

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

ВОПРОСЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

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

№1
2017

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

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
МОСКВА

ВОПРОСЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ
научный журнал

№ 1/2017

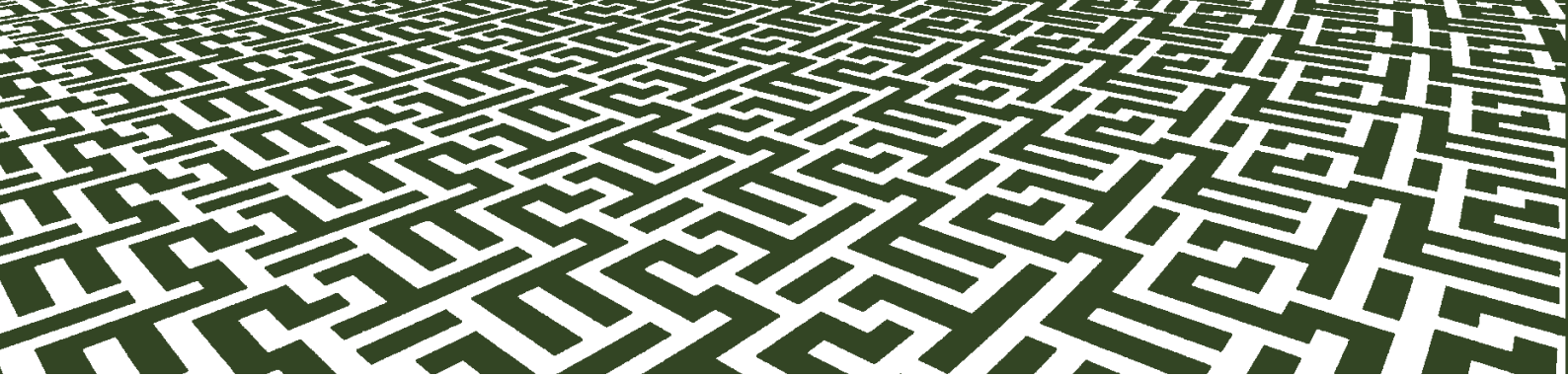
Главный редактор
П.А. Ореховский

Редакционная коллегия

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

Редактор Ерзнкян М.Д.
Компьютерная верстка Гришиной М.Ф.

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



RUSSIAN ACADEMY OF SCIENCES

THEORETICAL ECONOMICS

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

Nº1
2017

INSTITUTE OF ECONOMICS OF THE RUSSIAN ACADEMY OF SCIENCES

MOSCOW

VOPROSY TEORETICHESKOY EKONOMIKI
scientific journal

№ 1/2017

Chief Editor
P.A. Orekhovsky

Editorial board

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

М.И. Воейков

К проблеме социально-экономического неравенства: экономическое и социальное 8

МЕТОДОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

А.Д. Некипелов

«Новый прагматизм» профессора Г. Колодко: альтернатива или дополнение чистой экономической теории? 22

ОТ ТЕОРИИ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ

Е. Гурвич

Узлы российской макроэкономической политики..... 40

В.М. Полтерович

Разработка стратегий социально-экономического развития: наука vs идеология 55

ИСТОРИЯ МЫСЛИ

М.Г. Покидченко

Существует ли экономический цикл?..... 66

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

П.А. Ореховский

Концепты «университета» в различных дискурсах и российская реформа образования 74

А.Я. Рубинштейн

Могут ли исполнительские искусства быть прибыльными? 88

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

М.А. Давыдов

Модернизация Витте–Столыпина и ее специфика 109

ОБЗОРЫ И РЕЦЕНЗИИ

А.И. Колганов

Что дает психология для понимания экономических процессов?
(О книге Ю.Я. Ольсевича «Психологические основы экономического поведения»)..... 132

Требования к оформлению статей, предоставляемых для публикации
в журнале «Вопросы теоретической экономики» 140

CONTENTS

ECONOMIC THEORY

- M. Voeykov**
To the problems of socio-economic inequality: social and economic..... 8

METHODOLOGY OF ECONOMIC SCIENCE

- A. Nekipelov**
«New pragmatism» of professor G. Kolodko: alternative or addition to pure economic theory?... 22

FROM THEORY TO ECONOMIC POLICY

- E. Gurvich**
Junctions of the Russia's macroeconomic policy 40
- V. Polterovich**
Designing the strategies for socio-economic development: science vs. ideology 55

HISTORY OF THOUGHT

- M. Pokidchenko**
Is there an economic cycle? 66

INTERDISCIPLINARY STUDIES

- P. Orekhovsky**
The concepts of «university» in the various discourses and the Russian reform of education 74
- A. Rubinshtein**
Can performing arts be profitable? 88

ECONOMIC HISTORY

- M. Davydov**
Modernization of Vitte–Stolypin and its specificity 109

SURVEYS & REVIEWS

- A. Kolganov**
What gives a psychology for understanding economic processes?
(on the book of U.Ya. Olsevich «Psychological foundations economic behavior»)..... 132

- Requirements for the preparation of articles submitted for publication
in the journal «Theoretical Economics» 140

Уважаемые коллеги,

отделение «Теоретическая экономика» и журнал «Вопросы теоретической экономики» Института экономики РАН приглашают всех к сотрудничеству.

Журнал издается только в электронном виде и размещается на портале Института экономики в свободном доступе. Предполагается, что в 2018–2019 гг. он будет включен Высшей аттестационной комиссией (ВАК) Министерства образования и науки Российской Федерации в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук. По существующим правилам, с третьего–четвертого выпуска журнала будет подана заявка на включение его в базы данных: РИНЦ, RSCI (на платформе Web of Science), Scopus.

Особенностью журнала является сосредоточенность на методологических и теоретических вопросах междисциплинарных, экономических, институциональных (включая социальные вопросы) исследований. Планируется публикация рецензий и обзоров, посвященных выпуску монографий отечественных и зарубежных теоретиков. Приветствуются работы, продолжающие или начинающие дискуссию в развитие идей, озвученных как на портале «Вопросов теоретической экономики», так и в других российских и зарубежных изданиях.

Решение о публикации статей принимаются на основе двойного анонимного рецензирования. Единственным критерием отбора является качество работы — оригинальность, важность и обоснованность результатов, ясность изложения. Принадлежность автора к тому или иному общественному движению, защита в статье тезисов, характерных для того или иного политического течения, не будут влиять на решение редакции о публикации.

Для ускорения работы по рецензированию и редактированию статей просим авторов придерживаться распространенных требований к оформлению своих исследований, которые приведены в конце номера, на с. 140–141.

Ждем Ваши работы.

*С уважением, главный редактор
«Вопросов теоретической экономики»
П.А. Ореховский*

М.И. Воейков

*д.э.н., профессор, заведующий сектором политической экономии
Института экономики РАН*

К ПРОБЛЕМЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА: ЭКОНОМИЧЕСКОЕ И СОЦИАЛЬНОЕ

Аннотация. В статье рассматриваются разные подходы к анализу взаимосвязи экономического и социального как теоретических категорий в экономическом развитии. Анализируются актуальные методологические проблемы экономической теории и показывается, что экономическое не перетекает в социальное. Экономическое и социальное представляют собой две различные сферы жизнедеятельности общества, имеющие много пересечений и взаимосвязей, но являющиеся особыми и самостоятельными ценностными комплексами. Особенно это характерно для решения проблемы социально-экономического неравенства, которая в современном мире приобрела чрезвычайно актуальное значение. В теоретическом смысле она имеет две стороны: экономическую и социальную. С первой данная проблема рассматривается как фактор экономического роста. Представители либерального экономического подхода считают, что усиление неравенства ведет к увеличению экономического роста, так как высокодоходные слои населения имеют возможность делать значительные сбережения, которые затем перетекают в инвестиции, что к концу концов и приводит к данному результату. Однако, современные экономические исследования доказывают, что эмпирически это не подтверждается. Представители социального подхода утверждают, что усиление экономического неравенства сдерживает экономический рост и ведет к развитию фундаментальных рисков в обществе (рост преступности, сокращение продолжительности жизни, снижение качества человеческого капитала и т.п.).

Ключевые слова: *экономическая теория, социально-экономическое неравенство, экономическая политика, экономическое развитие.*

Классификация JEL: A13, D63, E20, E25, I30, O15.

Введение

Великий английский экономист Альфред Маршалл в докладе «Будущее трудящихся классов», прочитанном в Кембриджском клубе реформ в 1873 г., поставил такой фундаментальный вопрос: могут ли все в равной мере быть богатыми, здоровыми и образованными? Иными словами, может ли быть достигнуто социально-экономическое равенство в обществе? Он сказал буквально следующее: «Вопрос не в том, будут ли в конечном счете все люди равными – ибо наверняка не будут, а в том, не может ли прогресс продолжаться неуклонно, пусть даже и медленно, до тех пор, пока каждый человек, по крайней мере по роду занятий, не станет джентльменом. Я думаю, что это возможно и что так оно и будет» (Marshall, 2006. Цит. по: (Маршалл, 2006. С. 75)). Вопрос этот капитальный для всей социальной науки, уже несколько столетий крупнейшие ее представители обсуждают именно его. И касается он, прежде всего, возможности материального обеспечения всех людей на таком уровне, который достаточен для благополучной, комфортной и здоровой жизни. Ведь именно этим отличается жизнь джентльменов.

Исторический опыт капитализма и капиталистического общества за несколько сотен лет своего существования показывает, что обеспечить всем людям благополучную и ком-

фортную жизнь не получилось, т. е. не удалось сделать всех людей джентльменами. Хотя многие идеологи капитализма это обещали и обещают по сей день. Сегодня же проблема экономического неравенства и бедности даже обострилась и, пожалуй, вышла на первое место в теоретическом дискурсе. Социалистическая теория как раз пытается решить эту проблему и утверждает, что в социалистическом обществе социально-экономическое неравенство будет преодолено. Но социалистического общества пока нигде нет, а экономическое неравенство растет. Даже в Китае, где у власти находится Коммунистическая партия и который официально называется социалистическим, экономическое неравенство (коэффициент Джини примерно 0,5) существенно выше, чем в старых капиталистических странах северной Европы (коэффициент Джини примерно 0,3).

Итак, в принципе, можно согласиться с А. Маршаллом, что все люди достойны благополучной жизни в равной мере. И это, видимо, когда-нибудь будет. По крайней мере, дело идет именно к этому. Или просто в это хотелось бы верить. Таким образом, на повестку дня выходит вопрос экономического равенства людей. Конечно, физически люди не могут быть равными по многим основаниям. Еще Ж.-Ж. Руссо писал, что физическое неравенство «установлено природой и состоит в различии возраста, здоровья, телесных сил и умственных или душевных качеств». И ликвидировать это неравенство невозможно, тут нет вопроса. Или, как писал дальше Руссо, «он не возникает перед людьми разумными и свободными, которые ищут истину» (Руссо, 1969. С. 45). Таким образом, речь идет о равенстве в обществе как социально-экономическом. Первый шаг в этом направлении был сделан буржуазным обществом, которое положило конец наследственным привилегиям феодального общества и сделало всех людей равными перед законом. Но экономическое неравенство при этом не было ликвидировано, а в ряде случаев даже увеличилось.

Понятно, что полного экономического равенства между людьми в настоящих условиях быть не может. Люди работают по-разному и получают различный экономический результат. И было бы несправедливо всех экономически уравнивать. Но есть ли предел этого неравенства, имеется ли его разумная граница? Более того, экономическое неравенство способствует экономическому прогрессу (экономическому росту) или тормозит его? Эти вопросы активно обсуждаются в научной литературе уже не одно столетие.

Для ответа на этот вопрос полезно разобраться, что такое экономическое и что такое социальное (т.е. счастье и благополучие). Сейчас часто различают и даже порой противопоставляют социальное и экономическое. Говорят о социальных аспектах экономических явлений или о социальном измерении экономических процессов. Экономическое или экономические явления и процессы, понятно, изучает экономическая наука. Но изучает ли эта наука социальное, или социальные аспекты экономических процессов? Этот вопрос давно пора обсудить. Ведь экономическая наука по своей сути есть социальная, или часть социальных наук. И раньше, скажем, в начале XX в. или даже в его середине, мало кто отделял экономическую науку от социальной.

