2019). The Place of Uncertainty in Heterodox Economics Journals: A Bibliometric Study // *Journal of Economic Issues*. Vol. 53. Issue 2. Pp. 553–562.

Alonso R., Câmara O. (2016). Persuading Voters // *American Economic Review*. Vol. 106. Issue 11. Pp. 3590–3605.

Avtonomov V. (2018). Ekonomicheskaia teoriia doi posle velikoi recessii [The economic theory before and after the great recession] // *Voprosy teoreticheskoi ekonomiki*. №2. Pp. 58–64. (In Russ.).

Avtonomov V. (2019). Metodologiia 'Osnov politicheskoi ekonomii' M.I. Tugan-Baranovskogo v sopostavlenii 'Principov' A. Marshala [The methodology of M.I. Tugan-Baranovsky's "Foundations of political economy' in comparison with A. Marshall's 'Principles'] // *Voprosy teoreticheskoi ekonomiki*. №1. Pp. 24–29. (In Russ.).

Bernard H.R. (2013). *Social Research Methods*. 2nd edition. — Thousand Oaks, CA: Sage.

Bolstad W.M., Curran J.M. (2017). *Introduction to Bayesian statistics*. 3rd edition. — Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons.

Dewey J. (1939). *Logic: The Theory of Inquiry*. — New York: Henry Holt and Company.

Dewey J. (1998). *Principles of Instrumental Logic: John Dewey's Lectures in Ethics and Political Ethics, 1895–1896*. Carbondale and Edwardsville: Southern Illinois University Press.

Dewey J. (2007). *Essays in Experimental Logic*. — Carbondale: Southern Illinois University Press.

Downward P., Mearman A. (2007). Retroduction as mixed-methods triangulation in economic research: reorienting economics into social science // *Cambridge Journal of Economics*. Vol. 31. Issue 1. Pp. 77–99.

Eggertsson T. (2001). *Economicheskoe povedenie i instituty* [Economic behavior and institutions]. — Moscow: Delo. (In Russ.).

Galperti S. (2019). Persuasion: The Art of Changing Worldviews // *American Economic Review*. Vol. 109. Issue 3. Pp. 996–1031.

Gentzkow M., Kamenica E. (2016). A Rothschild-Stiglitz Approach to Bayesian Persuasion // American Economic Review. Vol. 106. Issue 5. Pp. 597–601.

Gibbons R. (1997). An Introduction to Applicable Game Theory // *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 11. Issue 1. Pp. 127–149.

Grether D.M. (1980). Bayes Rule as a Descriptive Model: The Representativeness Heuristics // *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 93. Issue 3. Pp. 537–557.

Harsanyi J.C. (1978). Bayesian Decision Theory and Utilitarian Ethics // American Economic Review. Vol. 68. Issue 2. Pp. 223–228.

Hodgson G.M. (1988). *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*. — Cambridge: Polity Press.

Hodgson G.M. (2011). The Eclipse of the Uncertainty Concept in Mainstream Economics // *Journal of Economic Issues*. Vol. 45. Issue 1. Pp. 159–176.

Inkpen R., Wilson G.P. (2009). Explaining the past: abductive and Bayesian reasoning // *The Holocene*. Vol. 19. Issue 2. P. 329–334.

Ivashchenko S. (2018). Ekonomicheskaia politika Rossii: model' s diskrecionnoi politikoi ili s instrumental'nymi pravilami [Russian economic policy: A model discretionary policy or policy rules] // *Vestnik SPbGU. Ekonomika*. Vol. 34. Issue 1. Pp. 149–172. (In Russ.).

Jaynes E.T. (2003). *Probability theory: The logic of science*. — Cambridge: Cambridge University Press.

Jurafsky D., Martin J. H. (n.d.). *Speech and Language Processing*. 3rd edition (draft). web.stanford.edu/~jurafsky/slp3/ed3book.pdf (date of access 02.04.2021).

Kavaliov A. (2018). Ekonomicheskaia teoriia: nazad v budushchee? [Economic theory: back to the future] // *Voprosy teoreticheskoi ekonomiki*. №2. P. 47–57. (In Russ.).

Khovanov N. (2005). Otsenka slozhnyh ekonomicheskih ob'ektov i processov v usloviiah neopredelennosti [Assessment of complex economic phenomena under uncertainty] // *Vestnik SPbGU. Ekonomika*. Issue 1. Pp. 138–144. (In Russ.).

Kirdina-Chandler S. (2019). O den'gah i sotsial'nykh poriadkah (razmyshleniia and stat'ei V.M. Efimova [About money and social orders (reflections on the article of V.M. Efimov) // Voprosy teoreticheskoi ekonomiki. №2. Pp. 32–42. (In Russ.).

Kruschke J.K. (2015). *Doing Bayesian Data Analysis*. 2nd edition. — London: Academic Press of Elsevier.

Kruschke J.K., Aguinis H., Joo H. (2012). The Time Has Come: Bayesian Methods for Data Analysis in the Organizational Sciences // *Organizational Research Methods*. Vol. 15. Issue 4. Pp. 722–752.

Lin Y., *Michel J.-B.*, *Lieberman A.E.*, *Orwant J.*, *Brockman W.*, *Petrov S.* (2012). *Syntactic Annotations for the Google Books Ngram Corpus* // Proceedings of the 50th Annual Meeting of the Association for Computational Linguistics. — Jeju, Republic of Korea, 8–14 July 2012. Pp. 169–174.

Lynch S.M. (2007). *Introduction to Applied Bayesian Statistics and Estimation for Social Scientists.* Berlin: Springer.

Martianov V. (2021). Blesk metaphor i poniatiinaia reliativnost' meinstrima obshchestvennikh nauk [The sine of metaphors and conceptual relativity of the mainstream social sciences] // *Voprosy teoreticheskoi ekonomiki*. №1. Pp. 22–34. (In Russ.).

Murphy K.P. (2012). *Machine learning: A Probabilistic Perspective*. — Cambridge: the MIT Press.

Myerson R.B. (2009). Learning from Schelling's Strategy of Conflict // *Journal of Economic Literature.* Vol. 47. Issue 4. Pp. 1109–1125.

Nekipelov A. (2017). 'Novyi pragmatism' professora G. Kolodko: Al'ternativa ili dopolnenie chistoi ekonomicheskoi teorii? ['New pragmatism' of Professor G. Kolodko: Alternative to pure economic theory?] // *Voprosy teoreticheskoi ekonomiki*. №1. Pp. 22–39. (In Russ.).

Oleinik A. (2011). *Vlast' i rynok: Sistema social'no-ekonomicheskogo gospodstva v Rossii* [Power and Market: A system of social-economic domination in Russia]. — Moscow: ROSSPEN. (In Russ.).

Oleinik A. (2019). *Nauchnye transakcii: seti i ierarhii v obshchestvennyh naukah* [Scientific transactions: Networks and hierarchies in the social sciences]. — Moscow: Infra-M. (In Russ.).

Oleinik A. (2021). Primenenie kontent-analiza v ekonomicheskih naukah: obzor sostoianiaia del i perspektiv [Uses of content analysis in economic sciences: an overview of the current situation and prospects] // *Voprosy ekonomiki*. №4. P. 79–95. (In Russ.).

Peirce C.S. (1997). *Pragmatism as a Principle and Method of Right Thinking: the 1903 Harvard Lectures on Pragmatism*. — Albany, NY: State University of New York Press.

Romeijn J.-W. (2013). Abducted by Bayesians? // Journal of Applied Logic. Vol. 11. Issue 4. Pp. 430–439.

Shastitko A., *Kurdin A.* (2020). V ozhidanii nepredvidennogo [Expecting unpredicatble] // *Voprosy teoreticheskoi ekonomiki*. №2. Pp. 36–50. (In Russ.).

Tambovtsev V. (2020). Neproduktivnost' popytok metodologicheskogo sinteza [Unproductivity of the methodological fusion's attempts] // *Voprosy teoreticheskoi ekonomiki*. №3. Pp. 7–31. (In Russ.).

Thévenot L. (2011). Power and Oppression from the Perspective of the Sociology of Engagements: A Comparison with Bourdieu's and Dewey's Critical Approaches to Practical Activities // *Irish Journal of Sociology*. Vol. 19. Issue 1. Pp. 35–67.

Treshchevsky Yu., Treshchevskaya N. (2008). Primenenie obratnoi abdukcii dlia vydvizheniia i proverki upravlencheskih gipotez [Using reverse abduction to formulate and test hypotheses in management] // *Vestnik Voronezhskogo Gosudarstvennogo Universiteta. Ekonomika i Upravlenie*. Issue 2. Pp. 56–59. (In Russ.).

Veblen T. (1998 [1898]). Why is economics not an evolutionary science? // Cambridge Journal of Economics. Vol. 22. Issue 4. Pp. 403–414.

Vogt P. W. (2006). *Quantitative Research Methods for Professionals in Education and Other Fields* — Boston, MA: Pearson Allyn & Bacon.

Yefimov Vladimir (2020). Tri videniia sotsial'nikh poriadkov, slozhivshihsia na Zapade i v Rossii (otvet S.G. Kirdinoi-Chandler) [Three visions of social orders in the West and in Russia (the answer to S.G. Kirdina-Chandler)] // *Voprosy teoreticheskoi ekonomiki*. №1. Pp. 31–45. (In Russ.).

В.Л. Тамбовцев
д.э.н., профессор, гл.н.с., Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

МЕТОДОЛОГИИ НОВОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ: ВСЕ ЛИ МЫ ИМЕЕМ В ВИДУ ОДНО И ТО ЖЕ?

Аннотация. С начала становления новой институциональной экономической теории (НИЭТ) многие исследователи говорят о том, что её методология слабо или недостаточно развита. Цель данной статьи — ответить на вопрос, о какой методологии идет речь? Анализ литературы показывает, что обычно имеется в виду философская методология, т.е. анализ научной дисциплины под углом зрения того или иного варианта философии науки. Он показывает также, что у исследователей, работающих в рамках НИЭТ, практически отсутствует интерес к её изучению и оценке с точки зрения философии науки. Вместе с тем исследовательская методология, т.е. представление о совокупности предпосылок и методов научного изучения институтов, получила в НИЭТ достаточно широкое развитие. Соответствующие представления хотя и несколько отличаются друг от друга в своих описаниях, однако весьма близки по содержанию. Это позволило на основе их анализа сформулировать основные принципы исследовательской методологии НИЭТ и выявить её основную проблему: неразработанность трансформации качественных квазимоделей в строгие математические модели, которые могут быть использованы для эмпирической проверки высказываемых гипотез.

Ключевые слова: *новая институциональная экономическая теория, философская методология, исследовательская методология.*
JEL: B41, B52, C00.
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2021_3_52_74.

Экономическая методология и экономическая теория

Характеризуя современное состояние новой институциональной экономической теории (НИЭТ), многие исследователи, одновременно с признанием успешного развития этого исследовательского направления и расширения применения его положений в новых областях экономического анализа, указывают также на *недостаточную разработанность вопросов его методологии* [*Langlois*, 1989; *Menard*, 2001; *Richter*, 2005; *Расков*, 2010; *Ménard*, *Shirley*, 2014a]. Такое сочетание оценок, как представляется, содержит в себе определенное противоречие: может ли успешно развиваться некоторое научное направление или теория, если у них нет ясной методологии исследования? Ответ на этот вопрос зависит от того, что в нем понимается под словом «методология».

Примерно до середины 1980-х гг. в мировой экономической науке (и соответствующей литературе) под методологией и, соответственно, методологическим анализом понималось одно: применение к предметным экономическим исследованиям того или иного варианта философии науки[1]. Такая экономическая методология самоопределялась

[1] В 1930–1950-е гг. таким вариантом был логический позитивизм и его различные направления, в настоящее время преобладают те или иные альтернативные подходы.

как часть экономической науки, стремившаяся с философских позиций содействовать её развитию. Как писал Д. Хаусман, «литература по экономической методологии обычно имеет дело с вопросами о том, подтверждается или не подтверждается теория, или о том, какую из эмпирических теорий следует выбрать. Основной вопрос звучит обычно так: "Как можно сказать, является ли эта часть экономической теории хорошей наукой?"» [*Hausman*, 1989. P. 115]. Схожие утверждения были высказаны и М. Блаугом: «…*методология* — это не просто причудливое название для "методов исследования", это изучение отношений между теоретическими понятиями и обоснованными выводами о реальном мире; в частности, методология — это такая отрасль экономической теории, в которой мы изучаем пути, которыми экономисты оправдывают свои теории, и основания, которые они предлагают для предпочтения одних теорий другим» [*Blaug*, 1992. P. xxi].

Несмотря на такую явно положительную для экономической теории направленность, особенностью этого методологического анализа стал тот факт, что и его проведение, и его результаты крайне редко вызывали какой-либо интерес у предметных экономистов, т.е. тех, кто занимается прежде всего экономическими, а не экономико-методологическими исследованиями. Так, среди методологических работ не методологов широкую известность до последнего времени имела только одна — статья М. Фридмана [*Friedman*, 1953]. Лишь недавно вышла книга, посвященная экономической методологии и написанная предметным экономистом [*Rodrik*, 2015]. Безусловно, этой тематики касались и другие известные экономисты. Например, в антологию, собранную Д. Хаусманом, включены статьи Г. Саймона, Й. Шумпетера, Н. Калдора, А. Сена, В. Смита, К. Камерера, Дж. Бьюкенена и В. Ванберга, не говоря уже о работах классиков, таких как Дж.С. Милль, М. Вебер, К. Маркс и Т. Веблен [*Hausman*, 2008].

Однако для подавляющего большинства экономистов обращение внимания на результаты усилий методологов по улучшению экономической теории оставались и остаются малопривлекательными. Недаром статья Б. Фрея называлась «Почему экономисты не обращают внимания на экономическую методологию» [*Frey*, 2001]. С его точки зрения, причиной является нормативная ориентация экономической методологии: её представители, основываясь на тех или иных философских позициях, приходят к выводам, как *надо* изучать экономику. Однако предметные экономисты, сталкиваясь с трудностями решения своих задач, находят совсем другие способы. «Разрыв столь велик, что экономисты даже не берут на себя труд отвергнуть назидания, предлагаемые философами науки. Они просто игнорируют их» [Op. cit. P. 41]. Другими словами, причина, по мнению Фрея, лежит в первую очередь в области простой человеческой *психологии*: нежелании специалистов выслушивать поучения неспециалистов.

Он указывает, однако, и на другой фактор, который можно назвать институциональным. В упомянутой статье Фрей разбирает тот редкий случай, когда методологи обратились к анализу феномена, действительно способного повлиять (и реально влияющего) на результаты, получаемые экономическими исследованиями, — на отсутствие связи между статистической и содержательной значимостью влияния одного фактора на другой. Он связывает пренебрежение предметных экономистов к текстам методологов с тем, что на первых влияет институциональная среда, в которой функционирует экономическая наука. Эта среда такова, что профессиональный рост связан с наличием публикаций в престижных журналах, а рецензенты последних обращают внимание на математическую строгость, а не на экономическое содержание. В данном случае с методологами можно согласиться, однако на то, например, что корреляция — это не причинная связь (correlation is not causation, или correlation does not imply causation) указывали не только методологи, но и статистики, т.е. специалисты по строгим формальным методам, притом куда раньше, чем методологи: «То, что корреляция не является причинной связью, — это, наверное, первое, что мы должны сказать» [*Bernard*, 1982. P. 387].

Л. Боулэнд указывает на еще одну причину пренебрежения: слабое знание методологами современного состояния экономической теории: «…философы экономики редко знают об экономической теории больше, чем на уровне вводного курса для начинающих (beyond the level of Economics 101)» [*Boland*, 2016. P. 18]

Экономическая причина невнимания предметных экономистов к работе методологов логически следует из интерпретация Г. Франком науки как особого *рынка* [*Franck*, 2002]. Его субъекты — производители знаний (продавцы) и их потребители (покупатели) — это учёные, которые производят и публикуют знания, максимизируя свою полезность. Её единицей измерения, по мнению Франка, выступает *внимание*, т. е. время, которое тратится на чтение одних работ, но не тратится на другие. Пренебрежение теми работами, которые бесполезны для решения своих задач, — это рациональное использование ограниченного ресурса, т.е. внимания. В этой связи нельзя не согласиться с Г. Саймоном, который писал: «Я считаю методологическое изыскание заинтересовывающим и информативным (instructive) до той степени, до которой оно ориентирует себя на конкретные проблемы эмпирической науки» [*Archibald*, *Simon*, *Samuelson*, 1963. P. 229].

Какое из объяснений игнорирования экономистами работ методологов соответствует действительности, — это, конечно, вопрос эмпирического исследования. Пока же можно лишь констатировать, что «экономисты не следуют тем законам исследования, которые устанавливают их методологии» [*McCloskey*, 1983. P. 482][2], или, как сделал вывод совсем недавно Дж. Вромен, «даже если бы кто-то, заинтересованный в нашей области [экономической методологии, — *В.Т.*], развил бы взаимовыгодный обмен между экономической теорией и философией, экономисты никогда не обратили бы внимания на эту работу» [*Vromen*, 2021. P. 2]. Но если экономисты следуют законам исследования, установленным «не методологически», то как же они организуют свою работу? Есть ли у них вообще какая-то методология?

Разные понимания методологии

Вероятно, наиболее известным разграничением «двух методологий»[3] явилось введение в [*McCloskey*, 1983] понятий «методологии с маленькой буквы» (‘small-m’ methodology), обсуждающей вопросы, могущие вызвать интерес у практикующих экономистов, и «методологии с большой буквы» (‘big-M’ methodology), касающейся вопросов, интересных философам, развитых более детально в [*McCloskey*, 1985. Pp. 159–162]. Примерно в то же время Д. Хаусман писал об «озадачивающем разделении (puzzling divorce), которое существует между пишущими об экономической методологии и работами философов науки» [*Hausman*, 1984. P. 231].

Несколько позже Л. Боулэнд противопоставляет методологию и прикладную методологию, подчеркивая важность для экономистов второй и незначимость первой: «Несмотря на то, что говорит некоторое число методологов с благими намерениями…, есть очень мало того, в чем обычный философ мог бы помочь типичному экономисту — создателю моделей. Какие бы глубокие идеи о природе и целях человеческой мысли не высказывали Платон, Декарт или Джон Стюарт Милль, эти идеи вряд ли помогут практикующему экономисту, пытающемуся измерить уровень безработицы в лесной промышленности или определить, совместима ли максимизация индивидуальной полезности с рыночной детерминацией цен» [*Boland*, 1989. P. 11]. С его точки зрения, прикладная методология — это самостоятельная исследовательская программа, которая «направлена на выработку ряда общих понятий, которые давали бы некоторые шаблонные методологические решения практикующим

[2] Правда, к приведенному суждению она добавляет: «Тоже хорошее дело (A good thing, too)» (Ibid.).

[3] По аналогии с «двумя культурами» Ч. Сноу.

экономистам» [Op. cit. P. 13]. Одним из основных среди этих понятий должно выступать понятие *проверяемости* (testability) моделей и других утверждений экономической теории, являющееся приложением концепции фальсифицируемости К. Поппера как критерия научности к экономической теории [Op. cit. P. 14]).

Д. Хаусман в том же году писал: «Литература по экономической методологии посвящена в основном вопросам о подтверждении теории или отказе от неё, или выбору варианта эмпирической теории. Центральный вопрос звучит обычно так: “На каком основании можно говорить, является ли данная часть экономической теории хорошей наукой?” Экономисты хотят, чтобы методологи разработали алгоритм создания хорошей экономической науки, и они хотят, чтобы этот алгоритм оправдал их собственную практику и вскрыл безрассудность (foolishness) тех, кто занимается экономической наукой иначе» [*Hausman*,1989. P. 115].

Однако уже в наше время Л. Боулэнд был вынужден констатировать: «…область экономической методологии с маленькой буквы была позднее захвачена (hijacked) якобы философами экономической теории до такой степени, что конференции, которые в прошлом рассматривали вопросы методологии с маленькой буквы, сегодня посвящены темам, интересным только философам, в особенности аналитическим философам, отвергающим взгляд Карла Поппера на экономическую методологию» [*Boland*, 2016. P. 17].

Как представляется, такой переход обусловлен тем, что экономическая методология в середине 1980-х гг. стала *самостоятельной наукой*, имеющей собственный объект, предмет и метод исследований [*Düppe*, 2011], вследствие чего её результаты в целом практически не оказывают влияния на развитие экономической науки. Тем самым обе экономические методологии как с большой, так и с маленькой буквы фактически стали представлять собой различные направления одной *философской методологии* (ФМ).

Фактически различные направления ФМ представляют собой построение *рациональных* (иногда — не вполне рациональных) *реконструкций ви́дения* их последователями под углом зрения той или иной философии того, как практикующие (или предметные) экономисты исследуют изучаемые ими экономики, а также сопоставление и оценку этих реконструкций с теми философскими воззрениями, которые разделяет или считает правильными (достойными, перспективными и т.п.) автор проведенной реконструкции. Такого рода исследования безусловно полезны для (будущих) биографов ученых, чьи представления об экономике реконструированы, и для историков развития экономических учений. Однако они вряд ли могут оказаться полезными для других экономистов, у которых не может не быть собственных (интуитивных или сознательно сформированных) представлений об объектах и предметах их анализа. Ведь, во-первых, описания реконструкций даются в терминах философии, а не экономической науки, а во-вторых, собственные ви́дения экономики, как того, кто изучен в рамках ФМ, так и тех, кто стали читателями этих работ, формируются во многом неосознанно, всем опытом жизни и исследовательской работы этих ученых. Безусловно, *можно* сознательно поменять свои представления об экономике, если проведенные предметные исследования ясно говорят, что картина, сложившаяся *до* начала исследования, оказалась неверна, однако её изменение на основе знания того, что кто-то думает иначе, для ученого маловероятны: нужны *доказательные* факты, т.е. результаты *предметных*, а не философских или философско-методологических исследований.

Между тем у ряда экономистов продолжает действовать (проходящее у большинства в студенчестве) убеждение в том, что философско-методологическое знание дает возможности для развития и повышения качества предметных исследований. Только наличием таких (возможно имплицитных) убеждений можно объяснить повышенный интерес сторонников гетеродоксальных экономических теорий не к производству новых научных знаний об экономике и идущих в ней процессах — тех знаний, которые не могли бы быть получены в рамках других экономических теорий, — а к нескончаемому обсуждению несо-

ответствий философских методологий гетеродоксальных и ортодоксальных теорий, нацеленному на доказательство того, что первые *методологически* «лучше», чем вторые.

Как представляется, такие обсуждения и сопоставления, если и интересны для критиков, то у критикуемых какого-либо внимания не вызывают, и причины этого вполне понятны: ведь критика фактически относится к тому, как критикуемые *видят* (представляют себе) экономику. Понятно, что смотреть на неё можно по-разному, но для критиков «правильно» то ви́дение и понимание, которые соответствуют некоторой философии (или философской методологии), а для критикуемых — то, которое позволяет получать новое *научное*, т.е. проверяемое практикой, знание о свойствах и закономерностях, наблюдаемых в экономике, дающее возможность более или менее успешно предсказывать возможные изменения до того, как они произошли, а не только объяснять их после того, как они случились.

В этой связи полезно привести совет, который дала группа методологов сторонникам гетеродоксальных экономических теорий: «меньше беспокоиться о методологии, отдавать приоритет тому, чтобы, во-первых, быть экономистами, и во-вторых, — гетеродоксальными экономистами, и готовить идеи для того, чтобы покинуть инкубатор гетеродоксии и вступить в экономические дебаты мейнстрима» [*Colander, Holt, Rosser,* 2007. P. 303]. Иными словами, «было бы наивным ожидать методологических и методических инноваций *от результатов методологических разработок*. Гораздо продуктивнее обращение к содержательным новым результатам, получаемым их коллегами, *воспользовавшимися* нетривиальными новыми методами анализа объекта соответствующей науки или *создавшими* такие методы» [*Тамбовцев*, 2013. С. 44]. Действительно, как изменятся исследовательские действия «нового институционалиста», если он узнает вдруг, что НИЭТ, по мнению некоторых методологов, по своей структуре отличается от «стандартной» теоретической модели исследовательской программы, предложенной И. Лакатосом? Ответ достаточно очевиден: никак. Как они изменятся, если он узнает, что предложен и обоснован новый метод измерения качества институтов? В этом случае изменения, безусловно, вполне возможны, если он увидит, что новый способ измерения дает более надежные для интерпретации результаты, либо требует меньших издержек измерения, либо позволяет решить задачи, которые ранее было затруднительно (если вообще возможно) решить, и т.п.

Критика методологии НИЭТ

Тем не менее методологическая критика НИЭТ, начавшаяся практически со времени появления этого направления экономических исследований, продолжается без принципиальных изменений и в наши дни. Вероятно, первой работой, посвященной анализу методологии НИЭТ под углом зрения ФМ, была статья А. Филда [*Field*, 1979]. В ней он пишет о том, что это направление, называемое им «неоклассической институциональной экономической теорией», трактует институты «эндогенно», сводя их к вкусам, технологиям и способностям, которые считаются в неоклассике заданными, но не к другим институтам. Иными словами, объектом критики в ней был методологический индивидуализм, «официально» отвергаемый оригинальной институциональной экономической теорией и остающийся до настоящего времени объектом массовой критики НИЭТ со стороны представителей оригинального экономического институционализма (см. анализ в [*Тамбовцев*, 2020а]).

Однако такая «сконцентрированность» критики пришла не сразу. Так, У. Даггер, анализируя экономическую теорию трансакционных издержек О. Уильямсона, в качестве её методологических недостатков указывал на такие черты, как отсутствие динамической (эволюционной) трактовки феномена и игнорирование социального контекста [*Dugger*, 1983]. Широкий методологический анализ был дан Р. Ланглуа [*Langlois*,1986; *Langlois*, 1989], который общей чертой НИЭТ как фундаментально неоклассического направления считал

следование «метафоре максимизации» как организационному принципу самых разных социально-экономических феноменов. Вместе с тем им отмечены и существенные различия между НИЭТ и неоклассикой, такие как близость первой к субъективизму австрийской школы и к неошумпетерианской экономической теории. Тем не менее, «что “неправильно” в НИЭТ, с моей точки зрения, так это дурная привычка заимствовать из неоклассической экономической теории… у НИЭТ вообще мало методологического багажа, а тот, что есть, является в основе своей неоклассическим» [*Langlois*, 1989. P. 291]. Преодоление этого «недостатка» Ланглуа видит в принятии последователями НИЭТ разработанного им образца, или стандарта (benchmark), исследования институтов. Последний включает два принципа: институциональный (т.е. отличный от психологического) индивидуализм и объяснение на основе «невидимой руки» (А. Смит), или «органическое» объяснение (К. Менгер). Такой переход, по его мнению, позволит НИЭТ уйти от «предположения максимизации», объясняющего существование институтов тем, что они эффективно выполняют некоторые социальные функции.

«Эффективностное» объяснение действительно имело место на начальной стадии формирования НИЭТ, но уже к концу 1980-х гг. — то ли по причине несоответствия действительности, т.е. существования достаточно устойчивых неэффективных институтов, то ли из-за упомянутой критики — оно перестало упоминаться в литературе. Д. Норт, как известно, в своей книге [*North*, 1990. P. 7] писал уже об эффекте блокировки (lock-in effect) как достаточно массовом явлении.

Вместе с тем индивидуализм и рациональность индивидов характеризуются как методологический недостаток НИЭТ в [*Hodgson*, 1989; *Rutherford*, 1989; *Mayhew*, 1989]. «Обвинение» в рациональности может показаться здесь странным и необоснованным, поскольку в НИЭТ всегда подчеркивалась *ограниченная* рациональность субъектов, введенная и проанализированная Г. Саймоном [*Simon*, 1955; *Simon*, 1959]. Но с точки зрения упомянутых критиков, подчеркивание ограниченной рациональности — это всего лишь *уточнение* и некоторое *изменение* методологии неоклассики, в то время как «настоящий институционализм» должен *полностью отказаться* от всех её предпосылок.

Очерченная логика критики НИЭТ продолжает находить своих последователей. Например, в [*Spithoven*, 2019. P. 446] утверждается, что сторонники НИЭТ «игнорируют культурное влияние, применяя теорию игр или используя кросс-страновой регрессионный анализ». На каких основаниях делаются эти выводы (особенно второй), остается полной загадкой, поскольку число работ, посвященных эмпирической оценке влияния культуры на экономический рост, в том числе авторов, опирающихся на НИЭТ (см., например [*Guiso , Sapienza, Zingales*, 2006]), весьма велико.

Причины игнорирования подобной критики последователями НИЭТ достаточно очевидны. Они имеют тот же характер, что игнорирование этой критики всеми экономистами, проанализированное в предыдущих разделах статьи: её учёт мало что может дать исследователям, решающим свои теоретические или прикладные задачи. Критика такого рода интересна тем, кто решает задачи философской методологии, являющейся самостоятельной научной дисциплиной и слабо связанной с задачами экономической теории.

Методология НИЭТ: взгляд изнутри

В связи с отмеченными особенностями трактовки экономической методологии самими методологами, особый интерес представляет понимание методологии НИЭТ её создателями и последователями.

Рональд Коуз. Отличительные черты подхода Р. Коуза к анализу экономики не раз отмечал и он сам, и его последователи и исследователи его творчества: он «работал, чтобы

изменить образ действий в экономической теории, убеждая экономистов обосновывать свои выводы тщательным изучением эмпирической реальности, а не теориями, которые работают только на классной доске» [*Shirley, Wang, Ménard*, 2015. P. 227]. Это выражалось прежде всего в его понимании того, чем является экономическая теория. Если преобладающим в мейнстриме является её трактовка Л. Роббинсом как науки, которая изучает человеческое поведение как отношение между целями и ограниченными средствами, имеющими альтернативы использования, то для Коуза экономическая теория — это «изучение работы экономической системы, в которой мы можем зарабатывать и тратить свои доходы» [*Coase*, 1998. P. 73][4]. Такое изучение, т.е. анализ практик взаимодействия многообразных участников (или элементов) экономической системы, не может не иметь в первую очередь эмпирического характера, иначе оно сведётся к моделям, существующим только на «классной доске». Ведь «люди фактически не являются рациональными максимизаторами[5], цены фактически не равны предельным издержкам, рынки никогда не находятся в равновесии. Формальные модели экономической теории являются только аппроксимациями. Коузу неинтересны аппроксимации. Ему интересна наблюдаемая реальность. Для него значимость "невидимой руки" А. Смита состоит в том, что она направляет наше внимание на видимые феномены, а именно — на экономические практики и институты, которые можно наблюдать, описывать и сравнивать» [*Posner*, 1993. P. 206].

Следует ли из эмпирической ориентации Коуза, что его подход к исследованию экономики имеет антитеоретический характер? Именно об этом говорит Р. Познер в цитированной выше статье. Однако Коуз выражает «враждебность к теории» (hostile to theory) лишь определённого типа — теории, которая не проверяется реальными практиками и остается теорией «классной доски». Теории же, которые отражают наблюдаемые факты, обобщают их и объясняют, создавая основы для предсказания, просто необходимы для того, чтобы изучение экономики было научной теорией. Недаром Р. Коуз, говоря о «старом» институционализме, характеризует его так: «…американские институционалисты были не теоретиками, но антитеоретиками, в особенности там, где концентрировалась классическая экономическая теория. Без теории у них не было ничего, кроме массы описательных материалов, ожидавших либо теории, либо забвения (waiting for a theory, or a fire)» [*Coase*, 1984. P. 230].

Исследователями предпринято несколько попыток реконструировать логику того подхода к исследованию экономики, которому следовал Коуз. Так, согласно одной точке зрения, «в терминах метода Коуз принадлежит к британской традиции конца девятнадцатого — начала двадцатого века», и близок, прежде всего, к подходу А. Маршалла» [*Zerbe*, *Medema*, 1998. P. 209]. В работе [*Hsiung*, 2004] её основой выступает *методология сравнения с образцом* (benchmark approach), где роль образца играет *теоретическая модель*, построенная исходя из наблюдений за практиками поведения в той или иной области экономики. С этим образцом — точнее логическими выводами из него — далее сравниваются новые практики поведения, выходящие за пределы «обучающей выборки». Нетрудно убедиться, что такая методология — это широко распространенная логика обучения на опыте, присущая всем людям (и другим живым существам), о чем ранее писали и авторы данной реконструкции [*Hsiung*, *Gunning*, 2002. P. 230]. Анализ, проведенный в [*Nassiri*, 2010], привел автора к перечислению семи ключевых элементов методологии Коуза, которые, несмотря на различия в формулировках, сводятся к построению моделей-образцов на основе изучения

---

[4] В более ранней статье он характеризует экономическую систему как совокупность институтов, соединяющих фирмы и различные рынки, через которые происходят их взаимодействия с потребителями и друг с другом [*Coase*, 1978. Pp. 206-207].

[5] Критика принципа или предпосылки максимизации в процессах принятия решений является общим местом методологической критики мейнстрима, однако анализ её корректности выходит за рамки этой статьи.

опыта, сравнению с ними новых ситуаций и видов поведения и построению обобщающей теории, характеризующей схожие формы поведения. По мнению, высказанному в [*Albrecht*, *Kogelmann*, 2020], Коуз делает логические выводы, используя модели как антиподы: например, его выводы о роли трансакционных издержек в реальном мире базируются на анализе модели, в которой они отсутствуют. В принципе такая трактовка близка к [*Hsiung*, 2004], подчеркивая лишь противоположность образца изучаемой реальности.

Как легко видеть, упомянутые реконструкции *не характеризуют* подход Р. Коуза к исследованию экономики с точки зрения *философской методологии*, хотя такой анализ тоже имел место (см., например [*Maki*, 1998; *Bertrand*, 2016]).

Дуглас Норт. В отличие от Р. Коуза, написавшего ряд методологических статей об изучении экономики, перу Д. Норта принадлежат исследования по методологии новой экономической истории (см., например [*North*, 1977]), в то время как его понимание подходов к изучению экономики выражено во многих «предметных» публикациях и, что немаловажно, претерпевало ощутимые изменения в ходе развития его исследований. Именно последнее свойство методологии Норта породило множество желающих доказать, что его исследования соединяют мейнстрим и оригинальный институционализм, и что её эволюция влекла Норта к последнему.

Так, П. Вандерберг писал: «Разграничение новой и старой институциональных экономических теорий может оказаться непродуктивным при описании тех теоретиков, которые не поддаются четкой категоризации. Один из таких авторов — Дуглас Норт, который ассоциируется с новым институционализмом, но отклоняется от неоклассических принципов, образующих основания этой школы» [*Vandenberg*, 2002. P. 217]. На самом деле, как было отмечено выше, НИЭТ *в принципе* отклоняется от «неоклассических принципов», как минимум, в части признания роли институтов, так и в признании полной рациональности экономических агентов.

По мнению Ч.-П. Ченга, критический реализм — это «эффективный способ интеграции научных методов Коммонса и Норта» [*Cheng*, 2005. P. 297]. Степень обоснованности этого утверждения демонстрирует, например, утверждение Ченга, что он вместе с рядом других методологов нашел ряд общностей в методологиях Дж. Коммонса и Д. Норта: «Научный метод Коммонса имеет холистические характеристики, в то время как научная теория Норта включает коллективные атрибуты в его поздний период, хотя она частично опиралась на неоклассику на ранней стадии… Очевидно, ортодоксальный позитивизм, основанный на методологическом индивидуализме, не только не даёт оснований для коммуникаций между ними, но прямо противоречит общим коллективным элементам в обоих институционализмах» [Op. cit. P. 298]. Но если Норт пишет о группах и коллективах, значит ли это, что он следует методологическому холизму? Упоминать группы и считать, что они действуют независимо от составляющих их индивидов, — далеко не одно и то же…

Характер приведенных (и многих других) попыток «интегрировать» подход Д. Норта со «старым» институционализмом убедительно оценен в [*Luz*, *Fernandez*, 2018. P. 589–590]: «Любопытно, что большинство авторов работ, строящих мосты между поздними работами Норта и оригинальной институциональной экономической теорией, используют общие аналитические подходы. Они начинают с представления идей Норта и затем ищут связи с авторами ОИЭТ. Такая стратегия приводит к признанию подобных связей, но стирает различия».

Наряду с такими попытками «интеграции», иногда сторонники оригинального институционализма подчёркивают, что Норт относился к нему негативно. Так, У. Даггер, отметив, что Д. Норт, как и О. Уильямсон, отказался от неоклассической трактовки рациональности и подчеркивает важность минимизации трансакционных издержек, привлекает внимание к тому, что в отличие от Уильямсона, признавшего первенство Дж. Коммонса в изучении трансакций, «Норт игнорирует литературу оригинального институционализма;

он самостоятельно (пере)открыл, что институты и исторические процессы имеют значение в экономической теории» [*Dugger*, 1995. P. 453].

Как представляется, наиболее ясно и последовательно эволюция методологии исследований Д. Норта реконструирована в [*Brownlow*, 2010], где охвачены обе его предметные области, — новая экономическая история и новая институциональная экономическая теория. В первой из них Норт полностью следовал методологии мейнстрима, однако полученные выводы показали ему неполноту получаемых объяснений, что переместило его в сферу изучения институтов и их влияния на изменения в экономике. Важно подчеркнуть, что этот переход отнюдь не означал полного отказа от неоклассического подхода: «Мы должны больше учиться у них (Веблена, Эйреса и Маркса, — *В.Т.*), но не путем отбрасывания неоклассической теории. Неоклассическая теория сделала экономику ведущей (preeminent) социальной наукой, обеспечив её упорядоченными, логическими и аналитическими основаниями. Отбросить неоклассическую теорию — значит отбросить экономику как науку» [*North*, 1978. P. 974]. Однако, решая задачи объяснения эволюции экономических систем, Норт учился не только у «старых» институционалистов. Начиная с конца 1960-х гг., одним из основных инструментов его анализа стали понятия трансакционных издержек и институциональных изменений [*North*, 1968; *Davis*. *North*, 1970].

Данная динамика прикладной методологии Д. Норта отразилась и на его работах в «исходной» области новой экономической истории. Об этом ясно говорит последовательная корректировка содержания его учебника «Рост и благосостояние в прошлом Америки» [*North*, 1966; *North* 1974; *North* 1983], выдержавшего три издания (табл.).

Таблица
Частота использования понятий в изданиях учебника Д. Норта «Рост и благосостояние в прошлом Америки»

Понятие \ Частота использования понятия	1966 г.	1974 г.	1983 г.
Стимулы	0	0	22
Институты / Институциональная среда	0	5	16
Права собственности	0	19	45
Трансакционные издержки / информационные издержки / издержки инфорсмента / издержки измерения	0	4	6
Технологии / Технологический прогресс	9	16	27
Инновации	6	8	10

Источник: Brownlow G. A. (2010). Structure and change: Douglass North's economics // Journal of Economic Methodology. Vol. 17. Is. 3. P. 309.

Начиная с 1980-х гг., работы Норта «были сконцентрированы преимущественно на теоретизировании отношений между институтами и экономическим развитием, нежели на прикладных моделях исторических событий (North 2005)» [*Brownlow*, 2010. P. 308]. Сформировав основы для анализа роли государства в экономике [*North*, 1979], противопоставив свой подход позициям общественного выбора (public choice) в статье [*North*, 1987] и перейдя к анализу соотношений между ренто-ориентированным поведением и экономическим развитием, он вместе с коллегами пришел к концепции разделения государств с ограниченным и открытым доступом [*North*, *Wallis, Webb, Weingast*, 2007], лёгшей в основы ставшей предметом широкого обсуждения монографии [*North, Wallis, Weingast*, 2009].

Эта концепция, как представляется, явилась крупнейшим достижением в области анализа и понимания экономического развития за последнее столетие. Отличительной

чертой методологии её создания стала опора не только на аналитический подход мейнстрима и понятие трансакционных издержек Р. Коуза, но и на широкий круг исследований когнитивных наук, где за последние десятилетия эмпирически были получены значимые результаты, расширившие понимание процессов принятия решений. Тем самым *междисциплинарность* может быть отмечена как важная черта прикладной методологии Д. Норта.

Оливер Уильямсон. Объектом исследований О. Уильямсона являлись, как известно, фирмы и их взаимодействия на тех или иных рынках, а также со стейкхолдерами, включая государство. Эти взаимодействия, начиная с исследований Дж. Коммонса, трактуются как различные трансакции, формой которых часто выступают контракты, являющиеся разновидностью институтов. Исследование такого объекта с экономической точки зрения наиболее продуктивно с использованием понятия трансакционных издержек, в силу чего неудивительно, что именно экономическая теория трансакционных издержек (transaction cost economics), сформулированная и развитая О. Уильямсоном, стала фактически другим названием НИЭТ.

Используемую методологию Уильямсон охарактеризовал как *прагматическую*, посвятив её описанию и анализу специальную статью. Ссылаясь на Р. Солоу [*Solow*, 2001], он формулирует её основополагающие предписания как «упрощать; сделать правильно; достигать оправданности» (keep it simple; get it right; make it plausible) [*Williamson*, 2009. P. 145]. К этим трём предписаниям он добавляет четвёртое: «извлекать опровергаемые выводы, к которым приложимы релевантные (часто микроаналитические) данные» [*Williamson*, P. 146]. Легко видно, что в совокупности эти предписания (или принципы) определяют формирование научной (проверяемой реальностью) теории как динамический процесс: созданная на основе упрощающих моделей теоретическая конструкция, обоснованно отражающая гипотетически важные стороны реальности, вполне может быть изменена и уточнена, исходя из получения релевантных данных. «Успешные уточнения и переформулирования теории не длятся, однако, неопределённо долго. Раньше или позже придет время расчётов, которые должна будет выдержать и принять во внимание любая потенциальная теория, — я имею в виду, что любая теория-кандидат должна быть сопоставлена с четырьмя предписаниями прагматической методологии, особенно с последним» [*Ibid.*]. Оставшаяся часть статьи посвящена характеристикам того, как приведенные предписания работают в различных сферах и направлениях НИЭТ.

Нетрудно убедиться, что прагматическая методология НИЭТ, охарактеризованная О. Уильямсоном, — это отнюдь не философская, а прикладная методология, подчёркивающая значимость проверки теоретически предположений опытом, практикой экономических действий на рынках и/или внутри организаций. В этом аспекте она полностью совпадает с пониманием методологии Р. Коузом и Д. Нортом, которое они и реализовывали в своих исследованиях и отражали в публикациях.

Элинор Остром. Как отмечено в [*Ménard*, *Shirley*, 2014b. P. 11], если Р. Коуз, Д. Норт и О. Уильямсон «трансформировали раннюю интуицию об институтах в мощные концептуальные и аналитические средства, породившие жизнеспособную основу эмпирических исследований», то «стартовавшая несколько позже, чем первые трое, Элинор Остром быстро оказала огромное влияние на политическую науку, экономические теории внешней среды и развития», опираясь как на экономическую теорию трансакционных издержек Уильямсона, так и на институциональный анализ Норта.

В методологическом аспекте основным результатом работ Остром и её коллег стало создание подхода к эмпирическому исследованию сложных социально-эколого-экономических систем, который был назван как «институциональный анализ и развитие» (ИАР) (Institutional Analysis and Development). Логика и техника ИАР изложены во многих работах, поэтому остановимся только на одной из них [*Ostrom*, 2011]. Анализируемая сложная система, отражаемая понятием *арена действия*, понимается как совокупность акторов, нахо-

дящихся в *ситуации действия* (Action Situation). На последнюю влияют *внешние переменные* (External Variables), состоящие из *биофизических условий* (Biophysical Conditions), *характеристик местного сообщества* (Attributes of Community) и *используемых правил действий* (Rules-in-Use). *Действия и взаимодействия* (Interactions) акторов, происходящие внутри ситуации, приводят к *конечным результатам* (Outcomes), которые влияют на внешние переменные, делая арену действий динамичной, и становятся *объектами оценок* (Evaluative), осуществляемых по ряду различных *критериев* (Criteria). Легко видеть, что очерченная общая картина объекта изучения предоставляет широкие возможности для использования различных (как качественных, так и количественных) инструментов исследования элементов системы и их взаимодействий, включая различные методы моделирования и экспериментирования, которые широко использовались в практически-ориентированных работах Остром и её коллег.