Раньше под социальным понималось общественное, как простой перевод слова «society», т.е. общество. Имелось в виду, что экономическая наука изучает какую-то часть общества, его экономическую составляющую или его экономическую основу и тем самым – и все сопутствующие этому социальные аспекты. В какой-то мере это было действительно так. И классическая политическая экономия демонстрировала именно такой подход.

Но сегодня появилась тенденция все же различать экономическое и социальное, выводить социальное за границы экономической теории. Под экономическим часто понимают сухой рациональный расчет поведения потребителя. Так, чтобы результаты деятельности всегда оказывались больше затрат. Экономическое – все, что можно измерить в таком духе. Социальное сегодня понимается как гуманитарное, как учет всяческих аспектов, касающихся благополучия человека и общества, которые трудно или невозможно подсчитать в экономическом смысле. Развитие и углубление экономического анализа как

рассмотрение рационального поведения «человека экономического» все социальное само собой выводит за пределы экономической науки. Плохо это или хорошо – другой вопрос.

Современный человек не может быть только экономической машиной. Его поведение, даже как потребителя, далеко не всегда соответствует рациональному выбору. Ему мешает или его отвлекает масса проблем. И чтобы понять человека, необходимо изучать и многие другие аспекты его жизни. Нужно изучать социальное. Почему же экономическая теория уже не справляется с этим?

1. Принцип экономизма

Известный принцип экономизма гласит: «Каждый субъект движим исключительно своим собственным эгоистическим интересом». В соответствии с этим неоклассические экономисты утверждают, что все нормальные люди – это по природе разумные, рациональные существа, ведущие себя исключительно эгоистически. Они стремятся увеличить свое материальное благополучие при минимизировании всякого рода затрат. То есть «человек экономический» ведет себя исключительно рационально. Так, наемный работник стремится к максимуму оплаты труда и к минимуму трудовых усилий. Предел мечтаний для него: получение сверхвысокой заработной платы при ничегонеделании. И такое поведение нельзя рассматривать с точки зрения принципа экономизма как ненормальное, морально несостоятельное.

Экономизм вообще вытесняет мораль и нравственность, выводит их за пределы рассмотрения. Если мораль и нравственность не дают прибыли, «навара», то они и не нужны, бесполезны. Так, ближе к концу горбачевской перестройки среди российских интеллектуалов стала популярна мысль, высказанная Н.П. Шмелёвым: «Все, что эффективно, то нравственно, и наоборот: все неэффективное – безнравственно»¹. По этой логике, совершенно правильной с точки зрения принципа экономизма, получается, что порнобизнес или наркобизнес как самые экономически эффективные виды коммерческой деятельности одновременно и самые нравственные. А высокая духовная культура (театр, классическая литература, симфоническая музыка, музеи), фундаментальная наука, наконец, благотворительность и милосердие – самые безнравственные виды человеческой деятельности. На этом примере очевидна полная бесперспективность доведения принципа экономизма до логического конца, т.е. до абсурда. А некоторые современные ответвления экономической теории именно этим и грешат.

Есть еще важный момент. Эгоистический человек по логике этих ответвлений экономической теории действует исключительно в своих собственных интересах, преследует, прежде всего, свой личный интерес. И это очень важно и нужно. Ибо только он сам лучше других видит и понимает свой собственный интерес. Он сам лучше всех остальных может его удовлетворить. И если все будут действовать исходя из своих эгоистических интересов, то общество будет развиваться наилучшим образом. Конечно, при этом кто-то выигрывает, а кто-то проигрывает, но в целом общество развивается поступательно. Всех ведет невидимая рука рынка. Еще А. Смит писал: «Он имеет в виду лишь свою собственную прибыль, и в этом, как и во многих других случаях, его ведет невидимая рука, способствуя цели, которая никак не входила в его намерения». И далее: «Преследуя свой собственный интерес, он зачастую способствует интересу общества более действенно, чем тогда, когда в действительности намеревался ему способствовать» (Цит. по: (Экономическая теория, 2004. С. 785)). Таким образом, эта невидимая рука ведет всех к общей цели экономического развития. Однако в реальной действительности не все получается гладко.

¹ См.: Книжное обозрение. 1988. 1 янв. С. 2.

Принцип экономической рациональности в общем и целом признается всеми авторами в экономической теории как основополагающий для понимания рыночной экономики. Даже те авторы, которые стремятся обнаружить «слабость» этого принципа, вынуждены признавать его правоту хотя бы в общей постановке вопроса. Так, лауреат Нобелевской премии 1972 г. Кеннет Дж. Эрроу пишет: «Безусловно, не существует общего принципа, который препятствовал бы созданию экономической теории, основанной на гипотезе, отличной от гипотезы рациональности. Действительно, существуют определенные условия, которые должны быть заложены в фундамент приемлемого теоретического анализа экономики. Прежде всего в их число должна входить теория рыночных взаимодействий, соответствующая концепции расчистки рынка в неоклассической теории общего равновесия». Вместе с тем он утверждает, что «гипотеза о рациональности сама по себе слаба». Что она «в принципе не является обязательной для экономической теории» (Эрроу, 2004. С. 246–247). В обоснование этого вывода Эрроу указывает, что на экономику влияют обычно всякого рода «индивидуальные характеристики». Он рассматривает пример сбережений. В литературе в этом случае обычно предполагается однородность экономических субъектов. «Между тем, – пишет Эрроу, – результаты неоднократно проведенных исследований говорят о том, что сбережения не пропорциональны доходу, из чего следует, что важную роль играет фактор распределения дохода». И делается такой вывод: «В целом, по мере совершенствования данных, становится все труднее найти простую, основанную на рациональности модель, которая объясняла бы имеющиеся данные о сбережениях, богатстве и наследовании» (там же. С. 251–252).

Можно привести и другой пример. Так, Ф. Найт в своей классической работе «Риск, неопределенность и прибыль» ставит вопрос: «Насколько человеческое поведение по самой своей природе допускает научную интерпретацию?». Он в конце концов сводится к возможности существования экономической науки. Ибо последняя изучает только и исключительно поведение людей в экономической сфере. Если дать отрицательный ответ на этот вопрос, то, стало быть, нет оснований для существования экономической науки. Примерно такой отрицательный ответ и дает Найт: «В данном пункте я остаюсь в очень большой мере приверженцем иррационализма» (Найт, 2003. С. 59). То есть экономическая наука существовать не может. Очень странное заявление. Ведь мы знаем, что экономическая наука существует уже не одну сотню лет. И какие-то общие закономерности экономического поведения людей она вывела – и только потому, что человек ведет себя в общем и целом экономически рационально или, по крайней мере, стремится вести себя именно так.

Однако рассмотрим аргументацию Найта. Она такова: «Основу науки о целенаправленном поведении должны составлять неизменные принципы, которым подчинены действия людей, их долговременные устойчивые мотивы. Однако сомнительно, что именно эти факторы играют фундаментальную роль в жизни людей. Люди хотят не столько получать желаемые вещи, сколько сделать свою жизнь интересной. И, похоже, одним из важных условий нашего интереса к тем или иным вещам является элемент непредвиденного, новизны, изумления» (там же. С. 59–60). Иными словами, Найт говорит, что нам очень важен интерес к новизне и изумлению. Это все хорошо и даже замечательно. Конечно, давно уже верно говорят, что человек жив не хлебом единым. Но в первую очередь для жизни нужен хлеб. И в подавляющем большинстве случаев люди ведут себя очень рационально. При производстве хлеба люди экономят свои трудовые усилия и бьются над повышением результата. Конечно, бывают всякие отдельные случаи. Но они так и остаются случаями, и наука их не изучает. Любой рациональный человек зубной пастой чистит зубы, а не ботинки. И выбор пасты определяется не случайными обстоятельствами, не «изумлением» от раскраски тюбика, а соотношением цены и ее полезных свойств. На красивую этикетку обычно радостно реагируют дети, но они не есть предмет экономической науки. Дети не ведут себя рационально в экономике. Их

рациональность – это рациональность живого организма, который реагирует только на физиологические раздражители.

На экономическое поведение человека влияет масса самых разнообразных и противоречивых факторов и причин. Но в экономической теории мы абстрагируемся от многих случайных, временных, поверхностных причин и факторов. Мы берем явление в чистом виде. И чтобы понять устройство рыночного механизма, мы должны представить человека в виде бездушного автомата, эгоистически преследующего в каждом конкретном случае свою собственную выгоду. То есть человек, как счетная машина, без конца соизмеряет свои затраты (времени, денег, сил, нервов и т.п.) с полученным результатом. Человек в экономике ведет себя предельно рационально. Другое дело, что в реальной жизни это случается далеко не всегда. Но в основном люди ведут себя в экономике именно так. Эрроу просто смешивает абстрактную модель поведения человека с тем, что бывает в жизни.

Рациональность и есть принцип экономизма – т.е. соизмерение затрат и результатов и максимальное превышение результата над затратами. Так, если человек покупает бутылку французского вина за 400 руб., то он ожидает, что она будет, по крайней мере, в два раза лучше, чем бутылка вина за 200 руб. И идеальной для экономического подхода будет возможность подсчитать, как-то измерить получаемое удовольствие от вина. Повышение цены в той же самой мере должно увеличивать и получаемое удовольствие. Но измерять удовольствие в рублях или долларах занятие малоперспективное. Это как раз и объясняет политическая экономия – что можно измерить и что нельзя или не имеет большого смысла. А для неоклассического направления современной экономической теории соизмеримость всего и вся – высший идеал. В этом суть неоклассики. И в этом же суть так называемого экономического империализма.

2. Экономический империализм

Кратко говоря, под экономическим империализмом можно понимать распространение экономического принципа, экономизма, экономической рациональности на процессы, явления и предметы, которые никак не относятся к экономике. Фрэнсис Фукуяма пишет в этой связи: «Двое наиболее плодотворных и наиболее известных на сегодняшний день экономиста-неоклассика – Гэри Беккер из Университета Чикаго и Джеймс Бьюкенен из Университета Джорджа Мейсона (оба нобелевские лауреаты) – всю свою карьеру занимались тем, что расширяли применение экономических методов на такие, обычно считающиеся неэкономические, феномены, как политика, администрирование, расизм, семья и рождаемость» (Фукуяма, 2004. С. 38). И тут же Фукуяма приводит мнение Гэри Беккера, который считает, что экономику не следует понимать как привязанную к определенному предмету изучения (в частности, к деньгам или богатству), а как метод, применимый ко многим аспектам человеческого поведения (Becker, 1976).

Однако этого добиться не всегда возможно. Тот же Фукуяма считает, что неоклассический подход справедлив только на 80%. Он указывает на главного экономиста Адама Смита и пишет, что «ему никогда не пришло бы в голову сказать, что экономическая деятельность может быть сведена к рациональной максимизации полезности» (Фукуяма, 2004. С. 39). И это верно. Но еще более верно то, что за пределами экономической деятельности находится масса других сфер, где экономическая рациональность вообще не присутствует. В известной мере это относится и к проблеме неравенства, которая имеет две стороны: экономическую и социальную.

Остроумно по поводу безмерного расширения использования экономических методов для всего и всюду заметил Ноам Хомский (Noam Chomsky): «В наше время, чтобы слова звучали серьезно, необходимо в каждой фразе употреблять слово “капитал”, – хотя именно

это как раз и является несерьезным. Вот почему я говорю о “человеческом капитале”. Это является частью нашей больной идеологии» (Хомский, 2003. С. 249). Действительно, ныне слово «капитал» употребляется как угодно и где угодно. И получается: человеческий капитал, социальный капитал, культурный капитал, интеллектуальный капитал, душевный капитал и т.п. Конечно, использовать это слово («капитал») как прилагательное, как художественный образ никому не возбраняется. Например, в литературе употребляются такие словосочетания, как кладбище паровозов, кладбище автомобилей, кладбище идей. Но каждый просвещенный человек хорошо понимает, что есть одно нормальное кладбище в точном значении этого слова, а все остальное – не более, чем красота литературного стиля. Научное использование таких понятий недопустимо. То же касается и капитала. Применять его как научную категорию, как научный термин со строгим смыслом в самых разнообразных сочетаниях будет означать размазывание, затирание его научного значения. Понять и научно объяснить что-либо будет уже невозможно. Это не развитие и углубление науки, а, по сути, ее ликвидация.

Вообще говоря, наука тогда добивается успеха, когда для новых явлений и процессов вырабатывает новые понятия и термины. Распространение же старых понятий и терминов, отражающих уже устоявшиеся и хорошо изученные явления, на новые области подобно разбавлению старого, доброго вина водой. Так, если в ожидании двух гостей вы запаслись бутылкой хорошего вина, а неожиданно к вам пришли четыре гостя, то будет очень опрометчиво добавить в бутылку еще столько же воды. Конечно, напитка будет больше, на каждого гостя придется установленная вами ранее норма жидкости, и дилетанты, видимо, ничего не заметят. Но качество продукта резко снизится. Более того, хорошее вино как вино будет уничтожено. Так же и с научными понятиями и терминами. Наука должна не растягивать уже хорошо работающие понятия на необозримые новые сферы, а наоборот, детализировать, уточнять, дробить старые понятия вслед за большей детализацией научно изучаемого процесса.

И тут мы сталкиваемся с другой проблемой – соотношения или различия экономики, экономической деятельности и хозяйства, хозяйственной деятельности.

3. Экономика и хозяйство

Важный теоретический вопрос, который часто поднимается в литературе, касается разделения понятий труда и человеческой деятельности и, соответственно, экономики и хозяйствования, экономических и хозяйственных субъектов. Представляется, что он весьма интересен. Под трудом обычно понимается средство обеспечения жизнедеятельности человека. Смысл труда – не в нем самом, а за его пределами. Деятельность же содержит цель и смысл в самой себе. Труд всегда и везде есть экономическая категория, деятельность – много шире экономического.

Под экономической можно понимать ту хозяйственную деятельность, которая преследует получение прибыли, т. е. осуществляется в рыночных условиях и по законам рынка. Смысл экономической деятельности заключается не в ней самой, а за ее пределами, например, в прибыли. Но если придерживаться понятийного разделения труда и деятельности, то экономическую нельзя называть деятельностью в политэкономическом смысле этого слова, ибо ее цель состоит не в развитии хозяйства, а в получении прибыли. Развитие хозяйства в данной ситуации есть лишь следствие такого рода действий. Следовательно, экономическим субъектом может быть только фирма, работающая за прибыль, для прибыли. Экономическим субъектом, стало быть, является лишь то, что работает как рыночный институт. А домашнее хозяйство или государство можно называть хозяйствующим субъектом, но не экономическим. Другой вопрос, что государство может выполнять эко-

номическую роль или некоторые экономические функции, о чем много писали у нас еще в 1970-е гг. И в этом смысле неоклассическое направление экономической теории, которое выводит государство из экономики, ближе к истине, ибо оно не есть и не может быть экономическим субъектом.

Логичным развитием этого подхода является разделение двух «анклавов» в экономике, в которых действуют разные правила. Один анклав представляет собой класс крупных корпораций. Только этим носителям современных форм капиталистического хозяйствования под силу обеспечить позитивные структурные сдвиги, инвестиционную активность в промышленности, экономический рост. Этот анклав крупных корпораций (монополий) по существу преодолевает стихийно действующий рыночный механизм. Другой анклав представляет мелкий бизнес, который обеспечивает конкурентную среду, экономическую свободу, полностью соответствует законам рыночного саморегулирования. Таким образом, осуществляется взаимодействие двух секторов экономики, один из которых работает в условиях рыночной среды, а другой предназначен для стратегических целей экономического развития.

Сегодня монополия не только стала фактом, но превратилась в фундаментальную основу трансформации современного капитализма. Об этом писали западные экономисты еще лет 50 тому назад (хотя, заметим, что В.И. Ленин – 100 лет назад). Так Дж. Гэлбрейт в середине 1960–1970-х гг. отмечал, что роль и значение крупных корпораций в современной рыночной экономике существенно возрастает: «С конца прошлого столетия гигантская корпорация становится все более характерной чертой делового мира. Ее влияние признавалось везде, кроме экономических учебников» (Гэлбрейт, 1976. С. 40). Доля же мелкого и среднего бизнеса заметно сокращается. Создается так называемая планирующая система из крупных корпораций, которые трансформируют саму рыночную экономику. А сама рыночная система, по мысли Дж. Гэлбрейта, «это мир мелких фирм». За последние 30–40 лет этот процесс концентрации производства заметно усилился. Современные исследования показывают, что за период с 1970 по 2014 гг. доля активов крупнейших корпораций обрабатывающей промышленности США увеличилась на 40%. Так, если на долю 847 крупнейших корпораций США, которые составляют лишь 0,33% от общей численности предприятий, в 1970 г. приходилось менее 50% всех активов отрасли, то в 2014 г. они уже концентрировали у себя 88,7% (Комолов, 2015. С. 158). Идет интенсивный процесс монополизации производства и ослабления конкуренции и, соответственно, вытеснения рыночной экономики.

Такую систему, где господствуют технологические структуры, Гэлбрейт и называет «новым индустриальным обществом». «Было бы целесообразно еще до того, как мы получим более точные формулировки, дать какое-то обозначение той части экономики, которая характеризуется наличием крупных корпораций. Такое обозначение напрашивается: я буду называть ее «индустриальная система». В свою очередь, индустриальная система – это определяющая черта «нового индустриального общества». И в этой системе центральное место занимает современная корпорация, которую Гэлбрейт рассматривает «как инструмент планирования, преодолевающий рынок» (Гэлбрейт, 1976. С. 171).

Действительно, рыночная экономика и капиталистическое общество сегодня претерпевают фундаментальную трансформацию: исчезает частная собственность на средства производства; деньги перестают быть инструментом регулирования рынка; концентрация производства и монополизация достигли наивысшей ступени своего развития, когда уже с объективной необходимостью требуется введение плановой системы; государство становится полным хозяином (даже диктатором) в рыночной экономике – да в такой степени, что от самого рынка скоро останутся лишь некоторые внешние атрибуты.

Из истории мы знаем, что в странах второго эшелона экономического развития позитивные структурные сдвиги, инвестиционную активность и экономический рост обеспе-

чивал не крупный бизнес, а государство в форме так называемого государственного капитализма. Это было характерно для России в период индустриализации 1930-х гг., Южной Кореи, присуще для сегодняшнего Китая. Кроме того, если крупный бизнес вывести из под рыночного регулирования, то он неминуемо попадает под жесткое государственное регулирование, т. е. опять же воспроизводит формы государственного капитализма. Тогда он должен будет из экономического субъекта превратиться в хозяйственный, ибо главной целью будет уже не просто получение прибыли, а хозяйственное развитие всего народно-хозяйственного комплекса. И это существенно отличает страны второго эшелона экономического развития от развитых стран Запада.

Таким образом, последовательно развивая эту логику, мы приходим к следующему выводу. Одним анклавом или сектором экономики должен быть рыночный, объединяющий разные виды частнохозяйственной инициативы, в том числе и крупные капиталистические формы. Другой сектор должен быть представлен как государственный, преследующий стратегические и социальные цели. Особенно важно это для России – в силу ее географических и исторических особенностей.

Рассмотрим вопрос о соотношении социального и экономического на другом примере. В последнее время понятие «домохозяйство» стало часто встречаться в специальной литературе и почти превратилось в экономическую категорию. Но оправдано ли это? Согласно некоторым ученым, сильно увлекшимися исследованиями «человека экономического» как в высшей степени рационального элемента экономической системы и придавленными неоклассическим подходом, домохозяйство призвано снабжать экономику ресурсами, прежде всего, трудовыми. Однако человек, даже большой любитель неоклассики, заводит семью совсем не для того, чтобы регулярно «снабжать экономику ресурсами», а по тысяче других причин. И обзаводится он домохозяйством для своего удобства и удовольствия, а не для дополнения рыночной системы.

Домохозяйства же, конечно, есть, и они составляют необходимый элемент экономической системы. И статистический учет процессов, идущих в домохозяйствах, существенно обогащает экономический анализ всей экономики. Тут спору нет. Но представлять сегодня домохозяйства, как это делается в некоторых работах, важнейшим элементом экономической системы, как бы в одном ряду с предприятиями и производственными организациями, просто нелепо. Возможно, в средние века, в феодальном обществе домохозяйства (т.е. натуральные хозяйства крестьян и помещиков) и были таким важнейшим элементом той экономической системы. Но тогда еще таким термином (домохозяйство) экономическую теорию не обогатили.

Придумали этот термин недавно и в силу непонятно каких причин придали ему необыкновенно важное значение. То ли стало много экономистов, которые все, до чего дотянутся, готовы пропустить через калькулятор экономической эффективности. Например, доверие, любовь, счастье, наконец, семью. То ли неоклассический подход стал столь плодовитым, что готов сжевать все на свете. В общем, домохозяйство есть категория неоклассики, амбиций у которой намного больше реальных возможностей.

Человек в домохозяйстве ничего не производит кроме самого себя. Домохозяйства, которые регулярно поставляли бы людей (трудовой ресурс) в готовом и упакованном виде для рыночной системы, в природе почти не встречаются. Человек же заводит не домохозяйство, а семью. Ему так удобней и приятней. И именно семья является важнейшей ячейкой общества, где экономические мотивы, как известно, не являются доминирующими.

4. Об экономической и социальной эффективности

Перейдем теперь к обсуждению сравнительных достоинств моделей либерального и социального государства. В центре этого сопоставления находится проблема экономической эффективности. Известно, что либеральные теоретики постоянно утверждают, что либеральная экономика всегда и везде более эффективна, чем, например, социальное государство. Все это верно, но не все так просто. Сравнить либеральную и социальную модели экономики нет смысла, поскольку с точки зрения голой или чистой экономической эффективности либеральная рыночная экономика всегда и везде будет лучше. Но дело тут в другом.

Проблема сочетания, точнее какого-то примирения экономической рациональности, рыночной эффективности, с одной стороны, и социальности, с другой, имеет длинную историю. Положение о совместимости экономической эффективности и социальности постоянно затрагивалось еще советскими авторами с разных сторон. В 1970-е гг. прошлого века в советской экономической литературе эта же проблема получила трактовку как социально-экономическая эффективность. Многие хозяйственные мероприятия осуществлялись не с точки зрения экономической эффективности, а преследовали достаточно определенные социальные цели. Например, строительство промышленных предприятий в среднеазиатском регионе с целью индустриального его развития и увеличения занятости населения. Считалось, что в преследовании такого рода социальных целей состоит преимущество «социалистического способа производства» и «социалистического» хозяйственного механизма. Хотя четко никто не мог объяснить, какое значение имел хозяйственный механизм для достижения социальных целей. Ведь все это делалось не благодаря экономическому механизму, а вопреки ему. Экономическая эффективность таких мероприятий была низкой, и не она определяла их целесообразность. Через плановые методы пытались достичь преимущественно социальные цели, а не решать задачи повышения экономической эффективности. Но экономический результат и в том, и в другом случае оказывался существенно меньше предполагаемого, хотя социальные цели в каком-то смысле достигались. Этого отрицать нельзя.

Таким образом, неконструктивно само понятие социальной эффективности, если ее брать в качестве экономической категории, да еще с претензией на численные подсчеты. Нельзя же отождествлять экономическое и социальное. Однако проблема более глубокая. Этические или социальные ценности, которые в совокупности могут характеризовать социальную модель общества, никак не вытекают из способа производства, ориентирующегося на достижение максимальной экономической эффективности. Социальность возникает лишь после рынка, после достижения экономической эффективности. Когда человек сыт и благоустроен, он готов развлекаться.

Здесь возникает трудный теоретический вопрос. Если рыночная, либеральная экономика по определению более эффективна, чем социальное рыночное хозяйство, то почему же российская экономика, которая активно дрейфует вот уже 25 лет в сторону первой, не становится все более эффективной? Дело в том, что в сегодняшних российских условиях весьма эффективен только один сектор национальной экономики – сырьевой. Он демонстрирует высокую эффективность и конкурентоспособность на мировом рынке. То есть либеральная экономическая модель сделала российскую экономику эффективной только в ее одном, узком, секторе. Все остальное владельцам этого сектора просто не нужно. Поэтому с их точки зрения надо закрывать ненужные заводы, университеты, школы и больницы. И население в таком количестве тоже не нужно. Есть исследования, которые убедительно показывают, что межотраслевая дифференциация заработной платы такова, что приоритетными стали добывающие отрасли и некоторые услуги, создающие их инфраструктуру. А такие важнейшие отрасли по воспроизводству трудового и человеческого

потенциала, как легкая и пищевая промышленность, образование, здравоохранение, культура, по величине заработной платы занятых «попали в разряд аутсайдеров» (Токсанбаева, 2006. С. 95). То же, по существу, происходит и с основным индустриальным ядром экономики (машиностроением). Вся экономика, вернее, то, что еще осталось от нее, работает на один сектор. Это логика рыночного механизма, и в соответствии с неоклассической экономической теорией тут все правильно. С точки зрения мирового рынка и либеральной экономической модели Россия нужна как сырьевой придаток этого рынка. Здесь будет достигнута высокая степень экономической эффективности.