Легко видеть, что из очерченного предметного поля ИАР логически следует ряд принципов, которые определяют используемые методы анализа: это междисциплинарность исследований, методологический индивидуализм и опора на эмпирические данные, включая проверку гипотез, вытекающих из логической структуры арены действий. Принцип междисциплинарности обусловлен сложностью арены, признанием наличия в ней разнообразных внешних переменных. Принцип методологического индивидуализма необходим для того, чтобы корректно описывать действия и взаимодействия, не сводя их к таким конструктам, как «социальное влияние», «общественные нужды» и т.п., а представляя через действия индивидов и совокупность факторов принятия решений, включая имеющиеся у индивидов права собственности на ресурсы свободного доступа [*Ostrom*, 2009. Pp. 28–29]. Что касается третьего принципа, то, как подчёркнуто в [*Żylicz*, 2009. P. 157]: «Основная находка Элинор Остром не в том, что в экономическом анализе есть что-то неверное, но скорее в том, что экономисты, для того чтобы понять, как ведут себя люди, должны постоянно изучать системы реального мира». Как было показано выше, этот принцип полностью соответствует методологии Р. Коуза. Ещё один важный момент методологии Остром, также восходящий к Коузу — анализ механизмов координации использования ресурсов свободного доступа как полицентрических (Polycentric Governance) с явным использованием категории трансакционных издержек, что подробно проанализировано в [*Hoffman*, *Spitzer*, 2011].

Тем самым, методологический вклад Э. Остром в НИЭТ, базирующийся на ряде общих для неё принципов, отличается важными особенностями. Они обусловлены спецификой той предметной области, которая ранее не входила в круг детального изучения в НИЭТ. Одним из важных аспектов последнего можно считать вывод о том, что режим коммунальной собственности, долгое время считавшийся неустойчивым, в реальности оказался не менее продуктивным и «робастным», по выражению Остром [*Ostrom*, 2009], чем «классические» режимы частной и государственной собственности, — правда, при условии, что он является результатом *самоорганизации взаимодействий* стейкхолдеров использования ресурсов общего пользования.

Разумеется, характеристика методологии НИЭТ не сводится к тому, о чем писали Р. Коуз, Д. Норт, О. Уильямсон и Э. Остром. Маркетологи А. Риндфляйш и Ж. Хайде, подчеркнув адекватность анализа трансакционных издержек для решения широкого круга задач маркетинга, подробно охарактеризовали его поведенческие предпосылки (прежде всего, ограниченную рациональность и оппортунизм экономических агентов) и разнообразие используемых методов, таких как сбор эмпирических данных, измерение координирующих структур (governance structures), специфичности активов, неопределённости внешней среды и поведения участников трансакций, а также, конечно, трансакционных издержек [*Rindfleisch*, *Heide*, 1997].

П. Кляйн характеризует НИЭТ как «междисциплинарную деятельность (enterprise), соединяющую экономическую теорию, правоведение, организационную теорию, политическую науку, социологию и антропологию для того, чтобы понять институты социальной,

политической и коммерческой жизни. Она широко заимствует (материалы. — *В.Т.*) из разных социально-научных дисциплин, но её основным языком является экономическая теория» [*Klein*, 2000. P. 456].

К. Менар подчеркивает, что любая научная деятельность основана на трех опорах: «(1) теории, т.е. множестве вопросов и понятий, чтобы исследовать эти вопросы; (2) моделях, т.е. средствах, вырастающих из теории и создаваемых, чтобы порождать предсказания относительно того или иного класса феноменов; и (3) тестов, которые обычно включают измерения, чтобы определить, насколько поведенческие факты совпадают с предсказаниями» [*Menard*, 2001. P. 85]. В НИЭТ эти три основания имеются, и, тем не менее, они подвергаются методологической критике: «гетеродоксальные экономисты атакуют прежде всего сделанные предположения, особенно идею о том, что экономические агенты, некоторым образом, вычислительны (calculative), хотя и в более ограниченном смысле, чем в стандартных моделях, поскольку, по предположению, они ограниченно рациональны, а также о том, что у них есть тенденция находить решения, которые минимизируют издержки. Сторонники мейнстрима критикуют отсутствие математических моделей для поддержки рассуждений и вклада в проверку предсказаний — неправдоподобная (implausible) критика в свете замечательного роста эмпирических тестов и анализа, уже доступного в НИЭТ» [Ibid.]. Собственно методологическими трудностями в статье названы две: обоснование включения новых для мейнстрима понятий в их привычный набор, что естественно для любого нового подхода, и поиск более реалистичных предположений об экономическом поведении, что сделает построение моделей гораздо более трудным [*Menard*, P. 90].

А.Е. Шаститко трактует предметно-методологические особенности НИЭТ в четырех направлениях: «Во-первых, основные концепции (понятия), в числе которых институты, трансакции, трансакционные издержки, ограниченная рациональность, оппортунистическое поведение, специфичность активов, фундаментальная трансформация, частный порядок улаживания конфликтов и некоторые другие. Во-вторых, подходы к исследованию посредством формулировки особенностей новой институциональной экономической теории в отличие от других исследовательских программ. В-третьих, совокупность моделей как инструментов, с помощью которых формулируются прогнозы. В-четвертых, эмпирическая проверка сформулированных на уровне моделей гипотез, количественная оценка» [*Шаститко*, 2003. С. 24]. Эти компоненты методологии близки к её пониманию К. Менаром, дополняя последнее основными концепциями, с чем трудно не согласиться.

Сопоставляя НИЭТ с неоклассикой, Г. Б. Клейнер выделил четыре положения, которые их различали со времени выделения НИЭТ в самостоятельное направление исследований: 1) признание институтов как «самостоятельных социально-экономических сущностей» [*Клейнер*, 2006. С. 113]; 2) следование принципу ограниченной рациональности поведения; 3) «признание максимизирующего поведения в качестве принципа, определяющего действия агентов» [Там же. С. 114]; (4) следование методологическому индивидуализму. С его точки зрения, «эти четыре положения сыграли важную роль в становлении, идентификации и автономизации НИЭТ, однако сейчас, при переходе к этапу зрелости, они должны быть существенным образом модифицированы» [Там же]; институты следует рассматривать как эволюционирующие и эндогенные сущности; ограниченная рациональность также должна пониматься как эндогенное явление в процессах принятия решений; «место принципа максимизирующего поведения должны занять принципы “*институционального поведения*”, т. е. поведения, индуцируемого институциональной принадлежностью агента, и принципы “*эволюционного поведения*”, поведения, определяемого инерцией, привычкой, традицией» [Там же]; «принцип методологического индивидуализма превращает общество в “плоскую” одноуровневую систему, не отражает системных свойств экономики и социума и также должен быть модифицирован с учетом *многоуровневости* общества и экономики» [Там же]. Легко видеть, что предложенная модификация направлена на инте-

грацию «старого» и «нового» институционализмов, причем путём поглощения второго первым, что, как было показано в [*Тамбовцев*, 2021], в принципе невозможно.

Вариант детального описания устройства предметной области НИЭТ был предложен в [*Тамбовцев*, 2007]. В его основу «положены два основания: 1) тип действия, совершаемого индивидом, и 2) форма, в которой это действие осуществляется» [Там же. С. 15]. В качестве типов действий рассматриваются: A) потребление, B) обмен, C) изменение и D) принуждение, а среди форм их осуществления рассматриваются: 1) действие, реализующее интерес (направленное на достижение какой-либо цели), осуществляется непосредственно индивидом; 2) несколько индивидов реализуют свой интерес сообща; 3) индивид реализует свой интерес через коллективное действие.

В Предисловии к справочнику по НИЭТ, в разделе, посвящённом методологии, его редакторы Э. Бруссо и Ж.-М. Глашан [*Brousseau*, *Glachant*, 2008], отметив, что экономическая теория институтов исследует сложные вопросы, вытекающие из сложности социальных систем, объясняют: именно этим обусловлен тот факт, что НИЭТ основывается на комбинации многих методологий. Будучи научным движением (scientific movement)[6], НИЭТ преследует цель идентифицировать причинные отношения, в силу чего «один размер для всех не подходит» (one size does not fit all), и необходимо соединять многие методологии. Математическое моделирование выступает при этом ключевым средством. В его рамках важные роли играют теория игр, эконометрика, а также методы экспериментальной экономики, активно опирающиеся на использование теории игр. Тем самым методология определенно трактуется как прикладная, а не философская.

Ф. Бекманн и М. Падманабхан, обсуждая методы эмпирического анализа институтов, назвали в качестве наиболее общих кейс-стади, эконометрику, экспериментирование и агент-ориентированное моделирование [*Beckmann*, *Padmanabhan*, 2009]. Конкретизируя действенность их применения, они предложили типологию исследовательских ситуаций, включающую уровни анализа (социальная укоренённость, институциональная среда, координирующие структуры и распределение ресурсов) и исследуемые вопросы (следствия, причины и процессы), связав с каждой из ситуаций наиболее подходящие, по их мнению, методы анализа.

Н. Фосс и П. Кляйн, отметив, что критика НИЭТ является «процветающей отраслью» (thriving industry), относят к базовым чертам объекта критики признание ею ограниченной рациональности индивидов, их внешней мотивации, трактовку выбора как стандартной задачи максимизации или как сравнение дискретных структурных альтернатив [*Foss*, *Klein*, 2010]. При этом они отмечают, что критика фокусируется преимущественно на тех феноменах, которые, в силу их сложности, трудно моделировать: инновациях, научении, предпринимательстве, эволюционных процессах.

В качестве основных компонентов методологии НИЭТ в [*Шапкин*, 2011] подчеркиваются методологический индивидуализм, использование аналитического инструментария мейнстрима, стремление к эмпирическому анализу и междисциплинарность. Автор отмечает также, что слабая разработанность методологии НИЭТ во многом «объясняется отсутствием у институциональной теории общей логической основы. Предмет исследования и методы, используемые в теории трансакционных издержек, теории организации, контрактной теории и новой экономической истории, существенно различаются» [Там же. С. 58].

Статья А.Е. Шаститко является одной из немногих, если вообще не единственной, для отечественных практикующих экономистов — сторонников НИЭТ, которая посвящена решению задачи, классической для *философии науки*: «показать возможности и ограничения трак-

---

[6] Схожая оценка дана в [*Ménard, Shirley,* 2014. P. 542]: «…общая теория в институциональной экономике отсутствует, и НИЭТ во многом представляет собой децентрализованное поле исследований. Фактически, НИЭТ в некотором смысле скорее движение, чем поле».

товки новой институциональной экономической теории как исследовательской программы» [*Шаститко*, 2013. С. 37]. Проведённый в ней анализ приводит к следующим выводам: «Различия в исследовательских подходах в рамках НИЭТ, несмотря на наличие общих черт, позволяет поставить вопрос: не является ли НИЭТ просто определенной философией, особым мировоззрением. В той мере, в какой новый институционализм, расширяя множество типов ситуаций выбора (согласно определению Роббинса), позволяет изменить "координатную сетку" исследований — ответ положительный» [Там же. С. 45]. Как показывает анализ работы, основанием для объявления НИЭТ «определенной философией» автор считает «применение различных аналитических инструментов» исследователями, идентифицирующими себя как сторонники НИЭТ: «Различия проявляются в том, что перечисленные выше свойства НИЭТ как исследовательской программы раскрываются по-разному и в разной мере» [Там же][7].

Однако применение различных аналитических инструментов легко объясняется решением разных исследовательских задач внутри одной исследовательской программы. Именно об этом говорят приводимые далее автором примеры различий между теорией управления поведением исполнителя, теорией прав собственности и теорией трансакционных издержек. Да и сами представления о том, что «настоящая» исследовательская программа обязательно должна быть однородной, вызывают большие сомнения: общим является «жесткое ядро», в то время как его применения не могут не различаться в зависимости от объектов и задач конкретных исследований. Такие различия были названы К. Менар и М. Ширли *научными школами* (schools of thought) внутри НИЭТ [*Ménard*, *Shirley*, 2014a. P. 11]. Более того, любой исследователь, вносящий что-то новое в ту или иную исследовательскую программу, не может этим не отличаться от других её участников. Это, естественно, не может служить основанием для квалификации такой программы как всего лишь «определенной философии». Тем самым «идеальная» однородная исследовательская школа может существовать, если она представлена лишь одним-единственным исследователем. Вопрос о том, что может дать трактовка НИЭТ как исследовательской программы или как определённой философии для улучшения способов решения тех задач, которые в ней анализируются, остается, конечно, открытым.

Другая статья А. Е. Шаститко «посвящена сравнительному анализу дискретных институциональных альтернатив, который предлагается операционализировать, обратившись к институциональному проектированию на разных уровнях взаимодействия между экономическими агентами или их группами» [*Шаститко*, 2016. С. 96]. Подобный анализ, как легко видеть, относится к изучению прикладной методологии НИЭТ, к тому, что и как делают и могут делать практикующие экономисты.

В статье [*Тамбовцев*, 2020b], посвященной методологии анализа неформальных институтов, сформулирована последовательная логика анализа, начиная от идентификации неформального института, исходя преимущественно из наблюдения за поведением индивидов, и заканчивая оценками влияния выявленного института на поведение как его непосредственных адресатов, так и тех, кто оказываются получателями внешних эффектов. Поскольку набор предлагаемых методов достаточно широк, по их охвату эта работа шире, чем отмеченный в статье [*Skarbek*, 2020], посвященной лишь потенциалу качественных методов изучения институтов.

Из представленного (разумеется, далеко не полного) обзора того, что пишут последователи НИЭТ о её методологии, мы видим, что абсолютно преобладающим является понимание этой методологии как совокупности предпосылок и принципов относительно того, что представляют собой объекты анализа, и того, как их имеет смысл изучать, чтобы действовать в рамках науки. Понимаемую так методологию, в отличие от философской, можно назвать *исследовательской методологией* (ИМ).

---

[7] Разнородность НИЭТ как исследовательской программы уже отмечалась ранее в литературе [*Hardt*, 2006].

Основная проблема исследовательской методологии институционального анализа

Характеристики использованной ИМ можно встретить почти в каждой эмпирической работе, где авторы рассказывают, как они, исходя из некоторых теоретических представлений, формировали и обосновывали гипотезы, какие данные они получали и/или использовали для их проверки и как они обрабатывали эти данные. К ней относятся также разделы статей, где описывается интерпретация получаемых результатов обработки данных.

Эта логика ИМ имеет почти универсальный характер, отличаясь от описанной только в тех случаях, когда инструментарий проверки гипотез базируется на построении математических моделей. В этих случаях логика включает также этап *построения модели*, формируемой на основе представлений и словесных описаний тех или иных связей, которые, с точки зрения исследователя, существуют в реальности, в окружающем его мире. Такие словесные описания были названы в [*Spiegler*, *Milberg*, 2009] *квази-моделями*.

Квази-модели могут появляться у исследователей на основе многих факторов, от восприятия или разработки теоретических концепций до опыта наблюдений за экономическими процессами. Они могут как заимствоваться из чтения опубликованных статей, обсуждения того или иного вопроса с коллегами, так и быть следствиями неосознанного (автоматического) внимания к тем или иным регулярностям [*Zhao, Al-Aidroos, Turk-Browne*, 2013]. Иными словами, формирование квази-моделей в исследовании, предшествующее построению математических моделей, представляет собой сложный когнитивный процесс, который, во-первых, недостаточно изучен в когнитивных науках, а во-вторых, тем самым лежит вне области изучения ИМ.

Однако к этой области относится, как представляется, *переход* от квази-моделей к собственно моделям, работа исследователя с которыми дает ему возможность проверять гипотезы, сделанные на основе предшествующего анализа, и этот переход остается малоизученным. Развитие знания о том, как на основе квази-моделей формируются модели, особенно важно для НИЭТ, поскольку объекты её изучения — институты — *сложны* и не обладают значимыми свойствами, имеющими естественные (натуральные и денежные) измерители. Между тем *эмпирические* подтверждения той значимой роли, которую играют институты в экономиках стран мира с точки зрения теории, были получены в рамках работы с различными математическими *моделями*. Если последние, свидетельствуя о влиянии институтов на экономику, отражали институты не вполне адекватно, надёжность и убедительность этих свидетельств окажется под сомнением.

Именно на это обстоятельство обращают внимание П. Шпиглер и У. Милберг в упомянутой выше статье, замечая, что использованные формальные модели «слишком скудны (parsimonious) для того, чтобы достоверно осветить те сложные институты, которые они чисто внешне (ostensibly) представляют» [*Spiegler*, *Milberg*, 2009. P. 290]. По их мнению, объяснительная сила проведенных исследований связана не с формальными моделями, а с породившими их квази-моделями, т.е. словесными характеристиками того, что отражают формальные модели. При том, что соответствие между моделями и квази-моделями обычно достаточно слабо (loose), а слишком широкий (untethered) характер квази-моделей делает их самих ненадёжными источниками для строгих выводов.

Отмечая справедливость этих замечаний, нельзя не отметить, что критикой не затрагивается то обстоятельство, что используемые для расчетов измерители институциональных факторов (Worldwide Governance Indicators, Index of Economic Freedom of the World, International Country Risk Guide, Ease-of-Doing-Business Index и др.) устроены так, что отражают преимущественно агрегированные (общестрановые) характеристики *результатов* (последствий) наличия институтов в экономике. Однако такие резуль-

таты не являются (и не могут являться!) следствиями *только институциональных* (или *только культурных*, только *религиозных* и т.п.) факторов, вбирая в себя воздействие *всех неэкономических* факторов (но, разумеется, в разной степени для разных измерителей). Особенно вызывают сомнение инструментальные переменные (ИП), которые используются в моделях достаточно часто: статистический анализ действительно показывает, что ИП хорошо коррелируют с «социальными» переменными, которые часто подвержены проблеме эндогенности, однако вопрос о механизме влияния «социальных» факторов на изучаемые (зависимые) экономические переменные остается при этом открытым, а соответствующие квази-модели затруднительно сопроводить каким-либо эмпирическим анализом.

Нельзя не отметить и такой момент, что отбор «наилучших» эконометрических моделей осуществляется обычно по их *статистическим* качествам путем сравнения большого числа, доходящего до сотен тысяч вариантов моделей, различающихся переменными, типами их связей и т.п., при том, что содержательная интерпретация оказавшегося «лучшим» варианта часто оказывается в то же время не слишком совместимой с соответствующей квази-моделью.

Нельзя сказать, что затронутые проблемы новы и специфичны для НИЭТ, они — черта всего экономико-математического моделирования и детально обсуждаются в [*Клейнер*, 2001; *Клейнер*, 2003]. Однако эти проблемы не всегда становятся объектами внимания практикующих экономистов, работающих в рамках НИЭТ, в силу чего я считаю, что именно они являются на сегодня *ключевыми* для развития её методологии.

Выводы

Проведённый анализ позволяет заключить, что упомянутая в начале статьи и подчеркиваемая рядом исследователей «методологическая недоразвитость» НИЭТ касается только *философской методологии.* Взгляд на НИЭТ под углом зрения последней не вызвал значительного интереса у практикующих экономистов, которые используют НИЭТ как направление институционального анализа. Поэтому, если методологи считают, что «их» методология в каком-то направлении экономической науки развита недостаточно, то её развитие — задача самих методологов.

Представленный выше анализ позволяет также охарактеризовать основные черты той ИМ, которая используется сторонниками НИЭТ в их исследованиях, как теоретических, так и ориентированных на изучение практики экономической деятельности.

К их *общенаучной* части можно отнести:

- методологический индивидуализм;
- проверяемость выводов практикой;
- ограниченная рациональность индивидов;
- междисциплинарность как широкое привлечение результатов других наук;
- строгость определения понятий;
- поиск причинных (механизменных) объяснений;
- стремление применять количественные методы анализа, включая эконометрическое и агент-ориентированное моделирование.

К *специфическим* характеристикам исследовательского подхода НИЭТ относятся:

- учёт важности институтов для понимания характера взаимодействия индивидов и результатов этих взаимодействий;
- учёт трансакционных издержек как неотъемлемых свойств экономических взаимодействий;

- трактовка действий как следствия принятия решений, учитывающих и эгоистические, и социальные факторы, и стремящихся максимизировать функцию полезности[8], которая может как включать, так и не включать интересы других индивидов;
- ориентация на операциональность и измеримость используемых и вводимых понятий.

Последний момент особенно важен, поскольку для того, чтобы некоторое новое понятие было включено в современный экономический мейнстрим, необходимо, чтобы оно либо стало *измеримым*, либо смогло бы быть включено в математические модели хотя бы в виде символа, относительно которого можно было бы предположить *возможность* измерения. Новое понятие (идея, гипотеза причинной зависимости и т.п.), не обладающее ни одним из этих свойств, практически утрачивает возможность стать включённым в состав мейнстрима.

Приведенные положения, основывающиеся на проанализированной литературе, нельзя считать *исчерпывающей* характеристикой ИМ НИЭТ. Однако они, как представляется, включают наиболее значимые её черты, разделяющие НИЭТ и иные направления исследования институтов в социальных науках.

ЛИТЕРАТУРА

Клейнер Г.Б. (2001). Экономико-математическое моделирование и экономическая теория // Экономика и математические методы. Т. 37. № 3. С. 111–126.

Клейнер Г.Б. (2003). К методологии моделирования принятия решений экономическими агентами // Экономика и математические методы. Т. 39. № 2. С. 167–182.

Клейнер Г.Б. (2006). Новая институциональная экономика: на пути к «сверхновой» // Российский журнал менеджмента. Т. 4. № 1. С. 113–122.

Расков Д.Е. (2010). Образ экономики в институционализме // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 5. Вып. 3. С. 32–41.

Тамбовцев В.Л. (2007). Предметное поле новой институциональной экономической теории // Terra Economicus. Т. 5. № 3. С. 9–17.

Тамбовцев В.Л. (2013). Методологический анализ и развитие экономической науки // Общественные науки и современность. № 4. С. 42–53.

Тамбовцев В.Л. (2020a). Непродуктивность попыток методологического синтеза // Вопросы теоретической экономики. №3. С. 7–31.

Тамбовцев В.Л. (2020b). Методология эмпирического анализа неформальных институтов // Journal of Institutional Studies. Т. 12. № 3. С. 6–23.

Тамбовцев В.Л. (2021). Возможна ли единая институциональная экономическая теория? // Вопросы экономики. № 1. С. 33–51.

Шапкин В. В. (2011). Методологические основания институционализма // Проблемы современной экономики. № 2. С. 58–62.

Шаститко А.Е. (2003). Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории // Вопросы экономики. № 1. С. 24–41.

Шаститко А.Е. (2013). Методологический статус новой институциональной экономической теории // Журнал экономической теории. №4. С. 36–47.

Шаститко А.Е. (2016). О методологии институциональных исследований (К 80-летию статьи Рональда Коуза «Природа фирмы») // Вопросы экономики. № 8. С. 96–119.

Albrecht B.C., Kogelmann B. (2020). Coasean Causal Inference: Using Models as Foils. www.briancalbrecht.com/Albrecht_Kogelmann_Coasean_Inference.pdf (дата обращения 11.05.2021).

Archibald G.C., Simon H.A., Samuelson P.A. (1963). Discussion // American Economic Review. Vol. 53. No. 2. Pp. 227–236.

Barnard G.A. (1982). Causation // Encyclopedia of Statistical Sciences / S. Kotz, N. Johnson and C. Read (Eds.). — New York: Wiley. Pp. 387–389.

Beckmann V., Padmanabhan M. (2009). Analysing Institutions: What Method to Apply? / V. Beckmann, M. Padmanabhan (Eds.) // Institutions and Sustainability. — Dordrecht: Springer. Pp. 341–371.

Bertrand E. (2016). Coase's choice of methodology // Cambridge Journal of Economics. Vol. 40. No. 4. Pp. 1203–1227.

[8] *Стремление* максимизировать реализуется ограниченно рациональными индивидами и не тождественно максимизации, которая предполагает *неограниченную* рациональность.

Blaug M. (1992). Preface / M. Blaug The Methodology of Economics or How Economists Explain. Second Edition. — New York: Cambridge University Press. Pp. xi-xxiii.

Boland L.A. (1989). Methodology vs Applied Methodology // The Methodology of Economic Model Building: Methodology after Samuelson / L.A. Boland. — London; New York: Routledge. Pp. 1–14.

Boland L.A. (2016). Philosophy of Economics *versus* Methodology of Economics // Studia Metodologiczne. No. 36. Pp. 17–26.

Brousseau É., Glachant J.-M. (2008). A Road Map for the Guidebook. // New Institutional Economics: A Guidebook / É. Brousseau and J.-M. Glachant (Eds.). — Cambridge: Cambridge University Press. Pp. xxxix–lvi.

Brownlow G.A. (2010). Structure and change: Douglass North's economics // Journal of Economic Methodology. Vol. 17. Is. 3. Pp. 301–316.

Cheng C.-P. (2005). Critical Realism and Institutionalism: Integrating the Scientific Method of John R. Commons and Douglass C. North // Soochow Journal of Economics and Business. No. 51. Pp. 297–318.

Coase R.H. (1978). Economics and contiguous disciplines // Journal of Legal Studies. Vol. 7. Is. 2. Pp. 201–11.

Coase R.H. (1984). The New Institutional Economics // Journal of Institutional and Theoretical Economics. Bd. 140. H. 1. Pp. 229–231.

Coase R.H. (1998). The new institutional economics // American Economic Review. Vol. 88. Is. 2. Pp. 72–74.

Colander D., Holt R.P.F., Rosser J.B., Jr. (2007). Live and dead issues in the methodology of economics // Journal of Post Keynesian Economics. Vol. 30. Is. 2. Pp. 303–312.

Davis L.E., North D.C. (1970). Institutional Change and American Economic Growth: A First Step Towards a Theory of Institutional Innovation // Journal of Economic History. Vol. 30. No. 1. Pp. 131–149.

Dugger W.M. (1983). The Transaction Cost Analysis of Oliver E. Williamson: A New Synthesis? // Journal of Economic Issues. Vol. 17. Is. 1. Pp. 95–114.

Dugger W.M. (1995). Douglass C. North's New Institutionalism // Journal of Economic Issues. Vol. 29. No. 2. Pp. 453–458.

Düppe T. (2011). How economic methodology became a separate science // Journal of Economic Methodology. Vol. 18. No. 2. P. 163–176.

Field A.J. (1979). On the explanation of rules using rational choice models // Journal of Economic Issues. Vol. 13. No. 1. Pp. 49–72.

Foss N.J., Klein P.G. (2010). Critiques of transaction cost economics: An overview. // The Elgar Companion to Transaction Cost Economics / P.G. Klein and M.E. Sykuta (Eds.). — Cheltenham: Edward Elgar. Pp. 263–272.

Franck G. (2002). The scientific economy of attention: A novel approach to the collective rationality of science // Scientometrics. Vol. 55. No. 1. P. 3–26.

Frey B.S. (2001). Why economists disregard economic methodology // Journal of Economic Methodology. Vol. 8. Is.1. P. 41–47.

Friedman M. (1953). The Methodology of Positive Economics. / M. Friedman Essays in Positive Economics. — Chicago: University of Chicago Press. Pp. 3–43.

Guiso L., Sapienza P., Zingales L. (2006). Does culture affect economic outcomes? // Journal of Economic Perspectives. Vol. 20. No. 2. Pp. 23–48.

Hardt L. (2006). Transaction cost economics as a three dimensional externally driven research program // Studia Ekonomiczne (Economic Studies). No. 1–2 (48–49). Pp. 7–31.

Hausman D.M. (1984). Philosophy and Economic Methodology // PSA: Proceedings of the Biennial Meeting of the Philosophy of Science Association, Vol. 2: Symposia and Invited Papers. Pp. 231–249.

Hausman D.M. (1989). Economic Methodology in a Nutshell // Journal of Economic Perspectives. Vol. 3. No. 2. Pp. 115–127.

Hodgson G.M. (1989). Institutional economic theory: the old versus the new // Review of Political Economy. Vol. 1. Is. 3. Pp. 249–269.

Hoffman E., Spitzer M.L. (2011). The Enduring Power of Coase // Journal of Law and Economics. Vol. 54. No. 4. Pp. 63–76.

Hsiung B. (2004). An Interpretation of Ronald Coase's Analytical Approach // History of Economics Review. Vol. 39. Is. 1. Pp. 12–32.

Hsiung B., Gunning J.P. (2002). Ronald Coase's Method of Building More Realistic Models of Choice // Review of Political Economy. Vol. 14. Is. 2. Pp. 227–239.

Klein P.G. (2000). New Institutional Economics. // Encyclopedia of Law & Economics, Vol. 1 / B. Bouckaert and G. De Geest (Eds.). — Cheltenham, U.K.: Edward Elgar. Pp. 456–489.

Langlois R.N. (1986). Rationality, institutions, and explanation // Economics as a Process: Essays in the New Institutional Economics / R. Langlois (Ed.). — New York: Cambridge University Press. Pp. 225–255.

Langlois R.N. (1989). What was wrong with the old institutional economics (and what is still wrong with the new)? // Review of Political Economy. Vol. 1. Is. 3. Pp. 270–298.

Luz M.R.S., Fernandez R.G. (2018). Are We Forgetting Something? Remarks on the Connections Between Douglass North's Contributions and Original Institutional Economics // Journal of Economic Issues. Vol. 52. Is. 2. Pp. 589–599.

Maki U. (1998). Is Coase a realist? // Philosophy of the Social Sciences. Vol. 28. Is 1. Pp. 5–31.

Mayhew A. (1989). Contrasting origins of the two institutionalisms: the social science context // Review of Political Economy. Vol. 1. Is. 3. Pp. 319–333.

McCloskey D.N. (1983). The Rhetoric of Economics // Journal of Economic Literature. Vol. 21. No. 2. Pp. 481–517.

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

Ménard C. (2001). Methodological issues in new institutional economics // Journal of Economic Methodology. Vol. 8. Is. 1. Pp. 85–92.

Ménard C., Shirley M.M. (2014a). The future of new institutional economics: from early intuitions to a new paradigm? // Journal of Institutional Economics. Vol. 10. Is. 4. Pp. 541–565.

Ménard C., Shirley M. M. (2014b). The Contribution of Douglass North to New Institutional Economics // Institutions, Property Rights and Economic Growth: The legacy of Douglass North / S. Galani, I. Sened (Eds.). — New York: Cambridge University Press. Pp. 11–29.

Nassiri A.A. (2010). Coase's methodology in reforming economic theory: With special focus on «The Nature of the Firm» and «The Problem of Social Cost» // Methodology of Social Sciences and Humanities. No. 16(62). Pp. 61–88. www. sid. ir/en/journal/ViewPaper. aspx?id=241984 (дата обращения 11. 05. 2021).

North D.C. (1966/1974/1983). Growth and Welfare in the American Past: A New Economic History. — Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.

North D.C. (1968). Sources of Productivity Change in Ocean Shipping, 1600–1850 // Journal of Political Economy. Vol. 76. No. 5. Pp. 953–967.

North D.C. (1977). The New Economic History After Twenty Years // American Behavioral Scientist, Vol. 21. Is. 2. Pp. 187–200.

North D.C. (1979). A framework for analyzing the state in economic history // Explorations in Economic History. Vol. 16. Is. 3. Pp. 249–259.

North D.C. (1987). Rent-Seeking and the New Institutional Economics // Democracy and Public Choice: Essays in Honor of Gordon Tullock / C.K. Rowley (Ed.). — Oxford: Basil Blackwell. Pp. 163–167.

North D. (1990). Institutions, Institutional Change and Economic Performance. — Cambridge: Cambridge University Press.

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

North D.C., Wallis J.J., Webb S.B., Weingast B.R. (2007). Limited Access Orders in the Developing World: A New Approach to the Problems of Development // World Bank Policy Research Working Paper 4359.

North D.C., Wallis J.J., Weingast B.R. (2009). Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History. — New York: Cambridge University Press.

Ostrom E. (2011). Background on the Institutional Analysis and Development Framework // Policy Studies Journal. Vol. 39. No. 1. Pp. 7–27.

Ostrom E. (2009). Design Principles of Robust Property Rights Institutions: What Have We Learned? // Property Rights and Land Policies / G.K. Ingram, Y.-H. Hong (Eds. — Cambridge, MA: Lincoln Institute of Land Policy. Pp. 25–51.

Posner R.A. (1993). Ronald Coase and Methodology // Journal of Economic Perspectives. Vol. 7. No. 4. Pp. 195–210.

Richter R. (2005). The New Institutional Economics: Its Start, Its Meaning, Its Prospects // European Business Organization Law Review. Vol. 6. Is. 2. Pp. 161–200.

Rindfleisch A., Heide J.B. (1997). Transaction Cost Analysis: Past, Present, and Future Applications // Journal of Marketing. Vol. 61. No. 4. Pp. 30–54.

Rodrik D. (2015). Economics Rules: Why Economics Works, When It Fails, and How to Tell the Difference. — Oxford: Oxford University Press.

Rutherford M. (1989). What is wrong with the new institutional economics (and what is still wrong with the old)? // Review of Political Economy. Vol. 1. Is. 3. Pp. 299–318.

Shirley M., Wang N., Ménard C. (2015). Ronald Coase's impact on economics // Journal of Institutional Economics. Vol. 11. Is. 2. Pp. 227–244.

Simon H.A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice // Quarterly Journal of Economics. Vol. 69. No. 1. Pp. 99–118.

Simon H.A. (1959). Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science // American Economic Review. Vol. 49. No. 3. Pp. 253–283.

Skarbek D. (2020). Qualitative research methods for institutional analysis // Journal of Institutional Economics. Vol. 16. Is. 4. Pp. 409–422.

Solow R. (2001). A Native Informant Speaks // Journal of Economic Methodology. Vol. 8. No. 1. Pp. 111–112.

Spiegler P., Milberg W. (2009). The taming of institutions in economics: The rise and methodology of the 'new new institutionalism' // Journal of Institutional Economics. Vol. 5. Is. 3. Pp. 289–313.

Spithoven A. (2019). Similarities and Dissimilarities between Original Institutional Economics and New Institutional Economics // Journal of Economic Issues. Vol. 53. Is. 2. Pp. 440–447.

The Philosophy of Economics: An Anthology (2008) / D. M. Hausman (Ed.). 3rd Edition. — Cambridge: Cambridge University Press.

Vandenberg P. (2002). North's Institutionalism and the Prospect of Combining Theoretical Approaches // Cambridge Journal of Economics. Vol. 26. Is. 2. Pp. 217–235.

Vromen J. (2021). What are we up to? // Journal of Economic Methodology. Vol. 28. Is. 1. Pp. 23–31.

Williamson Ó. (2009). Pragmatic methodology: A sketch, with applications to transaction cost economics // Journal of Economic Methodology. Vol. 16. Is. 2. Pp. 145–157.

Zerbe R. O., Medema S. G. (1998). Ronald Coase, the British Tradition, and the Future of Economic Method // Coasean Economics Law and Economics and the New Institutional Economics / S.G. Medema (Ed.). — Dordrecht: Springer. Pp. 209–238.

Zhao J., Al-Aidroos N., Turk-Browne N. B. (2013). Attention Is Spontaneously Biased Toward Regularities // Psychological Science. Vol. 24. No. 5. Pp. 667–677.

Żylicz T. (2009). What economists are to learn from the economic crisis? // Studia ekonomiczne (Economic studies). No. 3–4 (LXII–LXIII). Pp. 157–162.

Тамбовцев Виталий Леонидович
tambovtsev@econ. msu.ru

Vitaly Tambovtsev
Doctor of sciences (Economics), professor, chief researcher scientist, faculty of Economics Lomonosov Moscow State University
tambovtsev@econ.msu.ru

METHODOLOGY OF THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS: DO WE ALL MEAN THE SAME?

Abstract. Since the beginning of the new institutional economics (NIE) formation, many researchers say that its methodology is poorly or insufficiently developed. The purpose of this article is to answer the question, what methodology are we talking about? Analysis of the literature shows that it is conventional philosophical methodology, i. e., analysis of a scientific discipline from the point of view of one or another version of the philosophy of science. It also shows that researchers working in the NIE framework have practically no interest in studying and evaluating it from the philosophy of science's point of view. At the same time, the research methodology, i. e., a set of assumptions and methods for the scientific study of institutes has received a fairly wide development at the NIE. These research methodologies, although somewhat different from each other in their descriptions, are very close in content, which made it possible, on the basis of the analysis, to formulate the basic principles of the NIE research methodology and identify its main problem: the undeveloped transformation of qualitative quasi-models into rigorous mathematical models that used for empirical testing of the formulated hypotheses.

Keywords: *new institutional economics; philosophical methodology; research methodology.*
JEL: B41, B52, C00.

REFERENCES

Albrecht B. C., Kogelmann B. (2020). *Coasean Causal Inference: Using Models as Foils*. www. briancalbrecht. com/Albrecht_Kogelmann_Coasean_Inference. pdf (access date: 11.05.2021).

Archibald G. C., Simon H. A., Samuelson P. A. (1963). Discussion // *American Economic Review.* Vol. 53. No. 2. Pp. 227–236.

Barnard G. A. (1982). Causation // *Encyclopedia of Statistical Sciences* / S. Kotz, N. Johnson and C. Read (Eds.). — New York: Wiley. Pp. 387–389.

Beckmann V., Padmanabhan M. (2009). Analysing Institutions: What Method to Apply? // *Institutions and Sustainability* / V. Beckmann, M. Padmanabhan (Eds.). — Dordrecht: Springer. Pp. 341–371.

Bertrand E. (2016). Coase's choice of methodology // *Cambridge Journal of Economics*. Vol. 40. No. 4. Pp. 1203–1227.

Blaug M. (1992). Preface // *The Methodology of Economics or How Economists Explain.* Second Edition / M. Blaug. — New York: Cambridge University Press. Pp. xi–xxiii.

Boland L.A. (1989). Methodology vs Applied Methodology // *The Methodology of Economic Model Building: Methodology after Samuelson* / L.A. Boland. — London and New York: Routledge. Pp. 1–14.

Boland L.A. (2016). Philosophy of Economics versus Methodology of Economics // *Studia Metodologiczne*. No. 36. Pp. 17–26.

Brousseau É., Glachant J. -M. (2008). A Road Map for the Guidebook. // *New Institutional Economics: A Guidebook* / É. Brousseau, J. -M. Glachant (Eds.). — Cambridge: Cambridge University Press. Pp. xxxix–lvi.

Brownlow G.A. (2010). Structure and change: Douglass North's economics // *Journal of Economic Methodology*. Vol. 17. Is. 3. Pp. 301–316.

Cheng C.-P. (2005). Critical Realism and Institutionalism: Integrating the Scientific Method of John R. Commons and Douglass C. North // *Soochow Journal of Economics and Business*. No. 51. Pp. 297–318.

Coase R.H. (1984). The New Institutional Economics // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. Bd. 140. H. 1. Pp. 229–231.

Coase R.H. (1998). The New Institutional Economics // *American Economic Review*. Vol. 88. Is. 2. Pp. 72–74.

Coase R.H. (1978). Economics and Contiguous Disciplines // *Journal of Legal Studies.* Vol. 7. Is. 2. Pp. 201–11.

Colander D., Holt R.P.F., Rosser J.B., Jr. (2007). Live and dead issues in the methodology of economics // *Journal of Post Keynesian Economics*. Vol. 30. Is. 2. Pp. 303–312.

Davis L.E., North D.C. (1970). Institutional Change and American Economic Growth: A First Step Towards a Theory of Institutional Innovation // *Journal of Economic History*. Vol. 30. No. 1. Pp. 131–149.

Dugger W.M. (1983). The Transaction Cost Analysis of Oliver E. Williamson: A New Synthesis? // *Journal of Economic Issues*. Vol. 17. Is. 1. Pp. 95–114.

Dugger W.M. (1995). Douglass C. North's New Institutionalism // *Journal of Economic Issues*. Vol. 29. No. 2. Pp. 453–458.

Düppe T. (2011). How economic methodology became a separate science // *Journal of Economic Methodology*. Vol. 18. No. 2. P. 163–176.

Field A.J. 1979: On the explanation of rules using rational choice models // *Journal of Economic Issues.* Vol. 13. No. 1. Pp. 49–72.

Foss N. J., Klein P. G. (2010). Critiques of transaction cost economics: An overview // *The Elgar Companion to Transaction Cost Economics* / P. G. Klein and M. E. Sykuta (Eds.). — Cheltenham: Edward Elgar. Pp. 263–272.

Franck G. (2002). The scientific economy of attention: A novel approach to the collective rationality of science // *Scientometrics*. Vol. 55. No. 1. Pp. 3–26.

Frey B.S. (2001). Why economists disregard economic methodology // *Journal of Economic Methodology*. Vol. 8. Is. 1. Pp. 41–47.

Friedman M. (1953). The Methodology of Positive Economics // *Essays in Positive Economics* / M. Friedman — Chicago: University of Chicago Press. Pp. 3–43.

Guiso L., Sapienza P., Zingales L. (2006). Does culture affect economic outcomes? // *Journal of Economic Perspectives.* Vol. 20. No. 2. Pp. 23–48.

Hardt L. (2006). Transaction cost economics as a three dimensional externally driven research program // *Studia Ekonomiczne (Economic Studies)*. No. 1–2 (48–49). Pp. 7–31.

Hausman D.M. (1984). Philosophy and Economic Methodology // *PSA: Proceedings of the Biennial Meeting of the Philosophy of Science Association. Vol. 2: Symposia and Invited Papers.* Pp. 231–249.

Hausman D.M. (1989). Economic Methodology in a Nutshell // *Journal of Economic Perspectives.* Vol. 3. No. 2. Pp. 115–127.

Hodgson G.M. (1989). Institutional economic theory: the old versus the new // *Review of Political Economy.* Vol. 1. Is. 3. Pp. 249–269.

Hoffman E., Spitzer M.L. (2011). The Enduring Power of Coase // *Journal of Law and Economics.* Vol. 54. No. 4. Pp. 63–76.

Hsiung B. (2004). An Interpretation of Ronald Coase's Analytical Approach // *History of Economics Review*. Vol. 39. Is. 1. Pp. 12–32.

Hsiung B., Gunning J. P. (2002). Ronald Coase's Method of Building More Realistic Models of Choice // *Review of Political Economy.* Vol 14. Is 2. Pp. 227–239.

Klein P.G. (2000). New Institutional Economics // *Encyclopedia of Law & Economics.* Vol. 1. / Bouckaert B., De Geest G. (Eds.). — Cheltenham, U.K.: Edward Elgar. Pp. 456–489.

Klejner G.B. (2001). Ekonomiko-matematicheskoe modelirovanie i jekonomicheskaja teorija [Economic and mathematical modeling and economics] // *Ekonomika i matematicheskie metody.* Vol. 37. No. 3. Pp. 111–126. (In Russ.).

Kleiner G.B. (2003). K metodologii modelirovaniya prinyatiya reshenij ekonomicheskimi agentami [To the methodology of decision-making modeling by economic agents] // *Ekonomika i matematicheskie metody.* Vol. 39. No. 2. Pp. 167–182. (In Russ.).

Kleiner G.B. (2006). Novaya instituczional`naya e`konomika: na puti k «sverkhnovoj» [New Institutional Economics: On the Way toward «Supernova»] // *Rossijskij zhurnal menedzhmenta*. Vol. 4. No. 1. Pp. 113–122. (In Russ.).

Langlois R.N. (1986). Rationality, institutions, and explanation // *Economics as a Process: Essays in the New Institutional Economics* / R. Langlois (Ed.). — New York: Cambridge University Press. Pp. 225–255

Langlois R.N. (1989). What was wrong with the old institutional economics (and what is still wrong with the new)? // *Review of Political Economy.* Vol 1. Is. 3. Pp. 270–298.

Luz M.R.S., Fernandez R.G. (2018). Are We Forgetting Something? Remarks on the Connections Between Douglass North's Contributions and Original Institutional Economics // *Journal of Economic Issues*. Vol. 52. Is. 2. Pp. 589–599.

Maki U. (1998). Is Coase a realist? // *Philosophy of the Social Sciences*. Vol. 28. Is 1. Pp. 5–31.

Mayhew A. (1989). Contrasting origins of the two institutionalisms: the social science context // *Review of Political Economy*. Vol. 1. Is. 3. Pp. 319–333.

McCloskey D.N. (1983). The Rhetoric of Economics // *Journal of Economic Literature*. Vol. 21. No. 2. Pp. 481–517.

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

Ménard C. (2001). Methodological issues in new institutional economics // *Journal of Economic Methodology*. Vol. 8. Is. 1. Pp. 85–92.

Ménard C., Shirley M. M. (2014a). The future of new institutional economics: from early intuitions to a new paradigm? // *Journal of Institutional Economics*. Vol. 10. Is. 4. Pp. 541–565.

Ménard C., Shirley M. M. (2014b). The Contribution of Douglass North to New Institutional Economics // *Institutions, Property Rights and Economic Growth: The legacy of Douglass North* / Galani S., Sened I. (Eds.). New York: Cambridge University Press. Pp. 11–29.

Nassiri A.A. (2010). Coase's methodology in reforming economic theory: With special focus on «The Nature of the Firm» and «The Problem of Social Cost» // *Methodology of Social Sciences and Humanities*. No. 16(62). Pp. 61–88. www. sid. ir/en/journal/ViewPaper. aspx?id=241984 (access date: 11. 05. 2021).