Но с точки зрения населения страны такая эффективность не нужна. Когда речь идет о выживаемости страны и населения, эффективность одного сегмента экономики не может являться решающей для страны. То есть рынок, по определению, не обеспечивает общенациональную экономическую эффективность. Здесь сказывается один из его «провалов». Поэтому правительство должно заниматься и решать социальные проблемы всего населения за счет высокой эффективности одного сектора экономики. То есть, как образно и точно сказал крупнейший отечественный экономист – академик Д.С. Львов, надо «вернуть ренту народу». Конечно, от этого снизится общеэкономическая эффективность, но сохранится человеческий потенциал, а значит и вся страна.

Поэтому нужна активная социальная политика государства. Современное же российское государство вообще чуждо ее. Отсутствует политика занятости, доходов. Вместо борьбы с бедностью и ее недопущения, осуществляется лишь адресная помощь некоторым социальным категориям населения. Подавляющее большинство российских экономистов полагают, что люди должны жить хорошо и что правительство должно озаботиться непрерывным повышением материального благосостояния народа. И если либеральный экономический курс не отвечает этим целям, то, значит, он противоречив и вообще не подходит для нашей страны. Но так рассуждают экономисты, для которых социальные императивы являются имплицитно выше рыночной эффективности. Совсем не так ситуация выглядит с точки зрения правящего класса в России. Для них как раз либеральный курс очень хорош.

Однако не могут все одинаково осознавать общественное развитие. Если в современной России успешно создано буржуазное общество, то, значит, сформированы и разные классы. Класс богатых не обязан и не будет осознавать бесперспективность развития, которая следует из сложившихся приоритетов. Для него они даже очень перспективны. Если у нас есть «две России», то не может курс экономических преобразований нравиться им в одинаковой мере. То, что нравится и хочется одной России, по определению не должно нравиться и хотеться другой.

Итак, с точки зрения химически чистой экономической эффективности либеральная рыночная экономика всегда и везде будет выше, ибо, в соответствии с рыночной эффективностью, население старшей возрастной группы не нужно. Зачем содержать пенсионеров, они обуза для государства. Но вопрос можно поставить и шире. Если брать не только экономическую эффективность, но и более широко – экономическое развитие – то либеральная модель не дает однозначного положительного ответа. Можно привести примеры (Бразилия, Россия) того, что углубление экономического неравенства, характерное для либеральной модели, не воздействует на ускорение экономического роста. Эмпирически эта зависимость не подтверждается. Следует выбирать что-то одно. Или социальное государство, что соответствует Конституции РФ, и проведение соответствующей политики, или либеральное государство и господство рыночной экономики и идеологии, что увеличивает экономическое неравенство. Но надо иметь в виду, что либеральная экономическая политика по существу в России является антиконституционной.

Если же стремиться к созданию в России социального государства, что соответствует Конституции, то надо сменить либеральную ориентацию государственной политики. Тем более, что социальность российского государства во многом унаследована еще

от советской системы. Однако она активно рассасывается в сторону государства либерального типа. Это выражается в следующем: отсутствие стратегии развития страны; негарантированность реализации базовых потребностей населения; усиление принципа платности в обеспечении социальными благами; неравенство сторон социального партнерства; налогообложение доходов, дающее преимущество бизнесу в ущерб наемным работникам. От всех этих действий, которые до сих пор проводятся правительством, российская экономика эффективней не становится. И одним из показателей неэффективности является проблема социально-экономического неравенства.

5. Проблема неравенства

Сегодня проблема социально-экономического неравенства выдвинулась на одно из центральных мест в ряде социальных наук. Ею занимаются экономическая наука, социология, политология, психология и даже медицина (см., например: (Дитон, 2016)). Особое значение в исследовании экономического неравенства имеет, конечно, экономическая наука, а точнее, политическая экономия. Говоря о политической экономии, надо признать, что сегодня данная проблема заняла центральное место в этой науке, как в свое время проблема классов и распределения богатства.

Экономическое неравенство сегодня является одной из самых актуальных проблем как экономической науки, так и экономической политики. Нобелевский лауреат по экономике Джозеф Стиглиц в своей недавней книге прямо пишет: «Неравенство есть причины и следствие провалов политической системы, и именно оно ведет к росту нестабильности нашей экономической системы». Или в другом месте: «Рынки сами по себе, даже тогда, когда они стабильны, зачастую приводят к высоким показателям неравенства, что на выходе означает несправедливость» (Стиглиц, 2015. С. 36, 38). Неравенство назвал фундаментальным противоречием капитализма Т. Пикетти в недавно переведенной на русский язык книге «Капитал в XXI веке»: «Неравенство... означает, что рекапитализация имущества, накопленного в прошлом, протекает быстрее, чем растут производство и зарплаты. Это неравенство отражает фундаментальное логическое противоречие» (Пикетти, 2015. С. 585). Таким образом, для мировой экономической литературы проблема неравенства за последние годы вышла, пожалуй, на первое место. Она актуальна и для современной России, хотя в отечественной научной литературе и экономической практике ей уделяется значительно меньше внимания.

В свое время проблема классов и распределения социального продукта между ними занимала центральное место в политической экономии. Сегодня ее заменила проблема экономического неравенства.

Есть два подхода к ее решению. Первый, назовем его *экономическим*, состоит в том, что статистически определяется влияние неравенства на экономический рост и показывается, что есть периоды, когда увеличение первого усиливает второй, а есть такие, когда оно начинает тормозить рост. Этот подход в свое время развивал С. Кузнец. Но как признает сам С. Кузнец и последующие исследователи, опытным путем доказать влияние неравенства на экономический рост очень трудно. Сам Кузнец писал, что лишь на 5% это соотношение подтверждается эмпирически (Kuznets, 1955. P. 26).

Остается второй подход к поиску оптимальной меры неравенства, назовем его *социальным*. Согласно ему, благоустроенное общество должно характеризоваться минимальным экономическим неравенством. Таковы, например, северные страны Европы, которые называют социальными государствами, или странами с социальным рыночным хозяйством. В европейских странах проводится осознанная политика создания и поддержания социального государства. Обращается внимание, прежде всего, на внутрикорпоративное

неравенство доходов. Известно, что высший менеджмент предприятий использует любую возможность для увеличения личных доходов. Это ведет, в конце концов, к падению материальных стимулов трудовой деятельности, проявлению внутрикорпоративных конфликтов.

Итак, социальное государство. В этом вопросе, как и во многих других, есть некоторая путаница. До сих пор нет четкой теории социального государства. Например, некоторые авторы даже пишут о «либеральном социальном государстве». На наш взгляд, это полная нелепость, это сухая вода. Ведь социальное государство как теоретическая концепция и модель, как народнохозяйственная и государственная практика появилось и развивалось как альтернатива именно либеральной модели, либеральной экономической практике. Есть две взаимоисключающие тенденции в теоретической трактовке государства. Одна, либеральная, минимизирует роль государства и в пределе своем сводит ее к функциям «ночного сторожа». Другая, которую можно назвать институциональной, полагает, что государство призвано выполнять существенные функции во многих аспектах жизни общества, в том числе и в экономике. Функция социального государства и состоит в снижении ничем не обоснованного экономического неравенства.

Таким образом, категория неравенства в значительной степени является ценностной, тесно связанной с понятием справедливости. Господствующие в обществе представления о справедливости определяют уровень неравенства в распределении доходов, который признается обществом как норма. Отклонение от этой нормы оказывает негативное влияние на экономическое развитие. Такой путь поиска оптимальной меры неравенства можно назвать социальным. В последних научных публикациях указывается, что «в странах, где равенства больше, выживает больше младенцев, а люди в целом здоровее и счастливее. Равенство приносит «дивиденды» на всех этапах человеческой жизни, от детства до старости» (Дорлинг, 2014. С. 11).

В этой связи встает вопрос о соотношении социальной справедливости и экономической эффективности, т.е. демократии и рыночной экономики. В либеральной экономической концепции является непреложным постулат, что демократия дает простор для экономического развития, рыночной конкуренции, опираясь именно на частное благо. То есть как бы демократия и рынок есть почти одно и то же. И действительно, на первых порах было именно так. Рыночная экономика только при буржуазной демократии способствовала быстрому экономическому прогрессу. Рынок требует демократического устройства общества, которое в свою очередь способствует успешному развитию экономики. Исторически рынок появился раньше буржуазной демократии (если не брать гражданскую демократию античности), но потребовал ее как свою объективно необходимую форму существования и развития. Однако заметим, что буржуазная демократия – это не один человек – один голос, а один доллар – один голос. Это важное свойство демократии в эпоху рыночной экономики.

И в свое время это был гигантский шаг вперед. Ибо в центре общественного устройства находилась не наследственная власть феодалов, а личные успехи, достижения частных лиц. И именно рыночная экономика создала механизм общественного прогресса, в основе которого лежала демократия денег, денежное могущество. То есть рыночная демократия, демократия для рынка, можно ее также назвать буржуазной, в свое время обеспечила колоссальный прогресс общества. Но в основе его лежало экономическое неравенство. Так это было. Но теперь пришло иное понимание взаимодействия демократии и рынка. Так, Л. Туроу пишет: «История свидетельствует о том, что, поскольку рыночная экономика не выработала экономического равенства, совместимого с демократией, всем демократиям пришлось «вмешаться» в дела рынка с целым рядом программ, имевших целью содействовать равенству и предотвращать рост неравенства» (Туроу, 1999. С. 291). Государство и государственная политика и являются тем, что будет ограничивать монополизацию рынка, сохраняя демократию. Нужно государство с его антимонопольным регулированием.

И тут возникает парадокс: чтобы сохранить конкуренцию и демократию экономического процесса, нужно подавить (или ограничить) свободное рыночное саморегулирование.

Но это также означает, что сама по себе демократия входит в противоречие с рынком, т.е. последний ведет к ее подрыву. Поэтому многие авторитарные режимы (А. Пиночета в Чили, например) для сохранения рынка сворачивали демократию. И совсем не случайно, что в странах 2-го или 3-го эшелонов экономического развития (Южная Корея, Боливия, Аргентина и др.) рост экономики проходил в условиях авторитарных или даже диктаторских режимов. А возьмем современный Китай. Где там демократия? О ней в современном Китае говорят мало и неохотно. Но темпы экономического развития он демонстрирует высокие. Есть сильное государство, успешно развивающийся рынок и очень слабая (или никакая) демократия. Пример Китая нам показывает, что для успешного развития рыночной экономики демократия и не нужна. Значит, государство может действовать двояко: или ограничивать рынок для развития демократии или использовать рынок для наращивания экономического потенциала и повышения экономической эффективности без демократии. Вот еще одно фундаментальное противоречие капитализма.

Однако, пожалуй, самое большое или, лучше сказать, наиболее бросающееся в глаза противоречие современного капитализма состоит в непомерно разрастающемся и угрожающем его существованию социально-экономическом неравенстве. Как уже говорилось, неравенство можно изучать двояко: как экономический феномен, который оказывает существенное влияние на экономический рост, и как социальную проблему благополучного развития современного общества. Если неравенство как экономический феномен исследуют некоторые ответвления современной экономической теории (например, экономикс), а как социальную проблему – социология, то комплексное или системное изучение остается за политической экономией.

ЛИТЕРАТУРА

- Гэлбрейт Дж. (1976). Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс.
- Дитон А. (2016). Великий побег. Здоровье, богатство и истоки неравенства. М.: Изд-во Института Гайдара; Фонд «Либеральная Миссия».
- Дорлинг Д. (2014). Равенство. М.: Книжный Клуб Книговек.
- Комолов О.О. (2015). Крупный и малый бизнес: роль и место в современной экономике // Экономическое возрождение России, № 4(46). С. 156–167.
- Маршалл А. (2006). Будущее рабочего класса. В кн.: *Маршалл Т.Х. Избранные очерки по социологии*. Сб. переводов. М.: ИНИОН (*Marshall A. The Future of the Working Classes*).
- Найт Ф. (2003). Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело.
- Пикетти Т. (2015). Капитал в XXI веке. М.: Ад Маргинем Пресс.
- Руссо Ж.-Ж. (1969). Трактаты. М.: Наука.
- Стиглиц Дж. (2015). Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему. М.: Эксмо.
- Токсанбаева М.С. (2006). Социальные интересы работников и использование трудового потенциала. М.: Наука.
- Туроу Л. (1999). Будущее капитализма. Как сегодняшние экономические силы формируют завтрашний мир. Новосибирск: Сибирский хронограф.
- Фукуяма Ф. (2004). Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М.: АСТ: Ермак.
- Хомский Н. (2003). Классовая война. Интервью с Д. Барзамяном. М.: Практис.
- Экономическая теория. (2004) / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. М.: ИНФРА-М.
- Эрроу К. (2004). Экономическая теория и гипотеза рациональности. В сб.: Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. М.: ИНФРА-М.
- Becker G. (1976). *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kuznets S. (1955). Economic growth and Income inequality // *The American Economic Review*. Vol. XLV. No. 1. P. 26.

Воейков Михаил Илларионович

mvok1943@mail.ru

Michael Voeykov

doctor habilitatus in economics, professor, chief research fellow of the Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

mvok1943@mail.ru

TO THE PROBLEMS OF SOCIO-ECONOMIC INEQUALITY: SOCIAL AND ECONOMIC

Abstract. The article examines different approaches to the analysis of the relationship between economic and social as theoretical categories in economic development. The actual methodological problems of economic theory are analyzed and it is shown that the economic does not flow into the social one. Economic and social represent two different spheres of society, which have many intersections and interrelations, but which represent special and independent value complexes. This is especially characteristic of the problem of socio-economic inequality, which in the modern world has acquired an extremely topical significance. Theoretically, the problem of inequality has two sides: economic and social. On the economic side, the problem of economic inequality is seen as a factor of economic growth. Representatives of the liberal economic approach believe that increasing inequality leads to increased economic growth, as high-income segments of the population have the opportunity to make significant savings, which then flow into investments, which ultimately leads to increased economic growth. However, modern economic studies prove that this is not confirmed empirically. Representatives of the social economic approach argue that increasing economic inequality hinders economic growth and leads to the development of fundamental risks in society (increased crime, reduced life expectancy, reduced quality of human capital, etc.).

Keywords: *economic theory, socio-economic inequality, economic policy, economic development.*

JEL Classification: A13, D63, E20, E25, I30, O15.

REFERENCES

- Arrow K. (2004). Economic theory and the rationality hypothesis. In: Economic Theory. Ed. Itwell J., Milgate M., Newman P. M.: INFRA-M.
- Becker G. (1976). The Economic Approach to Human Behavior. Chicago: University of Chicago Press.
- Chomsky N. (2003). Class war. Interview with D. Barzamyam. M.: Praxis.
- Dieton A. (2016). The Great Escape. Health, wealth and the sources of inequality. M.: Publishing House of Gaidar Institute; The Liberal Mission Foundation.
- Dorling D. (2014). Equality. M.: Book Club Knigovok.
- Economic theory. (2004). Ed.: Itwell J., Milgate M., Newman P. M.: INFRA-M.
- Fukuyama F. (2004). Trust: social virtues and the path to prosperity. M.: AST: Ermak.
- Galbraith J. (1976). Economic theories and the goals of society. M.: Progress.
- Knight F. (2003). Risk, uncertainty and profit. M.: The Case.
- Komolov O.O. (2015). Big and Small Business: The Role and Place in the Modern Economy // The Economic Revival of Russia. No. 4 (46). Pp. 156–167.
- Kuznets S. (1955). Economic growth and Income inequality // The American Economic Review. Vol. XLV. No. 1. P. 26.
- Marshall A. (2006). The Future of the Working Class. In: Marshall T.H. Selected essays on sociology. Sat. Translations. M.: INION, (Marshall A. The Future of the Working Classes).
- Piketty T. (2015). Capital in the 21st century. M: Ad Marginem Press, 2015.
- Rousseau J.-J. (1969). Treatises. M.: Nauka, 1969.
- Stiglitz J. (2015). The price of inequality. Than the stratification of society threatens our future. M.: Eksmo.
- Thurou L. (1999). The future of capitalism. How today's economic forces shape tomorrow's world. Novosibirsk: The Siberian Chronograph.
- Toksanbaeva M.S. (2006). Social interests of workers and use of labor potential. M.: Science.

МЕТОДОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

А.Д. Некипелов

*академик РАН, директор Московской школы экономики МГУ
им. М.В. Ломоносова*

«НОВЫЙ ПРАГМАТИЗМ» ПРОФЕССОРА Г. КОЛОДКО: АЛЬТЕРНАТИВА ИЛИ ДОПОЛНЕНИЕ ЧИСТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ?¹

Аннотация. Статья посвящена поиску ответа на следующий вопрос: является ли концепция «нового прагматизма» проф. Г. Колодко альтернативой или дополнением общей экономической теории? Позиция автора – позитивный потенциал «нового прагматизма» состоит в его практической полезности для анализа на междисциплинарной основе конкретных ситуаций, складывающихся как в отдельных национальных экономиках, так и в мировом хозяйстве. Однако эта концепция не может заменить общую экономическую теорию, более того, эффективной она может быть только в том случае, если опирается на базовые положения этой теории.

Ключевые слова: кризис общей экономической теории, микроэкономика, макроэкономика, гетеродоксия, методология.

Классификация JEL: A11, A12, B21, B22, B59.

1. Вызовы современного мира

Научно-технический прогресс коренным образом изменил и продолжает менять жизнь человеческого сообщества. Еще каких-то тридцать–сорок лет назад люди и представить не могли, как изменится их жизнь в результате «цифровой революции», взрывного развития информационно-коммуникационных технологий. Завораживающие перспективы открылись в связи с ускоряющимся проникновением человечества в тайны микробиологических и когнитивных процессов, закономерностей материи на наноуровне.

Благодаря неуклонному прогрессу в фундаментальных и прикладных исследованиях люди получают в свое распоряжение все более и более совершенные технологии, позволяющие в расширяющихся масштабах удовлетворять их материальные и духовные потребности.

Но хорошо известно и то, что увеличение интеллектуального могущества человечества не избавляет его от все новых и новых вызовов – как со стороны окружающего материального мира, так и его собственной организации как социума. Пожалуй, в самом общем виде все эти вызовы можно рассматривать как проявления одной большой проблемы – нетождественности процессов роста (в смысле неуклонного, хотя и неравномерного, увеличения имеющихся в распоряжении человечества материальных и духовных благ, знаний, технологий) и развития (в смысле прогрессирующего общественного благосостояния).

¹ Очерк опубликован на польском языке в сборнике: «Ekonomia Przyszlosci. Wokol nowego pragmatysmu Grzegorza Kolodko» / Redakcja naukowa Maciej Baltowski. Warszawa: PWN SA, 2016. Ss. 33–48. (Aleksandr Niekipielow. Nowy pragmatyzm Grzegorza W. Kolodki – alternatywa czy uzupelnienie czystej teorii ekonomii?)

Очевидно, что как эта «мегапроблема», так и ее «частные производные» имеют особое экономическое измерение.

В сфере взаимоотношений человека и природы конфликт между ростом и развитием проявляется в устойчивом обострении проблемы деградации окружающей среды в результате производственной деятельности людей. Хорошо известно, что усилия человечества по наращиванию производственной активности оказывают противоречивое воздействие на динамику его благосостояния. Непосредственный результат состоит в увеличении количества благ, служащих удовлетворению потребностей членов социума, и он, несомненно, подталкивает людей к наращиванию масштабов производства. В этом направлении действует также и рост человеческой популяции. Более отдаленный, но постепенно накапливаемый эффект расширяющейся эксплуатации природных ресурсов заключается в ухудшении качества среды обитания человека, что не может не сказываться отрицательно на его благосостоянии.

Многообразны проявления проблемы «рост vs развитие» и внутри самого социума. Общественные (в том числе экономические) институты не обеспечивают полного учета культурных ценностей в процессе взаимодействия людей, принадлежащих к различным группам населения. Эта сторона дела привлекает особенно пристальное внимание в связи с охватившим планету процессом глобализации. В более общем плане можно говорить о постоянных сбоях в процессах гармонизации интересов самых разных участников общественных взаимодействий – отдельных людей, различных социальных групп. Конечным результатом несовершенства социально-экономических институтов становятся многочисленные, подчас весьма острые, конфликты, нежелательное развитие социально-экономических процессов. В качестве примеров таких, вызывающих озабоченность, явлений можно привести глубокую дифференциацию уровней доходов людей, регионов, стран, их резко отличающиеся возможности доступа к достижениям современной цивилизации.

Многочисленные проблемы возникают и в связи с несовершенством самой организации экономической жизни современного общества – как в национальных рамках, так и в глобальном масштабе. Функционирование рыночного хозяйства, ставшего после крушения социалистической системы универсальной формой экономического устройства, сопровождается глубокими кризисами. При этом основным источником глобальных пертурбаций становятся проблемы, возникающие не столько в реальном, сколько в финансовом секторе экономики.

Проблема осложняется тем, что между различными вызовами, с которыми сегодня столкнулось человечество, существует сложная система прямых и обратных связей. Напряженность, нарастающая по линии «человек – природа», проецируется на систему социальных институтов, а последняя, в свою очередь, оказывает мощное воздействие на характер производственной активности человека, а следовательно, и на его взаимоотношения с природой. «Как размотать этот сложнейший клубок взаимосвязанных проблем?», «В состоянии ли современная экономическая наука помочь это сделать?» – вот вопросы, которые привлекают все большее и большее внимание как представителей общественных наук, так и реальных политиков.

2. «Гетеродоксный» ответ

Исторически сложившаяся экономическая наука включает в себя широкий круг дисциплин как фундаментального, так и прикладного характера. В этом отношении ее организация мало чем отличается от естественных наук.

Общая экономическая теория («экономикс») представлена двумя науками – микро- и макроэкономикой. Несмотря на наличие различных течений в рамках каждой из этих

дисциплин само их существование свидетельствует о признании того, что экономические отношения носят не случайный, а закономерный характер. Как и любая теория, микро- и макроэкономика нацелены на то, чтобы сформировать своего рода «интеллектуальный макет» изучаемого ими объекта. Эта модель, отражая основные взаимосвязи между различными элементами экономической системы, призвана раскрывать особенности ее функционирования и развития под влиянием внутренних и внешних импульсов.

Кроме микро- и макроэкономики к теоретическим относятся и дисциплины иного рода. Их задачей является создание инструментария, позволяющего исследователю конкретных хозяйственных процессов эффективно осуществлять сбор и обработку фактических данных. Такими дисциплинами являются экономическая статистика и эконометрика.

Прикладные экономические исследования, в свою очередь, направлены на выявление и оценку процессов, протекающих в реальных экономических системах – странах, регионах, отраслях и т.п. Такие исследования, с одной стороны, опираются на выводы экономической теории (и в этом смысле она составляет их методологическое основание) и используют разработанный в ее рамках инструментарий, а с другой – позволяют подтвердить или отвергнуть их.

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. Самым ярким примером первого рода стал грандиозный мировой финансово-экономический кризис 2007–2009 гг., по иронии судьбы разразившийся вскоре после того, как представители «мэйнстрима» уверились в том, что проблема предотвращения депрессий ими решена (Lucas, 2003). Примеров второго рода более чем достаточно. Ограничусь упоминанием о теперь уже общепризнанной неэффективности мероприятий, известных под названием «Вашингтонский консенсус», усиленно навязывавшихся постсоциалистическим государствам.

Такого рода провалы современной экономической науки могут рассматриваться как очевидные симптомы ее кризиса. Задача исследователей, однако, не сводится к простой констатации существующих проблем. Следующий, более сложный этап заключается в том, чтобы выявить природу кризиса, его глубинные основы. Концепция «нового прагматизма» проф. Г. Колодко представляется одним из примеров так называемого «гетеродоксного» (неортодоксального) подхода в экономической науке, методологические основы которого и являются предметом рассмотрения в данном разделе.