North D.C. (1966/1974/1983). *Growth and Welfare in the American Past: A New Economic History.* Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall.

North D.C. (1968). Sources of Productivity Change in Ocean Shipping, 1600–1850 // *Journal of Political Economy*. Vol. 76. No. 5. Pp. 953–967.

North D.C. (1977). The New Economic History After Twenty Years. // *American Behavioral Scientist*. Vol. 21. Is. 2. Pp. 187–200.

North D.C. (1979). A framework for analyzing the state in economic history // *Explorations in Economic History*. Vol. 16. Is. 3. Pp. 249–259.

North D.C. (1987). Rent-Seeking and the New Institutional Economics. // *Democracy and Public Choice: Essays in Honor of Gordon Tullock* / C. K. Rowley (Ed.). Oxford: Basil Blackwell. Pp. 163–167.

North D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance.* Cambridge: Cambridge University Press.

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

North D.C., Wallis J.J., Webb S.B. and Weingast B.R. (2007). Limited Access Orders in the Developing World: A New Approach to the Problems of Development. // *World Bank Policy Research Working Paper* 4359.

North D.C., Wallis J.J. & Weingast B.R. (2009). *Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*. New York: Cambridge University Press.

Ostrom E. (2009). Design Principles of Robust Property Rights Institutions: What Have We Learned? // *Property Rights and Land Policies.* / G.K. Ingram and Y.-H. Hong (Eds.). Cambridge, MA: Lincoln Institute of Land Policy. Pp. 25–51.

Ostrom E. (2011). Background on the Institutional Analysis and Development Framework. // *Policy Studies Journal*. Vol. 39. No. 1. Pp. 7–27.

Posner R.A. (1993). Ronald Coase and Methodology // *Journal of Economic Perspectives.* Vol. 7. No. 4. Pp. 195–210.

Raskov D.E. (2010). Obraz ekonomiki v institucionalizme [Image of economics in institutionalism] // *Vestnik of the St. Petersburg University. Series 5. Economics.* No. 3. Pp. 32–41. (In Russ.).

Richter R. (2005). The New Institutional Economics: Its Start, Its Meaning, Its Prospects // *European Business Organization Law Review.* Vol. 6. Is. 2. Pp. 161–200.

Rindfleisch A. and Heide J.B. (1997). Transaction Cost Analysis: Past, Present, and Future Applications // *Journal of Marketing*. Vol. 61. No. 4. Pp. 30–54.

Rodrik D. (2015). *Economics Rules: Why Economics Works, When It Fails, and How to Tell the Difference*. Oxford: Oxford University Press.

Rutherford M. (1989). What is wrong with the new institutional economics (and what is still wrong with the old)? // *Review of Political Economy*. Vol. 1. Is. 3. Pp. 299–318.

Shapkin V.V. (2011). Metodologicheskie osnovaniya institutsionalizma [Methodological foundations of institutionalism] // *Problems of modern economics*. Is. 2. Pp. 58–62. (In Russ.).

Shastitko A. (2003). Predmetno-metodologicheskie osobennosti novoj institucional'noj ekonomicheskoj teorii [The New Institutional Economics Particularities in Subject Matter and Methodology] // *Voprosy ekonomiki*. No. 1. Pp. 24–41. (In Russ.).

Shastitko A.Y. (2013). Metodologicheskij status novoj institucional'noj ekonomicheskoj teorii [The New Institutional Economics Methodological Status] // *Russian Journal of Economic Theory*. No. 4. Pp. 36–47. (In Russ.).

Shastitko A. (2016). O metodologii institucional'nyh issledovanij (K 80–letiyu stat'i Ronal'da Kouza «Priroda firmy») [On the methodology of institutional studies (To the 80th anniversary of Ronald Coase's «Nature of the Firm») // *Voprosy ekonomiki*. No. 8. Pp. 96–119. (In Russ.).

Shirley M., Wang N., Ménard C. (2015). Ronald Coase's impact on economics // *Journal of Institutional Economics.* Vol. 11. Is. 2. Pp. 227–244.

Simon H.A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice // *Quarterly Journal of Economics.* Vol. 69. No. 1. Pp. 99–118.

Simon H.A. (1959). Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science // *American Economic Review*. Vol. 49. No. 3. Pp. 253–283.

Skarbek D. (2020). Qualitative research methods for institutional analysis // *Journal of Institutional Economics.* Vol. 16. Is. 4. Pp. 409–422.

Solow R. (2001). A Native Informant Speaks // *Journal of Economic Methodology.* Vol. 8. No. 1. Pp. 111–112.

Spiegler P., Milberg W. (2009). The taming of institutions in economics: The rise and methodology of the 'new new institutionalism' // *Journal of Institutional Economics.* Vol. 5. Is. 3. Pp. 289–313.

Spithoven A. (2019). Similarities and Dissimilarities between Original Institutional Economics and New Institutional Economics // *Journal of Economic Issues*. Vol. 53. Is. 2. Pp. 440–447.

Tambovtsev V.L. (2007). Predmetnoe pole novoj institucional'noj ekonomicheskoj teorii [The subject field of the new institutional economic theory] // *Terra Economicus.* Vol. 5. No. 3. Pp. 9–17. (In Russ.).

Tambovtsev V.L. (2013). Metodologicheskij analiz i razvitie ekonomicheskoj nauki [Methodological analysis and development of economics] // *Obschestvennye nauki i sovremennost'*. No. 4. Pp. 42–53. (In Russ.).

Tambovtsev V.L. (2020a). Neproduktivnost' popytok metodologicheskogo sinteza [Unproductivity of the Methodological Fusion's Attempts] // *Voprosy teoreticheskoy ekonomiki*. No. 3. Pp. 7–31. (In Russ.).

Tambovtsev V.L. (2020b). Metodologiya e`mpiricheskogo analiza neformal`ny`kh institutov [Methodology for empirical analysis of informal institutions] // *Journal of Institutional Studies*. Vol. 12. No. 3. Pp. 6–23. (In Russ.).

Tambovtsev V.L. (2021). Vozmozhna li edinaya instituczional`naya e`konomicheskaya teoriya? [Is unified institutional economics possible?] // *Voprosy ekonomiki.* No. 1. Pp. 33–51. (In Russ.).

The Philosophy of Economics: An Anthology (2008). 3rd Edition / D.M. Hausman (Ed.). — Cambridge: Cambridge University Press.

Vandenberg P. (2002). North's Institutionalism and the Prospect of Combining Theoretical Approaches // *Cambridge Journal of Economics*. Vol. 26. Is. 2. Pp. 217–235.

Vromen J. (2021) What are we up to? // *Journal of Economic Methodology.* Vol. 28. Is. 1. Pp. 23–31.

Williamson Ó. (2009). Pragmatic methodology: A sketch, with applications to transaction cost economics // *Journal of Economic Methodology*. Vol. 16. Is. 2. Pp. 145–157.

Zerbe R.O., Medema S.G. (1998). Ronald Coase, the British Tradition, and the Future of Economic Method. // *Coasean Economics Law and Economics and the New Institutional Economics* / Medema S.G. (Ed.). — Dordrecht: Springer. Pp. 209–238.

Zhao J., Al-Aidroos N. and Turk-Browne N.B. (2013). Attention Is Spontaneously Biased Toward Regularities // *Psychological Science*. Vol. 24. No. 5. Pp. 667–677.

Żylicz T. 2009. What economists are to learn from the economic crisis? // *Studia ekonomiczne* (Economic studies). No. 3–4 (LXII–LXIII). Pp. 157–162.

А.Н. Татарко
д.психол.н., профессор, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (Москва)

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНОЙ ДИЛЕММЫ

Аннотация. Исследование посвящено изучению кооперативного поведения и доверия. Мы предположили, что финансовый выигрыш (результат) индивида в условиях «дилеммы узника» может зависеть от кооперативности его поведения. Также мы предположили, что уровень доверия как базовая установка индивида не меняется при его столкновении с некооперативным поведением партнера, индивид меняет только стратегию своего поведения по отношению к партнёру. Был проведен эксперимент с использованием модифицированной версии дилеммы узника. Для проведения эксперимента разрабатывалось специальное программное обеспечение, позволяющее проводить игры в группах, используя web-сеть. В каждой группе было по семь человек, всего было шесть групп испытуемых. Исследование показало, что при принятии экономических решений в группах незнакомых людей уровень доверия и кооперации первоначально постепенно падает, но тем не менее в определенный момент наступает точка перелома, и участники группы начинают использовать кооперативные стратегии поведения. Уровень доверия испытуемых связан с ориентацией на кооперацию в процессе осуществления первого хода. Испытуемые с изначально более высоким уровнем доверия чаще предпочитают начинать игру с использования кооперативных стратегий. Несмотря на то, что на поведенческом уровне мы наблюдали сильное падение количества кооперативных ходов к концу игры (которые репрезентируют доверие), доверие испытуемых как индивидуальный конструкт статистически значимо не изменилось.

Ключевые слова: *доверие, кооперация, дилемма заключённого, экономическое поведение, социально-психологический капитал личности.*
JEL: B59, C71, C72, C73.
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2021_3_75_87.

Доверие — субъектный феномен, сущность которого состоит в специфическом отношении субъекта к различным объектам или фрагментам мира, заключающемся в переживании актуальной значимости и априорной безопасности этих объектов или фрагментов мира [*Скрипкина,* 2000. С. 97]. В настоящее время в экономической психологии и поведенческой экономике довольно много исследований, фиксирующих важность доверия в социальной среде для развития экономики в целом и для формирования продуктивного экономического поведения людей [*Helliwell, Putnam,* 1995; *Knack, Keefer,* 1997]. При этом доверие — достаточно важный психологический фактор, без которого невозможно, если говорить широко, построение отношений между людьми. Доверие между людьми важно в семейных, дружеских отношениях, в работе, в политике, в экономике. Последняя из перечисленных областей находится в фокусе внимания автора.

Однако, помимо доверия, другим двигателем развития являются *конкуренция и соперничество*. Отдельному индивиду соперничество может на ограниченном промежутке времени принести больший успех, чем сотрудничество. Существуют экспериментальные исследования по изучению условий, при которых снижается или повышается

доверие [*Johnson, Mislin,* 2011]. Однако исследований, в которых бы изучалось, насколько доверие может предсказать кооперативную ориентацию личности, очень мало [*Yamagishi,* 1986], тем более не существует работ, показывающих, насколько выигрывают люди, придерживающиеся кооперативной ориентации?

На групповом или социетальном уровне доверие считается социальным капиталом, т.е. ресурсом группы, способным приносить ей конкретные финансовые дивиденды. На индивидуальном уровне мы рассматриваем доверие как один из компонентов социально-психологического капитала личности, т.е. её индивидуального ресурса отношений с окружающими. Умение доверять — большое искусство. Люди откликаются на доверие, доверие позволяет налаживать и поддерживать отношения, однако, если человек ошибется, доверяя другому, это может ему дорого стоить. Поэтому важно различать доверие и доверчивость личности. Доверие требует анализа, осмысления отношений, опыта, мудрости, поэтому его можно рассматривать в качестве одной из форм капитала личности.

Наличие высокого доверия в обществе создает условия для развития предпринимательства. При высоком доверии предпринимателям легче выстраивать сети взаимодействия, что повышает их успешность и развивает экономику в целом. Таким образом, доверие является важнейшим фактором, влияющим на экономику, экономическое поведение, качество бизнес-среды в стране и на бизнес-процессы в организациях (см., например, [*Фукуяма*, 2004]).

В экономической психологии и поведенческой экономике доверие при принятии экономических решений изучается экспериментальным путем в процессе игр, являющихся моделями реальных жизненных ситуаций. Применение игр позволило выявить ряд факторов, в той или иной степени влияющих на доверие к партнеру по игре. Наиболее популярен метод изучения поведения человека в условиях социальных дилемм. С*оциальная дилемма* — ситуация, в которой: (а) каждый человек, принимающий решение, обладает доминирующей стратегией отказа от кооперации (вариант, который обеспечивает максимальный выигрыш, независимо от выбора других людей); (б) если все выберут эту доминирующую стратегию, все получат меньше, чем могли бы в случае кооперации [*Dawes, van de Kragt, Orbell,* 1990].

В теории социального капитала обобщенное доверие рассматривается в качестве одного из ресурсов или вида капитала группы или общества [*Putnam,* 1993], поскольку оно снижает транзакционные издержки и облегчает, ускоряет взаимодействие, способствует обмену информацией и знаниями. Теория социального капитала предсказывает большую успешность группы или организации, в которой люди доверяют друг другу [*Nahapiet, Ghoshal,* 1998]. Можно ли перенести эту логику на индивидуальный уровень? С одной стороны, можно предположить, что люди, доверяющие другим и придерживающиеся кооперативной ориентации, окажутся в большем финансовом выигрыше, поскольку окружающие, видя их кооперативную ориентацию, также будут стремиться к кооперации с ними. Однако, с другой стороны, возможен и обратный исход — если человек придерживается конкурентной стратегии, то он будет спокойно пользоваться доверием других людей, в результате чего люди, придерживающиеся кооперативной стратегии, будут в большем проигрыше. С опорой на эти рассуждения можно предложить две альтернативные гипотезы:

Гипотеза 1.1. Чем выше уровень доверия, тем выше финансовый выигрыш в условиях дилеммы узника.

Гипотеза 1.2. Чем ниже уровень доверия, тем ниже финансовый выигрыш в условиях дилеммы узника.

По сути, когда человек принимает решение — доверять или не доверять партнеру, он оказывается в ситуации социальной дилеммы. Исследование доверия при помощи метода социальных дилемм имеет давнюю традицию (см. [*Johnson, Mislin,* 2011; *Yamagishi,* 1986]). Эксперименты показали, что модель эгоистичных предпочтений, которая предполагает, что люди озабочены только своими материальными выгодами, не может объяснить поведения всех испытуемых в этих экспериментах, когда они сталкиваются со средой, разрешающей сотрудничество, координацию, переговоры и доверие [*Camerer,* 2003]. Полученные результаты вызвали большой интерес, в первую очередь потому, что они утверждают: базовый тезис о чисто эгоистических предпочтениях человека, который являлся фундаментом для множества экономических моделей, пытавшихся исследовать социальные взаимодействия, в лучшем случае, не способен полностью их объяснить [*Fehr, Fischbacher,* 2002].

Тем не менее доверие нельзя рассматривать как нерациональное поведение. Оно может быть иной формой рациональности. Человек выбирает сознательно доверие, чтобы установить отношения с партнером и сделать их более предсказуемыми. То есть доверие и кооперативность могут оказаться более выгодным и с экономической точки зрения, чем эгоистическое поведение, особенно на некотором временном континууме.

В социальных науках существуют два основных понимания доверия. Первое из них предполагает, что доверие зависит от информации и опыта. Т. Ямагаши [*Yamagishi, Yamagishi*, 1994] называет его «доверием, основанным на знаниях» («knowledge-based trust»). Так, если два человека знают друг друга, они могут достигнуть согласия и сотрудничать для достижения общего благосостояния. Другими словами, доверие является результатом опыта предыдущего взаимодействия с конкретным человеком. Второй вид — так называемое моралистическое доверие [*Uslaner*, 2001; *Uslaner*, 2002]. Оно основано на идее, что доверие обладает моральным компонентом. Основная идея моралистического доверия — убеждённость в том, что большинство людей разделяют ваши фундаментальные моральные ценности. Моралистическое доверие основано на оптимистическом взгляде на мир. Но мы можем получать совершенно разную обратную связь и информацию от окружающих, в том числе и негативного плана. Наши ценности (моралистическое доверие) не просто изменить. Это и отличает моралистическое доверие от генерализованного: последнее способно снижаться и повышаться, хотя оно относительно стабильно; моралистическое доверие — более прочная ценность [*Uslaner*, 2002]. Исходя из этого, можно предположить, что доверие испытуемых по окончании эксперимента не изменится.

Гипотеза 2. Доверие индивида не меняется при столкновении с некооперативным поведением. Индивид меняет стратегию поведения, но не базовые представления о том, насколько людям можно доверять.

Большинство исследователей, которые изучали формирование доверия и кооперацию в простых играх на выбор [*Axelrod*, 1984], утверждают, что игроки сначала совершают кооперативный ход, а затем начинают подражать ходам другого игрока. Исследователи полагают, что готовность доверять другим людям является одним из факторов (в числе других), способствующих кооперации [*Dirks, Ferrin*, 2001]. В некоторых исследованиях показано, что действительно существует взаимосвязь кооперативного поведения и доверия личности [*Yamagishi*, 1986]. Опираясь на данные исследования, можно высказать следующие гипотезы:

Гипотеза 3. Кооперативная стратегия первого раунда в дилемме узника связана с доверием личности.

Гипотеза 4. Общее количество кооперативных ходов также связано с доверием личности.

Методология исследования

Кооперативное поведение в рамках настоящего исследования изучалось с помощью дилеммы узника [*Yamagishi, Mifun, Liu, Pauling*, 2008]. Однако в исследовании использовалась не классическая, а модифицированная версия данной дилеммы. Классический вариант дилеммы заключенного выглядит следующим образом: два игрока (заключенных) имеют два варианта хода у каждого игрока (сознаться или предать) (табл. 1). Значения переменных, представляющих ход, могут быть любого знака, однако должно соблюдаться неравенство D > C > d > c.

Если количество раундов игры больше 1, общий выигрыш от сотрудничества должен быть больше суммарного выигрыша в ситуации, когда один предаёт, а другой — нет, т.е. 2C > D + c. Таким образом, индивидуально наиболее выгодна стратегия предательства, однако если оба игрока выберут её, то они вместе придут к худшему решению, чем если бы они решили сотрудничать. То, какую стратегию выберут игроки, зависит от степени их доверия — как базового, так и взаимного.

Таблица 1
Классическая дилемма узника

1 игрок \ 2 игрок	Сознаться	Предать
Сознаться	C (5); C(5)	c (1),D (10)
Предать	D (10); c (1)	d (2); d(2)

В нашем исследовании применяется модифицированная версия многопользовательской повторяющейся дилеммы узника (табл. 1). Разработанная мной модификация дилеммы узника отличается от классической следующим образом.

1) По сравнению с классическим вариантом был увеличен выигрыш от некооперативного хода, демонстрирующего недоверие. Выигрыш от «красного» хода (конкурентная стратегия) в четыре раза превышал выигрыш от кооперации. Вероятная потеря при встречном «красном» ходе была также в четыре раза меньше и позволяла компенсировать потери при следующем ходе, если игрок сталкивается с встречным. Такая выгода от «красного» хода при низкой степени проигрыша провоцирует людей с низким доверием или некооперативным поведением к использованию красных фишек в том случае, если они не задумываются о будущем группы, о сохранении атмосферы сотрудничества в группе. Использование такой стратегии позволяет выиграть в краткосрочной перспективе, но в долгосрочной такая стратегия вызывает взаимное недоверие, и, потеряв доверие, игрок начинает терять и деньги. Таким образом, люди с изначально низким уровнем доверия могут выиграть в краткосрочной перспективе, но далее начнут проигрывать. Эта модификация позволяет проверить *Гипотезы 1 и 2*.

2) Помимо опций сотрудничества (кооперация, доверие) и предательства (недоверие, соперничество) нами был введен еще один новый вариант хода — защита (недоверие, но без соперничества, без желания выиграть что-то за счёт другого). Для осуществления такого хода игрок выбирал белую фишку. «Белый» ход самому игроку не приносил ничего. Игроку, сделавшему ход навстречу красным цветом, такая комбинация приносила 100 руб., а сделавшему ход черным цветом — 10 руб. Таким образом, «белый» ход представляет собой дополнительную возможность для игроков — так называемая «защитная» стратегия, при которой игрок ничего не теряет и может полностью себя обезопасить от потерь и риска. Данный вариант хода позволял выявить игроков, которые не настроены ни на кооперацию,

ни на соперничество. Такая модификация является абсолютно новой опцией и ранее в теории игр нигде не использовалось. Статистически такое нововведение позволило сделать трехпозиционную шкалу оценки доверия: –1 (красный ход, недоверие и соперничество), 0 (белый ход, недоверие без соперничества), +1 (черный ход, доверие и кооперация).

Таким образом, ход белой фишкой позволяет игрокам реализовывать стратегию, которая является промежуточной между доверием и недоверием (табл. 2).

Таблица 2
Модифицированная дилемма узника

1 игрок \ 2 игрок	Черный	Красный	Белый
Черный	50, 50	–50, 200	10,0
Красный	200, –50	–50, –50	100,0
Белый	0,10	0,100	0,0

В эксперименте использовался многопользовательский вариант дилеммы узника — т.е игроков было не два, а пять.

Материал стимулирования

Испытуемым предлагается специально разработанная компьютерная игра, в ходе которой они могут осуществить ходы каждый к каждому определенным цветом. Выбираемый цвет означает степень риска, на который готов пойти испытуемый в игре. Максимально рискованный ход приносит испытуемому выигрыш, если в ответ партнер идет также цветом, характеризующим максимальную степень риска. Если партнер делает встречный ход цветом, характеризующим низкую степень риска, то первый партнер получает убыток, а второй — прибыль. В зависимости от того, каким цветом к испытуемому пошел его партнер по игре, испытуемый получает прибыль, убыток или его баланс остается без изменений. То есть разные сочетания цветов влекут за собой определенные изменения баланса испытуемых. Разумеется, заранее испытуемые не знают, каким цветом к каждому из них пойдет партнер, т.е. при принятии решения они должны опираться на свои внутренние ощущения, а поскольку члены группы не знакомы — на свое доверие. На экраны испытуемых выводится состояние их баланса и цвета ходов к ним их партнеров по игре.

Экспериментальная игра имеет два условия:

1) вся игра проходит невербально; т.е. участники не могут совещаться, договариваться;

2) заранее участникам неизвестны ходы их партнеров по игре. Результаты ходов выводятся на экраны только после того, как все участники эксперимента осуществили свои ходы. То есть источником принятия решений для испытуемых служат только собственные внутренние нормы, мысли, впечатления и изначальный уровень доверия людям в целом.

Процедура эксперимента

Испытуемыми были студенты вторых, третьих, четвертых курсов различных факультетов Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». В эксперименте приняли участие шесть групп испытуемых. При решении вопроса

о том, какое количество человек должно быть в экспериментальной группе, мы отталкивались от понятия «оптимальной малой группы», количество человек в которой составляет семь плюс/минус два человека. Таким образом, в каждой экспериментальной группе было по семь человек.

Эксперимент проводился на IBM-совместимых компьютерах. Для его реализации была разработана специальная компьютерная web-система — Автоматизированная информационная система «Дилемма» (АИС «Дилемма»). Все компьютеры игроков и экспериментатора соединяются по одной локальной сети. Предварительно каждый испытуемый получал никнейм, под которым входил в систему. Использование никнеймов для игроков приводило к анонимности и снижало социальную желательность действий, позволяя испытуемым принимать решения более свободно.

Прежде всего, испытуемые отвечали на 12 вопросов, позволяющих при усреднении оценить уровень их доверия. Вот примеры вопросов: «Большинству людей можно доверять», «Я думаю, что мои коллеги по работе (учебе) всегда поступают с окружающими честно», «Вы согласны с тем, что всегда, когда вам это нужно, вы можете получить помощь от ваших коллег (по работе или учебе)?» и т.д. Надежность-согласованность шкалы доверия составила α=0,84.

После заполнения данной анкеты испытуемый получал специальную инструкцию, которая выводилась на экран компьютера:

«Представьте, что вы находитесь на бирже и вам нужно быстрее заработать как можно больше денег. У вас есть стартовый капитал 200 руб. Для приумножения капитала вы делаете ходы к другим участникам биржи. Каждый ход делается фишкой определенного цвета — белой, черной или красной. На принятие решения о том, какой фишкой пойти к каждому из участников игры вам, будет даваться не более 60 секунд. После этого вы теряете возможность сделать ход. Если вы не успеете сделать ход, то вы потеряете 20 руб. В зависимости от того, как участник пойдет к вам навстречу, изменится ваш баланс. Ниже вы можете ознакомиться с тем, как меняется состояние баланса в зависимости от сочетания цветов фишек после того, как вы и ваш партнер по игре сделали ходы навстречу друг другу:

1. Белый ход — белый ход — получает 0 руб. каждый;

2. Белый ход — черный ход — белый: 0 руб.; черный: +10 руб.;

3. Белый ход — красный ход — белый: 0 руб.; красный: +100 руб.;

4. Черный ход — красный ход — черный: –50 руб.; красный: +200 руб.;

5. Черный ход — черный ход — каждый получает по +50 руб.;

6. Красный ход — красный ход — каждый теряет по –50 руб.;

Важное правило игры — все решения принимаются индивидуально, совещаться с другими участниками нельзя».

Игра проводилась в 15 раундов. Модератором игры был экспериментатор, который задавал время хода для каждого раунда (рис. 1). Первый раунд длился 1 минуту, далее время постепенно сокращалось до 20 секунд.

Экспериментатор имел возможность видеть все ходы испытуемых, а также состояние их балансов. Регуляция времени длительности хода игры экспериментатором позволяла испытуемым освоиться с интерфейсом в начале игры, а далее, при сокращении времени хода, исключала возможность долго анализировать то, как сделали ход другие участники. Задача экспериментатора состояла в том, чтобы максимально поощрять участников опираться на свои внутренние ощущения, исходный уровень доверия и психологические свойства личности, минимизировав роль рационального расчёта. Интерфейс игрока выглядел следующим образом (рис. 2). Слева отображались фишки, на которые нужно было нажимать, чтобы осуществить ход к каждому партнеру по игре. Под именем каждого партнера появлялся цвет фишки, которой он сделал ход к испытуемому в предыдущем

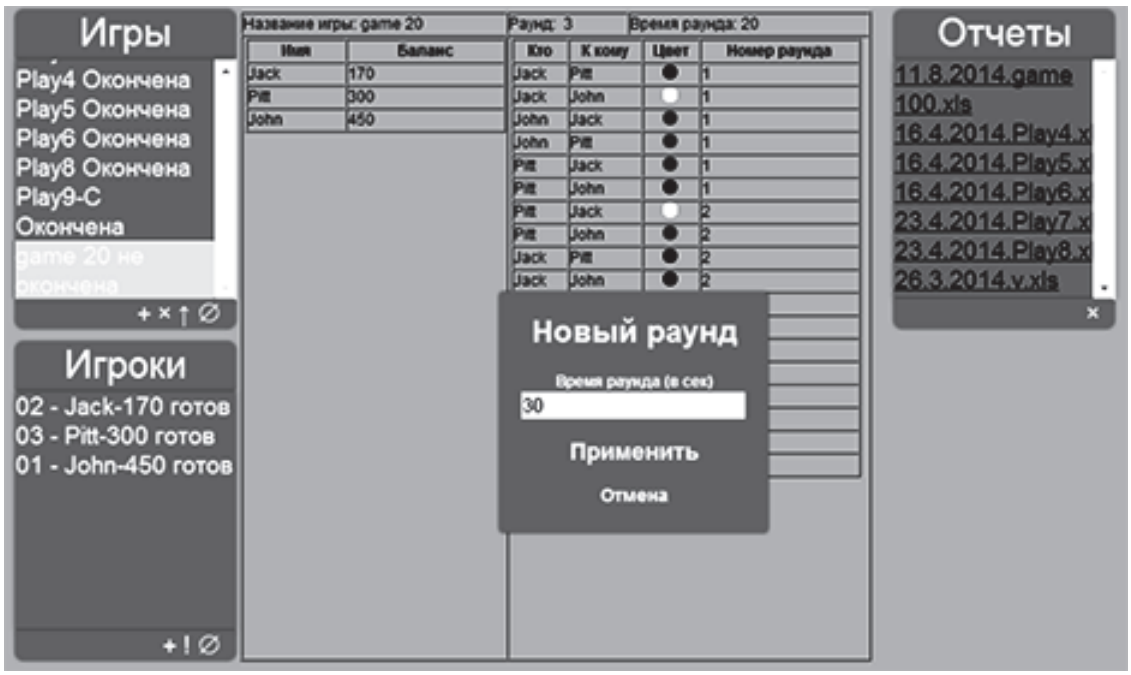


Рис. 1. **Интерфейс экспериментатора**

раунде, а также те значения, на которые изменился баланс испытуемого и его партнеров в зависимости от совместных ходов. Справа отображалось состояние баланса испытуемого и напоминание условий игры. В данном примере в игре участвуют три игрока: Jack, John и Pitt. На рис. 2 вы видите интерфейс так, как его видит игрок под псевдонимом Jack, т.е. видно двух других игроков, к которым можно ходить одной из трёх фишек путем нажатия на кружок соответствующего цвета под именем партнера по игре. После того, как испытуемый осуществил ход, под именем партнера по игре отображается цвет фишки, которой он сделал ход, а также те изменения в балансе, к которым привела комбинация ходов.

В соответствии с нормами этики после завершения эксперимента испытуемым сообщалась цель исследования и подробно рассказывалось о нем. Также испытуемые получали плату за участие в игре, которая была пропорциональна выигранной ими сумме.

Рис. 2. **Интерфейс испытуемого**

Обработка данных

При обработке данных кооперативный ход (черный цвет) кодировался числом «1». Ход, демонстрирующий недоверие и защиту (белый цвет), кодировался как «0». Ход, демонстрирующий недоверие и соперничество (красный цвет), кодировался цифрой «–1». Как уже отмечалось, игра состояла из 15-ти раундов, и при обработке данных вычислялось значение суммы по шести ходам внутри каждого раунда (к каждому из других шести человек группы). Поэтому размах значения каждого испытуемого внутри каждого раунда мог быть от 6 (в случае всех ходов черным цветом), до –6 (в случае всех ходов красным цветом). Таким образом, оценивалась степень кооперативного поведения и доверия испытуемого другим членам группы в течение раунда. Для математико-статистической обработки данных использовались: корреляционный анализ и непараметрические критерии оценки различий в связанных выборках (критерий знаков «G»).

Результаты исследования

При обработке данных вычислялось: а) суммарное значение ходов по каждому испытуемому в каждом раунде; б) суммарное значение по каждому раунду по всем испытуемым. Такая обработка позволяла отследить, насколько доминируют кооперативные или некооперативные стратегии у каждого испытуемого, а также тенденцию в изменении стратегий на протяжении игры. На рис. 3 можно видеть динамику выбираемых испытуемыми стратегий.

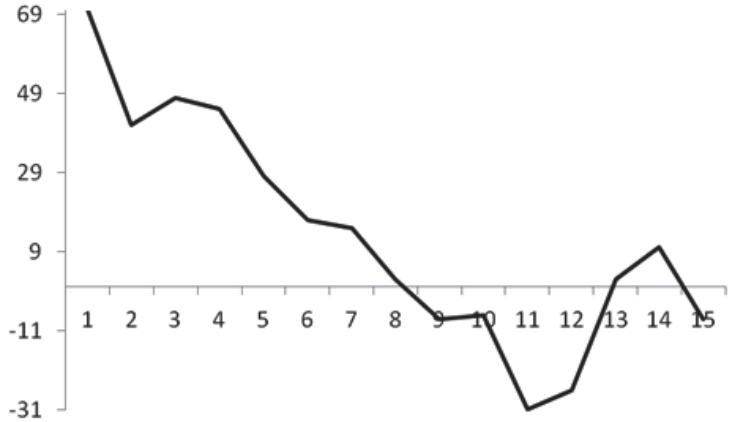


Рис. 3. **Динамика кооперативных стратегий испытуемых**

Данные, приведенные на графике (рис. 3), представляют собой суммарные значения ходов испытуемых в каждом из раундов. Опираясь на суммарные значения, мы можем судить о степени кооперативности выбираемых стратегий на каждом из раундов. График показывает, что на протяжении игры наблюдается падение количества кооперативных ходов, однако к концу игры намечается тенденция к изменению данного тренда.

После подсчёта суммы, характеризующей уровень кооперативности на протяжении каждого из раундов игры, была подсчитана сумма ходов по всем раундам у каждого испытуемого в течение всей игры. Таким образом, можно было не только оценить — какая из стратегий доминировала, но и использовать этот ряд значений для корреляционного анализа. Для проверки альтернативных гипотез 1.1 и 1.2 использовался корреляционный анализ, вычислялся коэффициент корреляции Спирмена. Результаты корреляционного анализа не позволили обнаружить статистически значимую линейную связь между разме-

ром финансового выигрыша и уровнем доверия испытуемого (Rs = –0,23; p = 0,21). Таким образом, доверие не связано линейно и статистически значимо с размером финансового выигрыша в условиях, позволяющих испытуемым выбрать конкурентную или кооперативную стратегию. Однако была обнаружена отрицательная связь размера выигрыша и общей суммы значений всех ходов на протяжении игры (которую можно интерпретировать, исходя из способа кодировки, как уровень кооперативного поведения), связь была высокой и статистически значимой Rs = –0,77; p < 0,001.

С целью верификации второй гипотезы сопоставлялся уровень доверия респондентов перед началом эксперимента и после его окончания. Для оценки значимости различий использовался непараметрический критерий знаков G. Результаты оценки показали, что статистически значимого сдвига не произошло (Z = –1,27; p = 0,21). Таким образом, вторая гипотеза принимается.

Оценка взаимосвязи доверия испытуемых и стратегий, используемых в первом раунде игры (гипотеза 3), проводилась при помощи корреляционного анализа. Взаимосвязь была обнаружена, но на уровне тенденции (Rs = 0,30; p = 0,09). Таким образом, можно считать, что третья гипотеза принимается с определенными оговорками. Вполне возможно, что связь будет более сильной при увеличении выборки.

Аналогичным образом оценивалась взаимосвязь суммарных значений ходов (доминирующая стратегия) по остальным 14-ти раундам с уровнем доверия испытуемых. С целью более глубокого анализа дополнительно в корреляционный анализ были включены значения доверия, полученные после окончания игры. На рис. 4 в виде графика представлено изменение коэффициентов корреляции уровня кооперативности доминирующей стратегии и доверия испытуемых, измеренного перед началом игры (сплошная линия) и после её окончания (пунктирная линия).

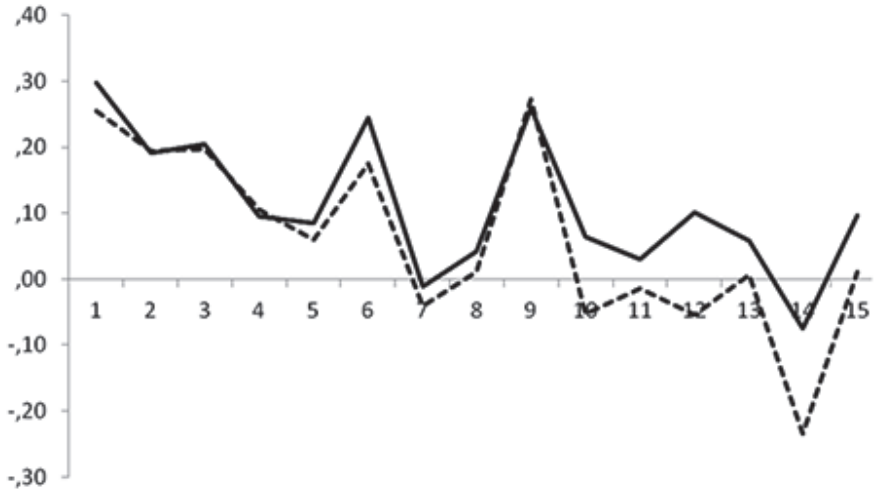


Рис. 4. **Корреляция доминирующих стратегий на протяжении 15-ти раундов с доверием до и после игры**

Тенденцию к значимой связи имеют коэффициенты корреляции, близкие по модулю к 0,30. Однако в данном случае значимость связи не имела значения, поскольку интерес представляла динамика корреляции. График, представленный на рис. 4, позволяет заключить, что взаимосвязь доверия и уровня кооперативности предпочитаемых стратегий постепенно ослабевает и становится отрицательной к концу игры.

С целью верификации четвертой гипотезы подсчитывалась общая сумма по всем ходам всех раундов испытуемых. После подсчёта общей суммы ходов вычислялась её корреляция с уровнем доверия личности. Статистически значимая взаимосвязь обнаружена не была (Rs = 0,16; p = 0,36) и четвертая гипотеза не получила подтверждения. Таким образом,

можно прийти к заключению, что в процессе всей игры испытуемые больше ориентировались на текущую ситуацию, а не на свои внутренние ценности и представления. Однако при первом ходе они опираются именно на свои внутренние представления о человеческой природе, в данном случае — на свое доверие.

Обсуждение результатов исследования

Первоначально в условиях конкуренции большинство испытуемых выбирают кооперативную стратегию, но затем её предпочтение начинает падать, что соответствует результатам существующих исследований [*Axelrod*, 1984; *Dirks, Ferrin,* 2001]. В нашем исследовании эта тенденция сохранялась вплоть до 11-го раунда. Только на этом раунде наступил перелом и наметилась тенденция к использованию ходов черным цветом, т.е. использованию кооперативных стратегий. Данную точку перелома можно рассматривать как *актуализацию социально-психологического капитала личности* [*Татарко,* 2014]. Социально-психологический капитал личности, с авторской точки зрения, представляет собой сбалансированный и системно организованный ресурс социально-психологических отношений личности к ингруппе как целостному субъекту, а также к отдельным представителям ингрупы и аутгрупп, способствующий повышению благополучия личности [*Татарко,* 2014]. Вероятно, участники эксперимента начинают понимать, что использование некооперативных (красный цвет) или защитных (белый цвет) стратегий приводит их к постоянному проигрышу, и они начинают постепенно использовать кооперативные стратегии.

Однако использование кооперативных стратегий опасно в условиях конкуренции, и только внутренний ресурс отношений к окружающим, в который входит в том числе и базовое доверие (социально-психологический капитал личности), позволяет отдельным участникам преодолеть собственное недоверие и пойти на риск, пробуя реализовать кооперативные стратегии поведения. Использование ресурса социально-психологического капитала на индивидуальном уровне приводит к формированию социального капитала на групповом уровне, который далее позволяет на основе доверия достичь большего успеха.

Обратим внимание на важный момент — несмотря на то, что существует отрицательная корреляция между размером выигрыша в условиях конкуренции и предпочтением кооперативной стратегии, все равно на 11-м раунде игры намечается точка перелома. То есть испытуемые начинают осознавать, что некооперативная стратегия приводит только к потерям, и начинают постепенно менять стратегию. Можно высказать предположение, что первыми начинают использовать кооперативные стратегии те испытуемые, уровень социально-психологического капитала у которых выше. Однако данное предположение нуждается в верификации в процессе нового эксперимента и на более объёмном материале.

Результаты корреляционного анализа не позволили обнаружить статистически значимую линейную связь между размером финансового выигрыша и уровнем доверия испытуемых, хотя в существующих исследованиях обнаруживается довольно высокая линейная положительная связь между уровнем доверия в обществе и показателями экономического развития [*Knack, Keefer,* 1997]. Таким образом, невозможно напрямую перенести результаты, полученные в исследованиях с использованием данных макроуровня на поведение отдельных людей. Общества, обладающие большим доверием, более успешны в экономическом плане, но это правило несправедливо для отдельных людей. И совсем не очевидно, что если люди начнут доверять друг другу, то они станут богаче, успешнее, а все общество в целом будет богаче и счастливее. Индивидуальное доверие, не имея явной пользы для отдельного человека, тем не менее создает на групповом или социетальном уровне определенную психологическую атмосферу, позволяющую представителям всей группы

или социума стать более успешными и счастливыми. Однако, чтобы эта психологическая атмосфера сложилась, все должны следовать единым нормам или, образно говоря, «играть по одним правилам».

Исследование показало, что доверие личности — относительно стабильный конструкт. Несмотря на то, что уровень кооперации в группах в процессе конкурентной игры снизился, доверие испытуемых осталось на прежнем уровне. Это согласуется с теоретическими представлениями Э. Усланера об устойчивости «моралистического» доверия [*Uslaner*, 2001], которое связано с ценностями личности.

В исследовании было обнаружено, что доверие испытуемого связано со стратегией его первого хода. То есть в ситуации неопределенности при первом ходе испытуемый опирается на свои внутренние ценности и представления. Далее эта связь начинает снижаться, а при нарастающем некооперативном поведении со стороны партнёров становится отрицательной. Но что особенно важно и интересно — по окончании игры доверие личности все равно значимо не меняется, т.е. это достаточно стабильный индивидуальный конструкт. Оно может ситуативно варьировать, но принципиально не меняется. По всей видимости, это связано с тем, что базовое доверие человека формируется в раннем детстве в процессе социализации в семье и в процессе усвоения культурных норм и ценностей (в процессе инкультурации).

Взаимосвязь доверия и уровня кооперативности предпочитаемых стратегий постепенно ослабевает и становится отрицательной к концу игры. Происходит это не плавно, а скачкообразно, т.е. испытуемые пробуют использовать различные стратегии игры — как кооперативные, так и конкурентные. Но общая тенденция состоит в том, что в процессе игры испытуемые все меньше опираются на свои внутренние установки и ценности, а больше руководствуются ситуацией.

Выводы

Экспериментальные данные позволили частично подтвердить выдвинутые гипотезы. В целом результаты эксперимента позволяют сделать следующие заключительные выводы.

1. При принятии экономических решений в группах незнакомых людей уровень доверия и кооперации первоначально постепенно падает, но, тем не менее, в определенный момент наступает точка перелома, и участники группы начинают использовать кооперативные стратегии поведения. Мы рассматриваем такую точку, как точку актуализации социально-психологического капитала игроков и начало формирования социального капитала группы.

2. Уровень доверия статистически значимо не связан с размером финансового выигрыша испытуемого или ориентацией на кооперацию. Размер выигрыша зависит от того, каким образом испытуемый манипулирует стратегиями кооперации и конкуренции в процессе игры.

3. Уровень доверия испытуемых связан с ориентацией на кооперацию в процессе осуществления первого хода. Испытуемые с изначально более высоким уровнем доверия чаще предпочитают начинать игру с использования кооперативных стратегий. То есть в ситуации неопределенности испытуемый опирается на свои внутренние ценности и представления при принятии решения о том, какую стратегию предпочесть — кооперативную или конкурентную. Далее эта связь начинает снижаться, а при нарастающем некооперативном поведении со стороны партнёров по игре становится отрицательной.

4. Доверие личности — достаточно устойчивый конструкт. Несмотря на то, что на поведенческом уровне мы наблюдали сильное падение количества кооперативных ходов

к концу игры (которые репрезентируют доверие в поведении в рамках данной конкретной ситуации), доверие испытуемых статистически значимо не изменилось.

Доверие личности будет ее капиталом в том случае, если все члены группы следуют определенным правилам, и прежде всего это правило взаимности. В противном случае доверие в отношениях с членами группы начинает достаточно быстро исчезать, т.е. личность перестает использовать свой психологический ресурс доверия в отношениях с членами группы.

ЛИТЕРАТУРА

Скрипкина Т.П. (2000). Психология доверия: Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений. — М.: Издат. центр «Академия».

Татарко А.Н. (2014). Социально-психологический капитал личности в поликультурном обществе. — М.: Институт психологии РАН.

Фукуяма Ф. (2004). Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. — М.: АСТ; Ермак.

Axelrod R. (1984). The Evolution of Cooperation. — New York: Basic Books.

Camerer C. (2003). Behavioral game theory: Experiments in strategic interaction. — Princeton: Princeton University Press.

Dawes R.M., van de Kragt A.J.C., Orbell J. (1990).Cooperation for the benefit of us — Not me, or my conscience // Beyond self-interest / J.J. Mansbridge (ed.). — Chicago: University of Chicago Press, 1990. Pp. 95–110.

Dirks K.T., Ferrin D.L. (2001). The role of trust in organizational settings // Organization science. No. 12(4). Pp. 450–467.

Fehr E., Fischbacher U. (2002).Why social preferences matter — the impact of non-selfish motives on competition, cooperation and incentives // The economic journal. No. 112(478). Pp. 1–33.

Helliwell J., Putnam R. (1995). Economic growth and social capital in Italy // Eastern Economic Journ. V. 21. No. 3. Pp. 295–307.

Johnson N.D., Mislin A.A. (2011). Trust games: A meta-analysis // Journal of Economic Psychology. No. 32(5). Pp. 865–889.

Knack S., Keefer P. (1997). Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation // Quarterly Journal of Economics. Vol. 112. No. 4. Pp. 1251–1288.

Nahapiet J., Ghoshal S. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage // Academy of Management Review. Vol. 23. No. 2. Pp. 242–266.

Putnam R. (1993). Making democracy work: Civic Traditions in Modern Italy. — Princeton, NJ: Princeton University Press.

Uslaner E.M. (2001). Volunteering and social capital: how trust and religion shape civic participation in the United States // Social capital and participation in everyday life. P. Dekker, E.M. Uslaner (ed.). — London: Routledge. Pp. 104–117.