Представители этого направления подвергают сомнению оправданность самой попытки построить экономическую теорию по образу и подобию теоретических естественно-научных дисциплин, а именно – на аксиоматической основе, с опорой на логические умозаключения и с широким применением математического аппарата². Соответственно,

² Сомнения такого рода высказывались и ранее. Известный британский экономист первой половины XX в. А. Пигу допускал существование «чистой экономической теории», но относился к ней весьма иронично. Он писал, что «...чистая экономическая теория должна изучать равновесие и его нарушения среди групп лиц, деятельность которых вызвана любым множеством мотивов. В ее рамки наряду с многочисленными другими подразделами попадут и политическая экономия Адама Смита, в которой придается значение мотивам, приписываемым экономическому – или нормальному – человеку, и несмитовская политическая экономия, соответствующая геометрии Лобачевского, которая состоит из трудолюбия и ненависти к доходам». Но, несомненно, все его симпатии были на стороне «реалистической экономической науки»: «Противоположное положение этой чистой науке занимает реалистическая экономика, чей интерес сосредоточен на мире, известном из опыта, и ни в коей мере не простирается до изучения коммерческих деяний общины ангелов» (Pigou, 1932. Pp. 5–6).

объектом критики становится и заведомая упрощенность тех предположений (аксиом) в отношении особенностей человеческого поведения, на которые опирается «экономикс». Среди них – теоретические конструкции, используемые современной экономической теорией для характеристики как индивидуального поведения³, так и социального целеполагания⁴. В связи с этим внимание привлекается к тому факту, что в обществе действуют надежные сознанием и обладающие собственными интересами агенты, чьи представления о действительности могут непосредственно влиять на нее⁵. Одним из результатов такого положения дел является изменчивость хозяйственной среды, приводящая к быстрому устареванию любых ее претендующих на завершенность моделей⁶. Наконец, подчеркивается ошибочность игнорирования неэкономических факторов хозяйственного развития, в особенности культурного и политического характера⁷.

Еще в 1998 г. академик В. Полтерович (*Полтерович*, 1998) пришел к выводу, что кризис экономической науки связан с невыполнимостью поставленной перед ней задачи стать «точной» наукой, подобной теоретической механике или химии. Близка к этой точке зрения позиция проф. Г. Колодко, который отмечает, что в системе наук экономическая теория занимает место между «твердой», точной математикой и «мягкой», абстрактной философией⁸.

³ Так, проф. Г. Колодко пишет: «Три фундаментальных допущения [ортодоксальной] экономической теории – это сильные упрощения. Иными словами, они более выражают пожелания экономистов, чем реальность. Эти три фундаментальные посылки являются следующими:

- ▶ стремление к максимизации богатства являются движущей силой экономики;
- ▶ решения принимаются на основе рационального выбора;
- ▶ вера в то, что рыночные механизмы гарантируют эффективность управления» («Three of the fundamental assumptions of [orthodox] economics are oversimplifications. To put it another way, they are more expressive of our wishes, as economists, than of reality. These three fundamentals are:
 - the paradigm of the maximization of wealth as the driving force of the economy;
 - the statement that rationality is the basis for making economic decisions;
 - the belief that the market, with its mechanisms, is in itself a guarantee of effective governance» (*Kolodko*, 2011. P. 72)).

⁴ Это проявляется, в частности, в критике одномерного подхода современной макроэкономики к проблеме экономического прогресса и его отождествления с ростом ВВП. Между тем, «категория ВВП, по-видимому, игнорирует такие элементарные вопросы, как степень дифференциации, досуг, условия окружающей среды, степень довольства собой отдельного человека, которые будут приниматься в расчет при развитии экономики в будущем» («the GDP category overlooks such elementary issues as distribution ratios, leisure time, the condition of the natural environment, and subjective sense of satisfaction, which should all be taken into account by development economics in the future» (*Kolodko*, 2014. P. 33)).

⁵ «...Выводы из экономических теорий довольно быстро становятся достоянием массы экономических агентов и влияют на формирование ожиданий. Стоит исследователям что-то узнать о закономерностях функционирования фондового рынка, как эти закономерности осваиваются агентами и влияют на их поведение. В результате выявленные закономерности перестают выполняться» (*Полтерович*, 2011. С. 103).

⁶ «Причина в том, что экономическая теория имеет дело с широкими взаимодействиями людей, где чисто экономические отношения – только часть этих взаимодействий. Все находится в постоянном изменении. Поэтому экономическая наука должна учитывать эти изменения. К сожалению, она отстает» («The matter that economics deals with, the broadly defined mutual relationships people enter as part of economic, is in constant change. Therefore, economics must keep up with those changes. Unfortunately, it lags behind» (*Kolodko*, 2014, XI)).

⁷ «Экономическая теория сродни политологии, она также сталкивается с конфликтами интересов и идейными противоречиями» («Economics is political through and through, by its very nature, as it is embroiled in conflicts of interests and in clashes of ideas» (*Ibid.* P. 41)); «Есть много парных наборов таких факторов, от таких, как естественные условия (климат и ресурсы) или культурные и институциональные, социальные и политические, технические и технологические, до финансовых и экономических» («There are many drawers in the cabinet containing these factors, from natural conditions (climate and resources) through the cultural and institutional, the social and political, and the technical and technological to the strictly financial and economic» (*Kolodko*, 2011. P. 324)).

⁸ «Я помещаю ее (экономiku) между двумя царицами наук: твердой, точной математикой и мягкой абстрактной философией. Хороший экономист должен знать как вести учет, так и быть способным к чувствам, включить воображение» («I place her [economics] between the two queens of science: the hard, precise mathematics and the soft, abstract philosophy. A good economist must know how to count but he or she should also be able to feel» (*Kolodko*, 2014. P. 3)).

Отказ от опоры исключительно на логические конструкции, стремление максимально приблизить экономическую науку к решению практических задач приводят к распространению точки зрения, в соответствии с которой она должна впитывать в себя результаты различных отраслей знания, т. е. по сути своей носить междисциплинарный, гетерогенный характер. Академик В.М. Полтерович доводит этот тезис до логического предела, выступая за замену самостоятельной экономической теории «общим социальным анализом». Он исходит из того, что «...попытки выделить область собственно экономических явлений приводят к тому, что основные проблемы экономики оказываются неразрешимыми» (Полтерович, 2011. С. 106). Предметом общего социального анализа призвано стать функционирование и развитие общественных институтов в целом. Исследования в его рамках должны опираться на единую базу данных, а общий аналитический аппарат – состоять из методов статистической обработки данных (эконометрики) и теории игр как абстрактной дисциплины, объясняющей формирование норм поведения (Полтерович, 2011. С. 109). Эклектичность такой конструкции отмечает сам автор: «Современный институциональный анализ с его методологической эклектикой мог бы стать удобной площадкой для синтеза» (там же).

Концепция «нового прагматизма» проф. Г. Колодко также исходит из того, что экономическая теория должна быть ориентирована прежде всего на практический результат и опираться на междисциплинарный подход⁹. Особая роль при этом придается ценностной сфере¹⁰. Под этим углом зрения задача экономической теории состоит не только в описании хозяйственной действительности и установлении причинно-следственных связей между наблюдаемыми явлениями и процессами (дескриптивная функция), но и вынесении им ценностной оценки (нормативная составляющая), а на ее основе – формулировании рекомендаций по решению стоящих перед обществом проблем¹¹.

Опираясь на эти методологические принципы, проф. Г. Колодко развивает «многофакторную теорию развития» (the coincidence theory of development). Ее суть заключается в том, что конкретная экономическая ситуация характеризуется уникальной комбинацией определяющих ее характеристик. Любая из таких характеристик в отдельности может проявляться и при иных условиях, но их последствия будут иметь неодинаковый характер из-за различий общего контекста¹². Уникальность каждой ситуации требует, по мнению

⁹ «Она (экономика) должна быть, прежде всего, рациональной и практичной. Это означает, что она должна наилучшим образом служить развитию и прогрессу. Траектория, по которой мы двигаемся, обеспечивает экономический рост с последующим развитием и прогрессом цивилизации» («It [economics] must be, above all, rational and practical, which means that it is meant to best serve development and progress. The trajectory we follow is moving from output growth to social and economic development to civilization progress» (ibid. X)).

¹⁰ «Нет хозяйственной деятельности без целей. Нет задач без оценочных суждений... Однако оценки должны зависеть от времени и места» («There is no economic activity without purposes. There are no purposes without value judgments. [...] However, values change over time and space» (ibid. P. 16)).

¹¹ «У экономики есть две стороны. Одна посвящена описанию феноменов для ответа на вопрос, что зависит от чего и что за механизмы управляют взаимной зависимостью... Вторая (нормативная) состоит в том, чтобы ответить на вопрос, как сделать так, чтобы экономика стала лучше» («Well, there are two faces of economics. The first, descriptive one boils down to answering the question of (describing) what depends on what and what mechanisms govern these interdependencies. [...] the other face emerges immediately, the prescriptive (normative) one which consists in answering the question of what to do and how, to make things better» (ibid. P. 40)).

¹² «В реальных экономических механизмах следствие редко обуславливается одной причиной. Даже если мы выявим такую причину, очевидно, что она действует в определенном окружении, в контексте. Есть и другие факторы, но только некоторые из них мы определяем как причины. Он не могут играть такую же роль в других обстоятельствах. Их комбинация обуславливает общее движение, а не отдельный прецедент» («In real economic mechanisms, an outcome is seldom caused by a single causal factor that precedes it. Even if we identify such a factor, it is clear that it acts in concrete surroundings. There are other factors, as well, but we attribute a causal role to only some of them. They could not play such a role if not for the simultaneous existence of other circumstances. It is the combination of them that brings about the movement, and not a single incident» (Kolodko, 2011. P. 321)).

автора рассматриваемой концепции, отказа от догматизма и связанного с ним стремления построить универсальную теорию развития. Точно так же исследователь должен быть готов к применению тех инструментов экономического анализа, которые в наилучшей степени соответствуют природе изучаемого объекта, не обращая внимания на то, какой школой экономической мысли соответствующий инструмент был разработан. Наконец, особое значение проф. Г. Колодко придает применению сравнительных методов экономического анализа (Kolodko, 2011. Рр. 324–325).

3. Кризис экономической теории с ортодоксальных позиций

Строго говоря, неортодоксальный («гетеродоксный») подход к построению экономической теории логически неизбежно ведет к полному отказу от нее. Обобщенная характеристика закономерностей поведения определенного класса объектов заменяется изучением поведения конкретного объекта в конкретных обстоятельствах. Экономическая наука при таком подходе не может не распасться на бесчисленное количество так называемых частных случаев (case studies), охватывающих самые различные сферы социума и изучаемых с использованием разнородных инструментов исследования. Экономическая наука как двухступенчатая конструкция, элементами которой являются общая теория и ее приложения (или, другими словами, фундаментальная и прикладная наука), уходит в небытие; на ее месте появляется наука, лишенная фундаментальной компоненты¹³. Отмечу также, что одним из результатов перехода к такой науке стало бы резкое увеличение издержек, связанных с необходимостью выделения человеческих и материальных ресурсов на исследование, что называется, «с нуля» бесконечного ряда возникающих перед обществом конкретных проблем.

Представителям традиционной экономической науки трудно согласиться и с изложенными выше представлениями об отличии общественных наук в целом и экономической в частности от естественных наук.

Разумеется, нельзя не видеть того, что главная особенность социума как объекта изучения состоит в том, что в его рамках взаимодействуют люди, обладающие сознанием и руководствующиеся в своих действиях собственными интересами. Общественные (в том числе экономические) институты являются продуктом их деятельности. Но вот вывод о том, что в этих условиях нельзя исходить из существования в экономической системе устойчивых закономерностей, поддающихся научному обобщению, убедительным не представляется.