Uslaner E.M. (2002). The moral foundations of trust. — Cambridge: Cambridge University Press,

Yamagishi T. (1986).The provision of a sanctioning system as a public good // Journal of Personality and social Psychology. Vol. 51. No. 1. Pp. 110–116.

Yamagishi T., Mifune N., Liu J. H., Pauling J. (2008). Exchanges of group based favours: Ingroup bias in the prisoner's dilemma game with minimal groups in Japan and New Zealand // Asian Journal of Social Psychology. No. 11(3). Pp. 196–207.

Yamagishi T., Yamagishi M. (1994).Trust and commitment in the United States and Japan // Motivation and emotion. No. 18(2). Pp. 129–166.

Татарко Александр Николаевич
tatarko@yandex.ru

Alexander Tatarko
Doctor of Psychology, Professor of the Department of Psychology of the Faculty of Social Sciences, Chief Researcher of the Center for Socio-Cultural Studies of the National Research University «Higher School of Economics» (Moscow)
tatarko@yandex.ru

PERSONAL TRUST AND ECONOMIC BEHAVIOR IN A SOCIAL DILEMMA

Abstract. The study focuses on cooperative behavior and trust. We suggested that the financial gain (result) of the person in the conditions of the "prisoner's dilemma" may depend on the cooperativeness of his/her behavior. We also assumed that the level of trust, does not changed when faced with the non-cooperative behavior of a partner, the individual only changes the strategy of his behavior in relation to the partner. An experiment was conducted using a modified version of the prisoner's dilemma. For the experiment, special software was developed that allows to play dilemma *games* in groups using a web network. In each group there were 7 people, there were 6 groups of subjects in total. The study showed that when person making economic decisions in groups of strangers, the level of trust and cooperation initially gradually decreases, but, nevertheless, at a certain point there is a turning point, and group members begin to use cooperative behavior strategies. The level of trust of the subjects is associated with the orientation to cooperation in the process of implementing the first move. Subjects with a higher initial level of trust often prefer to start the game with the use of cooperative strategies. Despite the fact that at the behavioral level, we observed a strong drop in the number of cooperative moves towards the end of the game, the trust of the subjects, as an individual construct, did not changed statistically significant.

Keywords: *trust, cooperation, economic behavior, prisoner's dilemma, socio-psychological capital of the person.*
JEL: B59, C71, C72, C73.

REFERENCES

Axelrod R. (1984). *The Evolution of Cooperation.* — New York: Basic Books.

Camerer C. (2003). Behavioral game theory: Experiments in strategic interaction. Princeton University Press.

Dawes R.M., van de Kragt A. J. C., Orbell J. (1990). *Cooperation for the benefit of us — Not me, or my conscience* // Beyond self-interest / J.J. Mansbridge (ed.). — Chicago: University of Chicago Press, 1990. Pp. 95–110.

Dirks K.T., Ferrin D.L. (2001). The role of trust in organizational settings // *Organization science.* No. 12(4). Pp. 450–467.

Fehr E., Fischbacher U. (2002).Why social preferences matter — the impact of non-selfish motives on competition, cooperation and incentives // *The economic journal*. No. 112(478). Pp. 1–33.

Fukuyama F. (2004). *Doveriye: sotsial'nyye dobrodeteli i put' k protsvetaniyu* [Trust: Social Virtues and the Path to Prosperity]. — Moscow: AST; Yermak.

Helliwell J., Putnam R. (1995). Economic growth and social capital in Italy // *Eastern Economic Journ*. Vol. 21. No. 3. Pp. 295–307.

Johnson N.D., Mislin A.A. (2011). Trust games: A meta-analysis // *Journal of Economic Psychology*. No. 32(5). Pp. 865–889.

Knack S., Keefer P. (1997). Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation // *Quarterly Journal of Economics.* Vol. 112. No. 4. Pp. 1251–1288.

Nahapiet J., Ghoshal S. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage // *Academy of Management Review.* Vol. 23. No. 2. Pp. 242–266.

Putnam R.(1993). *Making democracy work: Civic Traditions in Modern Italy.* — Princeton, NJ: Princeton University Press.

Skripkina T.P.(2000). *Psychology of trust*: Textbook for students. Higher. ped. ucheb. Moscow: Academia.

Tatarko A.N. (2014). *Socio-psychological capital of the individual in a multicultural society* — M.: Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences.

Uslaner E.M. (2001). Volunteering and social capital: how trust and religion shape civic participation in the United States // Social capital and participation in everyday life. P. Dekker, E. M. Uslaner (ed.). — London: Routledge. Pp. 104–117.

Uslaner E.M. (2002). The moral foundations of trust. — Cambridge: Cambridge University Press.

Yamagishi T. (1986).The provision of a sanctioning system as a public good // *Journal of Personality and social Psychology.* Vol. 51. No. 1. Pp. 110–116.

Yamagishi T., Mifune N., Liu J. H., Pauling J. (2008). Exchanges of group based favours: Ingroup bias in the prisoner's dilemma game with minimal groups in Japan and New Zealand // *Asian Journal of Social Psychology*. No. 11(3). Pp. 196–207.

Yamagishi T., Yamagishi M. (1994).Trust and commitment in the United States and Japan // *Motivation and emotion*. No. 18(2). Pp. 129–166.

В.С. Автономов
д.э.н, член-корреспондент РАН, профессор, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Институт мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН (Москва)

УИЛЬЯМ СТЕНЛИ ДЖЕВОНС — НЕ САМЫЙ ИЗВЕСТНЫЙ ОСНОВОПОЛОЖНИК МАРЖИНАЛИСТСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ

Аннотация. Из троих основоположников маржиналистской революции, 150-летний юбилей которой мы отмечаем в 2021 г., У.С. Джевонс меньше всех переведён на русский и известен в России. Статья посвящена краткому обзору творчества этого самого революционного по духу протагониста маржинализма и задумана как предисловие к русскому переводу «Теории политической экономии» и «Учебника политической экономии» Джевонса, который готовится к выходу в издательстве «Социум». Метод Джевонса характеризуется как физиолого-математический, берущий начало от английского утилитаризма и английской математической школы, основанной на механических аналогиях. Упоминается вклад Джевонса как первого историка экономического анализа. Автор пытается объяснить причины недостаточной известности Джевонса в России и делает вывод, что главная из них заключается в отрицательном отношении к утилитаризму в русской общественной мысли. В заключение рассматривается написанный Джевонсом вводный учебник экономики и его соотношение с экономической теорией этого автора.

Ключевые слова: *Уильям Стенли Джевонс, маржиналистская революция, математические методы в экономике, русская экономическая мысль.*
JEL: B13, B16.
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2021_3_88_94.

Ровно полтора века назад мир экономической науки огласился первыми залпами маржиналистской революции. В 1871 г. без всякого предварительного согласования «Аврора» выстрелила на Дунае («Основания» Менгера) и Темзе («Теория» Джевонса), а в 1874 г. — доплыла и до Женевского озера («Элементы» Вальраса). Так называемая маржиналистская революция — может быть, самая увлекательная тема в истории экономической науки. Ещё бы: наука меняет метод, предмет и даже имя, и всё это происходит вроде бы в течение каких-то трех лет — 1871–1874 гг.! Правда, проницательный взгляд обнаруживает более сложную картину. Во-первых, глас предтеч маржинализма «раздавался в пустыне» ещё в 1830-1850-е гг. У троих «революционеров» — К. Менгера, У.С. Джевонса и Л. Вальраса — было несколько предшественников в разных странах. И если одни из них — Ж. Дюпюи, И.Тюнен и пр. — разрабатывали по какому-то ограниченному аспекту маржиналистского анализа, то Г.Г. Госсен в 1854 г. изложил теорию предельной полезности практически в готовом виде. Следовательно, опыт маржиналистской революции учит нас скорее тому, что ценные идеи несколько раз возникают и отвергаются (а чаще просто не замечаются) в истории экономической науки, пока не складываются условия для их восприятия.

Во-вторых, что-то похожее на революционное низвержение прежней теории и воцарение новой наблюдалось, пожалуй, только в Англии, где Джевонс, в силу особенностей своего характера, действительно чувствовал себя ниспровергателем основ (их в данном случае олицетворял Дж.С. Милль). Во франкоязычных научных кругах связь ценности благ с их редкостью никогда не уходила от внимания исследователей, в частности, отца Леона Вальраса — Огюста, так что революционность Вальраса-сына в глаза не бросалась. А в немецкоязычном сообществе, для которого писал Менгер (посвящение «Оснований учения о народном хозяйстве» В. Рошеру позволяет утверждать, что аудитория Менгера не ограничивалась Австрией), произошла даже некоторая контрреволюция. В Германии дело закончилось победой исторической школы и изгнанием маржиналистов из немецких университетов.

В-третьих, окончательной победы революции пришлось ждать не меньше, чем ещё лет двадцать. Даже в тех странах, где маржиналистская революция победила, это произошло только в 1890-е годы усилиями второго поколения маржиналистов (А. Маршалла, Е. Бём-Баверка, Ф. Визера, В. Парето).

Таким образом, даже если рассматривать только временной аспект, маржиналистская революция предстает перед нами как своего рода оптический обман, присущий нашему времени: как только мы наводим на события XIX в. достаточно мощную подзорную трубу, революция размывается, превращаясь в длительный, прерывистый процесс с длительными паузами и даже моментами возвратного движения. Действительно, мы можем скорее говорить о «постепенном трансформировании старых идей» [*Блауг*, 1994. С. 287]. Это впечатление оптического обмана ещё усиливается, если навести наш прибор на различия между самими тремя богатырями-основоположниками.

Согласно М. Блаугу можно говорить скорее о трех «смежных» революциях: «революции предельной полезности в Англии и Америке, субъективистской революции в Австрии и революции общего равновесия в Швейцарии и Италии» [*Блауг*, 1994. С. 288]. Здесь отражается прежде всего различие духовных традиций: английской, эмпиристско-утилитаристской, восходящей к Ф. Бэкону; французской, картезианской, для которой критерий истинности идей — ясность и отчетливость, а такие идеи естественно связывать математически; и аристотелианско-схоластической в немецкоязычных странах, в которой исследователь имеет дело с сущностями и явлениями и причинно-следственными связями между ними.

У.С. Джевонс был самым многосторонним деятелем маржиналистской революции. Помимо достижений в области экономической теории, он внес весомый вклад в экономическую статистику, предложив первый индекс цен, опубликовал обширный трактат по логике, получил первую известность как прикладной экономист статьями о рынках угля и золота. Начинал он исследованиями по метеорологии, из которых выросла его теория экономических циклов, основанная на колебаниях солнечной активности. В центре нашего внимания будут находиться его главный трактат в области экономической теории и вводный учебник политической экономии.

Как уже упоминалось, среди отцов-основателей маржинализма Джевонс был единственным революционером по духу. В письме брату Герберту в 1860 г. он пишет: «В последние несколько месяцев мне повезло изобрести правильную теорию экономики, настолько основательную и последовательную, что я теперь не могу без отвращения читать другие книги по этому вопросу» [*Keynes*, 1936. P. 531]. Не случайно свою главную книгу он назвал «The Theory of Political Economy». В этом названии важны два момента. Во-первых, оно означает, что раньше политическая экономия теоретической в полном смысле слова не была. А во-вторых, определенный артикль говорит, что такая теория может быть только одна, а именно та, которую предлагает Джевонс. Заключительную главу своей «Теории политической экономии» он посвятил полемике против вредного влияния авторитетов, под которыми имелись в виду, в первую очередь, Дж.С.Милль и Дж.Кэрнс, а также, отчасти,

Д.Рикардо. Господствующая ко времени написания «Теории» Джевонса классическая школа политической экономии не видела перспектив в использовании в данной науке эмпирических и, в частности, математических методов. Дж.С.Милль строго отделял общественную науку политическую экономию от наук естественных. Он считал индукцию в данном случае невозможной и полагался на дедукцию из априорных предпосылок, доступных нам благодаря интроспекции. Милль не верил в эмпирические исследования в экономике из-за искажающих влияний внешних факторов. Напротив, Джевонс между науками о материи и науками о сознании не видел принципиальной разницы[1]. Он полагал, что искажающие влияния — это ошибки измерения, которые в среднем выравниваются [*Peart*, 1996]. Но это не должно мешать эмпирическим исследованиям. Экономические законы согласно Джевонсу относятся не к индивидам, а к средним величинам. Поэтому в разделе «Теории», посвящённом обмену, он пишет не об индивидах, а о торгующих сторонах (trading bodies). Он полагал, что его теория верна и для индивидов, но данные о них пока получить невозможно [*Jevons*, 1879. P.86]. Такой подход привел Джевонса к внутреннему противоречию: применительно к «торгующим сторонам» трудно говорить о каких-либо страданиях и наслаждениях.

Новый исследовательский канон Джевонса в экономической науке можно назвать физиолого-математическим. Его основу составляли теория ценности, основанная на полезности и редкости и оснащенная дифференциальным исчислением. Собственно математиком Джевонс, в отличие от О.Курно и Л.Вальраса[2], не был. Он был естествоиспытателем с математическим уклоном (химиком, метеорологом и т.д.) и считал, что естественные науки и их математические методы исследования — ключ к решению всех без исключения проблем, стоящих перед человеческим разумом, причем в каждом случае требуется своя математика. Математика «Теории политической экономии» ближе к механике, что характерно для британских математиков XIX в. [*Maas*, 2005. P. 12]. Многих современных читателей, особенно математиков, удивляет знаменитая диаграмма Джевонса, посвященная теории обмена, где вдоль одной оси, но в противоположных направлениях откладываются количества благ первого и второго участников обмена. Но если мы представим себе, что эта диаграмма изображает рычажные весы, уравновешивающие степени полезности двух благ, картинка станет гораздо понятнее!

Под полноценной математической экономической теорией Джевонс понимал нечто, напоминающее программу будущего Эконометрического общества, объединяющее анализ теоретических функций и эмпирических данных. Там, где были доступны данные, например, о солнечной активности, урожаях и экономической активности, можно было перейти к графикам временных рядов, как в концепции экономических циклов, изложенной в записке Джевонса 1862 г., зачитанной в Королевской статистической ассоциации. Кстати, именно эта возможность дала козырь в руки противникам Джевонса, которые сделали вывод, что имеющиеся данные не подтверждают связь между солнечными вспышками и экономическими циклами. Поэтому в «Теорию политической экономии» эта теория так и не попала. Там же, где полных данных не было, например в теории ценности и обмена, Джевонс ограничивался гипотезами о виде функций, связывающих наблюдаемые и ненаблюдаемые переменные (ценность и полезность), а окончательная математическая теория «откладывалась на завтра». Но Джевонс явно надеялся на то, что в будущем наблюде-

---

[1] Более того, он логически анализировал и собственный внутренний мир. Возможно, заняться общественными науками Джевонса побудил анализ собственных чувств, которые возникли у него по получении известия о смерти отца. В дальнейшем он предпринял и попытку исследовать пользу от занятий музыкой, которую любил всю жизнь. Бескомпромиссным самоанализом Джевонс отчасти напоминал Льва Толстого, который, конечно, в этой области был далёк от каких-либо математических приемов.

[2] Считается, что Вальрас был плохим математиком, его обозначения были неуклюжими, но мыслил он всё равно как математик.

ния и эксперименты в области физиологии (подобные закону Вебера-Фехнера, работам Дженнингса, собственным изысканиям Джевонса в области соотношения между работой и мускульной усталостью) помогут эмпирически выяснить форму соответствующих экономических функций. Получается, что по степени готовности к математизации теории труда и издержек Джевонса превосходит теорию ценности и полезности, поскольку в последнем случае нам пока недоступны измерения. В целом самая знаменитая монография Джевонса — это пока ещё не задуманная им математическая теория экономики, а, скорее, её обещание.

Будучи историком экономической науки, не могу не обратить особое внимание на предисловие Джевонса ко второму изданию «Теории», которое, вероятно, можно назвать первой историей экономического анализа, написанной задолго до Й.Шумпетера. Опираясь преимущественно на французских авторов, итальянцев, немногих англичан, а, главное, открытого им Госсена (писавшего на неподвластном Джевонсу немецком языке), он описал вклад своих предшественников в использование математических методов в экономике и в теорию полезности. На пересечении этих двух множеств как раз и находились немногие истинные предшественники Джевонса (Дюпюи, Госсен), которым он честно отдал должное.

Не вдаваясь в подробную характеристику этапов жизненного пути и творческой биографии Джевонса, а также содержания его главного труда по экономической теории, ограничусь краткими заметками, относящимися к восприятию маржинализма, и конкретно Джевонса, в нашей стране.

В России судьба маржинализма была непростой. Экономист в России должен был быть больше, чем просто экономистом, он обязан был иметь мнение по острым общественным проблемам — и прежде всего о возможности или невозможности развития капитализма в России. Новшества маржиналистов казались русским экономистам слишком техничными, в лучшем случае с их помощью можно было поддержать социалистические идеи, как это делал М.И.Туган-Барановский [*Макашева*, 2009]. При этом из трех корифеев маржиналистской революции меньше всего внимания досталось именно Джевонсу. Можно сказать, что нематематическая часть русских экономистов (среди них М.И. Туган-Барановский и П.Б. Струве) с наибольшим интересом восприняла идеи австрийской школы — об этом свидетельствуют издания русских переводов книг К.Менгера и Е.Бём-Баверка. Немногочисленным русским матэкономистам (В.К. Дмитриев, Н.Н. Шапошников Е.Е.Слуцкий) ближе всего были идеи Л. Вальраса (который к тому же был в чем-то социалистом) и В.Парето, хотя до русских переводов их трактатов на русский язык дело дошло лишь совсем недавно [*Вальрас*, 2000; *Парето*, 2018].

Русский же перевод «Теории политической экономии» Джевонса выходит в свет только сейчас. В чем причина? Думается, что она состоит в отрицательном отношении русских экономистов к утилитаризму. В стране крайностей, где целая группа обществоведов, в том числе экономистов, перешла от марксизма прямо к религиозному мистицизму, учение, ставившее во главу угла «презренную пользу», видимо, казалось недопустимо плоским. К русским нигилистам, «ставившим сапоги выше Шекспира», по крылатому выражению Федора Достоевского, это тоже относится: их отрицание идеалов носило не спокойно-прагматический, а революционно-нигилистический характер, было рассчитано на эпатирование публики. Русским читателям, действительно, скорее могли быть внятны «острый галльский смысл и сумрачный германский гений», но никак не деятельная и рассудочная устремленность к всеобщему благу, свойственная многим английским мыслителям[3].

[3] Похожее отношение к утилитаризму характерно не только для людей православной культуры, но и для получившего католическое воспитание Шумпетера. Здесь уместно будет вспомнить, что семья Джевонса принадлежала к унитарианцам — склонному к свободомыслию и терпимости направлению протестантизма, для которого характерно убеждение, что разум, а не вера, является определяющим в поиске истины, а также активная благотворительная деятельность и поддержка социальных реформ.

Мы собираемся предложить читателю первый русский перевод «Теории политической экономии» Джевонса, данный по её четвертому изданию. Русский читатель сможет, наконец, сам оценить книгу, которую Джон Мейнард Кейнс назвал первой современной книгой по политической экономии и которая стала для него стимулом, чтобы самому заняться этим предметом.

В наше издание помимо «Теории политической экономии» включён и учебник политической экономии У.С.Джевонса (издан в 1878 г.), переведенный на русский уже в дореволюционное время. В последние годы жизни Джевонс увлекся написанием популярных текстов по разным наукам (кроме политэкономии, туда входила и логика). Это уже совершенно другой жанр. Мы привыкли считать, что первым учебником вводного уровня по экономической науке стала «Экономика» П. Самуэльсона, первое издание которой вышло в 1948 г. Строго говоря, это действительно так, потому что текст Самуэльсона включал вопросы, задания, словом то, что называется «методическим шлейфом». У Джевонса ничего этого нет. Но по уровню изложения, в котором нет обсуждения теоретических вопросов, это настоящий вводный учебник. Анализировать его отдельно вряд ли имеет смысл. Интереснее сопоставить его с текстом «Теории». И тогда мы увидим, что методологические вопросы и проблемы техники анализа в учебнике отсутствуют. Крайне лаконично представлен подраздел про ценность в главе «Обмен», из которого у внимательного читателя может создаться впечатление, что ценность определяется полезностью и редкостью, но невнимательный может просто проскочить этот параграф, а такие понятия, как последняя степень полезности, здесь просто не упоминаются. В «Теории» же это главная часть. Но есть и противоположные примеры. Такова глава про капитал, где Джевонс достаточно развернуто излагает свою оригинальную концепцию капитала как потребительских благ, потребление которых собственником откладывается до конца производственного процесса.

В связи с учебником хотелось бы остановиться на социально-политических взглядах Джевонса, особенно на вопросе о рабочем движении и профсоюзах. В поздне-викторианской Англии и особенно среди английских экономистов этот вопрос являлся центральным. Мы знаем, что на Джевонса значительное влияние оказала критика, которой У. Торнтон подверг в 1867 г. классическую (в миллевской версии) теорию фонда заработной платы. Критика Торнтона и развернувшаяся в связи с ней дискуссия имели политический контекст. Если фонд заработной платы в экономике был зафиксирован, это лишало смысла борьбу профсоюзов за увеличение зарплаты.

Весьма развернут и соответствующий раздел учебника Джевонса. Интересно, что автор русского предисловия к учебнику (1905 г.) считает нужным «извиниться» за «манчестерство» Джевонса в рабочем вопросе и его скептическую оценку деятельности профсоюзов. Понятно, что в эпоху первой русской революции такая позиция должна была казаться реакционной. Но если внимательно вникнуть в то многое, что писал Джевонс об отношениях труда и капитала и государственной политике в этой области, становится ясным, что с «манчестерством», то есть последовательным отстаиванием принципа свободы торговли во всех случаях, его объединяло разве что проживание и работа в славном городе Манчестере. Его позиция максимально далека от каких-либо идеологических пристрастий [*Samuels*, 2017. P. VIII].

Джевонс предостерегает от безоглядного следования принципам, даже таким, как «свобода» и «собственность». В области, где действуют группы людей с разными интересами, необходимо быть максимально конкретным и объективным. «Все классы общества являются тред-юнионистами в душе и различаются только энергией, изобретательностью и секретностью с которыми они продвигают свои интересы» [*Jevons*, 2017. P. XXVI]. Законодатель, вмешательству которого Джевонс не видит объективных пределов, должен как-то максимизировать две неуловимые переменные: свободу действий и наибольшее счастье, а для этого предлагать набор институтов [*Jevons*, 2017. P.14]. Здесь мы видим, что

Джевонс был последователем и продолжателем И.Бентама не только в вопросе об измерении страданий и наслаждений, который раскрывается в «Теории политической экономии»: «Каждое действие должно оцениваться в отдельности согласно соотношению добра и зла, которые оно порождает» [*Jevons*, 2017. P. XIII].

Обращает на себя внимание и глава про циклические колебания экономики, которая называется «Круговорот кредита», но включает в себя излюбленную автором тему колебаний солнечной активности и урожаев и их экономических последствий. Здесь Джевонс выражается более осторожно, чем в упомянутой записке 1862 г., не настаивая на строгой периодичности колебаний, но заметно, что он, подобно Галилею, внутренне убежден, что «всё-таки она вертится».

ЛИТЕРАТУРА

Блауг М.(1994). Экономическая мысль в ретроспективе. — М.: Дело.

Вальрас Л. (2000). Элементы чистой политической экономии. — М.: Изограф.

Макашева Н.А. (2009). Как маржинализм приходил в Россию? Два эпизода из истории // Terra Economicus. № 3. С. 29–41.

Парето В. (2018). Учебник политической экономии: пер. с фр. / В. Парето; предисл. В. С. Автономова. 2-е изд. — М.: РИОР: ИНФРА-М.

Jevons W.S. (1879) The Theory of Political Economy — London: Macmillan.

Jevons W.S. (2017). The State in its Relation to Labour — London; New York: Routledge.

Keynes J.M. (1936). William Stanley Jevons 1835–1882: A Centenary Allocution on his Life and Work as Economist and Statistician// Journal of the Royal Statistical Society . Vol. 99. No. 3. Pp. 516–555.

Maas H. (2005). William Stanley Jevons and the Making of Modern Economics. — Cambridge: Cambridge University Press.

Peart S.J. (1996). The Economics of W.S. Jevons. — London; New York: Routledge.

Samuels W. (2017). Introduction to the Transaction Edition // Jevons W.S. The State in its Relation to Labour. — London; New York: Routledge.

Автономов Владимир Сергеевич
vavtonomov@hse.ru

Vladimir Avtonomov
Doctor habilis in economics, Corresponding 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

WILLIAM STANLEY JEVONS IS NOT THE MOST FAMOUS FOUNDER OF THE MARGINALIST REVOLUTION

Abstract. William Stanley Jevons is known in Russia less than other three founders of the Marginalist revolution the 150 anniversary we are celebrating in 2021. The article gives a short introduction to the works of the most revolutionary protagonist of the Marginalist revolution and is conceived as a preface to the Russian translation of Jevons's "Theory of Political Economy" and "Primer of Political Economy" which is going to be published by Socium Publishers in 2021. Jevons's method I characterized as a physiologo-mathematical one basing on English Utilitarianism and English mathematical school using mechanical analogies. Jevon's role as the first historian of economic analysis is also mentioned. The author tries to explain the reasons of a relatively weak reception of Jevons on Russia and concludes that the most important of them is the negative attitude of Russian social thought towards the Utilitarianism. In concluding section Jevons's introductory textbook of political economy is described as well as its relations to economic theory of this author.

Keywords: *William Stanley Jevons, Marginalist revolution, mathematical methods in economics, Russian economic thought.*
JEL: B13, B16.

REFERENCES

Blaug M. (1994). *Ekonomicheskaya mysl' v retrospektive* [Economics in Retrospect]. — Moscow: Delo (In Russ.).

Jevons W.S. (1879) *The Theory of Political Economy*. 2 ed — London: Macmillan.

Jevons W.S. (2017). *The State in its Relation to Labour* — London. New York: Routledge.

Keynes J.M. (1936). William Stanley Jevons 1835–1882: A Centenary Allocution on his Life and Work as Economist and Statistician // *Journal of the Royal Statistical Society*. Vol. 99. No. 3. Pp. 516–555.

Maas H. (2005). *William Stanley Jevons and the Making of Modern Economics* — Cambridge: Cambridge University Press.

Makasheva N.A. (2009). Kak marzhinalizm prikhodil v Rossiyu? Dva epizoda iz istorii [How Marginalism Came to Russia? Two historical episodes] // *Terra Economicus*. No. 3. Pp. 29–41. (In Russ.).

Pareto V. (2018). *Uchebnik politicheskoy ekonomii* [Manuel d'économie politique]. — Moscow: RIOR: INFRA-M. (In Russ.).

Peart S.J. (1996). *The Economics of W.S. Jevons* — London; New York: Routledge.

Samuels W. (2017). Introduction to the Transaction Edition // Jevons W.S. *The State in its Relation to Labour*. — London; New York: Routledge.

Walras L. (2000). *Elementy chistoy politicheskoy ekonomii* [Élements d'économie politique pure — Moscow: Isograf (In Russian).

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Е.М. Бухвальд
д.э.н., профессор, Институт экономики РАН (Москва)

КАКОЕ МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ НУЖНО СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ?

Аннотация. В статье обобщаются некоторые итоги муниципальной реформы в Российской Федерации, инициированной на основе Федерального закона №131 2003 года. В целом ход реформы и ее итоги достаточно хорошо освещены в нашей экономической литературе. Автор предпринял попытку анализа реформы не с точки зрения того, что удалось и что не удалось достичь в ходе данного этапа преобразований в системе российского местного самоуправления. Основное внимание уделено вопросу о том, почему в оценках реформы выявились столь значительные расхождения: от уверенности в решении ее основных задач до констатации провала реформы в связи с вынужденным отказом от ее многих положений и возвратом к дореформенной ситуации в системе субрегионального управления. В основе исследования стремление оценить то, в какой степени в ходе реформы и последовавшей за ней «контрреформы» определилась степень реальной востребованности института местного самоуправления в условиях современной России. В своем исследовании автор отталкивается от необходимости обоснованно выбрать дальнейший стратегический вектор развития российского местного самоуправления, отвечающий природе российской федеративной государственности, многообразию природно-географических, социально-экономических, национально-этнических и иных условий развития российских регионов. В этом смысле большое значение имеет объективная оценка целого ряда конституционных новаций, принятых в 2020 г. и во многом затронувших институт российского местного самоуправления, а также характер его взаимоотношений с государством.

Ключевые слова: *местное самоуправление, муниципальная реформа, российский федерализм, государственное управление, муниципальное управление, гражданское общество.*
JEL: A13; E02; L38; R58.
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2021_3_95_105.

Муниципализация России: есть ли реально прочные традиции?

Выдвинутая Президентом России В.В.Путиным в начале 2020 г. инициатива по подготовке новых «Основ государственной политики в сфере развития местного самоуправления»[1], а затем и целый ряд конституционных новаций 2020 г. ставят задачу во многом заново сформировать стратегический вектор развития самоуправления как одного из важнейших институтов российского общества и государства. Озвученные Президентом страны новые «Основы государственной политики в сфере развития местного самоуправления» (далее — новые «Основы…») должны заменить собой аналогичный по характеру документ, принятый еще в 1999 г.[2] Формально поводов для такого обновления более чем

[1] Заседание Совета по развитию местного самоуправления. kremlin.ru/events/president/news/62701.

[2] Указ Президента РФ от 15 октября 1999 г. №1370 «Об утверждении Основных положений государственной политики в области развития местного самоуправления в Российской Федерации». www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_24661.

достаточно. Стартовавшая в 2003 г. муниципальная реформа существенно изменила облик российского местного самоуправления, но не решила всех задач его развития, в т.ч. и сформулированных в еще действующих «Основных положениях» 1999 г. Кроме того, за прошедшие годы заметно расширился круг факторов, определяющих пространственное развитие страны и его институциональную структуризацию. Ныне это федеральные округа, макрорегионы, различные институты территориального развития и федеральные территории. По сравнению с начальным этапом реформы существенно дополнился и круг используемых институтов местного самоуправления (муниципальные округа; городские округа с системой внутригородских муниципальных образований). Все это существенно повлияло на функционирование институтов российского местного самоуправления. Наконец, необходимо более глубоко осмыслить и практически реализовать в новых «Основах…» те изменения и дополнения к Конституции РФ, которые были приняты в 2020 г. и которые во многом затронули экономико-правовые основы местного самоуправления в стране.

Особенность местного самоуправления как социального института состоит в том, что оно является элементом вертикали публичной власти (принадлежность местного самоуправления к публичной власти зафиксирована конституционными новациями 2020 г.) и одновременно выступает формой реализации внегосударственных форм самоорганизации населения, нацеленной на решение различных проблем локального характера. Соответственно, в деятельности институтов муниципального управления одновременно реализуются и общегосударственные интересы, и интересы местных сообществ граждан. Это вынуждает строить и развивать местное самоуправление на основе постоянного баланса централизации и децентрализации власти, общегосударственных и локальных интересов. Можно с большой вероятностью утверждать, что этот баланс формируется не только за счет узаконения сверху, но и за счет постоянного развития потребностей населения в самоорганизации, в независимом выражении и защите своих интересов, в т.ч. и перед лицом государственной власти.

Собственно, и европейские институты, и традиции местного самоуправления во многом сформировались как результат закономерного желания местных сообществ (городов) как-то противостоять произволу разного рода локальных «суверенов», их беззаконию и деспотизму. Характерно, что в этих условиях именно различные формы самоорганизации граждан в наибольшей мере были носителями идей демократии и народовластия.

Современные тренды социально-политического и экономического развития стран мира существенно изменили характер взаимодействия государства и местного самоуправления. Сегодня это взаимодействие носит не конфронтационный, а партнёрский характер. В этом смысле можно говорить о том, что современная практика структуризации и взаимодействий в системе публичной власти фактически осуществила синтез основных и концептуально различных теорий местного самоуправления, в частности, получивших особое развитие во второй половине XIX — начале XX вв. Это «теории свободной общины», «общественной», а также «государственной» теории местного самоуправления [*Баразгова,* 2017. С. 83–95; *Ильина, Циндрин,* 2021. С. 157–167].

В настоящее время местное самоуправление повсеместно функционирует в установленных государством правовых рамках, получает государственное финансовое содействие, а также активно участвует в реализации установленных государством мер социальной поддержки граждан, в т.ч. и через механизм так называемых «делегированных полномочий». При этом даже в странах с наиболее развитыми формами местного самоуправления государство оставляет за собой право контроля муниципалитетов, накладывающих известные ограничения на их финансово-хозяйственную деятельность, например, в случае возникновения особо значительных размеров дефицита местного бюджета, разрастания муниципального долга и пр.

Однако во всех случаях принципиально важным и необходимым остаётся такой характер названного выше взаимодействия государства и местного самоуправления, который бы не воспринимался населением как трансформация муниципальных институтов в низовое звено государственной машины управления. Вот почему в зарубежной практике столь значимым считается использование различных форм прямого взаимодействия органов местного самоуправления и населения. Цель этого взаимодействия — сформировать у граждан чувство постоянной сопричастности к «жизнедеятельности» своего муниципального образования и к принятию решений по управлению им [*Kuhlmann, Wayenberg, Bergström, Franzke,* 2021]. Это говорит о том, что успешное функционирование институтов местного самоуправления в современных условиях опирается на два важных взаимодействия: во-первых, «государство — муниципалитеты» и, во-вторых, «население — муниципалитеты». Как будет показано ниже, именно второй аспект взаимодействия, а именно «население — муниципалитеты», пока недостаточно отражен в нормативно-правовых и программно-концептуальных документах по вопросам развития российского местного самоуправления.

С момента обретения полного государственного суверенитета в Российской Федерации было предпринято немало попыток определить пути становления института местного самоуправления в стране и закрепить эти продвижения на законодательном уровне. Доминантой в данном случае можно считать попытку совершить «скачок» от глубокой формальности местного самоуправления советской эпохи [*Попов,* 2010] к его соответствию требованиям современной демократии, традициям гражданского общества, самоорганизации, инициативы и ответственности населения. Разумеется, такое продвижение нельзя осуществить одномоментно, особенно учитывая десятилетия глубокой формализации, которой сопровождалась идея местного самоуправления в советскую эпоху. Таковое де-юре и де-факто было подменено понятием «местные органы государственной власти». Так, в первой редакции Конституции СССР 1977 г. речь шла только о местных органах государственной власти и управления (гл. 19), роль которых исполняли соответствующие Советы народных депутатов. Лишь в 1990 г. в Конституции СССР, по крайней мере, формально был закреплен институт местного самоуправления. В редакции этой Конституции от 26 декабря 1990 г. отмечалось, что «в системе местного самоуправления, кроме местных Советов народных депутатов (которые, однако, все же характеризовались как местные органы государственной власти), могут действовать в соответствии с законодательством республик органы территориального общественного самоуправления, собрания граждан, иные формы непосредственной демократии». Но в целом можно констатировать, что в советские годы население страны сознательно «отодвигалось» от реального самоуправления, от активного проявления гражданской инициативы и ответственности. Именно с таким социальным «багажом» страна вошла в эпоху глубоких экономических и социальных перемен.

Пропасть нельзя преодолеть в несколько прыжков, но преодоление социальной пассивности, инертности населения, его недоверия к любой власти на местах — сложный, многоэтапный процесс, не всегда гарантирующий лишь позитивные результаты. Это связано с тем, что доверие населения к местной власти формируется по иным законам, нежели доверие и уважение к высшим органам государственной власти. Всенародное доверие и уважение к харизматичному государственному лидеру носит «дистанционный» характер. Таковое не всегда однозначно проецируется на то, как население воспринимает и оценивает местные органы власти; насколько оно рассматривает эту власть (местное самоуправление) как выразителя и защитника своих интересов [*Clément, Zhelnina,* 2020]. Это касается и предрасположенности населения активно участвовать в решении местных проблем хозяйственного, инфраструктурного, социального, экологического и иного характера.

Присоединение России к Европейской хартии местного самоуправления[3], несомненно, говорило о готовности страны воспринять лучший опыт муниципального развития, сложившийся в странах «Старого света» [*Бухвальд*, 2014]. При этом лучшим, и не без оснований, был выбран опыт Германии, особенно с учетом того, что Германия, как и Россия, является государством федеративного типа. Однако скопировать некие институты германского или иного европейского самоуправления еще не значит наполнить их тем же содержанием, которое характерно для стран с давними традициями муниципального развития. Именно в этом видятся многие причины малоудачного варианта муниципальной реформы на основе ФЗ №131. Конечно, подобный результат был закономерно предопределён еще и тем, что, вопреки мнению большинства экспертов и представителей муниципального сообщества, закон принимался «на глазок», без проработки долговременной стратегии или концепции развития российского местного самоуправления. Нельзя не согласиться и с тезисом о том, что низкая результативность реформы была предопределена её «антифедералистским» характером, связанным с практически полным ограничением полномочий субъектов Федерации по адаптации систем местного самоуправления к природно-географическим, социально-экономическим и иным особенностям регионов России. Действовавшее до 2003 г. многообразие организации субрегионального управления и местного самоуправления в субъектах Федерации после реформы сменилось формальным единообразием, хотя сказать, что эта подвижка была как-то мощно востребована населением «снизу», довольно сложно.

Наконец, надо признать, что граждане не могут «уважать» свое муниципальное управление и как-то активно участвовать в его работе, если оно видит экономическую несостоятельность своего муниципалитета, его зависимость от финансовой поддержки «сверху». В результате свои надежды на какие-либо улучшения на местах население связывает не с деятельностью «своего» муниципалитета, а в большей степени с прямым участием региональной и/или федеральной власти, например, в виде реализации национальных (региональных) проектов и пр.

Однако в данном случае просчеты реформы мы видим ещё и в том, что за ее основу априори и без достаточных оснований была принята гипотеза о полной готовности населения страны воспринять реальное местное самоуправление. Между тем таковое в России на момент начала реформы делало лишь первые шаги по итогам первого десятилетия своего существования. Значит ли это, что население страны было просто не готово к использованию всех возможностей и преимуществ, которые дает система самоуправления граждан на местах? Во многом ответ на этот вопрос зависит от того, как трактовать исторический опыт тех форм или «проформ» местного самоуправления в России. Не имея возможности проанализировать этот опыт сколько-нибудь подробно, отметим, что его трактовка в нашей научной литературе весьма неоднозначна. В некоторых случаях со ссылками на опыт общинной организации, земского движения и пр. делается вывод об обширном опыте самоорганизации и самоуправления в России. В других случаях, напротив, утверждается, что этот опыт очень мал и противоречив. Отмечается, что этот опыт не содержит в себе устойчивых традиций самоорганизации и самоуправления населения как четкой альтернативы и как особого дополнения к системе государственной власти на местном уровне [*Шутов,* 2014].

Отсюда, как полагают многие исследователи, складывается отсутствие у населения адекватной оценки сущности и роли местного самоуправления, отсутствие осознанной необходимости быть частью и активным участником этого самоуправления. Так, напри-

[3] Европейская Хартия местного самоуправления («Charte européenne de l'autonomie locale» = «European Charter of Local Self-Government») // Дипломатический вестник. 1998. №10. Европейская Хартия местного самоуправления была принята Советом Европы 15 октября 1985 г. В феврале 1996 г. ее подписала Россия. В Российской Федерации Хартия вступила в силу с 1 сентября 1998 г.

мер, некоторые эксперты утверждают, что для России характерна гражданская и политическая пассивность жителей, которая проявляется в их слабом участии в жизнедеятельности своих муниципальных образований, в решении вопросов местного значения… местное самоуправление не видится населением как орган народовластия, создаваемый гражданами для решения своих проблем…, у людей нет знания о том, в каких формах и на каком уровне возможно их участие в местном самоуправлении [*Симонова, Стялова,* 2013].

Всё это делало и делает необходимым не только формально «даровать» населению самоуправление, но и последовательно, активно формировать у него представления о возможности и необходимости активного участия в таковом для реализации своих интересов (взаимодействие «население — муниципалитеты»). Однако этот аспект реального утверждения местного самоуправления в стране не получил достаточного отражения в системе концептуальных и нормативно-правовых документов по развитию местного самоуправления в Российской Федерации в период после принятия Конституции РФ 1993 г.

Нельзя сказать, что действующее законодательство об общих принципах организации местного самоуправления полностью обходит стороной те или иные аспекты взаимодействия «население — муниципалитет» [*Кочетков,* 2011]. Эти аспекты затрагивают выборный процесс на местном уровне (право избирать и быть избранным в органы местного самоуправления); правотворческую инициативу граждан; выполнение гражданами социально значимых работ; практику территориального общественного самоуправления, самообложения граждан и так называемого «инициативного бюджетирования» и пр. Но главное здесь, конечно, то, что отражено в главе 5 ФЗ №131, а именно, формы непосредственного участия населения в осуществлении местного самоуправления. В принципе, этих форм достаточно много. Это местный референдум; сход граждан; публичные слушания, общественные обсуждения; собрания граждан, конференция граждан; опрос граждан.

Однако многочисленные исследования показывают, что эти «непосредственные формы» пока представляют собой, скорее, экзотику нашего местного самоуправления, нежели практику его повседневной работы [*Maykova, Simonova,* 2015; *Королева, Курникова*, 2019]. В ФЗ №131 записано, что государственные органы и их должностные лица, органы местного самоуправления и должностные лица местного самоуправления обязаны содействовать населению в его непосредственном участии осуществления местного самоуправления. Однако оценить, насколько это долженствование в наших условиях на деле переливается в каждодневную практику работы муниципалитетов, крайне сложно. Есть все основания полагать, что на деле эти «непосредственные» формы взаимодействия «население — муниципалитет» практически не используются. В тех редких случаях, когда закон вроде бы полагает эти формы обязательными (например, публичные слушания в случае принятия или изменения устава муниципального образования, рассмотрения проекта местного бюджета и отчета о его исполнении, проекта стратегии социально-экономического развития муниципального образования), эти мероприятия, если и проводятся, то преимущественно формально, затрагивая на деле лишь малую долю населения того или иного муниципалитета [*Плотников*, 2020].

Причины не только в отсутствии интереса населения к этим формам деятельности в сфере самоуправления, но и в том, что они часто просто несоразмерны пространственным и демографическим параметрам муниципальных образований. Сейчас еще свежо представление о том, что муниципальная реформа 2003 г. изначально обосновывалась и реализовывалась на основе идеи «приблизить местное самоуправление к населению». Фактически же муниципальное пространство России в ходе реформы серьёзно поляризовалось.

С одной стороны, местное самоуправление действительно приблизилось к населению за счет создания тысяч формально самостоятельных поселенческих муниципалитетов, хотя «фабрикация» таковых шла без всякого экономического обоснования. С другой стороны, напротив, местное самоуправление как бы отдалилось от населения на счет ликвида-

ции внутригородских муниципальных образований во всех городах России (кроме городов федерального подчинения). Например, возникло и действует единое муниципальное образование — г. Новосибирск с населением в 1,6 млн. человек. Как можно населению реально «самоуправляться» в рамках такого огромного поселения, трудно представить даже технически. Подобный вариант «муниципализации», по существу, полностью отодвигает население от возможностей реального местного самоуправления. Позднее, право создания внутригородских муниципальных образований было возвращено (правда, это право было предоставлено не населению, а субъектам Федерации), но на данный момент им воспользовалось всего три города России (Самара, Челябинск, Махачкала).

Реформа обратилась вспять и по ряду других направлений. Первоначальный резкий скачок числа муниципальных образований почти сразу же сменился их сокращением за счет слияния поселенческих муниципалитетов, их включения в городские округа, а теперь еще и их объединения в так называемые муниципальные округа. В некоторых субъектах Федерации поселенческий уровень местного самоуправления уже ликвидирован полностью (Московская, Калининградская и Сахалинская области) и заменен институтом поселенческих администраций, которые широко действовали в период до реформы. Причиной этих перемен теперь называется необходимость консолидации ресурсов местных бюджетов и упразднение излишнего бюрократического аппарата муниципального управления. Между тем именно такие опасения почти 20 лет назад высказывали оппоненты реформы, в итоге отступившие под нажимом идеи «приближения местного самоуправления к населению».

Однако, по нашему мнению, основной интерес для научного осмысления представляют не описанные выше «зигзаги» муниципальной реформы, а то, с какой пассивностью и даже равнодушием взирает на эти «зигзаги» население, явно полагая, что для него эти метаморфозы существенно ничего не меняют. Это говорит о том, что восстановление доверия и даже прямого интереса населения к деятельности институтов местного самоуправления должно составить ключевую задачу логического продолжения муниципальной реформы, если полагать, что еще сохранилась «потенция» что-то существенно улучшать в данной области.