Хорошо известна сложность современной экономической системы, буквально пронизанной огромным количеством взаимозависимостей между экономическими агентами, действующими в значительной степени независимо друг от друга. Тем важнее то обстоятельство, что, несмотря на это, рыночная экономика отнюдь не идет «вразнос», а демонстрирует способность обеспечивать более или менее упорядоченное развитие. Это само по себе дает веское основание для предположения о существовании объективно действующих сил (закономерностей), направляющих энергию самостоятельных участников хозяйственной жизни в конструктивное русло. Можно предположить, что наличие устойчивых закономерностей в экономической сфере связано с тем, что различным людям свойственны однородные устремления, возможности реализации которых наталкиваются на однотипные ограничения. Как бы то ни было, общая экономическая теория насчитывает уже, по

¹³ Странники идеи о «гетеродоксном» характере экономической науки допускают использование в анализе отдельных конструкций, заимствованных из традиционной (фундаментальной) экономической теории. Но при этом они проявляют известную непоследовательность: ведь эти конструкции были получены на основе отвергаемого ими подхода.

меньшей мере, четырехсотлетнюю историю, в ходе которой многочисленным исследователям удалось добыть немало очень полезных и получивших практическое подтверждение сведений о том, как функционирует рыночная экономика.

Не представляется убедительным и приводившийся выше тезис, в соответствии с которым самостоятельная экономическая теория не имеет права на существование, поскольку хозяйственные решения по своей природе включают в себя ценностные, а во многих случаях – и политические аспекты. Слов нет, социум представляет собой сложный объект, обладающий политическими, экономическими, культурными измерениями. Но и предметом чистой экономической теории является не изолированная сфера социума, а он в целом, правда, рассматриваемый под особым углом зрения.

Но если экономическая теория – это взгляд на социум с экономической точки зрения, то она не может полностью абстрагироваться от явлений, которые являются главным предметом исследования для других дисциплин. Эта теория должна включить их в свой состав либо аксиоматически, либо даже сделать исследование природы некоторых из них своей непосредственной задачей. Гипотезы об особенностях человеческих предпочтений, соответствующих концепции «экономического человека» А. Смита, являются примером аксиоматического введения в экономический анализ ценностного содержания. О проблеме группового выбора, непосредственно соотносящейся с изучением действующих в обществе политических механизмов и имеющей огромное значение для экономической теории, речь еще пойдет ниже. Здесь же отметим, что в этом случае предмет исследований экономической и политической науки фактически совпадает.

Ортодоксальное представление о том, что экономическая теория является методологической основой для конкретных исследований, может, конечно, использоваться (и подчас в явной или неявной форме используется) для того, чтобы вообще отрицать переживаемый ею кризис. Ведь, в конце концов, вызовы, с которыми сталкивается человечество, могут быть связаны с неудовлетворительностью прикладных, а не фундаментальных исследований. Однако анализ состояния общей экономической теории, как мне кажется, заставляет сделать вывод, что ее кризис налицо.

Важнейшим свидетельством этого является как раз гетерогенный характер современной экономической теории. Дело в том, что наряду с так называемым «основным направлением» («мэйнстримом») и конкретизирующими его разделами – пространственной экономикой (*spatial economics*), промышленной экономикой (*industrial economics*), экономикой труда (*labour economics*), международной экономикой (*international economics*), информационной экономикой (*informational economics*) – в рамках экономической теории сформировался целый ряд течений, по иному трактующих базовые проблемы и опирающихся на отличные методологические принципы. Среди них: новая институциональная экономика (*new institutional economics*); экономика развития (*development economics*); эволюционная экономика (*evolutionary economics*); экологическая экономика (*ecological economics*); физическая экономика (*physical economics*). Конечно, выход экономической теории за рамки «мэйнстрима» – результат неспособности последнего подсказать подходы к решению многих из поставленных жизнью вопросов. Но, каковы бы не были причины, результатом является распадение единой теории на отдельные, плохо связанные друг с другом «кусочки».

В осмыслении нуждается сам факт распада экономической теории на две науки – микро- и макроэкономику. Может показаться, что они лишь поделили между собой поле экономических исследований – микроэкономика имеет дело с отношениями отдельных хозяйствующих субъектов (как индивидуальных, так и групповых), а макроэкономика – с функционированием экономики в целом. Если бы дело сводилось к ракурсу исследования, то их следовало бы рассматривать, как это обычно и делается, в качестве двух разделов единой экономической теории. Принципиально важным является, однако, то, что микро-

и макроэкономика в их «чистом», классическом виде опираются на разные методологические основы, а потому и представляют собой именно две различных науки¹⁴.

Микроэкономическая теория исключает межличностное сравнение полезностей, а потому рассматривает как бессмысленное суммирование индивидуальных доходов для характеристики благосостояния группы. Между тем в макроэкономике валовой внутренний продукт (доход) рассматривается как ключевой показатель экономического развития страны. Бессмысленным, с точки зрения микроэкономики, является и такой макроэкономический показатель, как общий уровень цен. Для микроэкономики существует лишь вектор цен, и это связано с тем, что средний их уровень не может быть однозначно определен: ведь он зависит от структуры того набора товаров, в отношении которого рассчитывается. Точно так же отсутствуют основания для введения в анализ производственной функции экономики в целом, обобщающей множество производственных функций, каждая из которых характеризует совокупность технически эффективных технологий производства в конкретных областях деятельности. Между тем, именно такая агрегированная производственная функция лежит в основе современных теорий экономического роста.

Первой и основной особенностью классической макроэкономики является то, что она как бы «сплющивает» в простое скалярное представление сложную «векторную реальность». Правда, в последние десятилетия ведется большая работа по подведению микроэкономических основ под макроэкономическую науку¹⁵. Представляется, однако, что до тех пор, пока проблематика экономического роста остается одной из ее центральных задач, методологическая несовместимость двух экономических теорий будет сохраняться. В случае же замены проблематики экономического роста, ориентированной на динамику одного агрегированного показателя, проблематикой экономического развития, нацеленной на векторное восприятие экономического прогресса, исчезнет преимущество классической макроэкономики, состоящее в приспособленности ее моделей к практическому применению.

Вторая особенность классической макроэкономики состоит в том, что в ней присутствуют элементы как чистой, так и реалистической науки. В самом деле, до определенного момента «скалярная макроэкономика» строится на аксиоматической основе с опорой на дедуктивный метод исследования, и в этом смысле она отвечает требованиям, предъявляемым к общей теории. Построенные таким образом макроэкономические модели, однако, в большинстве случаев не могут быть непосредственно применены на практике без дополнительных допущений. В одних случаях эти допущения касаются характера реакции экономических агентов на изменение макроэкономических параметров (к примеру, чувствительность величины инвестиций к изменениям процентной ставки), в других – особенностей их (агентов) ожиданий в отношении будущего развития экономической ситуации. Соответствующие гипотезы принято формулировать, опираясь на анализ имеющегося опыта, и именно в силу этого эконометрические исследования стали неотъемлемой частью современной макроэкономики. Но проблема заключается в том, что нередко в различные периоды времени эконометрический анализ одних и тех же зависимостей дает разные результаты. И это, как мне кажется, связано с тем, что социальная сфера в отличие от

¹⁴ Не случайно в 1967 г. К. Эрроу охарактеризовал существовавший тогда разрыв между микро- и макроэкономикой как «крупный скандал» («major scandal») (Arrow, 1967). По свидетельству Д. Катцнера, которое он делает со ссылкой на П. Самуэльсона (Samuelson, 1980. P. 356), «всегда есть чувство, что механизм агрегации приводит к тому, что агрегат представляет собой просто сумму своих частей» («there have always seems to have been a feeling that, in light of the possibilities of aggregation, the whole should somehow equal the “sum” of its parts») (Katzner, 2006. P. 380)). О значении последующей разработки микроэкономических основ макроэкономики будет сказано ниже.

¹⁵ О ее результатах, см., например, шестую главу работы (Romer, 2001).

материальной объективно включает в себя «зону неопределенности», уходящую корнями в то упоминавшееся выше обстоятельство, что люди, адаптируясь к окружающей среде, изменяют ее¹⁶.

Как бы то ни было, макроэкономика стала занимать промежуточное место между «реалистическими» и «чистыми» науками¹⁷. И в этом отношении две экономические теории – микро- и макроэкономики – также оказались отличными друг от друга.

Еще одним проявлением кризиса экономической теории, имеющим отношение и к макро- и к микроэкономике, стали сложнейшие концептуальные проблемы, выявившиеся при более тщательном рассмотрении процесса принятия решений групповыми хозяйствующими субъектами. Долгое время экономисты полагали, что социальный выбор мало чем отличается от индивидуального, поскольку, казалось бы, в обоих случаях задача состоит в максимизации степени удовлетворения потребностей в условиях заданных предпочтений и ресурсных ограничений принимающего решение субъекта. Но К. Эрроу в знаменитой «теореме о возможности» (*Arrow*, 1963) показал, что не может существовать не основанное на диктате правило социального выбора, обеспечивающее переход от индивидуальных предпочтений членов группы к предпочтениям группы в целом. И стало ясно, что группу нельзя рассматривать в качестве носителя системы предпочтений¹⁸.

Такой вывод сделал неопределенным само понятие социально-экономического прогресса, а также лишил однозначного содержания такие сопутствующие ему понятия, как групповой интерес и социальные приоритеты (*Некипелов*, 2006. С. 234–235). Несложно представить себе, сколь неблагоприятны последствия такого развития событий для выработки научно-обоснованной реакции социума на стоящие перед ним вызовы.

Некорректность считавшегося очевидным решения проблемы группового выбора нанесла мощный удар и по микроэкономической теории. Он пришелся на такую фундаментальную микроэкономическую конструкцию, как теория потребительского спроса (там же. С. 324). Последняя, как известно, вытекает из модели потребительского выбора, в рамках которой субъектом, принимающим решения, является индивид, система предпочтений которого отвечает определенным аксиоматически заданным свойствам. На деле, как известно, такие решения принимают не только отдельные личности, но и их особые группы – домашние хозяйства. Если же этот коллективный экономический агент лишен системы собственных предпочтений, то «подвисает в воздухе» и вопрос о происхождении его функции спроса, а вслед за этим рушится и выстроенная с таким изяществом концепция равновесия на товарных рынках.

Ситуация усугубляется тем, что проблемы микроэкономической теории, которая в наибольшей степени подходит под определение чистой экономической теории, не ограничиваются трудностями с выведением функции спроса домашнего хозяйства. Академик

¹⁶ Под этим углом зрения можно рассматривать и существование различных течений в макроэкономике: каждое из них, в сущности, абсолютизирует один из частных случаев, находящихся в зоне неопределенности. Именно поэтому то одно, то другое из них входит в моду, но никогда не удается определить единственно верный подход. Стоит ли удивляться, что современные макроэкономические теории нередко становятся объектом острой и справедливой критики? (См. например: (*Galbraith*, 2014).)

¹⁷ См. сноску 2.

¹⁸ Другая проблема касается определения ресурсных возможностей группы. Дело в том, что применение в чистом виде того же подхода к интересам группы, что и к индивидуальным интересам, требовало бы исходить из того, что собственность членов группы является ее собственностью. Если же допустить возможность самостоятельного принятия каждым членом группы решения в отношении того, какие средства он готов передать в ее распоряжение, то мы неизбежно наталкиваемся на необходимость дать объяснение, каким образом члены группы договариваются о величине таких вкладов. Тем самым нарушается внутренняя непротиворечивость подхода: для объяснения механизма принятия решений группой приходится «перескочить» через проблему принятия решения о величине средств, выделяемых для функционирования группы ее членами.

В. Полтерович обращает внимание на теорему Зонненшайна – Мантеля – Дебре¹⁹, из которой, по его словам, следует, «что общая модель экономического равновесия без серьезных дополнительных условий почти ничего не может сказать о реальном мире» (Полтерович, 2011. С. 101).

Но наиболее серьезное проявление кризиса микроэкономической теории состоит, с моей точки зрения, в том, что предметом ее исследования является исключительно функционирование институтов современной рыночной экономики при полном игнорировании механизмов их формирования и развития. Такой «неисторизм» делает экономическую теорию в ее нынешнем виде практически неприменимой к анализу иных в институциональном отношении хозяйственных систем. И, что еще важнее, он исключает восприятие самой рыночной экономики как развивающейся системы. Стоит ли в связи с этим удивляться существованию точки зрения, в соответствии с которой теоретические представления обречены на отставание от быстро развивающихся экономических институтов?