Российское самоуправление: от централизма к федерализации и гражданскому обществу

Учитывая известный тупик, в котором ныне оказалась сама идея муниципальной реформы в стране, принципиально важно сформировать новые «Основы…» не просто в виде набора желаемых изменений, а на базе обобщения отечественного опыта муниципального развития за последние два десятилетия. От «Основ…» ожидаемо конкретное изложение того, какая модель местного самоуправления реально могла бы соответствовать условиям современной России. Кроме того, следует учитывать, что такая разработка, как «Основы…», не является самостоятельным документом стратегического планирования; в дальнейшем будет необходима его практическая развертка с указанием на те конкретные государственные программы и проекты, в рамках которых будут решаться те или иные задачи, сформулированные в данных «Основах…». Тем самым можно будет говорить о существенном восполнении блока «институционального стратегирования», который фактически отсутствует в его модели, определенной ФЗ №172.

Новые положения, касающиеся местного самоуправления, внесенные в Конституцию РФ в 2020 г., определённым образом говорят об усилении «государственного присутствия» в этой сфере. Это «присутствие» обозначилось прежде всего в сведении государственного и муниципального управления в единый блок «публичной власти» (ранее в наших консти-

туционных текстах этот термин не употреблялся, хотя и использовался в научных исследованиях) [*Благов*, 2016].

Сюда же следует отнести и новую конституционную запись о том, что особенности осуществления публичной власти в городах федерального значения, в административных центрах (столицах) субъектов Российской Федерации и на других территориях могут устанавливаться федеральным законом. Это также и конституционное положение о том, что органы государственной власти могут участвовать в формировании органов местного самоуправления, назначении на должность и освобождении от должности должностных лиц местного самоуправления в порядке и случаях, установленных федеральным законом.

Вместе с тем такое расширенное «присутствие» государства не означает, что автоматически ужимаются права населения на реальное местное самоуправление. Более того, некоторые авторы вообще полагают, что для российского общества гораздо более понятной и приемлемой является государственная теория местного самоуправления [*Плотников*, 2020. С. 74]. Сложно предположить, насколько полно население владеет государственной и прочими теориями местного самоуправления. Но сегодня всё же очевидна предпочтительность получения населением разного рода благ и гарантий от государства, нежели расчет на возможности органов муниципального управления. Такая ситуация крайне негативно сказывается на желании населения каким-то образом лично участвовать в делах местного самоуправления. Можно назвать целый ряд важных условий, при которых данная ситуация могла быть исправлена.

Прежде всего существенное значение имеет то, в какую сторону следует двигаться для перехода от преимущественно формального к реальному самоуправлению в России: в сторону разумной федерализации регулирования самоуправления (усиление роли субъектов Федерации) или, напротив, опираться на нынешнюю высокоцентрализованную практику такого регулирования. На первый взгляд, казалось бы, с утверждением реального местного самоуправления в стране корреспондирует децентрализованная модель его регулирования, даже с возвратом к многовариантной модели организации субрегионального управления в субъектах Федерации.

О возможности и даже продуктивности такой модели говорит опыт Германии, где разнообразие форм организации местного самоуправления больше, а роль земель (субъектов Федерации) значительно весомее. Однако при этом нельзя забывать о тех сложностях, с которыми сталкивалось развитие местного самоуправления в России до реформы 2003 г. В этот период муниципальное пространство в стране характеризовалось наличием целого ряда «ниш» (и даже целых регионов), где в силу недостаточной жёсткости федерального регулирования местное самоуправление либо вообще не существовало, либо существовало чисто формально, либо существовало в «очаговом» варианте. Упразднение этих «ниш» следует отметить в числе позитивных результатов муниципальной реформы, начатой в 2003 г.

Это означает, что усиление государственного «присутствия» в сфере местного самоуправления должно иметь сбалансированный характер и не выступать неизбежным антиподом интересов граждан в этой сфере [*Семенов*, 2019]. Децентрализация названного регулирования по одним направлениям должна балансироваться сохранением жёсткого государственного регулирования и контроля в других случаях. В первом случае имеется в виду допущение федеральным законом нескольких моделей организации субрегионального управления и местного самоуправления в субъектах Федерации. Последнее же, несомненно, касается регулирования финансово-хозяйственной деятельности муниципалитетов, контроля за практикой муниципальных закупок, муниципальных заимствований и пр. Собственно, это отвечает той практике взаимодействия «государство — муниципалитеты», которая сегодня сложилась в экономически развитых странах мира. Но в наших условиях, как мы полагаем, в сферу взаимодействия «государство — муниципалитеты» должно быть включено продвижение и стимулирование практики непосредственного уча-

стия населения в делах местного самоуправления. По сути, речь идет о федеральных гарантиях на осуществление такого непосредственного участия со стороны российских граждан [*Бухвальд, Валентик,* 2016]. Как мы полагаем, эта задача государственного регулирования в сфере местного самоуправления должна быть отражена и в обновленной версии ФЗ №131, и в названых выше «Основах…» по местному самоуправлению.

В этой связи мы считаем особенно важным строить новые «Основы…» на базе баланса двух уровней взаимодействия: «государство — муниципалитеты» и «население — муниципалитеты». По сути, это не что иное, как оборотная сторона двоякой природы местного самоуправления — как института публичной власти и как института гражданского общества. «Основы…» должны наиболее четко показать, какое местное самоуправление и в каких институциональных формах наиболее сообразно современному состоянию экономики и социума России. Документ должен содержать в себе программу действий Федерации и регионов по деформализации самоуправления за счет все более широкого, прямого включения граждан в деятельность его институтов. Эту деформализацию мы просматриваем по нескольким направлениям.

Прежде всего муниципальное пространство страны необходимо реально выровнять. Крупные города, с населением, скажем, свыше 500 тыс. человек, целесообразно в обязательном порядке перевести в модель городских округов с внутригородскими муниципальными образованиями или даже систему субрегионального государственного управления, поскольку в таком едином «демографическом пространстве» самоуправление граждан, равно как и использование непосредственных форм такого самоуправления, неизбежно оборачивается фикцией. На другой «чаше весов» — особо мелкие (прежде всего, сельские) муниципалитеты, которые территориально очень «доступны» населению, но в силу экономической несостоятельности для него просто неинтересны.

Во всех случаях использование непосредственных форм (процедур) участия населения в осуществлении местного самоуправления необходимо конкретизировать и жестко регламентировать. Должен быть расширен перечень вопросов, при решении которых использование этих форм (процедур) является обязательным сообразно условиям конкретных типов муниципальных образований. При этом реальный, а не формальный характер использования этих процедур должен устанавливаться федеральным законодателем и постоянно контролироваться как с федерального, так и с регионального уровня, а также через институты общественного контроля на местах.

Также обращает на себя внимание наличие в настоящее время в действующем законодательстве целого ряда ситуаций, связанных с деятельностью институтов местного самоуправления, которые закон предлагает решать «с учётом мнения населения». Это достаточно большой блок вопросов, связанных с изменением границ муниципальных районов и городских округов и входящих в их состав поселений; вхождения поселений в состав городских округов, слияния, упразднения и разделения различных типов муниципальных образований и пр. Особенностью здесь является то, что «мнение населения» во многих случаях по закону предполагается выявлять не непосредственно (референдум и пр.), а через решение представительных органов муниципальных образований. По нашему мнению, практика такого косвенного выявления мнения населения должна быть минимизирована, а для определенных типов муниципальных образований исключена полностью.

Наконец, трудно рассчитывать на активное включение населения в деятельность российского местного самоуправления, если оно и далее будет видеть его экономическую несостоятельность. За последние четверть века трудно найти какой-либо концептуальный или программный документ по проблемам российского местного самоуправления, в котором не ставилась бы задача укрепить его экономическую базу. Но продвижений в лучшую сторону здесь оказалось очень мало. В ходе реформы, начатой в 2003 г., скудные ресурсы местных финансов сразу же были «размазаны» почти по 25 тыс. местных бюджетов. Более

того, с момента начала реформы роль местных бюджетов в бюджетной системе страны стала существенно сокращаться. До реформы (начало 2000-х гг.) доля местных бюджетов в консолидированном бюджете Российской Федерации составляла порядка 25%, а в консолидированных бюджетах субъектов Федерации достигала 40% и даже 50%. К настоящему времени ситуация существенно изменилась. По данным за 2019 г., эти доли составляли, соответственно, уже 11,4% и 34,3%. Конечно, «Основы…» не могут заменить нормы налогового и бюджетного законодательства, но во всяком случае должны указать на те направления, по которым рассматриваемая проблема может быть решена в ближайшей перспективе.

Заключение

Проведённое исследование говорит о том, что подготовка новых «Основ…» по местному самоуправлению потребует сбора и анализа значительного объема информационных и аналитических материалов, проведения обследований и мониторингов той ситуации, которая ныне сложилась в среде российского местного самоуправления. На этой основе следует обосновать ту модель институциональной организации местного самоуправления, которая наиболее сообразна условиям современной России и которая в наибольшей мере будет создавать возможности реализации инициативы и ответственности граждан. Как было отмечено выше, эту организацию надо относительно выровнять. «Сверху» — ликвидировать особо крупные «псевдо»-муниципалитеты, проведя их структуризацию. «Снизу», несомненно, неизбежна ликвидация части поселенческих муниципалитетов, чья самостоятельность в экономическом плане является полной фикцией. Однако в целом «обратный» — после начала муниципальной реформы — процесс вымывания поселенческих муниципалитетов надо ограничить, введя для него жёсткие экономические критерии при обязательном прямом учете мнения населения относительно его желания сохранить «собственный» муниципалитет и активно участвовать в его работе. На базе новых «Основ…» и обновленной версии ФЗ №131 необходимо разработать государственную стратегию развития российского местного самоуправления.

ЛИТЕРАТУРА

Баразгова Е.С. (2017). К истории местного самоуправления в России: эволюция отечественных теорий // Вопросы управления. №5 (48). С. 85–93.

Благов Ю.В. (2016). Местное самоуправление в системе публичной власти: теоретический аспект // Вестник Омского университета. Серия: Право. №1 (46). С. 85–92.

Бухвальд Е.М. (2014). Европейская Хартия местного самоуправления и зарубежный опыт в муниципальной реформе в России // Вестник Института экономики РАН. №2. С. 97–109.

Бухвальд Е.М., Валентик О.Н. (2016). Как усилить гражданские начала в российском местном самоуправлении? // ЭТАП: Экономическая теория, Анализ, Практика. №2. С. 7–17.

Ильина К.Е., Циндрин А.С. (2021). История развития местного самоуправления в России // Эпомен. №52. С. 157–167.

Королева Е.Н., Курникова М.В. (2019). Современные формы участия населения в местном самоуправлении: от теории к практике реализации // Муниципальная академия. №4. С. 125–132.

Кочетков М.И.(2011). К вопросу о реформировании местного самоуправления в России // Законность и правопорядок в современном обществе. №4. С. 143–149.

Плотников А.А. (2020). Общественное участие в местном самоуправлении: декларации и реальность // Право и государство: теория и практика. №2 (182). С. 74–76.

Попов С.И. (2010). Генезис и развитие местного самоуправления в России в советский период // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Политология. №1. С. 24–33.

Семенов М.И. (2019). Государственное вмешательство как ограничение самостоятельности местного самоуправления // Государственная власть и местное самоуправление. №2. С. 19–25.

Симонова Е.В., Стялова И.К. (2013). Отношение населения к органам власти как фактор развития местного самоуправления // Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. №7. С. 78–82.

Шутов А.Ю. (2014). Отечественный опыт местного самоуправления: к 150-летию земской реформы в России // Вестник Российской нации. №2 (34). С. 18–34.

Clément, K., Zhelnina, A. (2020). Beyond Loyalty and Dissent: Pragmatic Everyday Politics in Contemporary Russia // International Journal of Politics, Culture and Society. No. 33. Pp. 143–162.

Kuhlmann S., Wayenberg E., Bergström T., Franzke J. (2021). The Essence and Transformation of Local Self-Government in Western Europe // The Future of Local Self-Government. Palgrave Studies in Sub-National Governance. T. Bergström, J. Franzke, S. Kuhlmann, E. Wayenberg (eds.). — London: Palgrave Macmillan, Cham. Pp. 1–14.

Maykova E.Y., Simonova E.V. (2015). The participation of Russian citizens in local self-government: potential and real-life practices // International Journal of Economics and Financial Issues. Vol. 5. No. 35. Pp. 142–150.

Бухвальд Евгений Моисеевич
buchvald@mail.ru

Eugeniy Bukhvald
Doctor of Economics, Professor, Institute of Economics, Russian academy of sciences, Moscow
buchvald@mail.ru

WHAT LOCAL SELF-GOVERNMENT IS NECESSARY FOR MODERN RUSSIA?

Abstract. The article summarizes some results of the municipal reform in the Russian Federation, initiated on the basis of Federal Law No.131 of 2003. In general, the course of the reform and its main results has been fairly well considered in the national economic literature. The author makes an attempt to analyze the reform not from the point of view of what was actually achieved and what was not achieved during this stage of transformations in the system of Russian local self-government. The basic attention is paid to the question: why the assessments of the reform revealed such significant discrepancies: from confidence in the full solution of its main tasks to the complete failure of the reform due to the forced abandonment of many of its initial provisions and a return to the pre-reform situation in the system of sub-regional governance.

The research is based as well on the desire to answer the question to what extent the reform and its "counter-reforms" were determined with the degree of real demand for the institution of local self-government in modern Russia. In the research, the author proves the need to define properly argued further strategic vector of Russian local self-government development; the vector, corresponding to the nature of the Russian federal state, to the diversity of natural-geographical, socio-economic, national-ethnic and other conditions for the development of Russian regions. In this regard it's important to make objective assessment of a number of constitutional innovations, adopted in 2020, which largely affected the institution of Russian local self-government, as well as the nature of its relations with the state.

Keywords: *local self-government; municipal reform, Russian federalism, public administration, municipal administration, civil society.*
JEL Classification: A13; E02; L38; R58

REFERENCES

Barazgova E.S. (2017). K istorii mestnogo samoupravleniya v Rossii: evolyuciya otechestvennyh teorij [On the History of Local Self-Government in Russia: the Evolution of Domestic Theories] // *Voprosy upravleniya*. №5 (48). Pp. 85–93.

Blagov Yu.V. (2016). Mestnoe samoupravlenie v sisteme publichnoj vlasti: teoreticheskij aspekt [Local self-government in the system of public power: theoretical aspect] // *Vestnik Omskogo universiteta. Seriya: Pravo*. №1 (46). Pp. 85–92.

Buhval'd E.M. (2014). Evropejskaya Hartiya mestnogo samoupravleniya i zarubezhnyj opyt v municipal'noj reforme v Rossii [The European Charter of Local Self-Government and Foreign Experience in Municipal Reform in Russia] // *Vestnik Instituta ekonomiki RAN*. №2. Pp. 97–109.

Buhval'd E.M., Valentik O.N. (2016). Kak usilit' grazhdanskie nachala v rossijskom mestnom samoupravlenii? [How to strengthen civil principles in Russian local self-government?] // *ETAP: Ekonomicheskaya teoriya, Analiz, Praktika*. №2. Pp. 7–17.

Clément, K., Zhelnina, A. (2020). Beyond Loyalty and Dissent: Pragmatic Everyday Politics in Contemporary Russia // *International Journal of Politics, Culture and Society*. No. 33. Pp. 143–162.

Il'ina K.E., Cindrin A.S. (2021). Istoriya razvitiya mestnogo samoupravleniya v Rossii [The History of the development of local self-government in Russia] // *Epomen*. №52. Pp. 157–167.

Kuhlmann S., Wayenberg E., Bergström T., Franzke J. (2021). The Essence and Transformation of Local Self-Government in Western Europe // The Future of Local Self-Government. Palgrave Studies in Sub-National Governance. T.Bergström, J.Franzke, Kuhlmann S., E. Wayenberg (eds.). — London: Palgrave Macmillan, Cham. Pp. 1–14.

Kochetkov M.I. (2011). K voprosu o reformirovanii mestnogo samoupravleniya v Rossii [On the issue of reforming local self-government in Russia] // *Zakonnost' i pravoporyadok v sovremennom obshchestve*. №4. Pp. 143–149.

Koroleva E.N., Kurnikova M.V. (2019). Sovremennye formy uchastiya naseleniya v mestnom samoupravlenii: ot teorii k praktike realizacii [Modern forms of public participation in local self-government: from theory to practice of implementation] // *Municipal'naya akademiya*. №4. Pp. 125–132.

Maykova E.Y., Simonova E.V. (2015). The participation of Russian citizens in local self-government: potential and real-life practices // *International Journal of Economics and Financial Issues*. Vol. 5. No. 35. Pp. 142–150.

Plotnikov A.A. (2020). Obshchestvennoe uchastie v mestnom samoupravlenii: deklaracii i real'nost' [Public participation in local Self-government: Declarations and Reality] // *Pravo i gosudarstvo: teoriya i praktika*. №2 (182). Pp. 74–76.

Popov S.I. (2010). Genezis i razvitie mestnogo samoupravleniya v Rossii v sovetskij period [Genesis and development of local self-government in Russia in the Soviet period] // *Vestnik Rossijskogo universiteta druzhby narodov. Seriya: Politologiya*. №1. Pp. 24–33.

Semenov M.I. (2019). Gosudarstvennoe vmeshatel'stvo kak ogranichenie samostoyatel'nosti mestnogo samoupravleniya [State intervention as a restriction on the independence of local self-government] // *Gosudarstvennaya vlast' i mestnoe samoupravlenie*. №2. Pp. 19–25.

Simonova E.V., Styalova I.K. (2013). Otnoshenie naseleniya k organam vlasti kak faktor razvitiya mestnogo samoupravleniya [The attitude of the population to the authorities as a factor in the development of local self-government] // *Gosudarstvennoe i municipal'noe upravlenie v XXI veke: teoriya, metodologiya, praktika*. №7. Pp. 78–82.

Shutov A.Yu. (2014). Otechestvennyj opyt mestnogo samoupravleniya: k 150-letiyu zemskoj reformy v Rossii [The domestic experience of local self-government: to the 150th anniversary of the Land reform in Russia] // *Vestnik Rossijskoj nacii*. №2 (34). Pp. 18–34.

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

В.Л. Римский
ведущий научный сотрудник, Фонд развития исследовательских программ «Информатика для демократии» (ИНДЕМ), старший преподаватель, Московский психолого-социальный университет (МПСУ)

СПРАВЕДЛИВОСТЬ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ

Аннотация. В статье приводятся некоторые результаты исследований практик справедливости, преимущественно в экономических отношениях, которые с участием автора проводились с 2013 г. Участниками этих исследований были российские граждане, а их методология опиралась на теорию справедливости Болтански и Тевено. Она основана на концепции прагматической социологии, в соответствии с которой справедливость изучалась в наших исследованиях в первую очередь как конструкт сознания, позволяющий индивидам типологизировать и оценивать социальные факты и явления, своё и чужое социальное поведение. Анализ справедливости как конструкта сознания строился на мнениях и оценках участниками исследований желательных и реальных принципов и критериев справедливости в различных жизненных ситуациях. Зафиксированные в наших исследованиях такие мнения и оценки граждан были классифицированы по шести мирам справедливости в соответствии с теорией Болтански и Тевено. Было установлено, что участники исследований в качестве желаемых представляют принципы и критерии из всех миров справедливости с частотами, определяемыми спецификой различных жизненных ситуаций. Но в реальности наблюдается явное доминирование применений принципов и критериев справедливости патриархального мира. Поэтому российские граждане возлагают на государство наибольшие надежды на обеспечение справедливости во всех сферах жизни, включая и экономические отношения. В то же время они признают, что государство в большинстве ситуаций и конфликтов справедливость обеспечить не в состоянии. В таких условиях несправедливость социального порядка современной России является для наших граждан существенной проблемой. В связи с этим существенной проблемой для осуществления модернизации России является доминирование принципов и критериев патриархального мира в практиках справедливости. Для обеспечения справедливости в рыночных отношениях принципы и критерии этого мира должны согласовано и сбалансированно сочетаться как минимум с принципами ещё двух миров — рыночного мира и мира науки и техники. Фактически, в обеспечении справедливости в современной России массово проявляется инверсия, отвергающая рыночные институты и инновации как некомфортные для большинства общества. Для выхода из сложившейся ситуации представляется необходимой смена логики и социальных практик инверсии на логику и социальные практики медиации..

Ключевые слова: *справедливость, несправедливость, принципы и критерии справедливости, миры справедливости, инверсия и медиация у Ахиезера, модернизация России.*
JEL: Z13, A13.
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2021_3_106_126.

О проведённом исследовании

В статье представлены некоторые результаты исследований практик справедливости в российском социуме, которые с участием автора проводились с 2013 г. Целями социологического исследования Фонда ИНДЕМ 2013–2015 гг. были изучение представлений о справедливости у российских граждан и использование этих представлений в их социальных практиках. Эмпирическими методиками этого исследования являлись настольный анализ ранее проведённых исследований, полуформализованные экспертные интервью, фокус-группы и массовый анкетный опрос граждан по репрезентативной российской выборке в 2058 законченных интервью [*Римский*, 2016a; *Римский*, 2016b].

В продолжение этого исследования в 2019 и 2020 гг. при финансовой поддержке РФФИ и АНО ЭИСИ были осуществлены проекты № 19-011-31443 «Общественный запрос на справедливость и её обеспечение со стороны государства» и № 20-011-31240 «Справедливость в повседневной жизни и в образе будущего российского общества». Социологические исследования по этим проектам были направлены на углублённое изучение принципов и критериев справедливости, используемых российскими гражданами для оценки собственных и чужих социальных практик, их обоснований того, что в этих практиках они считают справедливым и несправедливым.

Методология этих социологических исследований с 2013 г. была основана на теории справедливости Л. Болтански и Л. Тевено [*Болтански*, *Тевено*, 2013], а также на концепции режимов вовлечённости в обоснования справедливости Л. Тевено [*Тевено,* 2006; *Thévenot,* 2006]. Эмпирическими методиками исследования 2019 г. стали настольный анализ ранее проведённых исследований, поисковый телефонный опрос на выборке в 200 респондентов, фокус-группы и глубинные полуформализованные интервью с гражданами [*Римский*, 2019a; *Римский*, 2019b]. В дополнение к ним в исследовании 2020 г. были проведены настольный анализ и массовый телефонный анкетный опрос граждан по репрезентативной российской выборке в 512 законченных интервью.

Актуальность и значимость изучения принципов и критериев справедливости

Выбор для наших исследований принципов и критериев справедливости, которые российскими гражданами используются в их реальных социальных практиках, определялся значимостью именно этого аспекта справедливости в разнообразных общественных взаимодействиях и взаимоотношениях. Поэтому справедливость изучалась нами в первую очередь как конструкт сознания, позволяющий индивидам типологизировать и оценивать социальные факты и явления, своё и чужое социальное поведение. Как конструкт сознания справедливость выходит за пределы наблюдаемого индивидами в их социальной реальности, но формирует некоторые когнитивные шаблоны восприятия и оценивания этой социальной реальности. Справедливость как конструкт сознания помогает индивиду понимать и собственное, и чужое социальное поведение, способствует проектированию своего социального поведения, его объяснения другим индивидам, а также пониманию и интерпретации их социального поведения. Справедливость во многом субъективна, поскольку формируется в процессе социализации индивидов и накопления ими личностного опыта социальных взаимодействий. Но и социализация, и накопление жизненного опыта всегда осуществляются индивидами в тех или иных социальных группах и в тех или иных сообществах. Поэтому смыслы и понимания справедливости, её принципы и критерии, используемые индивидами в разнообразных социальных практиках, имеют общие социокультурные закономерности для социальных групп, сообществ и обществ в целом.

Выявление и описание таких социокультурных закономерностей было приоритетной задачей наших исследований.

Подтверждает актуальность выбора направленности наших исследований справедливости то, что в проведённых с 2013 г. фокус-группах и глубинных полуформализованных интервью их участники — российские граждане — постоянно указывали на значимость справедливости как для них лично, так и для сообществ, к которым они себя относили, и ко всему обществу в целом. И в дискуссиях на фокус-группах их участники использовали справедливость почти всегда как систему своих оценочных категорий происходящего в социальной реальности.

Тем не менее в ходе исследований были существенно затруднены дискуссии с гражданами о причинах значимости справедливости, о её смыслах и различных её обоснованиях. По большей части в своих публичных высказываниях участники исследований опирались на свою интуицию, указывали на справедливые и несправедливые социальные практики, в частности на то, какие решения тех или иных ситуаций, по их мнениям, справедливы, а какие несправедливы. Но они практически никогда не могли обосновать вынесение тех или иных оценок справедливости или несправедливости социального поведения в обсуждаемых на фокус-группах ситуациях. Эти особенности использования справедливости в социальных практиках российских граждан мы должны были учитывать, разрабатывая методологию и конкретные методики проведения наших исследований.

Миры справедливости Болтански и Тевено

На основе проведённых настольных исследований начиная с 2013 г. мы выбрали в качестве основной для эмпирических социологических исследований теорию справедливости французских социологов Люка Болтански и Лорана Тевено. Они развивают прагматическую социологию, применение подходов которой оказалось адекватным и полезным для достижения целей и задач наших исследований справедливости. Ведь в соответствии с концепцией прагматической социологии «поведение и суждения акторов невозможно понять без обращения к конкретным ситуациям, в которых эти акторы взаимодействуют» [*Барт, де Блик, Эртан, Ланьо, Лемье, Линар, Моро де Белланг, Реми, Тром*, 2019. С. 177]. Именно методология прагматической социологии позволяет изучать напряжённости и конфликты повседневной жизни индивидов, а также применять количественное оценивание различных аспектов «человеческих отношений» [*Барт, де Блик, Эртан, Ланьо, Лемье, Линар, Моро де Белланг, Реми, Тром*, 2019. С. 178]. Практики справедливости вполне соответствуют этим характеристикам методологии прагматической социологии.

Теория справедливости Болтански и Тевено исходит из ценности анализа социальных практик повседневной жизни, той повседневности, в которой живут индивиды. В их теории справедливости, как и в целом в прагматической социологии, изучаются не абстрактные проблемы истины, а то, как индивиды и социальные группы эту истину обосновывают в своих социальных практиках. Потому этих ученых «интересует не абстрактная проблема справедливости — justice, как ее решает Джон Ролз, а процессы justification, — оправдание, обоснование своего действия в повседневных дебатах. Другими словами: «исследуются практики проверки и установления доверия, не извечный вопрос о высшей правде, а практики оправдания» [*Хархордин*, 2007. С. 32].

Болтански и Тевено в своей теории справедливости предложили различать шесть миров справедливости, не отрицая того, что их число может быть увеличено по результатам последующих исследований. В наших исследованиях шести миров справедливости Болтански и Тевено оказалось вполне достаточно для различения типов принципов и критериев справедливости, используемых российскими гражданами в их повседневности.

Эти шесть миров справедливости для конструирования конкретных методик эмпирических исследований были концептуализированы с учетом российских реалий и получили следующие основные характеристики в их кратком описании [*Болтански, Тевено*, 2013. С. 252–328; *Ковенева*, 2008. С. 11–14; *Наумова*, 2014. С. 248; *Римский*, 2020b. С. 2973–2975; *Римский*, 2020c. С. 130–135]:

- Мир вдохновения. Справедливость определяется принятием божественной благодати. Критерий справедливости — служение другим и общему благу с помощью реализации своего вдохновения и даже гениальности.
- Мир патриархальный. Справедливость определяют социальные иерархии и традиции, привязанности к близкому социальному окружению, личные отношения и взаимодоверие к входящим в близкое социальное окружение, а также следование тем или иным авторитетам. Критерии справедливости в этом мире — положение в иерархии и заслуги индивида перед ней, а также личные добродетели индивида. Ценятся стабильность и нравственное поведение индивидов, соблюдение ими норм морали и нравственности. Оценки справедливости нередко определяются решениями лиц, занимающих высшие позиции в социальных иерархиях.
- Мир репутаций. Справедливость определяется общественным мнением, мнениями других, являющихся референтными для тех или иных индивидов, мнениями известных личностей, пользующихся в обществе признанием и почётом.
- Гражданский мир. Справедливость определяется способностями и возможностями индивидов выразить общую волю тех или иных социальных групп или даже большинства общества. Ценятся законность, права и свободы граждан, а также общественные блага, на которых основываются принципы и критерии справедливости.
- Рыночный мир. В нём индивиды мотивируются своими желаниями получения в собственность или в пользование редких, а не общественных благ. Поэтому в этом мире согласие о справедливости должно достигаться на условиях признания легальности рыночного социального порядка, значимости конкурентных отношений и успехов в рыночных отношениях.
- Индустриальный мир или мир науки и техники — это мир искусственных, технических объектов и применения научных методов в человеческой деятельности. Критерии справедливости в таком мире определяются производительностью и эффективностью человеческой деятельности как в производстве, так и в других сферах. Ценятся полезность, результативность и эффективность деятельности, которые оцениваются как общее благо и как основания социального порядка. Ценятся также инновации, приводящие к разрывам с традицией ради повышения эффективности и производительности той или иной деятельности.

Исследования 2019 и 2020 гг. подтвердили возможности отнесения применявшихся российскими гражданами принципов и критериев справедливости к тем или иным мирам Болтански и Тевено по описанным выше признакам этих миров. В ходе проведения наших исследований не встретилось ни одного случая, когда их отнесение к одному из шести миров справедливости Болтански и Тевено оказалось затруднительным или тем более невозможным.

Эмпирический метод виньеток

В конкретных эмпирических методиках исследований справедливости 2019 и 2020 гг. применялся метод виньеток (vignette method), т.е. метод эмпирического исследования, в котором в качестве стимулов участникам исследования предъявляются описания гипотетических или модельных ситуаций и изучаются их вербальные реакции на эти стимулы [*Van Notten*, 2005; *Van Notten*, 2006; *Schoenberg*, *Ravdal*, 2010].

Основой обсуждений на фокус-группах, в личных полуформализованных интервью и в анкетах онлайн опросов были наборы виньеток, которыми в соответствии с целью и задачами исследования стали краткие описания специально отобранных гипотетических и модельных жизненных ситуаций, имеющих отношение к справедливости и несправедливости. На фокус-группах и в личных полуформализованных интервью обсуждались несколько десятков таких жизненных ситуаций. Одной из целей этих обсуждений был отбор нескольких наиболее информативных виньеток для включения в анкету массового опроса граждан. По результатам такого отбора в анкету онлайн опроса 2020 г. было включено всего восемь виньеток — описаний таких жизненных ситуаций. Их количество помимо возможностей удержания внимания респондентов при ответах на вопросы анкеты определялось имевшимися финансовыми ограничениями.

На фокус-группах и в личных полуформализованных интервью с участниками исследований по общей схеме обсуждались различные аспекты виньеток — жизненных ситуаций, имеющих отношение к справедливости и несправедливости. Это были варианты справедливых и несправедливых решений соответствующих ситуаций, адекватность принципов и критериев, на основании которых справедливые решения этих ситуаций могли быть получены, обоснования таких критериев и решений ситуаций, а также то, как чаще всего такого рода ситуации решаются в реальной жизни в нашей стране. В силу ограниченности возможностей получения информации от респондентов в анкетном опросе 2020 г. в его анкету для каждой ситуации-виньетки были включены только задания выбора принципов справедливых решений, вариантов их обоснований и принципов, на которых такие ситуации решаются в реальности. Свои выборы по всем этим трём позициям для каждой ситуации-виньетки респонденты осуществляли из предложенных им наборов формулировок. Были оставлены возможности предложить свои собственные формулировки, но ими воспользовались единицы респондентов.

Помимо заданий респондентам на оценку ситуаций-виньеток в анкету онлайн опроса 2020 г. были включены вопросы о смыслах справедливости безотносительно к тем или иным ситуациям, об источниках мнений о справедливости, об оценках соотношения справедливости и несправедливости в российском обществе. В эту анкету были также включены вопросы, направленные на выявление различных личностных, социально-демографических и поведенческих характеристик респондентов. Использование этих и некоторых других конкретных эмпирических методик в исследованиях справедливости 2019 и 2020 г. позволило выявить и описать применяемые российскими гражданами принципы и критерии справедливости в различных жизненных ситуациях, а также их обоснования, объяснения адекватности их применения, т.е. применяемые ими обоснования справедливости.

Рыночные отношения и справедливость

В наших исследованиях изучались также оценки и представления российских граждан о справедливости в целом, без привязки к тем или иным типам ситуаций. В частности, выяснялись мнения граждан о том, в каких сферах жизни справедливость тех или иных ситуаций признаётся ими необходимой более всего.

По данным табл. 1 из опроса Фонда ИНДЕМ 2015 г. при выборе одного из вариантов респонденты существенно чаще других называли сферу распределения социальных услуг (47%) в качестве той, в которой справедливость необходима более всего. Сфера экономики отмечалась в этом качестве существенно реже (14%). Следовательно, справедливость в сфере экономики меньше волнует российских граждан, чем в сфере распределения социальных выплат и оказания государством социальных услуг. Причина в том, что социальные отношения составляют повседневную жизнь, социальные услуги и социальные выплаты от

Таблица 1
Ответы на вопрос: «В какой одной из сфер нашей жизни, на Ваш взгляд, справедливость необходима больше всего?»

№	Варианты ответов	Число ответов	Доля (%)
1	Личная повседневная жизнь людей	412	20
2	Сфера экономики — производств, услуг и т.п.	287	14
3	Сфера распределения социальных услуг, предоставляемых государством — от пенсий до здравоохранения и образования	963	47
4	Сфера политики, работа ветвей власти	332	16
0	Затрудняюсь ответить	64	3
	Всего	2058	100

государства необходимы многим российским гражданам. А с вопросами справедливости в экономике наши граждане сталкиваются реже. Фокус-группы и полуформализованные личные интервью с гражданами показывают признание многими из них справедливости неравенства в благосостоянии, которое зависит от усердия в работе, интеллекта, полученного образования, от успехов в экономике, в частности в конкурентной борьбе в ней. Но у них не было реальных, продуманных предложений о том, как, на каких принципах обеспечить справедливость экономической конкуренции и дифференциацию благосостояния в российском обществе. Поэтому вполне возможно, что такая низкая оценка необходимости справедливости в сфере экономики объясняется массовым неверием наших граждан в то, что конкуренция в экономике и неравенство в благосостоянии, которые они признают, могут быть справедливыми.

В том же опросе Фонда ИНДЕМ выяснялось также, где, по мнениям респондентов, в сфере экономики справедливость необходима в первую очередь.

По данным табл. 2 получилось, что в сфере экономики российские граждане более всего нуждаются в справедливости в сферах трудовых отношений (62%) и общей бюджетной политики государства (40%). По этим причинам в опросе 2020 г. респондентам для оценивания принципов и критериев справедливости предлагались среди прочих виньетки-ситуации об отношениях работников с работодателями и о распределении субсидий российским регионам. Первая из этих ситуаций формулировалась, как показано в табл. 3.

Как видно из табл. 3 в ситуации выбора, кому повышать заработную плату, респонденты на первые места по значимости принципов справедливости поставили полезность работника, его опыт и знания (принципы мира науки и техники), равноправие (принцип гражданского мира), а также честную конкуренцию (принцип мира рынка). В опросе 2020 г. далее задавался вопрос о том, на каких принципах в реальности решаются такие ситуации с возможностями повышения заработной платы (табл. 4).

Данные табл. 4 показывают существенные расхождения желаемых и реализуемых принципов справедливости в ситуациях повышения заработной платы. В реальности, по оценкам респондентов, только принципы полезности работника и их опыт и знания (принципы мира науки и техники) соответствуют их приоритетам желаемого. Несколько реже, но также на первых позициях респонденты отмечали, что решения о повышении заработной платы принимаются не на желаемых ими принципах: хорошей материальной обеспеченности (принцип мира рынка), на основе чувств и эмоций (принцип мира вдохновения), поддержки имеющих больше заслуг перед государством и иерархии взаимоотношений в коллективе (принципы патриархального мира). Заметная доля респондентов (минимум

Таблица 2

Ответы на вопрос: «Где, на ваш взгляд, в сфере экономики справедливость должна обеспечиваться в первую очередь?». Выберите, пожалуйста, два или три ответа из перечисленного на карточке (данные в таблице упорядочены по убыванию числа ответов респондентов)

№ в анкете	Сферы, где должна обеспечиваться справедливость	Число ответов	Доля (%)
2	Отношения работодателей и наемных работников	1271	62
8	Общая бюджетная политика государства, предоставление льгот, субсидий, привилегий отраслям, регионам, конкретным предприятиям	817	40
1	Отношения покупателей и продавцов	760	37
7	Справедливое налогообложение, таможенные сборы и т.п., равный подход к их взиманию	643	31
6	Доступ к природным ресурсам и их эксплуатации	589	29
4	Отношения в бизнесе, между компаниями, контрактные отношения	315	15
9	Отношения между бизнесом и властью	311	15
3	Отношения собственности — отношения между акционерами и управляющими, пути распределения собственности, защиты собственности	301	15
5	Отношения больших и малых предприятий, вопросы монополизма, честной конкуренции	263	13

Таблица 3

Ответы на вопрос: «Для наёмных работников какой-то организации появилась возможность повысить заработную плату. По вашему мнению, какой главный принцип нужно использовать для решения работодателя о том, кому из наёмных работников было бы наиболее справедливо повысить заработную плату?» (можно было выбрать только один, наиболее адекватный принцип справедливости; данные упорядочены по убыванию числа ответов).

№ в анкете	Варианты ответов	Число ответов	Доля (%)
10	Должен получить тот, кто приносит максимум пользы	238	46
9	Обеспечивать равноправие среди работников организации	74	15
11	Должен получить тот, кто обладает большим опытом и знаниями	49	9
13	Обеспечивать честную конкуренцию работников	43	8
6	Поддерживать взаимное доверие и хорошие отношения в коллективе	24	5
4	Получает тот, кто имеет больше заслуг перед государством	15	2
5	Получает тот, кто в государстве имеет права на льготы	15	3
8	Проявлять солидарность, взаимопомощь в коллективе организации	12	3
99	Не знаю, каким может быть принцип справедливости	12	2
3	Соблюдать иерархию взаимоотношений в коллективе	10	2
1	Довериться своим чувствам и эмоциям	7	2
2	Проявить самопожертвование и скромность ради всего коллектива	5	1
7	Создавать хорошее мнение окружающих об организации	3	0
12	Должны получить хорошо обеспеченные материально работники	2	0
15	В этой ситуации нет принципа, обеспечивающего справедливость	2	0
14	Другой принцип	1	0
	Всего	512	100

Таблица 4

Ответы на вопрос: «Для наёмных работников какой-то организации появилась возможность повысить заработную плату. А на каких принципах, по вашему мнению, в такой ситуации чаще всего действуют люди сейчас в России? Как это чаще всего происходит в реальной жизни у нас?» (можно было выбрать один, два или три варианта ответа; данные упорядочены по убыванию числа ответов респондентов; для единообразия стимульных материалов анкеты формулировки реализуемых принципов справедливости соответствовали желаемым).

№ в анкете	Варианты ответов	Число ответов	Доля (%)
10	Должен получить тот, кто приносит максимум пользы	108	22
11	Должен получить тот, кто обладает большим опытом и знаниями	95	20
12	Должны получить хорошо обеспеченные материально работники	69	14
1	Довериться своим чувствам и эмоциям	63	12
4	Получает тот, кто имеет больше заслуг перед государством	51	10
15	В этой ситуации нет принципа, обеспечивающего справедливость	42	7
3	Соблюдать иерархию взаимоотношений в коллективе	39	7
16	Не знаю, каким может быть принцип справедливости	38	7
13	Обеспечивать честную конкуренцию работников	33	6
6	Поддерживать взаимное доверие и хорошие отношения в коллективе	27	5
7	Создавать хорошее мнение окружающих об организации	25	5
9	Обеспечивать равноправие среди работников организации	22	5
5	Получает тот, кто в государстве имеет права на льготы	21	4
8	Проявлять солидарность, взаимопомощь в коллективе организации	17	4
2	Проявить самопожертвование и скромность ради всего коллектива	11	2
14	Другой принцип	4	1
	Всего ответили	512	100

7%, потому что можно было дать до 3 вариантов ответов) не смогла, не захотела или опасалась указать реальные принципы справедливости в повышении заработной платы в коллективах работников.

Сопоставление желаемых и реальных принципов справедливости в ситуациях повышения заработной платы показывает, что российские граждане чаще желают применения вполне адекватных современной экономике принципов справедливости миров рынка (честной конкуренции), науки и технологий. Но в реальности чаще применяются либо другие принципы мира рынка — скорее получает повышение заработной платы тот, кто уже имеет более высокий уровень материальной обеспеченности, либо принципы миров вдохновения и патриархального, которые вряд ли можно оценить как адекватные для такого рода ситуаций.

Ситуация о распределении субсидий российским регионам формулировалась, как показано в табл. 5.

По данным табл. 5 в ситуации распределения государственных субсидий между регионами респонденты на первые места по значимости принципов справедливости поставили равноправие регионов, их солидарность и взаимопомощь (принципы гражданского мира), а также их честную конкуренцию за получение субсидий (принцип мира рынка). В опросе 2020 г. далее задавался вопрос о том, на каких принципах в реальности решаются ситуации, связанные с распределением государственных субсидий между регионами (табл. 6).

Таблица 5

Ответы на вопрос: «Представьте, пожалуйста, что вы участвуете в обсуждении того, как федеральным органам власти России следует распределять государственные субсидии между регионами. По вашему мнению, какой главный принцип нужно использовать для наиболее справедливого определения размеров государственных субсидий регионам нашей страны?» (можно было выбрать только один, наиболее адекватный принцип справедливости; данные упорядочены по убыванию числа ответов).

№ в анкете	Варианты ответов	Число ответов	Доля (%)
9	Обеспечивают равноправие среди российских регионов	182	35
13	Обеспечивают честную конкуренцию за получение субсидий	76	14
8	Проявляют солидарность, взаимопомощь среди российских регионов	56	11
10	Получают те из регионов, кто приносит максимум пользы	37	9
5	Получают регионы, имеющие в нашем государстве льготы	33	7
16	Не знаю, каким может быть принцип справедливости	27	5
4	Получают регионы, имеющие больше заслуг перед государством	26	4
15	В этой ситуации нет принципа, обеспечивающего справедливость	16	3
3	Соблюдают иерархию взаимоотношений среди российских регионов	12	3
14	Другой принцип	9	2
2	Проявляют самопожертвование ради российских регионов	8	2
7	Создают хорошее мнение окружающих о федеральных властях РФ	8	2
11	Получают те из регионов, кто обладает большим опытом	8	1
6	Поддерживают хорошие отношения с федеральными властями РФ	7	1
1	Доверяются своим чувствам и эмоциям	5	1
12	Получают хорошо обеспеченные российские регионы	2	0
	Всего ответили	512	100

Данные табл. 6 показывают существенные расхождения желаемых и реализуемых принципов справедливости в ситуациях распределения государственных субсидий между регионами. В реальности, по оценкам респондентов, принципы справедливости гражданского мира используются существенно реже принципов патриархального мира, в соответствии с которыми субсидии распределяются тем регионам, которые поддерживают хорошие отношения с федеральными властями РФ и имеют больше заслуг перед государством. Среди первых трёх реально используемых принципов справедливости в этих ситуациях респонденты также указали принцип мира рынка — субсидии получают хорошо обеспеченные российские регионы. Этот принцип в ряду желаемых оказался на последнем, двенадцатом месте. Характерно также, что много большая доля респондентов (14%) не смогла, не захотела или опасалась указать реальные принципы справедливости, используемые в распределении государственных субсидий регионам, чем в их же ответах на вопрос о желаемых таких принципах (5%).

Сопоставление желаемых и реальных принципов справедливости в ситуациях распределения государственных субсидий регионам показывает, что российские граждане чаще желают применения принципов справедливости гражданского мира и мира рынка —

Таблица 6

Ответы на вопрос: «Представьте, пожалуйста, что вы участвуете в обсуждении того, как федеральным органам власти России следует распределять государственные субсидии между регионами. А на каких принципах, по Вашему мнению, в такой ситуации чаще всего действуют люди сейчас в России? Как это чаще всего происходит в реальной жизни у нас?» (можно было выбрать один, два или три варианта ответа; данные в таблице упорядочены по убыванию числа ответов респондентов; для единообразия стимульных материалов анкеты формулировки реализуемых принципов справедливости соответствовали желаемым).

№ в анкете	Варианты ответов	Число ответов	Доля (%)
6	Поддерживают хорошие отношения с федеральными властями РФ	87	18
12	Получают хорошо обеспеченные российские регионы	86	16
16	Не знаю, каким может быть принцип справедливости	72	14
4	Получают регионы, имеющие больше заслуг перед государством	71	15
7	Создают хорошее мнение окружающих о федеральных властях РФ	46	9
5	Получают регионы, имеющие в нашем государстве льготы	39	9
15	В этой ситуации нет принципа, обеспечивающего справедливость	39	8
10	Получают те из регионов, кто приносит максимум пользы	37	6
3	Соблюдают иерархию взаимоотношений среди российских регионов	32	7
1	Доверяются своим чувствам и эмоциям	31	6
9	Обеспечивают равноправие среди российских регионов	31	6
13	Обеспечивают честную конкуренцию за получение субсидий	24	4
8	Проявляют солидарность, взаимопомощь среди российских регионов	21	4
11	Получают те из регионов, кто обладает большим опытом	15	2
2	Проявляют самопожертвование ради российских регионов	10	2
14	Другой принцип	4	1
	Всего ответили	512	100

честной конкуренции. Но в реальности чаще применяются либо другие принципы мира рынка — скорее получают государственные субсидии хорошо обеспеченные российские регионы, либо принципы патриархального мира — такие субсидии получают регионы, поддерживающие хорошие отношения с федеральными властями РФ и имеющие больше заслуг перед государством.

В проведённых нами исследованиях не было определённой прагматической цели и потому не осуществлялось сопоставление мнений и оценок респондентов с реальными практиками принятия решений в органах власти, государственных и коммерческих организациях. По этой причине результаты наших исследований показывают состояние сознания российских граждан — их мнения, оценки, представления — о принципах и практиках справедливости. Но, безусловно, в оценках реальных практик справедливости отражены результаты наблюдений наших граждан за их повседневностью, принятием и исполнением решений органами власти и организациями различных типов.

Доминирование патриархального мира над гражданским

В проведённых исследованиях их участники оценивали критерии и принципы справедливости не только в экономических, но и в других типах ситуаций. Такими ситуациями, в частности, были: семейные, взаимоотношения с начальниками, коллегами по работе, соседями, знакомыми, с социальными службами и некоторые другие. Участникам исследований предлагалось оценивать принципы и критерии справедливости также в ситуациях общественной значимости: снижения уровня социального неравенства, определения размеров пенсий, социальных пособий и другие. Оценки участников исследований имели свою специфику для каждого типа ситуаций. Например, в ситуациях экономического типа в качестве принципа справедливости несколько чаще, нежели другие, упоминалась честная конкуренция, а в семейных ситуациях несколько чаще назывались принципы мира вдохновения: служение своим семьям, скромность и самопожертвование ради другого супруга, доверие чувствам и эмоциям без рациональных тому объяснений, и т.п.

Общими закономерностями для разных типов ситуаций были указания широкого спектра критериев и принципов справедливости, которые могут в них применяться по мнениям российских граждан. Причём во многих ситуациях они готовы применять одновременно принципы и критерии разных миров справедливости, что полностью соответствует теоретической концепции Болтански и Тевено.

Как было представлено выше, респонденты анкетного опроса 2020 г. чаще других указывали на применение в реальных экономических ситуациях принципов справедливости патриархального и гражданского миров. Принципы этих миров оказались весьма значимыми для российских граждан и в других типах ситуаций в качестве как желаемых, так и реально применяемых. Так, в анкетном опросе 2020 г. в разных типах ситуаций среди наиболее желаемых принципов справедливости респонденты чаще указывали принципы гражданского мира — солидарность и равноправие, и патриархального мира — поддержка прав на льготы и заслуги перед государством. Среди наиболее реализуемых принципов справедливости назывались принципы этих же миров. Но из реализуемых принципов респонденты чаще, чем желаемых, указывали поддержку прав на льготы и заслуги перед государством (из патриархального мира), а реже желаемых — солидарность и равноправие (из гражданского мира).

На фокус-группах и в полуформализованных личных интервью наши граждане имели возможность самостоятельно сформулировать значимые для их понимания критерии справедливости как в целом, безотносительно к тем или иным жизненным ситуациям, так и дифференцированно в отношении к тем или иным типам таких ситуаций. И в этих самостоятельных формулировках ещё заметнее, чем в анкетах с выборами вариантов ответов, что российские граждане отдавали приоритеты пониманиям и критериям справедливости патриархального и гражданского миров. Например, такими приоритетными пониманиями справедливости, по мнениям участников фокус-групп и полуформализованных личных интервью 2019 г. были [*Римский*, 2020а. С. 2970–2971]:

- соблюдение законности и одинаковое для всех правосудие;
- равноправие граждан, их равенство в правах и обязанностях;
- учёт заслуг граждан перед государством (а не перед какими-то иными субъектами);
- стабильность и комфортность жизни в обществе и государстве, которая связывалась с обеспечением порядка и с достаточно комфортной жизнью для себя и окружающих;
- соблюдение прав человека и гражданина;
- соблюдение честности и других норм морали и нравственности и другие.

Эти приоритеты в пониманиях справедливости подтвердились в анкетном опросе 2020 г. и представлены в табл. 7.

Таблица 7

Ответы на вопрос: «А в целом, какое из пониманий справедливости вы считаете наиболее соответствующим смыслу этого понятия?» (можно выбрать один, два или три варианта ответа; данные упорядочены по убыванию числа ответов).

№ в анкете	Варианты ответов	Число ответов	Доля (%)
2	Это соблюдение законности и одинаковое для всех правосудие	219	41
5	Это равноправие, равенство в правах и обязанностях	157	30
4	Это соблюдение прав человека и гражданина	143	27
3	Стабильность и комфортность жизни в обществе и государстве	79	15
9	Это соблюдение норм морали и нравственности	79	15
1	Соразмерность того, что должно быть и что реально происходит	64	13
8	Это честность	60	12
6	Это правильность, это то, что верно, это общая истина у людей	55	11
10	Чтобы не делать другим того, что вы не желаете для себя	36	6
7	Когда удаётся договориться о согласии людей	31	7
14	Достижение договорённостей о полезности решений спорных ситуаций	13	2
12	Проявление солидарности с другими людьми, это взаимопомощь	12	3
15	Разрешение спорных ситуаций в соответствии с традициями общества	12	2
16	Не знаю, как понимать справедливость	11	2
13	Это честное соперничество в обществе за успех	8	1
11	Это соответствие общественному мнению	5	1
16	Здесь нет правильного понимания справедливости	2	1
	Всего ответили	512	100

В табл. 7 три верхние строки представляют варианты понимания справедливости, характерные для гражданского мира, а следующие две — для патриархального. В этой таблице представлены также понимания и всех других миров справедливости, что ещё раз подтверждает широту спектра пониманий справедливости у российских граждан.

В отнесении пониманий и принципов справедливости к разным мирам я следую теории справедливости Болтански и Тевено [*Болтански*, *Тевено* 2013. С. 252–328; *Ковенева*, 2008. С. 11–14; *Наумова*, 2014. С. 248; *Римский*, 2020b. С. 2973–2975; *Римский*, 2020c. С. 130–135]. Положениями этой теории определяются существенные различия между патриархальным и гражданским мирами. В патриархальном мире значимы социальные иерархии и позиции индивидов в них, личные связи и отношения в социальных иерархиях, лояльность нижестоящих вышестоящим, заслуги перед имеющимися иерархиями и государством, традиции, ритуалы осуществления действий, прошлый опыт принятия решений, нормы морали и нравственности. В гражданском мире значимы стремление к общему благу, общие и коллективные интересы, обезличенные отношения индивидов, объективно, независимо от индивидов, действующие нормы и правила, обеспечение представительства организаций и социальных общностей, соблюдение прав человека и гражданина, равноправие и одинаковое применение законов ко всем гражданам.

В реальных ситуациях поиски справедливости могут и нередко ведутся с использованием одновременно принципов и критериев разных миров, что следует оценивать как норму. Но для достижения согласий по справедливости необходимо учитывать различия в её пониманиях с позиций разных миров. Например, в различных конфликтах и скандалах выявляемые личные связи с позиций гражданского мира оцениваются почти исключительно как эгоистические. С позиций же патриархального мира такие личные связи являются гарантиями доверия и лояльности, а потому не должны подвергаться сомнениям и критике [*Болтански*, *Тевено*, 2013. С. 34].

Патриархальный и гражданский миры очень близки в сознании и социальном поведении российских граждан, что показали фокус-группы и полуформализованные интервью с гражданами, которые проводились с 2013 по 2019 гг. Более того, некоторые критерии справедливости гражданского мира российские граждане по их смыслам явно относят к миру патриархальному: это законность, равноправие, соблюдение прав человека и гражданина. А потому их обеспечение участники наших исследований возлагали почти исключительно на государство. В частности, законы участники исследований понимали именно как инструментальные средства государства по обеспечению порядка во всех сферах жизни, а потому — и по обеспечению справедливости. Одновременно у них не было уверенности в том, что на основе закона справедливость может быть обеспечена, хотя таких пожеланий на фокус-группах и в полуформализованных личных интервью высказывалось очень много. В качестве главных причин данного положения участники наших исследований называли несправедливость большинства известных им законов и многочисленные несправедливости в их применении органами власти.

Наши исследования показали также, что в подавляющем большинстве российские граждане не оценивают гражданское общество как существенный фактор обеспечения справедливости в России. Институты гражданского общества в нашей стране малочисленны, граждане о них мало знают и не доверяют им решения проблем справедливости. Участники исследований упоминали как желательные многие принципы справедливости гражданского общества, например выражение общей воли тех или иных социальных групп или даже большинства общества или социальной солидарности. Но реализация этих принципов на фокус-группах и в полуформализованных личных интервью никогда не связывалась с деятельностью институтов гражданского общества. А о социальной солидарности участники исследований упоминали только в единичных примерах жизненных ситуаций, видимо по причине низкого уровня социальной солидарности в российском социуме.

В итоге, наибольшие надежды на обеспечение справедливости российские граждане возлагают на государство. Это было установлено по результатам проведения фокус-групп и полуформализованных интервью с гражданами в исследованиях 2013–2015 и 2019 гг. Это было подтверждено и в анкетном опросе 2020 г. тем, что наиболее часто отмечаемые респондентами принципы, критерии и обоснования справедливости относились к миру патриархальному и к миру гражданскому, которые, как было показано выше, в сознании российских граждан близки и слабо отделены один от другого.

Дело в том, что хотя, по данным многих исследований, доверие государству и органам власти невелико, по данным наших исследований другие субъекты, способные принять участие в обеспечении справедливости, пользуются еще меньшим доверием граждан, а их деятельность мало известна. Об этом свидетельствуют также данные всероссийского репрезентативного анкетного опроса Левада-Центра[1], проведённого в конце августа 2020 г. В соответствии с ними в нашей стране «вполне заслуживают доверия» (как это формулировалось в анкете) армия (66%), президент РФ (58%), ФСБ и другие спецслужбы (53%).

---

[1] **АНО «Аналитический центр Юрия Левады» включена Минюстом РФ в список некоммерческих организаций — иностранных агентов, далее — ИА.**

Остальные институты, включённые в анкету опроса, получили уровни доверия ниже 50%, в частности: церковь и религиозные организации — 44, российские благотворительные организации — 40, правительство — 38, печать, радио, телевидение — 35, прокуратура — 31, суд — 31, профсоюзы — 27. Следовательно, большинство российских граждан этим институтам доверия не имеет. Показательны также сравнительно большие доли респондентов, затруднившихся с оценками уровня своего доверия церкви и религиозным организациям (16%), российским благотворительным организациям (18), прокуратуре (17), суду (16) и профсоюзам (27) [*Гудков*, 2020].

Уровень затруднений респондентов с оценками доверия профсоюзам был в этом опросе наибольшим из всех институтов, включённых в анкету, а уровень доверия — одним из самых низких. Эти данные хорошо соответствуют результатам наших исследований, в которых профсоюзы практически никогда не упоминались в качестве субъектов обеспечения справедливости в тех или иных ситуациях, обсуждавшихся на фокус-группах и в полуформализованных личных интервью. А ведь именно профсоюзы в рыночных условиях могли бы стать защитниками прав и интересов работников в их взаимоотношениях с работодателями, организациями способствующими улучшению условий труда, обеспечению достойных заработных плат и справедливых решений различных спорных ситуаций и конфликтов в трудовых отношениях [*Козырева*, *Смирнов*, 2015. С. 95–96]. По данным того же опроса Левады-Центра — ИА, уровни доверия российских граждан благотворительным и правозащитным организациям, другим российским некоммерческим организациям несколько выше, чем у профсоюзов, но и они участниками наших исследований практически не упоминались в качестве субъектов обеспечения справедливости.

Столь низкие в России уровни доверия профсоюзам и некоммерческим организациям, которые можно считать организациями гражданского общества, приводят к наделению их функциями органов исполнительной власти государства. Фактически, в такой ситуации государство монополизирует права на выработку и принятие большинства общественно значимых решений и безальтернативность их реализации, поскольку никакие другие институты с этими задачами справиться не в состоянии [*Белянин*, *Зинченко*, 2010. С. 46]. А сфера обеспечения справедливости является именно такой сферой общественно значимых проблем, которые на любых уровнях взаимоотношений должны решаться коллективно — на уровне личных взаимоотношений, взаимоотношений в коллективах, взаимоотношений между различными социальными группами и общностями. Конечно, можно было бы надеяться на то, что во всех типах таких взаимоотношений при возникновении конфликтных ситуаций их участники могли бы договариваться между собой об их справедливых решениях. Но наши исследования показывают, что российские граждане в большинстве своём не верят в возможности договориться о справедливости с теми, кто не являются их родственниками или близкими знакомыми, не умеют и не хотят договариваться о справедливости.

Дело в том, что среди российских граждан сформирован вполне обоснованный консенсус в том, что не существует общей, универсальной справедливости для всех и во всех ситуациях. Напротив, справедливость у каждого индивида своя, и в каждой ситуации могут быть разные принципы, критерии и обоснования справедливости. Участники фокус-групп исследования 2019 г. неоднократно высказывали желания обеспечить согласования принципов, критериев и обоснований справедливости в обсуждавшихся на них ситуациях. Но это им крайне редко удавалось. Причина в слабом освоении сознанием российских граждан конструктов, которые можно было бы использовать для достижения таких согласий. Например, таким конструктом могло быть общее благо, как это отмечали Болтански и Тевено [*Болтански*, *Тевено*, 2013. С. 34, 40–42, 48–50, 63–65, 74–75 и др.]. Но при проведении фокус-групп исследования 2019 г. обоснования справедливости необходимостью поиска общего блага в публично обсуждаемых ситуациях практически никогда не

встречалось. И по результатам опроса 2020 г. на то, что источником справедливости может быть общее благо для наших граждан, указали только явное меньшинство — 19% респондентов. В соответствии с этим у российских граждан оказываются слабо развиты мотивации и умения ведения публичных обсуждений справедливости для достижения согласий по принципам, критериям и обоснованиям справедливости.

Востребованность справедливости в России

В проведённых с 2013 г. фокус-группах и личных полуформализованных интервью с гражданами постоянно указывается на значимость справедливости как для них лично, так и для сообществ, к которым они себя относили, а также для всего общества в целом. И это неудивительно, поскольку справедливость — одна из универсальных идей, известных человечеству с глубокой древности, она встречается во всех человеческих культурах и представляет нередко недостижимые мечты людей о хорошей жизни в хорошо устроенном обществе [*Штомпка*, 2017. С. 381]. И при этом наши исследования подтвердили вывод П. Штомпки о том, что «чувство несправедливости вызывает более сильные реакции и побуждения к действиям, чем удовлетворение от осуществления справедливости» [*Штомпка*, 2017. С. 397]. Ведь в наших исследованиях с 2013 г. на фокус-группах и в личных полуформализованных интервью несправедливости в обществе и государстве обсуждались очень заинтересованно и активно, а примеры справедливости были редкими и воспринимались как должное.

Поэтому существенной социальной проблемой российского общества является несправедливость его устройства, его социального порядка. А то, что эта несправедливость признаётся гражданами, подтверждается данными анкетных опросов Фонда «Общественное мнение» за 2007 — 2020 гг. (табл. 8 и 9)[2].

Таблица 8
Ответы на вопрос: «Как вы считаете, современное российское общество в целом устроено справедливо или несправедливо?», %

Варианты ответов	Годы проведения опросов				
	2007	2011	2017	2018	2020
Несправедливо	68	61	61	65	61
Справедливо	12	12	23	22	24
Затруднились с ответом	20	27	16	13	15

По данным табл. 8 в течение длительного периода постсоветского развития большинство российских граждан (от 61 до 68%) оценивали устройство общества как несправедливое. Более того, большинство наших сограждан утверждали, что за последний период общество стало либо менее справедливым, либо в этом отношении ничего не изменилось (табл. 9).

[2] Справедливость и несправедливость. Справедливо ли устроено наше общество? Как часто люди сталкиваются с несправедливостью? 6 октября 2020 г. Всероссийский телефонный опрос граждан РФ 18 лет и старше 11–13 сентября 2020 г. 1000 респондентов. Статпогрешность не превышает 3,8%. До 22 марта 2020 г. проводился «ФОМнибус» — еженедельный всероссийский поквартирный опрос. 53 субъекта РФ, 104 населенных пункта, 1500 респондентов. Сайт ФОМ. fom.ru/TSennosti/14469.

Таблица 9
Ответы на вопрос: «Как вы считаете, в последние три-четыре года российское общество стало более справедливым, менее справедливым или в этом отношении ничего не изменилось?», %

Варианты ответов	Годы проведения опросов		
	2017	2018	2020
Более справедливым	15	10	15
Менее справедливым	18	27	25
В этом отношении ничего не изменилось	59	53	49
Затруднились с ответом	8	10	11

Согласно данным таблицы 9 за последние годы только меньшинство российских граждан (от 10 до 15%) указали, что устройство общества стало более справедливым. А о том, что оно стало либо менее справедливым, либо в этом отношении ничего не изменилось, свидетельствовало подавляющее большинство граждан (от 74 до 80%).

Участники наших исследований с 2013 г. на фокус-группах и в личных полуформализованных интервью на вопросы из сфер экономики и связанных с ней финансов, бюджетной и социальной политики отвечали, что их более всего волнуют несправедливости в областях: трудовых отношений работников и работодателей; соотношении цен на товары и услуги с уровнями доходов граждан; отношениях между покупателями и продавцами, поставщиками и пользователями услуг, банками и их клиентами; распределения государственного бюджета для разных целей и для оказания социальной помощи нуждающимся; уровнях налогообложения граждан и частных бизнесов; доступа к природным ресурсам и многих других сферах. Практически во всех сферах своей жизни российские граждане замечают несправедливости, которых много больше, чем сравнительно редких примеров справедливости.

Несостоятельность новых институтов и инверсия по Ахиезеру

Как отмечалось выше, при широте спектра принципов и критериев справедливости, которые российские граждане желали бы использовать в различных типах жизненных ситуаций, в реальности чаще всего применяются принципы и критерии патриархального мира. А этот мир фактически включает в себя многие принципы и критерии гражданского мира. В таких условиях реализуемые принципы и критерии для обеспечения справедливости к желаемым результатам, т.е. к справедливости, нередко не приводят. Именно по этой главной причине российские граждане замечают так много несправедливостей в своей жизни.

Прежде всего патриархальный мир ориентирован на традиции и заслуживающий доверия прошлый опыт. Этому миру чужды ценности мобильности, быстрой адаптации к новым продуктам и услугам (из мира рынка), эффективности и технического прогресса (из мира науки и техники) [*Болтански*, *Тевено,* 2013. С. 31]. Для обеспечения справедливости в рыночных отношениях принципы и критерии, как минимум, этих трёх миров должны применяться согласовано и сбалансированно. Рыночные принципы и критерии справедливости честной конкуренции и успехов в обеспечении благосостояния с её помощью должны сочетаться с поддержкой возможностей планирования и проектирования, перемещений в пространстве, а также внедрения и использования современных технологий мира науки и техники. Место принципов и критериев патриархального мира в обе-

спечении и использовании связей с прошлым, прошлого успешного опыта должно сочетаться с укоренённостью на предприятиях и организациях местных, локальных традиций [*Болтански*, *Тевено*, 2013. С. 32-33].

В экономических отношениях несбалансированное, приоритетное применение принципов и критериев справедливости патриархального мира препятствует использованию принципов и критериев двух других миров — рыночного, а также науки и техники, необходимых для развития рынков и технического прогресса. Именно в такой ситуации оказалось современное российское общество, и именно по этой главной причине — приоритетного использования принципов и критериев патриархального мира — российские граждане отмечают так много несправедливостей в своей жизни.

В современных российских условиях тем не менее довольно сложно перейти к более сбалансированному применению принципов и критериев справедливости разных миров, всех шести, а не только трёх, упомянутых в предыдущем абзаце. По результатам наших исследований этот переход желателен для российских граждан, но он не осуществляется по причинам, ими практически не осознаваемым. Эти причины представлены в теории архаизации общества А.С. Ахиезера [*Ахиезер*, 1997].

А.С. Ахиезер оперирует двумя понятиями, представляющими две латентные формы сознания и социального действия — инверсию и медиацию. Инверсия при минимуме рефлексии направляет индивидов и их сообщества на воспроизводство ценностей и идеалов прошлого, вариантов прошлого успешного опыта. Медиация, напротив, предполагает рефлексию, необходимую для поиска новых ценностей, идеалов, результатов действий [*Ахиезер*, 1997. С. 69–70]. Инверсия и медиация взаимосвязаны, являются двумя оппозициями в человеческой логике осмысления социальной реальности, а в процессе исторического развития они могут перерастать одна в другую. Инверсия консервативна и поддерживает исторически сложившуюся культуру. Медиация позволяет эту сложившуюся культуру менять, создавать новые культурные нормы и правила, преодолевающие установившиеся культурные ограничения [*Ахиезер*, 1997. С. 66–68].

Инверсия может принимать массовый характер в ситуациях превращения привычного для индивидов социального мира из комфортного в некомфортный. Такие ситуации в обществе могут формироваться дезорганизацией жизни вследствие применения новых социальных институтов, демонстрирующих свою неэффективность [*Ахиезер*, 1997. С. 70]. Именно такие новые социальные институты рыночных отношений, институты, определявшие внедрение и широкое использование современных технологий, стали преобразовывать социальный мир российских граждан в некомфортный и неупорядоченный. Таким их социальный мир стал для большинства российских граждан в ходе модернизации страны в течение всего постсоветского периода развития России. И вполне закономерно, что инверсия в нашей стране стала массовым явлением, которое проявилось и в практиках обеспечения справедливости.

Массовые проявления несправедливости в постсоветской России, как показали наши исследования, очень заметны гражданам практически во всех сферах жизни. И в согласии с приведённым выше мнением П. Штомпки переживаемые несправедливости вызывают сильные реакции у большинства российских граждан [*Штомпка*, 2017. С. 397]. А эти сильные реакции через инверсию приводят к массовому применению и гражданами, и органами власти принципов и критериев патриархального мира, которые в новых современных условиях справедливость обеспечивают крайне редко. Но ценности, принципы и критерии справедливости патриархального мира противоречат ценностям, принципам и критериям справедливости миров рынка, науки и технологий. И как следствие, рыночные институты и новые современные технологии производства и управления не используются или используются неэффективно и российскими гражданами, и российскими органами власти.

В практиках справедливости углубляющаяся в настоящий период в нашей стране инверсия направлена на поддержание социального порядка и устранение его дезорганизации. Но осуществляется это с помощью уничтожения или неэффективного использования многих значимых инноваций, например, в сфере современных информационных технологий [*Римский*, 2020c]. Однако необходимо признать, что продолжающаяся инверсия не приведёт российское общество и государство из современного состояния в патриархальное. Более того, патриархальное общество уже вряд окажется комфортным для большинства современных российских граждан [*Ахиезер*, 1997. С. 70–71]. Поэтому для обеспечения модернизации России на основе широкого и эффективного внедрения и использования рыночных институтов, современных технологий, аналитики, прогнозирования и стратегического планирования будущего развития необходимо сменить логику и социальные практики инверсии на логику и социальные практики медиации.

Таким образом, по результатам наших исследований обеспечение справедливости с применением принципов и критериев различных миров без доминирования патриархального мира оказалось значимым для осуществления модернизации России. Без перехода от инверсии, укрепляющей социальные практики справедливости патриархального мира, к медиации, способной поддержать социальные институты рыночных отношений, социальных и технологических инноваций, российская модернизация вряд может успешно осуществляться.

ЛИТЕРАТУРА

Ахиезер А.С. (1997). Россия: критика исторического опыта (Социокультурная динамика России). Т. 1. От прошлого к будущему. — Новосибирск: Сибирский хронограф.

Барт Я., де Блик Д., Эртан Ж.-Ф., Ланьо Э., Лемье С., Линар Д., Моро де Белланг С., Реми К., Тром Д. (2019). Прагматическая социология: инструкция по применению // Социология власти. № 31 (2). С. 176–216. socofpower.ranepa.ru/files/docs/2_2019/8.pdf или https://cyberleninka.ru/article/n/pragmaticheskaya-sotsiologiya-instruktsiya-po-primeneniyu (дата обращения: 05.05.2021).

Белянин А.В., Зинченко В.П. (2010). Доверие в экономике и общественной жизни. М.: Фонд «Либеральная миссия».

Болтански Л., Тевено Л. (2013). Критика и обоснование справедливости: Очерки социологии градов — М.: Новое литературное обозрение.

*Гудков Л.Д.** (2020). Доверие институтам [Электронный ресурс] // Левада-Центр**, пресс-выпуск, 21.09.2020.

Ковенева О. В. (2008). Французская прагматическая социология: от модели «градов» к теории «множественных режимов вовлечённости» // Социологический журнал. № 1. С. 5–21.

Козырева П.М., Смирнов А.И. (2015). Политическое доверие в России: некоторые особенности и проблема оптимальности // Вестник Института социологии. № 1 (12). С. 79–99. cyberleninka.ru/article/n/politicheskoe-doverie-v-rossii-nekotorye-osobennosti-i-problema-optimalnosti (дата обращения: 01.05.2021).

Наумова Е.(2014). Социология «градов» Л. Болтански и Л. Тевено и «режимы вовлеченности» в капитализм // Социологическое обозрение. Т. 13. № 3. С. 246-251. sociologica.hse.ru/data/2014/12/29/1103796350/1SocOboz_13_3_12_Naumova.pdf (дата обращения: 01.05.2021).

Римский В.Л. (2016a). Мечты о справедливости и представления о возможностях их реализации в современной России // Образы будущего России: желаемое — возможное — необходимое: Материалы Всероссийской науч.-практ. конф. Москва, 8–9 июня 2016 г. / Под общ. ред. А.Б. Ананченко. — М.: Московский педагогический государственный университет. Институт истории и политики. С. 128-136. mpgu.su/wp-content/uploads/2016/11/Obrazyi-budushhego.-Sbornik-statey.-E%60lektronnoe-izdanie.pdf (дата обращения: 31.03.2021).

Римский В. Л. (2016b). Понимания и практики справедливости в российском обществе // Социология и общество: социальное неравенство и социальная справедливость [Электронный ресурс]: Материалы V Всероссийского социологического конгресса (Екатеринбург, 19–21 октября 2016 г.) / Отв. ред. В.А. Мансуров — М.: Российское общество социологов. (DVD ROM). С. 7720–7729.

Римский В.Л. (2019a). Факторы справедливости и несправедливости в российском обществе и государстве // Будущее социологического знания и вызовы социальных трансформаций (к 90-летию со дня рождения В. А. Ядова): [Электронный ресурс]. Сб. материалов Междунар. науч. конф. (Москва, 28–30 ноября 2019 г.). / Отв. ред. М. К. Горшков. М.: ФНИСЦ РАН. С. 501-506. yadov-conf.isras.ru/wp-content/uploads/2019/11/Сборник_материалов_конференции_20191127.pdf (дата обращения: 31.03.2021).

***Лев Дмитриевич Гудков включен в реестр иностранных агентов 14.02.2025**

****«Аналитический центр Юрия Левады» («Левада-Центр») был включен Минюстом РФ в реестр некоммерческих организаций (НКО), выполняющих функции «иностранного агента» 5.09.2016**

Римский В.Л. (2019b). Справедливость от государства: ожидания и реальность // Власть и элиты. Т. 6. № 2. С. 156–175.

Римский В.Л. (2020a). Миры справедливости и режимы вовлеченности в ее обоснования в России // Социология и общество: традиции и инновации в социальном развитии регионов [Электронный ресурс]: Сб. докл. VI Всероссийского социологического конгресса (Тюмень, 14–16 октября 2020 г.) / Отв. ред. В.А. Мансуров; ред. Е.Ю. Иванова. — М.: РОС; ФНИСЦ РАН. Электрон. опт. диск 12 см. (CD-ROM). С. 2968–2985. www.ssa-rss.ru/files/File/Conference/VSK-VI/Sbornik/RimskyVL.pdf.

Римский В. Л. (2020b). Архаика в обеспечении справедливости в России // Власть и элиты. Т. 7. № 2. С. 129–152.

Римский В.Л. (2020c). Информатизация и российская архаика // Вопросы теоретической экономики. № 4. С. 71–86. questionset.ru/files/arch/2020/2020-N4/Rimsky_VTE_2020_4.pdf (дата обращения: 04.05.2021).

Тевено Л. (2006). Креативные конфигурации в гуманитарных науках и фигурации социальной общности // Новое литературное обозрение. № 77. С. 285–313.

Хархордин О.В. (2007). Прагматический поворот: социология Л. Болтански и Л. Тевено // Социологические исследования. № 1. С. 32–41.

Штомпка П. (2017). Справедливость // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. № 6. С. 381–399. DOI: 10.14515/monitoring.2017.6.21. wciom.ru/fileadmin/file/monitoring/2017/142/2017_142_21_Sztompka.pdf (дата обращения: 04.05.2021).

Schoenberg N., Ravdal H. (2010). Using Vignettes in Awareness and Attitudinal Research // International Journal of Social Research Methodology. No.3. Pp. 63–74.

Thévenot L.(2006) L'Action au pluriel: Sociologie des régimes d'engagement. — Paris: Éditions La Découverte.

Van Notten Ph. (2006) Scenario development: a typology of approaches // Think Scenario. Rethink Education. OECD. Pp. 69–84.

Van Notten Ph. (2005) Writing on the wall: scenario development in times of discontinuity. — Florida: Boca Raton, 2005.

Римский Владимир Львович
rim@indem.ru

Vladimir Rimskiy
Leading Researcher Foundation for the Development of Research Programs "Informatics for Democracy" (INDEM Foundation), Senior Lecturer Moscow Psychological and Social University (Moscow)
rim@indem.ru

FAIRNESS IN ECONOMIC RELATIONS

Abstract. The article presents some results of research on the practices of fairness, mainly in economic relations, which have been conducted with the participation of the author since 2013. The participants in these studies were Russian citizens, and their methodology was based on the theory of fairness of Boltanski and Thévenot. Their theory is based on the concept of pragmatic sociology, according to which fairness was studied in our research primarily as a construct of consciousness that allows individuals to typologize and evaluate social facts and phenomena, their own and others' social behavior. The analysis of fairness as a construct of consciousness was carried out on the opinions and assessments of the research participants of the desirable and real principles and criteria of fairness in various life situations. Such opinions and assessments of citizens recorded in our studies were classified into 6 worlds of fairness in accordance with the theory of Boltanski and Thévenot. It was found that research participants represent as desired the principles and criteria of fairness from all worlds of fairness with frequencies determined by the specifics of different life situations. But in reality, they observe a clear dominance of the application of the principles and criteria of fairness of the patriarchal world. Therefore, Russian citizens place the greatest hopes on the state to ensure fairness in all spheres of life, including economic relations. At the same time, they recognize that the state is unable to ensure fairness in most situations and conflicts. In such conditions the unfairness of the social order of modern Russia is a significant problem for our citizens. In this regard, a significant problem for the implementation of the modernization of Russia is the dominance of the principles and criteria of the patriarchal world in the practices of fairness. To ensure fairness in market relations, the principles and criteria of this world must be applied in a consistent and balanced manner, at least with the principles of two other worlds — the market world and science and technology world. In fact, in ensuring fairness in modern Russia, an inversion is massively manifested, rejecting market institutions and innovations as uncomfortable for the majority of society. To get out of this situation, it seems necessary to change the logic and social practices of inversion to the logic and social practices of mediation.

Keywords: *fairness, unfairness, principles and criteria of fairness, worlds of fairness, inversion and mediation by A.S. Akhiezer, modernization of Russia.*
JEL: Z13, A13.

REFERENCES

Ahiezer A. S. (1997). *Rossija: kritika istoricheskogo opyta (Sociokul'turnaja dinamika Rossii)* [Russia: critique of historical experience (Sociocultural dynamics of Russia)]. Vol. 1. Ot proshlogo k budushhemu [From the past to the future]. — Novosibirsk: Sibirskij hronograf. (In Russ.).

Barthe Y., de Blic D., Heurtin J.-P., Lagneau E., Linhardt D., Moreau de Bellaing C., Lemieux C., Rémy C., Trom D.(2019). Pragmaticheskaja sociologija: instrukcija po primeneniju [Pragmatic Sociology: A User's Guide] // *Sociologija vlasti*. No. 31 (2). Pp. 176–216. socofpower.ranepa.ru/files/docs/2_2019/8.pdf or https://cyberleninka.ru/article/n/pragmaticheskaya-sotsiologiya-instruktsiya-po-primeneniyu (accessed: 05.05.2021). (In Russ.).

Beljanin A.V., Zinchenko V.P. (2010). *Doverie v ekonomike i obshhestvennoj zhizni* [Trust in the Economy and Public Life]. — Moscow: Fond «Liberal'naja missija». (In Russ.).

Boltanski L., Thévenot L. (2013) *Kritika i obosnovanie spravedlivosti: Ocherki sociologii gradov* [De la justification: Les economies de la grandeur]. — Moscow: Novoe literaturnoe obozrenie. (In Russ.).

*Gudkov L.D.** (2020). *Doverie institutam* [Trust in institutions] // *Levada Center, press-vypusk*, *21.09.2020*.

Harhordin O.V. (2007). Pragmaticheskij povorot: sociologija L. Boltanski i L. Teveno [Pragmatic turn: the sociology of L. Boltanski and L. Thévenot] // *Sociologicheskie issledovanija*. No. 1. Pp. 32–41. (In Russ.).

Koveneva O.V. (2008). Francuzskaja pragmaticheskaja sociologija: ot modeli «gradov» k teorii «mnozhestvennyh rezhimov vovlechjonnosti» [French pragmatic sociology: from the grad model to the theory of "multiple modes of involvement".] // *Sociologicheskij zhurnal*. No. 1. Pp. 5–21. (In Russ.).

Kozyreva P.M., Smirnov A.I. (2015). Politicheskoe doverie v Rossii: nekotorye osobennosti i problema optimal'nosti [Political trust in Russia: some features and the optimality problem] // Vestnik Instituta sociologii. No. 1 (12). Pp. 79–99. cyberleninka.ru/article/n/politicheskoe-doverie-v-rossii-nekotorye-osobennosti-i-problema-optimalnosti (accessed: 01.05.2021). (In Russian).

Naumova E. (2014). Sociologija «gradov» L. Boltanski i L. Teveno i «rezhimy vovlechennosti» v kapitalizm [The sociology of "grads" by L. Boltanski and L. Thévenot and "Modes of Involvement" in Capitalism] // *Sociologicheskoe obozrenie*. Vol. 13. No. 3. Pp. 246-251. sociologica.hse.ru/data/2014/12/29/1103796350/1SocOboz_13_3_12_Naumova.pdf (accessed: 01.05.2021). (In Russ.).

Rimskiy V.L. (2016a). *Mechty` o spravedlivosti i predstavleniya o vozmozhnostyax ix realizacii v sovremennoj Rossii* [Dreams of fairness and ideas about the possibilities of their implementation in modern Russia] // Obrazy` budushhego Rossii: zhelaemoe — vozmozhnoe — neobxodimoe. Materialy` Vserossijskoj nauchnoprakticheskoj konferencii. Moscow, 8–9 iyunya 2016 g. [Images of the future of Russia: desired — possible — necessary. Materials of the All-Russian Scientific and Practical Conference. Moscow, June 8–9, 2016]. Moscow: Moscow State Pedagogical University; Institute of History and Politics. Pp. 128–136.mpgu.su/wp-content/uploads/2016/11/Obrazyi-budushhego.-Sbornikstatey.-E%60lektronnoe-izdanie.pdf (accessed: 31.03.2020). (In Russ.).

Rimskiy V.L. (2016b). *Ponimaniya i praktiki spravedlivosti v rossijskom obshhestve* [Understanding and practice of justice in Russian society] // Sociologiya i obshhestvo: social`noe neravenstvo i social`naya spravedlivost` (Ekaterinburg, October 19–21, 2016) [Sociology and Society: Social Inequality and Social Justice]. Moscow: Rossijskoe obshhestvo sociologov. Pp. 7720–7729. (DVD ROM). (In Russ.).

Rimskiy V.L. (2019a). *Faktory spravedlivosti i nespravedlivosti v rossijskom obshhestve i gosudarstve* [Factors of Fairness and Unfairness in the Russian Society and State] // Budushhee sociologicheskogo znanija i vyzovy social'nyh transformacij (k 90-letiju so dnja rozhdenija V.A. Jadova). Mezhdunarodnaja nauchnaja konferencija (Moskva, 28–30 nojabrja 2019 goda). Sbornik materialov [The future of sociological knowledge and the challenges of social transformations (to the 90th anniversary of the birth of V.A. Yadov). International Scientific Conference (Moscow, November 28–30, 2019). Collection of materials]. Moscow: FNISC RAN [FCTAS RAS]. Pp. 501–506. yadov-conf.isras.ru/wp-content/uploads/2019/11/Сборник_материалов_конференции_20191127.pdf (accessed: 31.03.2021). (In Russ.)

Rimskiy V.L. (2019b). Spravedlivost` ot gosudarstva: ozhidaniya i real`nost` [Fairness from the state: expectations and reality] // *Power and Elites*. Vol. 6. No. 2. Pp. 150–179. (In Russ.).

Rimskiy V.L. (2020a). *Miry spravedlivosti i rezhimy vovlechennosti v ee obosnovanija v Rossii* [Worlds of fairness and regimes of engagement in its justifications in Russian Federation] // Sociologija i obshhestvo: tradicii i innovacii v social'nom razvitii regionov [Electronic resource]: Sbornik dokladov VI Vserossijskogo sociologicheskogo kongressa [Sociology and Society: Traditions and Innovations: The Collection of the VI all-Russian Sociological Congress reports] (Tumen, October 14–16, 2020). Moscow: ROS; FNISC RAN [FCTAS RAS]. (CD-ROM). Pp. 2968-2985. www.ssa-rss.ru/files/File/Conference/VSK-VI/Sbornik/RimskyVL.pdf (accessed: 31.03.2021). (In Russ.).

Rimskiy V.L. (2020b). Arhaika v obespechenii spravedlivosti v Rossii [Archaism in Ensuring Fairness in Russia] // *Power and Elites*. Vol. 7. No. 2. Pp. 129–152. (In Russ.).

Rimskiy V.L. (2020c). Informatizacija i rossijskaja arhaika [Informatization and Russian archaics] // *Voprosy teoreticheskoj jekonomiki*. No. 4. Pp. 71–86. questionset.ru/files/arch/2020/2020-N4/Rimsky_VTE_2020_4.pdf (accessed: 04.05.2021). (In Russ.).

***Лев Дмитриевич Гудков включен в реестр иностранных агентов 14.02.2025**

Schoenberg N., Ravdal H. (2010). Using Vignettes in Awareness and Attitudinal Research // *International Journal of Social Research Methodology*. No. 3. Pp. 63–74.

Sztompka P. (2017). Spravedlivost' [Justice] / transl. from Polish: A.A. Zototov. *Monitoring obshhestvennogo mnenija: Jekonomicheskie i social'nye peremeny*. No. 6. Pp. 381–399. DOI: 10.14515/monitoring.2017.6.21. Available at: https://wciom.ru/fileadmin/file/monitoring/2017/142/2017_142_21_Sztompka.pdf (accessed: 04.05.2021). (In Russ.).

Thévenot L. (2006). *Kreativny`e konfiguracii v gumanitarny`x naukax i figuracii social`noj obshhnosti* [Creative configurations in humanitarian sciences and social community figurations] // *Novoe literaturnoe obozrenie.* No. 77. Pp. 285–313. (In Russian).

Thévenot L. (2006). *L'Action au pluriel: Sociologie des régimes d'engagement.* Paris: Éditions La Découverte.

Van Notten Ph. (2006). *Scenario development: a typology of approaches* // Think Scenario. Rethink Education. OECD. Pp. 69–84.

Van Notten Ph. (2005). *Writing on the wall: scenario development in times of discontinuity*. — Florida: Boca Raton.

М.А. Фельдман
д.и.н., профессор, Уральский институт – филиал Российской Академии народного хозяйства и Государственной службы при Президенте РФ (Екатеринбург)

ВТОРОЙ ПЯТИЛЕТНИЙ ПЛАН: ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ К РЕАЛИЗАЦИИ В ПЕРИОД 1933–1936 гг.

Аннотация. События 1933–1936 г. несут черты исторической закономерности. Перед нами логическое проявление длительной борьбы двух подходов к реализации государственной политики. Реалистический курс в экономической сфере в упор столкнулся с волюнтаристским; обсуждение насущных проблем было приравнено к государственной измене и покушению на авторитет «друга, вождя и учителя». Главное наследие этих лет второй пятилетки заключается в том, что логика развития управленческой мысли директорского корпуса привела думающих хозяйственников к признанию обязательного приоритета качественных показателей; научной организации труда и масштабной системы технической учебы, нацеленных на подготовку высококвалифицированных, инициативных работников.

Ключевые слова: *вторая пятилетка, пятилетний план, индустриализация, директорский корпус, совещание, конференция.*
JEL: B24, N14, N24, N44.
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2021_3_127_144.

1. 1933–1934 гг. — поиск простого решения сложных вопросов

Период 1933–1934 гг. в советской историографии рассматривался как время далеко не простого выбора подходов к дальнейшей модернизации экономики. Четвёртый том «Истории социалистической экономики СССР» указывал на то, что в процессе работы над планом второй пятилетки были составлены два его варианта. Первый был рассмотрен на XVII партийной конференции (январь — февраль 1932 г.), второй, значительно отличавшийся от первого, был представлен XVII съезду ВКП (б) в январе — феврале 1934 г. и принят съездом с отдельными поправками [*История*… Т. 4, 1978. С. 10]. При этом авторский коллектив Четвёртого тома отмечал «значительные трудности», вызвавшие определение общих темпов развития народного хозяйства. В самом деле, если в первом варианте плана, рассмотренном на XVII партконференции, предусматривалось, что среднегодовой темп прироста промышленной продукции на 1933–1937 гг. должен был быть не менее 20%, т.е. выше, чем в первой пятилетке (19,2%), то в варианте январского (1933 г.) Пленума ЦК ВКП(б) говорилось о существенно более низком среднегодовом приросте промышленной продукции — 13–14%.

Без объяснений оставался вопрос: почему уже принятое в январе 1933 г. решение затем *пересматривалось дважды*: в декабре 1933 г., в проекте Второго пятилетнего плана темпы роста были установлены на уровне 18,9%, а в конечном варианте, на XVII съезде партии, было решено установить среднегодовой прирост промышленной продукции на 1933–1937 гг. в размере 16,5% [Там же. С. 10].

В определенной степени переход к более взвешенным подходам в планировании в исторической литературе советской эпохи (в завуалированной форме) связывался с осмыслением, далёких от плановых ориентиров, итогов Первой пятилетки, а также ходом выполнения плановых задач в 1933 г. Подчёркивалось, например, что в первой половине 1933 г. ряд отраслей тяжелой промышленности выпустил продукции меньше, чем за аналогичный период 1932 г., а прирост валовой продукции крупной промышленности в 1933 г. был самым маленьким (плюс 8%) за весь период индустриализации [*Лельчук*, 1975. С. 147–149].

В 1990-е гг. исследователи обратили внимание на то, что отрезвление после кризиса в 1930–1931 гг. сопровождалось нарастанием относительного «разномыслия» в различных структурах партийно-государственного аппарата [*Дэвис*, 1994. С. 106]. Решения Январского (1933 г.) Пленума ЦК ВКП (б), официально осудившего принципы форсированного развития, позволяли руководителям наркоматов и ведомств более полно считаться с социально-экономическими реальностями и все чаще предлагать решения, противоречащие политике «большого скачка».

Исходя из этого, и «в соответствии с согласием членов Политбюро ЦК ВКП (б)», нарком тяжелой промышленности Г.К. Орджоникидзе внёс поправку в проект резолюции XVII съезда ВКП (б), которая получила единодушную поддержку: среднегодовые темпы прироста промышленной продукции на Вторую пятилетку в период 1933–1937 гг. были определены в 16,5 против 18,9%. (при росте группы «А» на 14,5, а группы «Б» — на 18,5%). Более половины отпущенных средств в рамках наркомата тяжелой промышленности шло на завершение строек Первой пятилетки [*Хлевнюк*, 1996. С. 136].

Современные исследователи обращают внимание на тот факт, что катастрофическое положение в экономике к 1933 г. было признано всеми членами Политбюро, включая Сталина, знавшими о подлинном положении с производительностью труда и качеством продукции; о порче и омертвлении огромных ресурсов в незавершенных стройках и бесполезных импортных заказах [*Хлевнюк*, 2010. С. 206, 217]. Например, к началу Второй пятилетки незавершенное строительство составляло 13,7 млрд руб. против 1,7 млрд руб. к началу Первой пятилетки [*Хавин*, 1962. С. 198]. Для понимания масштаба незавершенного строительства отметим, что ввод в эксплуатацию новых и реконструированных предприятий за первое пятилетие составил 38,6 млрд руб., в том числе в промышленности — 15,7 млрд руб. [*Коммунистическая…*, 1985. С. 115].

Подчеркивая вынужденный характер отказа от разорительной индустриализации и репрессий против хозяйственных кадров, О.В. Хлевнюк указывает на непоследовательность и ограниченность «умеренного» курса, вместе с тем ставшего косвенным признанием порочности политики «большого скачка». Подтверждением этого стали не только обещание Сталина на Пленуме ЦК в январе 1933 г. значительно снизить во Второй пятилетке темпы промышленного строительства, но и проведение в 1934–1936 гг. ряда экспериментов и «миниреформ», направленных на некоторое расширение экономической самостоятельности предприятий и оживление материального стимулирования труда [*Хлевнюк*, 2016. С. 179–182].

На особенности принятия высшим советским руководством, зачастую спонтанных и хаотичных, противоположных решений между январем 1933 г. и февралем 1934 г., указывает Р.У. Дэвис, заметивший, что «дискуссия (о темпах роста) продолжалась и на самом XVII съезде». Так, 4 февраля 1934 г. Г.К. Орджоникидзе, выступив против предложений делегатов еще больше увеличить плановые показатели, настоятельно призвал ориентироваться на реальные возможности [*Дэвис*, 2014. С. 12].

Британский историк уловил драматизм ситуации, заметив, что «архивы не раскрывают, как было принято это решение». Но некоторое указание на то, что произошло, по мнению Дэвиса, дает предварительная стенограмма съезда, которая показывает, что реше-

ние было принято в последний момент. «Поскольку в начале февраля в кабинете Сталина не было ни заседаний Политбюро, ни иных заседаний, вполне вероятно, что решение было принято неофициально, вероятно, между завершением выступления Куйбышева вечером 3 февраля и окончанием заседания». Итогом «неофициального обсуждения» стало создание комиссии в составе Г.К. Орджоникидзе, В.В. Куйбышева, К.Е. Ворошилова, ряда руководителей ведомств, пересмотревших и сокративших все индикаторы промышленного роста. Промышленное производство в годы второй пятилетки должно было расти ежегодно не на 19%, а на 16,5%. [Там же. С. 13].

Но тогда чем можно объяснить тот факт, что, спустя месяц, 8 марта 1934 г. Политбюро и Совнарком приняли решение о «внезапном» увеличении инвестиционного плана на апрель — июнь 1934 г., а уже 25 марта 1934 г. «резко», по выражению Дэвиса, отменили свое же решение [Там же. С. 47]?

Официальная версия — «совершенно неудовлетворительная подготовка строительных организаций» — может быть принята только частично. Советское руководство никогда не останавливало то, что «многие капитальные проекты не имели технических планов и смет и были недостаточно обеспечены строительными материалами». Более весомой причиной представляется «недополучение бюджетных доходов в первом квартале 1934 г., составившее 1500 млн руб.» [Там же. С. 46–47].

Тем не менее не до конца выясненным представляется значимый вопрос: что же заставило членов Политбюро неоднократно в период января 1933 — марта 1934 гг. менять свои решения? Ведомственные интересы? Осознание возможности повторения коллапса в экономике 1930–1931 г.? Но за тринадцать месяцев высшее руководство СССР (пять раз!) без консультаций с Госпланом меняло принятые решения о темпах промышленного роста.

Почему потенциал прозрения о рисках и ошибочности экономического курса 1929–1931 гг. оказался столь непрочным?

Постараемся выделить несколько факторов, принимая каждый из них за сложное противоречивое явление. Сталинский вывод об «успешном и досрочном завершении пятилетки за четыре года и три месяца» порождал столь мощное *мифологическое пространство,* что члены Политбюро, соратники генерального секретаря ЦК ВКП (б), отвечавшие за реальные сектора экономики и в силу этого глубже осознававшие положение дел в экономике, оказывались «скованными одной цепью» идеологических выводов и суждений.

Для советской партийно-государственной элиты было очевидно, что переход к умеренному курсу является косвенным признанием провала политики «большого скачка». Но большинством членов ЦК и ЦКК это понималось только как тактическая неудача правящей партии, оставляя широкое поле для воздействия новых необоснованных индустриальных проектов.

Сам по себе лозунг «социалистической» индустриализации нёс идеализацию возможностей советского государства; затруднял анализ опыта второй промышленной революции в зарубежных странах. Отсюда прагматизм Сталина в кризисных ситуациях постоянно натыкался на им же созданное мифологическое пространство. Несовпадение двух противоположных курсов (прагматического и утопического) должно было решаться за счет подавления реальных или потенциальных недовольных.

Вместе с тем было очевидно, что завеса мифологии о триумфах советской экономики постоянно разрывалась конкретной информацией о качестве продукции и состоянии хозрасчетных отношений. Критика экономической политики со стороны директорского корпуса, прежде всего руководителей предприятий тяжёлой промышленности, продемонстрированная в 1931 г. на Первой Всесоюзной конференции работников социалистической промышленности» [*Первая…*, 1931. С. 23–24, 31–34]; а также в выступлениях на партийных форумах начала 30-х гг., даже в сглаженном формате, представляла собой своеобразную форму социального протеста. Люди, от которых напрямую зависела судьба освоения

производственных мощностей, требовали стабилизации задач и планов, поставок сырья и оборудования, и это влияло на формирование планов и методов их реализации. В то же время решение о переходе к сбалансированному курсу сочеталось с началом «общепартийной чистки». Ее предназначение было очевидно: «чистка» предназначалось для усомнившихся в незыблемости сталинских выводов и оценок.

Однако более весомым обстоятельством, обусловившим метания лидеров СССР в 1933–1934 гг., следует признать военный фактор, в данном случае — определение размеров расходов на содержание армии и флота и на оборонную промышленность. Монография О.Н. Кена «Мобилизационное планирование и политические решения (конец 1920-х — середина 1930-х гг.)» убедительно раскрывает этапы обсуждения мобилизационных вариантов в рассматриваемый период. Так, представленная Наркомат обороны (НКО) в начале 1933 г. заявка на 1934–1938 гг. носила, по определению Кена, чисто фантасмагорический характер: предполагалось в 1938 г. иметь в строю 85 тыс. танков и 74 тыс. самолетов, 86 тыс. орудий Численность армии должна была достичь в 1938 г. 4,7 млн человек. Все расчеты НКО исходили из неизбежной войны с коалицией зарубежных государств. Указывая на утопичность подобной заявки, автор подчеркивает: трудно поверить, что руководители НКО серьёзно относились к представленным в правительство мобилизационным проектам [*Кен*, 2002. С. 239–240].

Об этом же говорит та лёгкость, с которой в декабре 1933 г. предложения по мобилизационному развертыванию были сокращены в 5–8 раз (!): в 1938 г. предполагалось иметь 10 тыс. самолетов (8 тыс. в строю) и 20 тыс. танков (15, 5 тыс. в строю). Численность РККА не должна была превышать 1 050 тыс. чел. [*К*Там же. С. 260–261].

Сам факт появления столь завышенных и оторванных от реальности заявок НКО свидетельствовал об одном: начиная с весны 1927 г. обострение международного положения, спровоцированное «коминтерновской» деятельностью, позволило постоянно эксплуатировать идею военной опасности для поддержания в СССР обстановки «осажденной крепости» [*Голубев*, 2008].

В такой мифологической обстановке свободно мог появиться замысел: иметь вооружённые силы, способные нанести поражение «любой коалиции мировых капиталистических стран». Оторванность от реалий усиливалась и тем фактом, что данные советской разведки почти в два раза завышали силы ближайших и наиболее вероятных противников — армий Германии и Польши. Так, 1 января 1934 г. в РККА насчитывалось 7 547 танков и 4 668 военных самолетов. В то же время Польша имела 276 танков, а Германия — 1 550 танков В 1933 г. СССР произвел самолетов больше, чем США, Англия, Япония и Германия вместе взятые. При этом 92% выпущенных самолетов составляли военные [*Кен*, 2002. С. 248, 261, 273].

Если марксистский постулат о приоритете классовой борьбы заставлял советских лидеров рассматривать окружающий мир как враждебный и потенциально опасный, а «коминтерновская» деятельность только подталкивала ведущие капиталистические страны к антисоветским действиям, то завышение сил потенциальных противников вело к ставке на гиперболизированный количественный рост вооруженных сил.

События 1933–1934 гг. показывают: советские лидеры оказались в ловушке собственных фобий о характере внешнеполитической угрозы. Попытки сбалансированного развития наталкивались на собственные утопические планы имперского характера. Результатом такого столкновения стал рост количественных характеристик Красной Армии в ущерб качеству вооружений.

Например, «Докладная записка РКИ о состоянии танкостроения по итогам 1931–1932 гг.» фиксировала низкое качество окончательной сборки всех выпущенных танков [*Соколов*, 2012. С. 202, 203].

Если, по официальным данным, танковая промышленность в 1932 г. выпустила 3 038 танков и танкеток, то архивные данные подтверждают только 2 585 единиц, из которых

«только немногие были укомплектованы согласно техническим требованиям». Массовое производство и накопление запасов вооружений в мирное время обернулось проблемой их физического и морального устаревания. К 1938 г. образцы бронетанковой техники, серийно выпускавшейся в СССР в 1929–1935 гг., практически выработали свой ресурс. Не лучше обстояло дело и в выпуске авиационной техники; угрожающей была доля брака в выпуске снарядов [*Соколов*, 2001. С.162].

Указанное явление было только частью куда более масштабного явления: разбалансирования советской финансовой системы и экономики в целом, поскольку военные расходы увеличивались тайно. Секретность распределения капиталовложений прочно войдет в практику управления в СССР как составная часть общей скрытости данных о подлинной финансовой политике Советского государства. Например, если в 1933 г. *объявленные* расходы на оборону (1 450 млн руб.) составят 34% от *реальных* (4 178 млн руб.); то в 1934 г. объявленные расходы на оборону (1 655 млн руб.) составляли 33% от реальных (5 000 млн руб.) [*Кен*, 2002. С. 271].

Практика обсуждения финансовых проблем в узком кругу политиков, традиция рассмотрения качественных показателей промышленного производства как вторичных, продлится все 1930-е гг., обернувшись масштабными перекосами в развитии оборонной промышленности к июню 1941 г.; невозможностью использовать тысячи танков и самолетов, находящихся в состоянии перманентного ремонта [*Мельников*, 2017. С. 62, 65]; тяжёлыми потерями в начальный период войны.

События 1933–1934 г. показывают, что «Генеральная линия» партии на самом деле представляла собой сложное переплетение различных векторов, нередко противоположного характера, в оболочке «социалистического строительства»: курс «миниреформ», направленный на использование экономических законов, включая использование качественных показателей и некоторое улучшение уровня жизни населения; ставка на количественные показатели и доминирование административных методов; действия, характерные для «осажденной крепости» — милитаризация экономики и нарастающая идеологизация всех форм жизни общества.

Корректировка же «Генеральной линии», придание ей большей гибкости происходили в результате взаимоучета интересов и позиций различных государственных инстанций: хозяйственных наркоматов, Госплана, Правительства [*Дэвис*, 1994. С. 106]. Выступая в роли арбитра, Сталин исходил из собственных представлений о сочетании внешнеполитических и внутренних задач.

Несовпадение указанных векторов порождало частые перемены в позиции высшего руководства СССР, вызванные различием интересов советских лидеров и стоявших за ними ведомственных группировок. Столкновение курсов угрожало абсолютной власти Сталина и в условиях тоталитарного государства могло завершиться массовыми репрессиями. Противоположность «умеренного курса» — реализации задач Второго пятилетнего плана и нарастание масштабов общепартийной «чистки» — формировала поле такого столкновения.

2. Второй пятилетний план: между мифологией и индустриальным проектом

Рождение каждого из трёх пятилетних планов, принятых в предвоенный период, обладало собственной историей, но существовали и общие черты. Если Первый пятилетний план рождался в ходе острейшей внутрипартийной борьбы [*Фельдман*, 2020], то становление второго пятилетнего плана отразило столкновение курса на стабилизацию экономического положения; более широкого диапазона задач реализации Индустриального проекта и тенденцию к усилению тоталитарного государства.

Едва ли не главной нитью второго пятилетнего плана стало, поистине выстраданное в 1932–1933 гг., понимание руководством СССР необходимости сбалансированности социально-экономического развития. Второй пятилетний план предполагал установление взаимозависимости и связи между отдельными отраслями, районами и экономикой страны в целом, а также внутри конкретной отрасли и района. Отраслевые программы и планы развития экономических районов становились составной частью стратегии второй пятилетки [*История*… Т. 4, 1978. С. 9].

Руководство Госплана на протяжении Второй пятилетки последовательно отстаивало сравнительно сбалансированную экономическую политику, выступало за ограничение капиталовложений [*Дэвис*, 1994. С. 107]. В этом руководитель Госплана (с декабря 1930 г. по апрель 1934 г.), член Политбюро ЦК ВКП (б) В.В.Куйбышев и его преемник, В.И. Межлаук (с апреля 1934 г. по февраль 1937 г.)[1], опирались на поддержку ряда представителей советского руководства. Таким образом, принятие второго пятилетнего плана означало, что формат Индустриального проекта превратился в самостоятельный субъект экономической жизни.

Нельзя не отметить расхождение базовых ориентиров Второго пятилетнего плана: во-первых, усиливалась централизация планирования и управления экономикой. Так, второй пятилетний план устанавливал задания для всей промышленности — не только крупной, но и мелкой — по 120 отраслям, в то время как в первой пятилетке детальные плановые задания были определены примерно по 50 отраслям крупной промышленности. Например, план Второй пятилетки включал натуральные показатели по 36 отраслям машиностроения, тогда как план Первой пятилетки — всего по пяти [*История*… Т. 4, 1978. С. 13].

А во-вторых, очевидна ставка на использование экономических законов и соответствующих управленческих подходов. В частности, признавалось необходимым использование метода вариантных приближений в целях более обоснованной экономической проработки и окончательной сводки плана данной отрасли района, народного хозяйства в целом [Там же. С. 10].

Кроме того, во второй пятилетний план были включены группы технико-экономических показателей качественного характера: применения наиболее совершенного оборудования и технологических процессов; механизации трудоемких процессов; использования электроэнергии, топлива, сырья и материалов; качества продукции. Акцент на использование качественных показателей становился отличительным признаком новой пятилетки.

В-третьих, технико-нормировочная работа осуществлялась в три этапа: исследование производственного процесса и организации труда; проектирование новых рациональных форм использования оборудования и рабочей силы; инструктаж как метод внедрения технических норм. Это означало, что динамика развития экономики, включая систему организации труда, подлежала открытому научному обсуждению. При подготовке плана Второй пятилетки все же не удалось составить единый народнохозяйственный баланс, но при составлении отраслевых и районных планов, а также некоторых синтетических балансов балансовый метод стал ведущим. Эти балансы сыграли важную роль в плановом перераспределении накоплений между районами и отраслями [*Погребинская*, 1979. С. 85–87].

В-четвертых, во всех партийно-государственных документах первой половины 30-х гг., включая резолюции XVII съезда, декларировалась приоритетная задача: «развития хозяйственного расчета во Второй пятилетке». Именно так назывался отдельный раздел четвертого тома «Истории социалистической экономики СССР в семи томах» [*История*… Т. 4, 1978. С. 48–68].

Однако авторы раздела сообщали, что «в течение первых лет второй пятилетки объективных условий для снижения себестоимости не было», что объяснялось «сложностью

[1] Межлаук был повторно назначен на эту должность с 17 октября по 1 декабря 1937 г.

освоения новой техники». По ориентировочному расчету разрыв между отпускной ценой и себестоимостью только по «убыточным отраслям» в НК тяжелой промышленности в 1935 г. составлял 2,5 млрд руб. [*История*… Т. 4, 1978. С. 49–50].

Собственно говоря, приведенный выше показатель наглядно иллюстрировал невысокий уровень управленческой зрелости хозяйственных кадров; степень производственно-технической подготовки кадров.

Перелом в становлении хозрасчетных отношений, по мнению советских историков экономики, связывался с принятием 1 апреля 1936 г. Постановлением СНК СССР об отмене дотаций из государственного бюджета ряду отраслей тяжелой промышленности [Там же. С. 48–49].

Эта действительно радикальная мера была ориентирована на «повышение рентабельности промышленности и использование стоимостных рычагов». Однако насколько реалистическим было заявление о том, что «отпали расчеты многих руководителей предприятий на государственный кошелек», а «ответственность каждого предприятия за состояние своего финансового хозяйства резко повысилась»? [Там же. С. 51–53].

Произошел ли переход предприятий к бездотационной, безубыточной работе?

Заметим, что мероприятия по укреплению хозрасчёта и улучшению работы промышленности, проведенные с 1 апреля 1936 г. — отмена государственных дотаций в тяжёлой и лесной промышленности, *не коснулись ведущей отрасли индустрии — машиностроения и металлообработки*. Кроме того, весьма немногочисленными оказались примеры предприятий, внедривших хозрасчётные отношения [Там же. С. 53, 56–57].

Наконец, важной составляющей частью и основой осуществляемой реформы отношений предприятий с государственным бюджетом провозглашалась реформа цен. Однако новые отпускные цены были установлены путем механического прибавления к плановой себестоимости 4% прибыли. С учетом того, что условием установления новых цен стал принцип «единых отпускных цен» в каждой отрасли, а Наркоматам были предоставлены функции перераспределения оборотных средств, чтобы обеспечивать нерентабельные предприятия внутри отрасли необходимыми средствами, авторам четвёртого тома оставалось только деликатно констатировать: «временное сохранение внутриотраслевой дотации ослабляло действенность хозрасчета на отдельных предприятиях». Периодизация дефиниции «временное» не уточнялась [Там же. С. 57].

Обратим внимание на принципиально важное утверждение, связывающее «подлинное» развитие хозяйственного расчёта во Второй пятилетке с главным событием 1935 г. — началом массового стахановского движения, приведшего к «серьезному улучшению технико-экономических показателей» [Там же. С. 51].

Именно в формулировке целей и задач, содержания и предполагаемых результатов стахановского движения наглядно проявилось нарастающее несовпадение тех векторов внутри «Генеральной линии партии», о которых говорилось выше. Различные подходы к стахановскому движению нашли отражение в документах Декабрьского (1935 г.) Пленума ЦК ВКП (б). Обращало на себя противоречие между высказыванием на пленуме секретаря ЦК А.А. Андреева — «все справочники по нормированию должны быть выброшены как хлам» и словами наркома НКТП Г.К. Орджоникидзе о том, что пересмотр норм должен быть связан с технической модернизацией рабочих мест и учетом мнения самих рабочих[2].

Анализ источников позволяет сделать вывод о планах Наркомата тяжёлой промышленности совместить реформирование системы организации труда с обучением основной массы рабочих промышленности СССР на курсах повышения квалификации к 1942 г. и на КМСТ (курсах мастеров социалистического труда) к 1947 г.[3]

---

[2] Правда, 1935. 26 дек.

[3] РГАЭ. Ф. 7297. Оп. 7. Д. 108. Л. 47; 217. Л. 17–18.

Руководство НК тяжёлой промышленности предполагало использовать лучшие достижения организации труда в США, прежде всего системы тейлоризма и фордизма. Система «тейлоризма» предполагала исследование процесса труда, разработки его оптимальной схемы, обучения рабочих; обеспечение координации и контроля. Механизмами управления являлись учет издержек производства и затраченного времени, ведение карт рабочих операций, инструктаж работников, дифференцированные сдельные ставки оплаты труда. Система «тейлоризма» вела к снижению потерь времени, уменьшению числа занятых, увеличению выработки на одного рабочего, к снижению себестоимости продукции. Фордизм олицетворял предельно рационализированную и автоматизированную схему поточного производства, опирающуюся на единый ритм коллективной работы, заданный конвейером [*Шпотов,* 2012. С. 126–128]. При этом на заводах Форда точность изготовления деталей определялась не вручную, а самыми тонкими контрольно-измерительными приборами [*Шпотов,* 2008. С. 273].

Внимание «красных директоров» одновременно к системам Тейлора и Форда объяснялось еще и тем, что многие предприятия индустрии были оснащены американским оборудованием. Однако в СССР наука управления работниками наталкивалась и на неумение работать с импортной техникой, из-за чего она ломалась и простаивала; и на нехватку материалов и контрольно-измерительных приборов; дефицит жилья, разногласия среди управленцев [*Шпотов,* 2012. С. 129] и на недоверие партийных функционеров к научным институтам, изучающим системы организации производства. Учёные предостерегали: американская система поточно-массового производства могла эффективно работать только при непрерывном поступлении сырья и материалов, наличии инженерных кадров нужной квалификации и дисциплинированной рабочей силы.

По мысли Сталина, стахановское движение в СССР должно было произвести революцию в промышленности. Но на первый план (и это вошло в резолюции пленума) Сталин выдвигал борьбу с «врагами стахановского движения»[4].

С первого дня 1936 г. набирала силу кампания за проведение «стахановских суток» *на каждом рабочем месте*. 20 января 1936 г. ведущие газеты страны сообщили о начале «стахановской пятидневки» на всех предприятиях как о свершившемся факте. Газеты января 1936 г., печатая диаграммы ежедневного выпуска промышленной продукции, словно дрожали от напряжения. Но в конце января кривая показателей устремилась вниз, демонстрируя: «штурм рекордов» начался без учета технических возможностей и материальных стимулов для основной массы рабочих. Предупреждения ученых и специалистов: «охват технически обоснованными нормами составляет по машиностроению не более 30–35%; по каменноугольной промышленности — 25–30%; по металлургии и химической промышленности — только 15–20%»; на предприятиях отсутствует «единая система технико-экономических обоснований плановых расчетов по труду» [*Грановский*, 1934], были проигнорированы.

Тем не менее в начале февраля 1936 г. последовал призыв к «*стахановскому году*»[5].

За счёт чего же намечалось превзойти плановые рубежи? Исследование годовых отчётов предприятий за 1936 г. дает очевидный ответ: прежде всего, *за счёт усиления интенсивности труда советских рабочих*. В таком варианте ставка делалась на рост только количественных показателей, приводя к снижению качественных показателей, к росту бракованной продукции [*Фельдман*, 2015].

Стахановское движение из определённой формы организации труда сотен тысяч рабочих в 1935 г. переходило, начиная с 1936 г., в *мифологическую сферу*. Ситуация, как и с движением ударников, повторялась: при ставке на количественные показатели роста

---

[4] Правда, 1935, 22, 26 декабря.

[5] За индустриализацию. 1936, 22, 26 янв., 4 февр.

и экономию на заработной плате вместо миллионов плановых «плакатных стахановцев» в реальную жизнь входили «бумажные» стахановцы. Система оплаты труда, предусмотренная стахановским движением, оказалась несовместима с финансовой несамостоятельностью предприятий, не оставляя место для становления хозрасчётных отношений.

Тем не менее при всех минусах и издержках Стахановского движения его рационализация требовала времени на спокойный анализ и исправление недочётов. Руководство НК тяжёлой промышленности на протяжении отведённых историей полутора лет: с августа 1935 г. по февраль 1937 г. демонстрировало решимость преодоления указанных проблем [*Фельдман*, 2011].

Актуальность реформирования системы организации труда (стахановского движения) усиливалась в связи с быстрым возрастанием объемов производства отечественной техники и оборудования. Сокращение импортных поставок оборудования из-за рубежа, обусловленное срывом плана Первой пятилетки по экспортным поставкам [*История*… Т. 3, 1977. С. 311], в советской историографии рассматривалось как положительное явление и подавалось как «завоевание экономической независимости СССР». Однако анализ статистических данных приводит к более сдержанным выводам.

Действительно, если брать общие показатели, импорт машин и оборудования за 1932–1937 гг. сократился с 435 тыс. т, до 113 тыс. т, в том числе, металлорежущего оборудования — с 106,1 тыс. т до 30, 5 тыс. т [*Внешняя торговля*, 1960. С. 334, 368]. Сокращалась и доля импортных станков в общем станочном парке промышленности СССР: за период 1928–1933 гг. с 79 до 47% (и до 32% к 1941 г.) Вместе с тем, при освоении отечественным станкостроением револьверных, фрезерных, горизонтально-расточных и других станков до начала 1930-х гг. в СССР отсутствовало массовое производство многих специальных станков: шлифовальных, радиальных, зуборезных, заточных; станков-автоматов и полуавтоматов [*Касьяненко*, 1972. С. 97]

Показательно, что подготовленный Госпланом «Народнохозяйственный план на 1935 г.» предполагал рост за 1932 — 1935 гг. доли *относительно сложных станков* (фрезерных и револьверных) с 7,8 до 16,5%. Информация же о сложных станках была ограничена данными о росте доли шлифовальных и заточных станков (с 3,9 до 7,9%). Однако из таблиц этого же источника следовало: за 1932 — 1934 гг. производство фрезерных и револьверных станков выросло незначительно — с 2,3 тыс. до 2,6 тыс. [*Народнохозяйственный*…, 1935. С. 15, 133].

Медленное освоение этих видов станков в годы Второй и Третьей пятилеток привело к тому, что и накануне Второй мировой войны советская промышленность существенно зависела от импорта *сложных станков*. Потребности в сложных станках для промышленности СССР в годы второй пятилетки удовлетворялись отечественными производителями примерно наполовину — на 55% [*Касьяненко*, 1972. С. 196]. Даже к 1941 г. отечественные прессы в промышленности составляли 56,2% от общего парка металлодавящего оборудования [*Овсянников*, 2015. С. 417]

Приведённые факты заставляют по иному взглянуть на чисто количественные показатели, столь популярные в советской исторической науке, например, на соотношение внутреннего производства станков в 1933–1937 гг. — 173, 2 тыс. шт. и импорта — 27,7 тыс. шт. [*Касьяненко*, 1972. С. 196]. Выполнив задачу достижения экономической независимости в области изготовления станков массового производства, промышленность СССР только приступила к решению проблемы масштабного выпуска сложных станков.

Понимание остроты ситуации — незавершённости задач ранней индустриальной модернизации — прослеживается в выступлениях Орджоникидзе, иных руководителей промышленных наркоматов и главков. Однако поиск решения проходил в условиях повсеместного насаждения пропагандистских штампов: так, «Народнохозяйственный план на 1935 г.» в качестве основных линий развития, установленных Вторым пятилетним планом,

называл явно недостижимые задачи: «создание бесклассового общества и завершение технической реконструкции народного хозяйства» [*Народнохозяйственный…* 1935. С. 7].

Сравнение качественных характеристик промышленной продукции СССР и стран Запада явно затрудняли необоснованные заявления, вроде «СССР в 1935г. выйдет на второе место в мире, уступая лишь США, и первое место в Европе по объему валовой промышленной продукции» (за основу сопоставления принят объем производства в капиталистических странах в 1929 г.) [Там же. С. 10].

Создатели «Народнохозяйственного плана на 1935 г.» — работники Госплана — понимали недопустимость сравнения *предполагаемых* советских показателей 1935 г. и индикаторов экономик западного мира за 1929 г., провальных из-за мирового экономического кризиса. Однако правила пропагандистской мифологии уже были неоспоримы.

3. Феномен Всесоюзных конференций (совещаний) «командиров производства»

Совокупность сложных проблем реализации Второго пятилетнего плана обусловили создание определённого механизма взаимоотношений советского партийно-государственного руководства и хозяйственной элиты: систематическое проведение Всесоюзных конференций (совещаний) «командиров производства». Совещание руководящих работников тяжёлой промышленности 20–22 сентября 1934 г. [*Совещание…*, 1935] продолжало традицию подобных мероприятий начала 1930-х гг. [*Первая…*, 1931].

Сам факт созыва форума с участием почти 800 «командиров производства» — 220 директоров крупнейших предприятий индустрии и их заместителей, 92 технических директоров и их заместителей, 123 руководящих работников трестов и 260 начальников главков и секторов НКТП и их заместителей; меньших по численности групп начальников цехов (45 чел.) и 66 представителей партийных и профсоюзных комитетов предприятий — говорил о масштабности и значимости проводимого мероприятия [*Совещание…*, 1935, С. VII].

Если на Первой Всесоюзной конференции работников социалистической промышленности (30 января — 5 февраля 1931г.) тон сообщениям хозяйственникам задали (по хронологии выступлений) речи Г.К. Орджоникидзе, В.М. Молотова, И. В. Сталина [*Первая…*, 1931, С. 6–21, 163–175, 187–193], то в сентябре 1934 г. представительство советских лидеров было ограничено одним наркомом тяжёлой промышленности.

Речь Г.К. Орджоникидзе [*Совещание…*, 1935, С. 3–22], произнесенная при открытии Совещания руководящих работников тяжелой промышленности 20 сентября 1934 г., представляет собой примечательный исторический источник. По частоте произнесения имени Сталина: в не столь долгом тексте выступления нарком 21 раз упомянул вождя. По формату упоминания недостатков: они подавались как невыполнение сталинских указаний. По правдивости представленной картины: признания гигантского количества аварий; простоев агрегатов и механизмов, достигающих до половины рабочего времени; частых случаев бесхозяйственного обращения с техникой («уход за механизмами и агрегатами прямо-таки варварский») и, как следствие, быстрого износа оборудования за 2–3 года; оторванности хозяйственных руководителей от действующего производства — всё это вместе создавало весьма своеобразную картину «социалистической промышленности».

Например, флагман уральского машиностроения — Уралмаш — в 1933 г. представлял собой, по выражению Орджоникидзе, «музей прекрасного оборудования», не выпускающий никакой продукции. В 1934 г. производство на заводе освоили, но предприятие работало только в одну смену [Там же. С. 6]. Символичным было требование наркома «смотреть не только как выполняется план в процентах, но и как сохраняется оборудование». В противном случае, заводы ожидает судьба ряда новых предприятий (Воскресенский,

Березниковский химические комбинаты), которые за два-три года фактически вышли из строя [Там же. С. 11].

Обозначив цену бесхозяйственности, осудив гонку за количественными показателями, нарком призвал к усилению внимания к материально-бытовому положению занятых на заводах и фабриках [Там же. С. 14].

Тем самым восхваление вождя в речи Орджоникидзе превращалась в форму, а объективная и критическая оценка действительности невольно становилась сущностной, став еще и камертоном выступлений для подчинённых наркома. Многие из выступавших на Совещании руководящих работников тяжёлой промышленности, отдав должное идеологическим заверениям, всё-таки делали акцент на оценках реальности советской индустриализации в конкретных её проявлениях.

В выступлениях директоров промышленных предприятий осуждалась постоянная практика «штурмовщины», вызванная неритмичной поставкой сырья и материалов, запасных частей; низкое качество поставляемой продукции, прежде всего черных металлов [Там же. С. 48, 52–56, 61]. Например, половину заготовок, поставляемых Кузнецким металлургическим заводом, приходилось браковать [Там же. С. 219].

Отвечая на критику, директор Кузнецкого металлургического завода К.И. Бутенко подтвердил ее справедливость, признав, что в I-м квартале 1934 г. бракованный чугун составлял от 80 до 61%. Причина такого положения заключалась в отсутствии опытных мастеров-доменщиков [Там же. С. 90–91].

Не только для машиностроительного завода «Красный Профинтерн» были характерны «некультурность в самой организации производственного процесса, слабая техническая подготовка, плохая разработка технологического процесса» и, как следствие, «низкая производительность труда, неуплотненный рабочий день, плохая организация рабочего места» [Там же. С. 217]. Не только Коломенский паровозо-механический завод отличался «хищнической эксплуатацией станков и оборудования» [Там же. С. 144].

Резонансным стало выступление начальника Главстроймаша С.З. Гинзбурга, подчеркнувшего недопустимость ситуации с проектированием: «в августе 1934 г. 20% объектов строительства текущего года не были обеспечены утвержденными проектами и сметами», причем по Главстроймашу этот показатель достигал 56% [Там же. С. 275].

Продолжая эту тему, К.М. Отс — директор завода «Красный путиловец» — указал на доминирование импортного технологического процесса не только в проектировании, но и в реализации проектов. Ленинградский управленец подверг критике образцы отечественного проектирования: «собственная конструкторская мысль, освоив какой-нибудь тип заграничной техники, застывает на месте и дальнейшая разработка идет от случая к случаю, или не ведётся совершенно» [Там же. С. 293].

Представитель Трехгорной мануфактуры Уколова, рапортуя о росте выпуска тканей, признала, что «если раньше в нашей текстильной промышленности брак доходил почти до 50%(!), то сейчас, в частности, на Трехгорке, мы имеем брак ниже плана». Например, «по отделке мы имели 32% брака, сейчас имеем 12%». Указание на высокий процент брака не помешало сделать оптимистическое заявление о готовности выполнить «решение Совнаркома о выпуске лучших в мире тканей» [Там же. С. 281]. Бодрые, зачастую необоснованные рапорты становились частью управленческой культуры.

«Командиры производства» указывали на связь невысокого уровня производственной культуры и неудовлетворительного бытового обслуживания рабочих, проживающих, как правило, в бараках; осуждали случаи недофинансирования жилищного строительства [Там же. С. 77, 96]. Критике подверглись и хозорганы НКТП, сумевшие за шесть месяцев 1934 г. освоить только 35% средств, выделенных на жилищное строительство [Там же. С. 255].

В то же время отмечалось: «без настоящей заботы о живых людях, …. — организовать по-настоящему производство невозможно». Там, где директора предприятий создавали «чистые, теплые общежития для рабочих» (приводился пример завода «Серп и Молот»), текучесть кадров заметно уменьшалась [Там же. С. 244].

Факты, приводимые на Совещании 20–22 сентября 1934 г., резко отличались от пропагандистских штампов о самой «передовой экономике мира», даже при том, что не были озвучены многие «больные темы» — причины высокой текучести кадров; проблемы низкой технической подготовки производственных кадров; система заработной платы рабочих.

Судя по репликам Орджоникидзе, в ходе выступлений его подчинённых наркома огорчало, что при обилии критических замечаний, предложения «командиров производства» об исправлении ситуации, как правило, сводились к призывам к смежникам, либо обещаниям «подналечь». Не случайно, закрывая Совещание, Орджоникидзе предложил не принимать никаких резолюций и «ограничиться только принятием Обращения от имени Совещания, которое потом будет утверждено НКТП как приказ по тяжёлой промышленности» [Там же. С. 341].

Совещание утвердило проекты «Положения об организации управлением цехом и заводом» в черной металлургии, машиностроении, химической промышленности [Там же. С. 341–395]. В каждом из трёх положений указывалось, что директор является полновластным руководителем завода и организатором производства материальных ценностей на основе полного хозрасчёта .

Декор — восхваление вождя, казалось, был безукоризненный: «Письмо» от участников Совещания Сталину (в первый день работы — 20 сентября 1934 г.) было насыщено предложениями типа «вдохновитель и организатор побед социалистической индустрии» и «наш друг, вождь и учитель». Еще более выдержанным в идеологическом плане было «Обращение» «Ко всем работникам тяжелой промышленности», принятое 22 сентября [*Совещание…*, 1935. С. V–VI, VIII–XV].

Покаяние в низкой загруженности оборудования соседствовало с заверением в том, что «никаких объективных препятствий для достижения лучших показателей нет» и «Шесть условий товарища Сталина», выдвинутые 23 июня 1931 г., помогут разрешить все проблемы.

Но материалы Совещания, изданные тиражом в 15 тысяч экземпляров, объективно нарушали мифологическое пространство той советской жизни, которую под руководством Сталина выстраивали пропагандисты СССР.

Противостояние различных подходов к реализации экономической политики в СССР имело свою логику. Развитие тоталитарного государства требовало в период 1934–1936 гг. ужесточения репрессий против потенциальных врагов, наказания за малейшую критику, абсолютного исполнения приказов сверху.

В то же время, занимаясь реальными хозяйственными делами, и хорошо понимая, какое значение для нормального функционирования промышленности имеет кадровая стабильность, руководство Наркомата тяжёлой промышленности СССР старалось не допускать гонений на своих сотрудников.

Летом 1936 г. дело дошло до разногласий между хозяйственным и политическим руководством страны по поводу стахановского движения [*Хлевнюк*, 1996. С. 74]. Это наглядно проявилось в работе Совета при народном комиссаре тяжёлой промышленности СССР 25–29 июня 1936 г.

Совет при народном комиссаре тяжелой промышленности СССР 25–29 июня 1936 г. представлял собой собрание элиты хозяйственных руководителей (заместителей наркома, руководителей главков, директоров 112 крупнейших предприятий тяжёлой промышленности. Еще 163 человека являлись инженерами; присутствовали 6 академиков и 9 профессоров; были приглашены и «лучшие стахановцы»). Заседание Совета было важным

событием в жизни страны уже в силу состава присутствующих, претендуя на важное место в политической жизни СССР: объективно, это было одно из наиболее заметных и значимых событий 1936 г. Не случайно, в официальном названии Совета имелось уточнение: Пленум — культовое слово для советских людей [*Совет…*, 1936].

На Совете было немало сообщений (в большей степени стахановцев, в меньшей — директоров предприятий), насыщенных цифрами, но похожих на дежурные парадные отчёты и, столь же, дежурные просьбы о помощи разного рода. Тем не менее директорский корпус нашел возможность высказаться по существу. Пять дней работы Совета (последнее заседание 29 июня завершилось почти в час ночи [Там же. С. 414]) продемонстрировали решимость значительной части его участников положить конец репрессиям против хозяйственных руководителей. В отличие от Совещания в сентябре 1934 г., на Совете в июне 1936 г. прозвучали конкретные предложения по улучшению работы предприятий.

Уже в первый день работы Совета, В.М. Бажанов, заместитель начальника Главугля и начальник треста Донбассуголь, отвечая на обширную критику инженерно-технических работников со стороны партийных организаций, печатных органов за «вредительское отношение к стахановскому движению», подчёркивал: в Донбассе, на родине стахановского движения, *большая группа инженеров и техников была незаслуженно обвинена в саботаже*. Извращения стахановских методов работы мы должны искоренять путем убеждения массы инженеров и техников, путём разъяснения инженерам и техникам, как нужно внедрять стахановские методы работы. Звучали и ритуальные слова о необходимости изгнания с шахт Донбасса упорствующих консерваторов, упорствующих саботажников. Развитие стахановского движения, преодоление массовой текучести рабочих кадров, по мнению В.М. Бажанова, зависело от технической модернизации рабочего места, совершенствования системы оплаты труда [Там же. С. 38–46]. С.Я. Каплан, редактор газеты «Кадиевский пролетарий», поддержал В.М. Бажанова, сказав, что в Донбассе «…мы нередко огульно обвиняли инженеров, техников, хозяйственников в саботаже» [Там же. С. 104]

Размышляя над трудностями социально-экономического характера, А.Д. Брускин, многолетний директор ЧТЗ, назначенный на пост заместителя народного комиссара тяжёлой промышленности, указывал на их *объективный* характер: технические вузы в первой половине 30-х гг. давали недостаточную теоретическую и практическую подготовку инженерам. Необходимо было повысить уровень технических знаний по специальным дисциплинам, пропустив специалистов через курсы переподготовки на самих предприятиях. За счет развития технической учебы рабочих, подчеркивал Брускин, можно убрать один из самых сильных тормозов стахановского движения — отсутствие правильного и систематического обслуживания агрегата и рабочего места. Другим тормозом, лихорадившим работу предприятий, было названо низкое качество оборудования, поступавшего на заводы [Там же. С. 29–38].

Острокритичным оказалось выступление Л.С. Владимирова, директора Уралмаша. «Стахановское движение в промышленности охватило только *самую верхушку рабочих*. Как правило, стахановцами у нас являются члены партии, комсомольцы и передовая часть рабочих, — это в лучшем случае», — отметил Владимиров. Такое проницательное высказывание резко отличалось от общепринятого «парадного» освещения стахановского движения.

«Существующее у некоторых товарищей мнение, что инженерно-технический персонал не хочет идти в ногу со стахановским движением, — продолжал Владимиров — неправильно. Беда заключается в том, что мы еще до сих пор не переключили инженерно-технический персонал на творческую плодотворную работу. Инженер и техник часто работают не головой, а ногами». Поясняя последнее предложение, Владимиров отметил: «мы недо-

статочно разгрузили инженерно-технический персонал и не поставили его в такие условия, чтобы он мог более плодотворно работать» [Там же. С. 347–348].

Кого же Владимиров имел ввиду под собирательным «Мы»? Думается, для участников Совета, для внимательных читателей Стенографического отчета о работе Совета было ясно: под видом самокритики, речь шла о высшем партийном руководстве.

Следует отметить: большинство хозяйственных руководителей предпочитали сделать упор на отдельных производственных проблемах. Но и фигура умолчания — игнорирование разнузданной, одобренной Сталиным, критики «вредительства» инженерно-технического персонала — в данном случае приобретала вполне очевидную политическую позицию.

Поздно вечером 29 июня 1936 г. состоялось заключительное выступление Орджоникидзе. Орджоникидзе назвал обвинения в адрес инженерно-технический персонала чепухой. «Какие там саботажники! …Это наши сыновья, наши братья, наши товарищи, которые целиком и полностью за советскую власть» [Там же. С. 390]. Это был прямой вызов курсу на поиск саботажников стахановского движения в среде ИТР.

Однако не только эти положения содержались в выступлении Орджоникидзе. Развитие стахановского движения зависит от научного подхода к организации рабочего труда, подчеркнул нарком. Сложность решения этой проблемы обостряется тем, что наши втузы выпускают технологов, а не организаторов производства [Там же. С. 391, 396].

Орджоникидзе высмеял утверждения о близости производительности труда советских и американских рабочих. На одном и том же оборудовании, по словам Орджоникидзе, американский рабочий выпускал продукции в *девять раз больше*, чем наш. Аналогичное положение (пусть и при меньшем разрыве) было и на предприятиях в других отраслях советской промышленности [Там же. С. 406].

И все-таки главный посыл прозвучал у Орджоникидзе в конце его доклада. «Пора нам отказаться от планирования выполнения плана по валовой продукции», — заявил нарком. «Надо планировать выполнение программы не валовой продукции, а по товарной — сколько *готовой* продукции мы выпустили для нашего населения, для нашего народного хозяйства» [Там же. С. 410].

Подобный тезис будет содержать экономическая реформа 1965 г. Кто знает, насколько лет раньше была бы реализована «косыгинская» реформа, если бы предложение Орджоникидзе было бы услышано и одобрено!

Работа Совета при народном комиссаре тяжелой промышленности СССР 25–29 июня 1936 г. завершала напряжённую дискуссию в руководстве страны, формально — по вопросам руководства стахановским движения, по сути — по проблемам социально-экономического развития.

Логика развития управленческой мысли директорского корпуса привела думающих хозяйственников к признанию обязательного приоритета качественных показателей; научной организации труда и масштабной системы технической учёбы, нацеленных на подготовку высококвалифицированных, инициативных работников.

Отношение Сталина к Работе Совета при народном комиссаре тяжёлой промышленности прослеживалось по реакции контролируемых вождем газет, прежде всего «Правды». Бросалось в глаза стремление редакции «Правды» сузить тематику выступлений участников. Так первое заседание Совета, судя по печати, было посвящено главным образом проблеме *добычи нефти*[6].

Последующие заседания, исходя из газетных публикаций, рассматривали только задачи стахановского движения.

---

[6] Правда, 1936. 26 июня.

Центральные газеты весьма лаконично и очень выборочно публиковали выступления участников Совета, главным образом, «лучших стахановцев», повторявших знакомые слова о неумении инженеров руководить стахановским движением[7]. Упоминались и иные выступавшие — академик Губкин, руководители главков и заводов-гигантов, но смысл докладов не раскрывался. Выступлениями стахановцев (а точнее — выдержками из них) газеты ограничивали информацию о работе Совета.

«Правда» 29 июня 1936 г. в непривычно ироничной манере отмечала: «Четыре дня заседает Совет. Уже выступил седьмой десяток присутствующих». Двусмысленно звучало сообщение о том, что «на вечернем заседании с яркой речью выступил Пятаков, которого зал встретил и проводил продолжительными аплодисментами»[8]. Однако участникам Совета было хорошо известно, что к этому времени положение Пятакова было более чем шаткое.

За пять дней работы Совета Сталин единственный раз отреагировал на его работу. 27 июня 1936 г., т.е. на третий день работы Совета, было получено Приветствие Сталина работникам золотопромышленности. Текст Приветствия был лаконичным («Приветствую по случаю досрочного окончания полугодового плана. Надеюсь, что с успехом закончите план всего года и дадите наилучшие показатели»[9]). Обращённое только к одной малочисленной группе хозяйственников – участников Совета, Приветствие ни словом не упоминало о задачах, проблемах работы столь высокого экономического форума. Сталин подчеркнуто дистанцировался от происходящего в Москве Совета при народном комиссаре тяжёлой промышленности СССР.

Только через шесть дней после закрытия заседания Совета(!) в газетах было опубликовано заключительное слово Серго Орджоникидзе. Это выступление носило весьма своеобразный характер. Перенасыщенное славословием в адрес Сталина; многочисленными, но чисто информационными, мелкими по содержанию примерами героического труда стахановцев оно не принадлежало к лучшим образцам ораторского искусства Серго Орджоникидзе. Складывалось впечатление, что Орджоникидзе не только старался соблюдать декорум, но и стремился сгладить негативное впечатление о работе Совета у Сталина. При этом Серго повторял стержневые положения своих предшествующих выступлений, докладов хозяйственников на Совете[10].

События 25–29 июня 1936 г. несут черты исторической закономерности. Перед нами логическое проявление длительной борьбы двух подходов к реализации государственной политики. Не мифические заговоры, не происки зарубежных разведок, не борьба фракций в партийно-государственном руководстве (как это было в конце 20-х гг.) послужили основой репрессий 1937 г.

Реалистический курс в экономической сфере в упор столкнулся с волюнтаристским; обсуждение насущных проблем было приравнено к государственной измене и покушению на авторитет «друга, вождя и учителя».

---

[7] Правда, 1936. 29 июня.
[8] Правда, 1936. 29 июня.
[9] Правда, 1936. 28 июня.
[10] Правда, 1936. 5 июля.

ЛИТЕРАТУРА

Внешняя торговля СССР. 1918–1940. (1960). М.: Внешторгиздат.

Голубев А. В. (2008). Советское общество и «военные тревоги» 1920-х годов // Отечественная история. № 1. С. 36–58.

Грановский В., Невольский Г. (1934). Организация труда в тяжелой промышленности // Плановое хозяйство. №10. С. 105–120.

Дэвис Р., Хлевнюк О.В. (1994). Вторая пятилетка: механизм смены экономической политики // Отечественная история. № 3. С. 92–108.

История социалистической экономики СССР. В 7 т. (1977). — М.: Наука, Т. 3.

История социалистической экономики СССР. В 7 т. (1978). — М.: Наука, Т. 4.

Касьяненко В.И. (1972). Завоевание экономической независимости СССР. (1917-1940). — М.: Политиздат.

Кен О.Н. (2002). Мобилизационное планирование и политические решения (конец 1920 — середина 1930-х годов — СПБ: Изд-во Европейского университета в Санкт-Петербурге.

Коммунистическая партия Советского Союза в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК (1898–1986). (1985). Т. 6. 1933–1937 — М.. Политиздат.

Лельчук В.С. (1975). Социалистическая индустриализация СССР и ее освещение в советской историографии — М.: Наука.

Мельников Н.Н. (2017). Модернизация танковой промышленности СССР в условиях Великой Отечественной войны. — Екатеринбург: Сократ.

Народнохозяйственный план на 1935 г. (1935). — М.: ОНТИ.

*Овсянников В.А. (*2015). Оценка величины станочного парка СССР к началу Великой Отечественной войны // Молодой учёный. № 19 (99). С. 414–417.

Первая Всесоюзная конференция работников социалистической промышленности 30 янв. — 5 февр. 1931 (1931). Стенографический отчет. — М.: Соцэкгиз.

Погребинская В.А. (1979). Разработка методологии генерального плана в конце 1920-х — начале 1930-х гг. — М.: Наука.

Самуэльсон Л. (2001). Красный колосс. Становление военно-промышленного комплекса СССР. 1921–1941. — М.: АИРО-XX.

Совет при народном комиссаре тяжелой промышленности СССР. Второй Пленум. 25–29 июня 1936 г. (1936). — М.: Сектор общих изд. ОНТИ.

Совещание руководящих работников тяжелой промышленности 20–22 сентября 1934 г. (1935). Стенографический отчет. — М.-Л.: ОНТИ.

Соколов А.К. (2012). От военпрома к ВПК: советская военная промышленность. 1917 — июнь 1941 гг — М.: Новый хронограф.

Фельдман М.А. (2015). Стахановское движение: место в мифической и реальной предвоенной советской истории // Вопросы истории. № 8. С. 3–19.

*Фельдман М.А. (*2011). Две тенденции государственной экономической политики в середине 1930-х гг., или пять дней из жизни Г.К. Орджоникидзе // Экономическая история. Обозрение. Вып. 15. — М.: Издательство МГУ им. М.В. Ломоносова. С. 86–95.

Фельдман М.А. (2020). Дискуссии на Пленумах ЦК ВКП (б) 1928–1929 гг.: борьба и взаимодействие социалистической Утопии и Индустриального проекта // 1929: «Великий перелом» и его последствия. Материалы XII Международной науч. конф. Екатеринбург, 26–28 сент. 2019. — М.: РОССПЭН. С. 695–724.

Хавин А.Ф. (1962). Краткий очерк истории индустриализации СССР. — М: Госполитиздат.

Хлевнюк О.В. (1996). Политбюро. Механизмы политической власти в 30-е гг. — М.: РОССПЭН.

Хлевнюк О.В. (2010). Хозяин. Сталин и утверждение сталинской диктатуры. — М.: РОССПЭН.

Хлевнюк О.В. (2016). Сталин. Жизнь одного вождя: биография. — М.: Corpus.

Шпотов Б.М. (2008). Компания Форда в Советском Союзе в 1920-1930-е гг. // Экономическая история: Ежегодник. С. 267–284.

Шпотов Б.М. (2012). Американский бизнес и СССР в 1920–1930 гг. — М.: ИД «Либроком».

Davies R., Khlevniuk O., Wheatcroft S. (2014). The Industrialisation of Soviet Russia. Vol. 6: The Years of Progress: The Soviet Economy, 1934–1936. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Фельдман Михаил Аркадьевич
feldman-mih@yandex.ru

Mikhail Feldman
Doctor of Historical Sciences, Professor of the Ural Institute of Institute of management — branch of Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Ekaterinburg)
feldman-mih@yandex.ru

THE SECOND FIVE-YEAR PLAN: THE EVOLUTION OF IMPLEMENTATION APPROACHES IN THE PERIOD 1933–1936

Abstract. The events of 1933-1936 bear the features of historical regularity. This is a logical manifestation of the long struggle between the two approaches to the implementation of State policy. The realistic course in the economic sphere clashed with the voluntarist one; the discussion of pressing problems was equated with high treason and an attempt on the authority of a "friend, leader and teacher". The main legacy of these years of the second five-year plan is that the logic of the development of the management thought of the director's corps led thinking business executives to recognize the mandatory priority of quality indicators; scientific organization of labor and a large-scale system of technical training aimed at training highly qualified, proactive employees.

Keywords: *second five-year plan, five-year plan, industrialization, rector's office, meeting, conference*
JEL: B24, N14, N24, N44.

REFERENCES

Davies R., Khlevnyuk O.V. (1994). Vtoraya pyatiletka: mekhanizm smeny ekonomicheskoj politiki [The Second Five-year Plan: a Mechanism for Changing Economic Policy] // *Otechestvennaya istoriya*. No. 3. Pp. 92–108. (In Russian).

Davies R., Khlevniuk O., Wheatcroft S. (2014). The Industrialisation of Soviet Russia. Vol. 6: The Years of Progress: The Soviet Economy, 1934–1936. — Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Feldman M.A. (2011). *Dve tendencii gosudarstvennoj ekonomicheskoj politiki v seredine 1930-h gg., ili pyat' dnej iz zhizni G.K. Ordzhonikidze* [Two Trends of State Economic Policy in the Mid-1930s, or Five Days from the Life of G. K. M. A. Ordzhonikidze] // *Ekonomicheskaya istoriya. Obozrenie*. Issue 15. — Moscow: Lomonosov Moscow State University Publishing House. Pp. 86–95. (In Russian).

Feldman M.A. (2015). Stahanovskoe dvizhenie: mesto v mificheskoj i real'noj predvoennoj sovetskoj istorii [Stakhanov movement: place in the mythical and real pre-war Soviet history] // *Voprosy istorii*. No. 8. Pp. 3–19. (In Russian).

Feldman M.A. (2020). *Diskussii na Plenumah CK VKP (b) 1928–1929 gg.: bor'ba i vzaimodejstvie socialisticheskoj Utopii i Industrial'nogo proekta* [Discussions at the Plenums of the Central Committee of the CPSU (b) 1928–1929: the Struggle and interaction of the Socialist Utopia and the Industrial Project] // 1929: «Velikij perelom» i ego posledstviya. Materialy HII Mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii. [Discussions at the Plenums of the Central Committee of the CPSU (b) 1928-1929: the Struggle and interaction of the Socialist Utopia and the Industrial Project // 1929: "The Great Turning Point" and its consequences. Materials of the XII International Scientific Conference]. Yekaterinburg, 26–28 September 2019 — Moscow: ROSSPEN Pp. 695–724. (In Russian).

Golubev A.V. (2008). Sovetskoe obshchestvo i «voennye trevogi» 1920-h godov [Soviet Society and "Military Alarms" of the 1920s] // *Otechestvennaya istoriya*. No. 1. Pp. 36–58. (In Russian).

Granovsky V., Nevolsky G. (1934). Organizaciya zhilishchnogo stroitel'stv i rabochij byudzhet [Organization of Labor in Heavy Industry] // *Planovoe hozyajstvo*. No. 10. Pp. 105–120. (In Russian).

Istoriya socialisticheskoj ekonomiki SSSR (1977). V semi tomah [The History of the Socialist Economy of the USSR in Seven Volumes]. — Moscow: Nauka. Vol. 3. (In Russian).

Istoriya socialisticheskoj ekonomiki SSSR (1978). V semi tomah [The History of the Socialist Economy of the USSR in Seven Volumes]. — M.: Nauka. Vol. 4. (In Russian).

Kasyanenko V.I. (1972). *Zavoevanie ekonomicheskoj nezavisimosti SSSR*. (1917-1940). [The Conquest of the Economic Independence of the USSR. (1917–1940)]. — Moscow: Politizdat. (In Russian).

Ken O.N. (2002). *Mobilizacionnoe planirovanie i politicheskie resheniya konec 1920-h — seredina 1930-h godov)*. [Mobilization planning and political decisions of the late 1920s-mid-1930s)]. — Saint Petersburg: Publishing House of European University. (In Russian).

Khavin A.F. (1962). *Kratkij ocherk istorii industrializacii SSSR*. [A Brief Outline of the History of Industrialization of the USSR]. — Moscow: Gospolitizdat. (In Russian).

Khlevnyuk O.V. (1996). *Politbyuro. Mekhanizmy politicheskoy vlasti v 30-ye gg.* [Of The Politburo. Mechanisms of Political Power in the 1930s]. — Moscow: ROSSPEN. (In Russian).

Khlevnyuk O.V. (2010). *Hozyain. Stalin i utverzhdenie stalinskoj diktatury* [Stalin and the approval of the Stalinist dictatorship]. — Moscow: Nauka: ROSSPEN. (In Russian).

Khlevnyuk O.V. (2016). *Stalin. Zhizn' odnogo vozhdya: biografiya* [Stalin. The life of one leader: a biography]. — Moscow: Corpus. (In Russian).

Kommunisticheskaya partiya Sovetskogo Soyuza v rezolyuciyah i resheniyah s"ezdov, konfe-rencij i plenumov TzK (1898–1986). (1985). [The Communist Party of the Soviet Union in resolutions and decisions of congresses, conferences and plenums of the Central Committee (1898-1986)]. Vol. 6. 1933–1937 — M.: Politizdat 1985. (In Russian).

Lelchuk V.S. (1975). *Socialisticheskaya industrializaciya SSSR i ee osveshchenie v sovetskoj istoriografii* [Socialist industrialization of the USSR and its coverage in Soviet historiography — Moscow: Nauka. (In Russian).

Melnikov N.N. (2017). *Modernizaciya tankovoj promyshlennosti SSSR v usloviyah Velikoj Otechestvennoj voyny.* [Modernization of the tank industry of the USSR in the conditions of the Great Patriotic War]. — Yekaterinburg: Socrates. (In Russian).

Narodnohozyajstvennyj plan na 1935 g. (1935). Sektor obshchih izd. ONTI. [*National Economic plan for 1935*]. — Moscow: Sector of General Ed. ONTI.

Ovsyannikov V.A. (2015) Otsenka velichiny stanochnogo parka SSSR k nachalu Ve-likoy Otechestvennoy voyny [Evaluation of the Size of the Machine Park of the USSR by the Beginning of the Great Patriotic War] // *Molodoy uchonyy.* No. 19 (99). Pp. 414–417. (In Russian).

Pervaya Vsesoyuznaya konferenciya rabotnikov socialisticheskoj promyshlennosti 30 yanvarya — 5 fevralya 1931 (1931). Stenogr. otchet [First All-Union Conference of Workers of Socialist Industry: Stenogr. Report from January 30 to February 5, 1931]. — Moscow: Sotsegiz. (In Russian).

Pogrebinskaya V.A. (1979). *Razrabotka metodologii general'nogo plana v konce 1920-h — nachale 1930-h gg.* [Development of the Methodology of the Master Plan in the Late 1920s — early 1930s]. — Moscow: Nauka. (In Russian).

Samuelson L. (2001) *Krasnyj koloss. Stanovlenie voenno-promyshlennogo kompleksa SSSR. 1921–1941*. [Red Colossus. Formation of the Military-Industrial Complex of the USSR. 1921–1941 — Moscow: AIRO-XX. (In Russian).

Shpotov B.M. (2008). Kompaniya Forda v Sovetskom Soyuze v 1920-1930-e gg. // *Ekonomicheskaya istoriya. Ezhegodnik*. [The Ford Company in the Soviet Union in the 1920–1930-s. Yearbook]. Pp. 267–284. (In Russian).

Shpotov B.M. (2012). *Amerikanskij biznes i SSSR v 1920–1930 gg*. [American Business and the USSR in the 1920–1930s]. — Moscow: Dom Librokom. (In Russian).

Sokolov A.K. (2012). *Ot voenproma k VPK: sovetskaya voennaya promyshlennost'. 1917 — iyun' 1941 gg*. [From the Military Industry to the Military-Industrial Complex: Soviet Military Industry. 1917 — June 1941]. — M.: Novy Chronograf. (In Russian).

Soveshchanie rukovodyashchih rabotnikov tyazheloj promyshlennosti 20-22 sentyabrya 1934 g. (1934). Stenograficheskij otchet. [Meeting of the Leading Workers of Heavy Industry on September 20–22, 1934. Verbatim report]. Moscow: Sector of General Ed. ONTI.

Sovet pri narodnom komissare tyazheloj promyshlennosti SSSR. Vtoroj Plenum. 25–29 iyunya 1936 g. (1936). [Council under the People's Commissar of Heavy Industry of the USSR. The Second Plenum. 25–29 June 1936 — Moscow: Sector of General Ed. ONTI. (In Russian).

Vneshnyaya torgovlya SSSR za 1918–1940. (1960). Statisticheskij obzor [Foreign Trade of the USSR for 1918–1940. Statistical Overview]. — Moscow: Vneshtorgizdat. (In Russian).

ОБЗОРЫ И РЕЦЕНЗИИ

П.А. Ореховский
д.э.н., проф., гл.н.с., Институт экономики РАН (Москва)

БОЛЬШОЕ СЛЕПОЕ ПЯТНО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ (о книге Давида Гребера «Бредовая работа»)

Аннотация. Работа посвящена характеристике книги британского антрополога Д. Гребера. Понятие «бредовой работы» связывается с удовольствием, которое одни люди получают, унижая других людей (злом). Показывается, что смысл и содержание работы выпадают из экономического анализа, поэтому экономисты не замечают, что дополнительная занятость может приносить отрицательную, а не положительную общественную полезность. Существенно, что рынок является нейтральным по отношению к максимизации как позитивной, так и негативной полезности, поэтому может возникнуть политико-экономическая система, в которой большинство акторов находятся с другими в отношениях постоянной ненависти и вражды. Привлекается внимание экономистов к необходимости расширения анализа, включающего в себя оценку не только количества (оплату труда), но и качества — содержания работы.

Ключевые слова: *бредовая работа, информационные услуги, зло.*
JEL: A13, B59, J28, Z13.
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2021_3_145_152.

Экономисты редко задумываются о зле, которое присутствует в человеческой природе. Пирамида А. Маслоу, предусматривающая упорядочивание потребностей от «низших к высшим», исходит из оптимистических и гуманистических представлений о человеке (безопасность, еда, тепло, крыша над головой — а потом уже и потребность в самовыражении, помощи себе подобным и т.д.). В списке потребностей, обозначенных Маслоу, отсутствует потребность в систематическом унижении себе подобных и получении удовольствия индивидами от этого унижения (именно это я понимаю под «злом» [*Ореховский*, 2014]). Поэтому и работы Т. Веблена, хорошо знакомые экономическому сообществу, остаются на «периферии зрения», сводясь к казусам и парадоксам, связанным с роскошью и к отдельным нарушениям закона спроса.

Ещё одним свойством экономического мышления, связанным с оптимистическим взглядом на людей (вопреки Т. Карлейлю, считавшему экономику «мрачной наукой» [*Капелюшников*, 2017]), является убеждённость в рациональности рыночных субъектов. Рыночный обмен предполагает добровольное согласие всех участников сделки. Это распространяется на куплю-продажу всех товаров, услуг, ресурсов, включая найм рабочей силы (продажу труда). Фирма просто не будет нанимать работников, если их предельный продукт труда меньше их зарплаты. Тем самым, по умолчанию, наёмный труд создаёт дополнительную стоимость и, соответственно, полезность вне зависимости от того, является ли процесс этого труда унизительным для работника или нет. Вопрос о содержании труда при такой постановке вопроса не имеет значения в отличие от размера его оплаты, которая должна соотноситься с предельной производительностью.

Впрочем, экономисты могут согласиться с тем, что работа может быть бессмысленной и может даже создавать отрицательную полезность при одновременной высокой оплате труда. Однако это относится к государственному сектору, где, после того как хищные мытари обдерут налогоплательщиков и отдадут собранные средства фантазёрам — бюрократам, последние тут же начнут строить социалистическую или фашистскую антиутопию [*Ротбард*, 2018]. В государственном секторе всё возможно — в том числе и создание рабочих мест, которые направлены исключительно на удовлетворение раздутого «эго» начальников. В этом отношении государство достаточно жёстко противопоставляется рынку: оно сконструировано одними людьми для господства над другими людьми, в то время как рынок является спутником всей истории человечества, позволяя людям реализовывать свои естественные, неотчуждаемые права по Дж. Локку. Противоположной позиции придерживался социолог К. Поланьи [*Поланьи*, 2002]. Однако его аргументы, по сути, так и не были восприняты экономистами, становление рынка и капитализма, которое он характеризовал, осталось областью социологии и экономической истории (как одна из версий последней).

По-видимому, такая же судьба ожидает и работу антрополога с анархистскими убеждениями Д. Гребера, который с помощью собранного им материала ставит проблему бессмысленности части работы в современном обществе — причём не только (и не столько) в государственном, но и *в частном* секторе. Начинает он с отсылки к Кейнсу: «В 1930 г. Джон Мейнард Кейнс предсказал, что к концу века уровень развития технологий будет достаточным, чтобы в таких странах, как Великобритания и Соединённые Штаты Америки установилась пятнадцатичасовая рабочая неделя. У нас есть все причины полагать, что он был прав. В технологическом плане мы вполне на это способны…» [*Гребер*, 2020. С. 17–18][1]. Можно подумать, что бурный рост индустрии развлечений, включая туризм, повлёк за собой соответствующее перераспределение рабочих мест в эту сферу. Но это не совсем так: «Недавний отчёт, который описывает изменения в структуре занятости в США между 1910 и 2000 гг., даёт довольно ясную картину происходящего… резко снизилось число работников, занятых в качестве домашней прислуги, в промышленном производстве и в сельскохозяйственном секторе. В то же время количество “профессиональных работников, менеджеров, офисных служащих, продажников и занятых в сфере услуг” увеличилось втрое: “с одной четверти до трёх четвертей общего числа занятых”…

…мы видим раздувание не столько “сферы услуг”, сколько административного сектора — вплоть до создания целых отраслей, вроде финансовых услуг или телефонного маркетинга, а также небывалое расширение секторов вроде корпоративного права, управления наукой и здравоохранением, HR и связей с общественностью…

Я предлагаю называть это бредовой работой.

Складывается ощущение, будто кто-то придумывает всю эту бессмысленную работу, просто чтобы чем-то всех нас занять. И в этом-то и состоит загадка. Потому что вроде бы этого как раз не должно происходить при капитализме. Конечно, в старых неэффективных социалистических государствах вроде Советского Союза, где труд считался одновременно правом и священным долгом, государство придумывало столько рабочих мест, сколько было нужно… …согласно экономической теории, последнее, что будет делать фирма, стремящаяся к прибыли, это раздавать деньги работникам, которые ей не нужны. И всё же именно это и происходит» (С. 19–20).

Все эти наблюдения и рассуждения можно расценить как обычное левацкое брюзжание по поводу несовершенства рыночного мира. Но далее Гребер использует неожиданные риторические аргументы: «Я бы не рискнул сообщить человеку, который убеждён, что

[1] Далее ссылки на страницы работы Гребера даются в круглых скобках.

делает для мира что-то осмысленное, что на самом деле это не так. Но как насчёт тех людей, которые сами считают, что их работа бессмысленна?..

…я думаю, что никогда не встречал корпоративного юриста, который не считал бы свою работу бредовой… …Существует целый класс хорошо оплачиваемых профессионалов, которые, если ты встретишь их на вечеринке и расскажешь, что сам занимаешься чем-то интересным…, [они] не станут обсуждать с тобой свою работу даже в самых общих словах. После нескольких бокалов эти люди разразятся тирадами о том, какой бессмысленной и тупой работой они на самом деле заняты.

Здесь имеет место глубоко укоренившееся психологическое насилие. Как вообще можно говорить о достойном труде, если мы втайне чувствуем, что наша работа не должна существовать?» (С. 21–23).

Эссе «О феномене бредовой работы» Гребер написал и опубликовал в 2013 г. в журнале «*Strike*!». Оно вызвало множество откликов, так что в конечном итоге переросло в небольшую сенсацию. Дальше Гребер поступил так, как и должен был поступить антрополог — он организовал сайт для людей, которые хотели написать ему о своей «бредовой работе» и провёл несколько опросов[2] и интервью. Так и появилась рецензируемая здесь книга.

На основе собранного материала Гребер выделил пять основных видов бредовой работы, которой занимаются шестёрки, головорезы, костыльщики, галочники и надсмотрщики, соответственно. Остановимся на этой классификации немного подробнее.

1. «Работа шестёрок существует исключительно (или преимущественно) для того, чтобы кто-то другой выглядел или чувствовал себя важным. Эту категорию также можно обозначить термином “феодальный слуга”» (С. 66). Выше мы уже говорили о зле в человеческой природе. Наличие многочисленных шестёрок (впрочем, как и других видов бредовой работы) подтверждает такую экономическую потребность, глубоко укорененную во многих людях[3].

2. Головорезы. «Разумеется, я использую этот термин метафорически… я говорю о людях, в чьей работе присутствует элемент агрессии, но важнее всего то, что их должности существуют только потому, что кто-то их нанял…

…Если бы ни у кого не было армий, то армии были бы не нужны. Но то же самое можно сказать и о большинстве лоббистов, PR-специалистов, агентов по телефонным продажам и корпоративных юристов. Как и настоящие головорезы, они оказывают главным образом негативное воздействие на общество. Думаю, почти все согласятся, что если бы агенты по телефонным продажам исчезли, то мир стал бы лучше. Но, на мой взгляд, большинство людей также согласились бы, что если бы все корпоративные юристы, банковские

---

[2] «Опросное агентство YouGov взялось проверить гипотезу и провело опрос среди британцев, используя фразы, напрямую позаимствованные из эссе, например: “Приносит ли ваша работа какую-нибудь пользу миру?” Неожиданно более трети респондентов — 37% — ответили “нет”, (50% сказали “да”, а 13% затруднились с ответом.
Это было почти вдвое больше, чем я ожидал: я думал, что доля бредовой работы составляет около двадцати процентов. Более того, чуть позже опрос в Голландии дал почти такие же результаты (на самом деле даже чуть выше): сорок процентов работников заявили, что существование их работы ничем не оправдано. То есть гипотеза не просто подтвердилась реакцией публики — она также получила исчерпывающее статистическое подтверждение» (С. 27).

[3] «Джуди: Я лишь однажды работала на полную ставку — в HR-отделе частной инженерной фирмы. Это была абсолютно ненужная работа. Моя должность существовала только из-за того, что HR-специалист был ленивым и не хотел выходить из-за своего рабочего стола. Я была его помощницей. Без шуток, я тратила на работу максимум час-полтора в день. Остальные семь или около того часов я играла в “2048” или смотрела видео на YouTube. Телефон никогда не звонил. Я вносила данные за пять минут или и того меньше. Мне платили за то, что я скучала. Начальник мог бы с лёгкостью сам делать мою работу — чёртов ленивый говнюк» (С. 74).

лоббисты и гуру маркетинга аналогичным образом растворились бы в клубах дыма, то мир по меньшей мере стал бы чуть более сносным»[4] (С. 76).

3. «Костыльщики — это те, чья работа существует только из-за сбоя или ошибки в организации, если они решают проблемы, которые не должны возникать…

…Уборка — необходимое занятие, ведь вещи покрываются пылью, даже если просто стоят на месте, и обычный образ жизни оставляет следы, которые нужно убирать. Но уборка за тем, кто просто так, без всяких причин и всякой необходимости устроил беспорядок, всегда раздражает. А если ваша работа состоит в том, чтобы полный рабочий день убирать за таким человеком, то внутри вас неизбежно будет зреть негодование»[5] (С. 81–82).

4. Галочники. «Я использую термин “работа для галочки” в отношении тех, чьи должности существуют исключительно или преимущественно для того, чтобы организация могла утверждать, что она занимается тем, чем на самом деле не занимается»[6] (С. 87).

5. Надсмотрщики. «Есть две категории надсмотрщиков. Первая включает в себя тех, чья единственная функция — распределять работу между другими сотрудниками. Такую работу можно считать бредовой в том случае, если сам надсмотрщик считает, что ему совершенно нет нужды вмешиваться в рабочий процесс: не будь его на этом месте, подчинённые вполне справились бы самостоятельно. Таким образом, первый тип надсмотрщиков можно считать противоположностью шестёрок: речь здесь идёт не о ненужных подчинённых, а о ненужных начальниках.

Если первая разновидность надсмотрщиков просто бесполезна, то вторая по-настоящему вредна. Речь идёт о тех надсмотрщиках, чья основная задача — ставить перед другими сотрудниками бредовые задачи, контролировать бред или даже создавать совершенно новые бредовые рабочие места. Их также можно назвать генераторами бреда…»[7] (С. 94–95).

---

[4] «Это не просто отсутствие позитивного вклада. Вы активно портите людям жизнь. Я звонил людям, чтобы впарить им бесполезное, ненужное дерьмо — доступ к их кредитной истории, который в другом месте они могли получить бесплатно. Мы же предлагали его (с несколькими бессмысленными бонусами) за 6,99 фунта стерлингов в месяц» (С. 80).

[5] «Я работал программистом в туристической фирме. Какой-то бедолага несколько раз в неделю получал обновленное расписание рейсов по электронной почте и вручную вбивал его в Excel — в этом состояла его работа.
Я должен был переписывать информацию о государственных нефтяных скважинах из одной тетради в другую.
Каждый рабочий день я в течение семи с половиной часов делал ксерокопии медицинских карт ветеранов… Работникам всё время говорили, что покупать оборудование для оцифровки слишком затратно» (С. 84).

[6] «Ганнибал: Я занимаюсь консалтингом в цифровой сфере для отделов маркетинга международных фармацевтических компаний. Я часто работаю с международными PR-агентствами и пишу отчёты с названиями вроде “Как улучшить взаимодействие между основными заинтересованными сторонами в области цифрового здравоохранения”. Это полный, чистейший бред, его единственная цель — чтобы отделы маркетинга могли поставить галочку. Но получать большие суммы денег на написание бредовых отчётов очень легко. Не так давно мне удалось получить около 12 тыс. фунтов за написание 2-х страничного отчёта для клиента из фармацевтического бизнеса. Отчёт должны были представить на совещании по глобальной стратегии, но в итоге он не пригодился. За время совещания им так и не удалось добраться до этого пункта в повестке, тем не менее команда, для которой я писал отчёт, была очень довольна» (С. 93).

[7] Полагаю, следующая ситуация очень хорошо знакома российским преподавателям: «Можем начать с Хлои, занимающей пост декана по учебной работе в одном британском университете. Она непосредственно отвечает за “стратегическое руководство” кампусом, который столкнулся с рядом проблем.
Прежде всего, нужно сказать, что те из нас, кто вертится в академических кругах и по-прежнему считает себя в первую очередь преподавателем и учёным, боятся слова “стратегический”. Словосочетание “формулировка стратегической миссии” (или ещё хуже — “концепция стратегического видения”) внушает особый ужас, поскольку это основное средство, при помощи которого в академическую жизнь внедряются корпоративные методы управления. То есть разработка количественных методов для оценки эффективности, из-за которых преподаватели и учёные вынуждены всё больше времени тратить на оценку и обоснование того, что у них остаётся всё меньше времени делать. Аналогичное подозрение вызывает и любой документ, в котором постоянно используются слова “качество”, “передовой опыт”, “лидерство” или “стейкхолдер”. Поэтому, услышав, что Хлоя была на позиции “стратегического руководителя”, я сразу заподозрил, что её работа была не просто бредовой, но что она также активно наполняла бредом жизни других людей» (С. 97).

После характеристики этой классификации Гребер посвящает две главы описанию и анализу психологического насилия, возникающего в процессе организации и выполнения бредовой работы. Это увлекательное чтение. Однако социальная психология со всеми её нюансами и важными следствиями, как правило, выходит за рамки собственно экономического анализа (хотя часть институционалистов, пожалуй, скажут, что это не так). А вот «Глава 5. Почему бредовой работы становится больше?» относится напрямую к предмету экономической теории.

Сначала Гребер говорит о том, почему негативные феномены бредовой работы не замечаются: «Тот факт, что многие люди несчастны из-за того, что получают деньги, ничего не делая, противоречит нашим привычным представлениям о человеческой природе; но прежде всего тот факт, что многие люди получают деньги, ничего не делая, противоречит нашим представлениям о том, как должна функционировать рыночная экономика…

Никто ничего не заметил отчасти потому, что люди попросту отказывались верить, что капитализм мог привести к таким последствиям, даже если при этом приходилось закрывать глаза на свой собственный опыт, а также опыт друзей и родных, считая его чем-то аномальным» (С. 213).

И опять-таки такое обоснование «бредовости», получается, связано в основном с когнитивными и психологическими причинами. Если «бредовая работа» становится массовой, то она сопровождается и сдвигами в занятости, которые улавливаются официальной статистикой. И Гребер приводит статистическое обоснование, указывая сначала на общеизвестный рост удельного веса услуг в ВВП и занятости, а потом — на рост *информационных* услуг: «…наши данные со всей очевидностью демонстрируют, что большинство работников информационной сферы действительно убеждены, что если бы их работа исчезла, то мир бы не сильно изменился.

…Кто-то, как бывший министр труда США Роберт Райх, говорил о росте нового технически подкованного среднего класса “символических аналитиков”, которые угрожали забрать себе все выгоды экономического роста и оставить традиционный рабочий класс влачить нищенское существование. Другие говорили об “информационных работниках” и “информационном обществе”. Некоторые марксисты даже решили, что новые формы “нематериального труда”, как они его назвали..., стали новыми локусами создания прибавочной стоимости, отсюда появилось предсказание, что со временем цифровой пролетариат поднимет восстание…

Сейчас уже трудно вспомнить, какой мистической аурой финансовый сектор окружил себя в преддверии кризиса 2008 года…

В некотором смысле можно утверждать, что весь финансовый сектор — это своего рода махинация, поскольку он заявляет, что в первую очередь является инструментом для привлечения инвестиций в выгодные проекты в сфере торговли и промышленности, хотя на самом деле это совсем не так. Самую большую часть прибыли он получает благодаря сговору с правительством, создавая различные формы задолженности, а затем торгуя и играя ими. Всё, что я хочу сказать в этой книге, — что *подобно тому, как финансовый сектор в основном занят бредом, таким же бредом является и основная часть рабочих мест, возникающих по мере роста информационного сектора* (курсив мой. — *П.О.*» (С. 217–219).

А вот это уже «посягательство на святое». Мало того, что антрополог обзывает гордость современного капитализма — финтех — «махинацией», так он ещё и подвергает сомнению веру в счастье, которое должно настигнуть человечество в результате информационной (четвёртой промышленной) революции. Если согласиться с автором, то можно поверить и в то, что большая часть работ экономистов, с помощью многочисленных эконометрических моделей доказывающих, что основная часть ВВП развитых стран создаётся в секторе информационных и финансовых технологий, — тоже бред. Повторюсь: вряд ли работу Гребера ждёт успех и известность среди экономистов-теоретиков.

Тем не менее автор последователен, в том числе — и в анализе «слепого пятна», возникающего вокруг рассматриваемого им феномена: «В случае с бредовой работой это [слепое пятно] означает, что нам нужно ответить на три вопроса:

1. На индивидуальном уровне: почему люди соглашаются заниматься бредовой работой и терпеть её?

2. На социальном и экономическом уровнях: какие силы более общего характера стали причиной увеличения количества бредовой работы?

3. На культурном и политическом уровнях: почему бредовизация экономики не считается социальной проблемой и почему никто ничего с этим не делает?» (С. 223).

Рассматривать вслед за Гребером все эти три уровня в краткой рецензии нет возможности. Отметим, что в результате своего анализа, включающего характеристику теологического отношения к труду, возникшего ещё в рамках становления иудео-христианской цивилизации[8], Гребер характеризует современное политико-экономическое устройство как «менеджериальный феодализм». В экономической теории предполагается, что стоимостная оценка полезности (предельной производительности) труда должна соответствовать его оплате, а индивидуальные оценки как-то должны коррелировать с общественными. По-видимому, такое устройство большинство граждан сочтёт легитимным. Для экономистов эти положения являются банальными и, в общем-то, обсуждаются редко.

Однако эмпирические оценки сильно отличаются от теоретических. Гребер пишет: «На самом деле мало кто из экономистов пытался подсчитать общую общественную ценность разных профессий: большинство из них, видимо, сочло бы это дурацкой затеей[9]. Однако те, кто пытался, в целом подтверждает, что обратная взаимосвязь между пользой и оплатой действительно существует…

Среди известных мне исследований ближе всего к этой задаче проект британского Фонда новой экономики: он располагает наиболее широкой выборкой. Авторы исследования использовали метод под названием “анализ социального возврата на инвестиции”, чтобы рассмотреть шесть видов занятий, представляющих структуру занятости в целом: три высокооплачиваемых и три низкооплачиваемых…:

- банкир: годовая зарплата около 5 млн ф.ст.; уничтожает приблизительно 7 ф.ст. общественной ценности на каждый заработанный ф.ст.;
- директор по рекламе: годовая зарплата около 500 тыс. ф.ст., уничтожает приблизительно 11,5 ф.ст. общественной ценности на каждый заработанный ф.ст.;
- бухгалтер: годовая зарплата около 125 тыс. ф.ст., уничтожает приблизительно 11,2 ф.ст. общественной ценности на каждый заработанный ф.ст.;
- больничный санитар: годовая зарплата около 13 тыс. ф.ст. (6,26 ф.ст. в час); приносит приблизительно 10 ф.ст. общественной ценности на каждый заработанный ф.ст.;
- рабочий в сфере утилизации: годовая зарплата около 12,5 тыс. ф.ст. (6,1 ф.ст. в час); приносит приблизительно 12 ф.ст. общественной ценности на каждый заработанный ф.ст.;

---

[8] Стоит отметить, что такие экскурсы характерны для социологов и практически полностью игнорируются экономистами. П. Бурдье в своих лекциях по экономической антропологии замечает: «Например, Гэри Беккер, который недавно получил, как это ни удивительно, Нобелевскую премию по экономике, давно уже старается объяснять этой [рационального поведения] моделью такие виды поведения, как брак: не ведая страха и ровным счётом ничего не зная о работах антропологов, теоретиков родства и т.д., он предложил теорию брака, выписанную в категориях издержек, выгод и потерь… я буду отстаивать совершенно иную антропологию, основанную на той мысли, что для объяснения тех видов поведения, что воспринимаются в качестве рациональных, нет необходимости выдвигать гипотезу, будто их основанием выступает разум или сознательное рациональное намерение» [*Бурдье*, 2019. С. 15–16].

[9] Естественно, затея выглядит дурацкой. Но экономисты подсчитывают не *общую*, а *предельную* полезность (производительность) профессий. Общая ценность профессии банкира или токаря несопоставимы (обществу нужны и те, и другие), но оплата труда того и другого вполне сравнимы, и такой анализ делается регулярно (включая оценки дефицитности на тех или иных рынках труда).

- воспитатель в детском саду: годовая зарплата около 11,5 тыс. ф.ст.; приносит приблизительно 7 ф.ст. общественной ценности на каждый заработанный ф.ст.» (С. 297–298).

Такая ситуация как раз и оправдывается с помощью теологической аргументации: если труд действительно полезен для общества и приносит работнику удовольствие, он не должен оплачиваться. В-общем, старый советский лозунг «Слава труду!» по-капиталистически. В рамках своей исторической интерпретации Гребер затрагивает и трудовую теорию стоимости, возникшую до Маркса, и Карлейля с его культом героев. И в конце концов замечает:

«На протяжении XX в. было проведено множество опросов, исследований, обследований и этнографических описаний работы. Работы о работе стали своего рода небольшой самостоятельной дисциплиной… Выводы можно обобщить следующим образом:

1. Чувство собственного достоинства и самооценка большинства людей тесно связаны с тем, как они зарабатывают себе на жизнь.

2. Большинство людей ненавидит свою работу.

Это можно назвать парадоксом современной работы. Вся социология работы, не говоря уже о социологии трудовых отношений, главным образом занимается тем, что пытается понять, как обе эти вещи могут быть верны одновременно» (С. 337).

Сам же Гребер, с отсылкой к Карлейлю и его «поклонению страданию», поясняет этот парадокс так: «Убеждённость, что стремление к богатству, власти, удобствам и удовольствию в конечном счёте всегда двигало и будет двигать людьми, неизменно дополнялось и обязательно должно дополняться концепцией работы-самопожертвования, работы, которая ценная именно *потому*, что в ней сосредоточены страдание, садизм, пустота и отчаяние» (С. 341).

Экономическая теория рассматривает рынок как оптимизационный механизм, позволяющий его участникам добиться максимизации удовлетворения своих потребностей. Но счастья такой механизм не обещает — в конце концов, речь идёт о максимизации доходов и минимизации издержек, а не об оценке личной и общественной полезности. И если допустить, что среди потребностей людей есть и потребность в зле — вопреки пирамиде Маслоу — то можно получить такую систему, которая наряду с ростом богатства и дохода будет увеличивать зависть, злобу и бредовую работу. Возможно, именно это имеет место в России в последние 30 лет, а может быть, и нет. Во всяком случае, отечественных работ, которые бы рассматривали феномен «бредовой работы», мне не попадалось.

А что же на Западе? Приведу ещё одну большую цитату: «…из-за подобных условий труда политическая жизнь [здесь] наполнена ненавистью и злобой. Те, кто с трудом выживает и не может найти работу, злятся на трудоустроенных. Трудоустроенных убеждают ненавидеть бедняков и безработных, которых постоянно называют паразитами и нахлебниками. Те, кто застрял на бредовой работе, обижены на тех, кому повезло заниматься по-настоящему производительным или полезным трудом. А тем, кто занят по-настоящему производительным или полезным трудом, недоплачивают, их унижают и не ценят; и их, в свою очередь, всё сильнее бесят те, кто, по их мнению, занял немногочисленные рабочие места, где можно хорошо зарабатывать и при этом заниматься чем-то полезным, возвышенным или привлекательным, — те, кого они называют *либеральной элитой* (курсив мой. — *П.О.*). Наконец, всех их объединяет ненависть к политическому классу: они считают, что он коррумпирован (и совершенно правы). Однако политическому классу все предыдущие формы пустой ненависти весьма удобны, поскольку они отвлекают внимание от него самого» (С. 346).

Знакомая картина? Если — да, то экономисту всё же стоит прочесть книжку Гребера. Ну, а если нет, то составление индивидуальных планов, заполнение форм отчётности и отслеживание своего индекса Хирша в *elibrary* должно наполнять наши сердца гордостью. Ведь именно за эти показатели нас ценит администрация и Министерство образования и науки, не так ли?

ЛИТЕРАТУРА

Бурдье П. (2019). Экономическая антропология: Курс лекций в Коллеж де Франс (1992–1993). — М.: ИД Дело РАНХиГС.

Гребер Д. (2020). Бредовая работа. Трактат о распространении бессмысленного труда. — М.: Ад Маргинем Пресс, 2020.

Капелюшников Р.И. (2017). Казус Карлейля, или Кто рассорил экономическую науку с другими социальными и гуманитарными дисциплинами. Препринт. — М.: ИД ВШЭ, 2017.

Ореховский П.А. (2014). Экономический человек и роль зависти в его поведении // Общество и экономика, №12. С. 102–119.

Поланьи К. (2002). Великая трансформация: Политические и экономические истоки нашего времени. — СПб.: Алетейя, 2002.

Ротбард М. (2018). Оппенгеймер. «Государство». Анатомия государства. — М.: RUSTATE.ORG, 2018.

Ореховский Петр Александрович
orekhovskypa@mail.ru

Petr Orekhovsky
doctor habilitatus in economics, professor, chief research fellow of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow
orekhovskypa@mail.ru

BIG BLIND SPOT OF ECONOMIC SCIENCE
(ABOUT DAVID GREBER'S BOOK «BULLSHIT JOBS: THEORY»)

Abstract. The review is devoted to the characterization of the book by the British anthropologist D. Greber. The concept of «bullshit job» is associated with the pleasure that some people get by humiliating other people (evil). It is appears to that the meaning and content of work falls out of economic analysis, therefore economists do not notice that additional employment can bring negative, not positive social utility. It is essential that the market is neutral in relation to the maximization of both positive and negative utility, so a political-economic system may arise in which most actors find themselves with others in a relationship of constant hatred and enmity. The attention of economists is drawn to the need to expand the analysis, which includes not only quantitative values (wages), but also the content of work.

Key words: *bullshit job, information services, evil.*
JEL: A13, B59, J28, Z13.

REFERENCES

Bourdieu P. (2019). *Ekonomicheskaya antropologiya: Kurs lektsiy v Kollezh de Frans (1992–1993)* [Economic anthropology: a course of lectures at the College de France (1992–1993)]. — M.: ID Delo RANKhiGS. (In Russ).

Greber D. (2020). *Bredovaya rabota. Traktat o rasprostranenii bessmyslennogo truda* [Bullshit Jobs: Theory]. — M.: Ad Marginem Press. (In Russ).

Kapelyushnikov R.I. (2017). *Kazus Karleylya, ili kto rassoril ekonomicheskuyu nauku s drugimi sotsial'nymi i gumanitarnymi distsiplinami.* Preprint. [Casus Carlyle, or who quarreled economics with other social and humanitarian disciplines]. — M.: ID VSHE. (In Russ).

Orekhovsky P.A. (2014). Ekonomicheskiy chelovek i rol' zavisti v yego povedenii [Economic man and the role of envy in his behavior] // *Obshchestvo i ekonomika*. No. 12. Pp. 102–119 (In Russ).

Polanyi C. (2002). *Velikaya transformatsiya: Politicheskiye i ekonomicheskiye istoki nashego vremeni* [The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time. — SPb.: Aleteya, 2002 (In Russ).

Rothbard M. (2018). *Oppengeymer. «Gosudarstvo». Anatomiya gosudarstva* [Oppenheimer. "State". Anatomy of the state]. — M.: RUSTATE.ORG. (In Russ).