Концентрация внимания на анализе одних только функциональных зависимостей и связанное с этим отношение к экономической теории как описательной науке создает также серьезные проблемы методологического характера. Оказывается, что при таком подходе исследователь неизбежно попадает в круги тавтологических рассуждений, когда ему приходится объяснять одни неизвестные явления через другие. В самом деле, изложение микроэкономической теории обычно начинается с теории потребительского выбора. Последняя ставит своей целью сформулировать ответ на следующий вопрос: каким образом при заданных предпочтениях, ценах и номинальном денежном доходе потребитель выбирает набор благ, максимизирующий степень удовлетворения его потребностей? При этом полностью игнорируется то обстоятельство, что природа цен и денежных доходов еще не были выяснены. Та же история повторяется при переходе к анализу теории фирмы. Здесь задача состоит в нахождении масштаба выпуска, максимизирующего экономическую прибыль. Вновь приходится определять издержки через «не выведенные» цены, т. е. впадать в очевидную тавтологию. Понятие альтернативных издержек примененного капитала, используемое для решения задачи, в свою очередь, «контрабандным» образом вводит в анализ процентную ставку, о которой прежде не было сказано ни слова.

4. Возможные направления формирования новой парадигмы

Кризис экономической теории является проявлением ее развития, а не упадка. Любая наука нацелена на то, чтобы дать целостное, внутренне непротиворечивое понимание своего объекта. Время от времени благодаря непрерывно ведущимся исследованиям многих ученых такого состояния удается достичь²⁰. Разумеется, исследования на этом не останавливаются. До определенного момента они ведутся в рамках возникшей парадигмы, обогащая и подкрепляя ее. Однако рано или поздно ученые наталкиваются на такие особенности объекта, которые невозможно исчерпывающим образом объяснить, оставаясь в рамках сложившихся научных представлений. Новые факты требуют объяснений (а иногда и действий), и ученым не остается ничего другого, как предлагать их, выходя за пределы устоявшегося мировоззрения. Научная картина становится все более «пестрой», гетерогенной, начинает терять целостность. И чем дальше заходит этот процесс, тем более актуальной становится задача формирования обновленной парадигмы, призванной вос-

¹⁹ Из теоремы вытекает возможность наличия у рыночной системы многих состояний общего равновесия, причем отнюдь не обязательно, что они характеризуются даже свойством локальной уникальности.

²⁰ Так, было, например, в экономической теории времен А. Маршалла, казалось бы, исчерпывающим образом обосновавшей действие механизмов саморегулирования в рыночном хозяйстве.

создать целостность научной теории с учетом всей известной совокупности фактов. При этом прежние научные знания не отбрасываются, а включаются в новую совокупность научных представлений в «переработанном виде».

Чтобы не быть голословным, рискну представить некоторые соображения в отношении возможных направлений преодоления кризиса, переживаемого современной экономической теорией.

Целостное представление об экономической системе предполагает внесение упорядоченности в ее уже известные структурные элементы, выявление их взаимосвязей и соподчиненностей друг с другом. В связи со сложностью объекта исследования решить эту задачу можно лишь на основе применения метода абстракции, движения мысли исследователя от простого к сложному. Иными словами, абсолютно нереалистичным было бы ставить задачу сразу же охватить весь объект исследования со всеми его многообразными структурными элементами и взаимозависимостями.

Перспектива построить на основе дедуктивного метода экономическую теорию, отталкиваясь от некоей чрезвычайно упрощенной модели и ряда исходных гипотез (аксиом) в отношении человеческого поведения, представляется весьма заманчивой. Ведь такая теория, в идеале, отражала бы как функциональные связи, проявляющиеся «на поверхности явлений», так и логическую соподчиненность институтов, характеризующих экономическую систему. Одновременно открывалась бы возможность лучше понять и «логическую историю» становления хозяйственного устройства, и возможные направления его дальнейшего развития.

При таком подходе ключевое значение приобретает вопрос об исходном пункте исследования²¹. Автором была предпринята попытка (Некипелов, 2006) использовать в этих целях простейшую модель, описывающую особенности принятия решений о производстве и отдыхе изолированным индивидом. В экономической науке она имеет не только давнюю историю, но и собственное название – «модель робинзонады» (Crusoe model). Она весьма широко применяется для анализа отдельных проблем в наиболее простом виде. Однако мне неизвестны случаи, когда подробный анализ этой модели рассматривался бы как первая ступенька на пути построения целостной экономической теории.

Выход на этой стадии исследования за рамки меновой экономики позволяет взглянуть на проблему взаимодействия полезности и издержек в очищенном от «денежных наслоений» виде. На этой основе в дальнейшем оказывается возможным выявить силы, которые толкают индивидуальных производителей к установлению отношений обмена и развитию общественного разделения труда. Колоссальные транзакционные издержки натурального обмена позволяют естественным образом объяснить появление института денег как средства, ведущего к их кардинальному снижению. И только после этого совершается переход к модели простого товарного обращения, которую К. Маркс рассматривал как исходный пункт анализа.

Исследование функций денег и микроэкономических особенностей модели простого товарного обращения делает возможным ввести важнейшие категории рыночной экономики – цену, доход, процентную ставку, природную ренту, денежные издержки, определить функции спроса на потребительские блага и производственные ресурсы, функцию

²¹ Как известно, К. Маркс в «Капитале» в качестве такой «исходной клеточки» рассматривал товар, анализ которого он проводил на фоне так называемой «модели простого товарного обращения». Последняя представляет собой систему связанных разделением труда независимых товаропроизводителей, обменивающихся между собой продукцией, принадлежащей им на праве частной собственности. Но тогда оказывается, что исходная модель, с которой К. Маркс начинает анализ, недостаточно абстрактна. В самом деле, введенными в исследование аксиоматическим образом, а не выведенными из него, оказываются такие важнейшие категории, как частная собственность, общественное разделение труда и обмен.

предложения индивидуальных производителей, условия общего равновесия и равновесия на товарных рынках.

Возникновение института фирмы становится результатом появления на определенном этапе возможности существенно повысить эффективность хозяйственной деятельности за счет создания крупных производственных систем, основанных на совместном труде многих работников. Формирование в рамках фирмы «совокупного работника» реализуется благодаря превращению рабочей силы в товар и связанному с этим появлению института наемного труда. Вовлечение в хозяйственный оборот последнего из факторов производства – рабочей силы – означает, что рыночная экономика приобретает всеобщий характер, а система простого товарного обращения трансформируется в капиталистическую рыночную экономику.

Последовательное применение этого подхода позволяет, в конечном счете, сформировать целостное представление о возникновении и функционировании основных институтов современной рыночной экономики. Но, помимо этого, становится ясным, что рынок сам по себе является инструментом социального выбора. Причем, речь идет о таком выборе, который базируется не на существовании у социума собственной системы предпочтений, а на согласовании интересов всех акторов, действующих в рамках организованной соответствующим образом хозяйственной системы²². Гармонизация интересов находит в рыночной экономике свое проявление в достижении общего равновесия. Это состояние, как известно, является Парето-эффективным: из него нельзя перейти к другому, не ухудшив положения хотя бы одного из членов социума.

Таким образом, на место представления о способности группы самостоятельно ранжировать различные состояния «окружающего мира» приходит взгляд на общественный выбор как своеобразную точку, в которой «перекрещиваются» индивидуальные интересы. При этом согласование обязательно происходит в рамках определенной институциональной среды. Применительно к рыночной экономике такую среду обеспечивает признание членами общества права частной собственности и обязательности выполнения субъектами экономических отношений взятых на себя обязательств.

И вот здесь возникает любопытная, с логической точки зрения, ситуация. Оказывается, что модель согласования интересов, в сущности, базируется на тавтологии: для того, чтобы иметь возможность согласовывать свои индивидуальные интересы, члены группы должны предварительно договориться о том, как они это будут делать. Естественно, также, что сама «точка» согласования интересов не является единственной: при разных алгоритмах принятия решений (в разных институциональных средах) результат может быть различным.

Казалось бы, этих обстоятельств вполне достаточно, чтобы привести в замешательство сторонников такой интерпретации проблемы социального выбора. Но, как выясняется, тавтологичность логической конструкции может быть не только недостатком, но и достоинством. С практической точки зрения это подтверждается тем, что учреждение многих организаций начинается с принятия уставных документов, как раз и определяющих порядок принятия совместных решений. В теоретическом плане важно следующее. Неоднозначность точки согласования индивидуальных интересов позволяет дать логичное объяснение причинам нередко встречающихся корректировок, вносимых членами групп

²² К. Эрроу также рассматривал рынок как инструмент социального выбора. Он писал: «В условиях капиталистической демократии существует два основных способа коллективного выбора: голосование, обычно используемое для принятия политических решений, и рыночный механизм, обычно используемый для принятия экономических решений» («In a capitalist democracy there are essentially two methods by which social choices can be made: voting typically used to make “political” decisions, and market mechanism, typically used to make “economic” decisions» (Arrow, 1963. P. 1)). Однако он специально не акцентировал внимание на том, что представляемый рынком тип группового выбора сопровождается не ранжированием различных состояний социума, а согласованием интересов субъектов рыночных отношений.

в правила принятия ими общих решений. «Зыбкость» элементов, на которых базируется концепция согласования интересов, является проявлением той самой «зоны неопределенности» в экономической теории, о которой речь шла выше применительно к классической макроэкономике. Одновременно эта «зыбкость» дает возможность лучше понять причины как появления групп на свет, так и их распада и исчезновения.

Важно иметь в виду, что рынок в состоянии выявлять и согласовывать только часть человеческих предпочтений, а именно тех, которые характерны для «экономического человека» А. Смита. Но «экономическая ДНК» человека не обрывается там, где заканчивается сфера интересов «рыночного человека». В систему предпочтений каждого индивида входит и отношение к таким характеристикам «окружающего мира», которые не связаны с уровнем его благосостояния, понимаемого в узком смысле. Каждого из нас в той или иной степени интересует благосостояние окружающих нас людей, гармоничность отношений в обществе, состояние окружающей среды. И то, что рынок «не видит» эту часть индивидуальных предпочтений, означает лишь одно: механизм рыночного согласования интересов неизбежно должен быть дополнен иными инструментами.

Само наличие не выявляемых рынком индивидуальных предпочтений означает, что согласованное представление граждан любой страны о экономическом оптимуме в общем случае не совпадает с рыночным оптимумом, причем масштаб расхождения прямо зависит от того, какое место в системе предпочтений членов социума занимают нерыночные, ценностные компоненты. Этот разрыв так или иначе «закрывается» деятельностью государства (ведь эта деятельность нигде не сводится только к тому, чтобы обеспечить защиту прав собственности и соблюдение условий заключенных сделок), а также различных институтов гражданского общества. Именно поэтому меры экономической политики, используемые для коррекции действия рыночного механизма, неверно трактовать как «вмешательство» государства в (объективные) рыночные процессы по политическим (вроде бы субъективным) соображениям²³.

Изложенный подход к определению социального оптимума позволяет иначе, чем это делает классическая макроэкономика, подойти к вопросу о функционировании и развитии рыночной экономики в целом. Речь не идет о том, чтобы вообще отказаться от использования в рамках чистой экономической теории агрегированных денежных величин – совокупных предложения, спроса, доходов. Отличие в ином: эти категории не могут здесь рассматриваться в отрыве от стоящих за ними векторов произведенной и потребленной продукции, доходов, определяющих оптимальную, с точки зрения общества, структуру экономики (как в статике, так и в динамике). Иными словами, в рамках чистой теории (и только в них) на место скалярной макроэкономике, по всей видимости, должна прийти макроэкономика векторная, задача которой состоит в том, «чтобы показать анатомию финансовых потоков в экономике (формирование основных элементов совокупного спроса и доходов) во взаимосвязи со складывающимися векторами валового и конечного продукта, вектором доходов членов общества, вектором цен, уровнем процентной ставки» (Некипелов, 2006. С. 301). При этом, с позиции векторной макроэкономике, оптимальным будет такое состояние социума (или последовательные его состояния при рассмотрении вопроса в динамике), которое (которые) в институциональных рамках, признаваемых легитимными, обеспечивает (обеспечивают) гармонизацию интересов членов общества. Установка классической макроэкономике на «экономический рост» замещается здесь ориентацией на «экономическое развитие», имеющее многомерную природу.

²³ Как следует из цитаты, приведенной в сноске 22, К. Эрроу уже в конце 50-х гг. XX в. полностью осознал это обстоятельство. Не случайно, он берет в кавычки определения «политические» и «экономические» при характеристике механизмов социального выбора, основанных, соответственно, на голосовании и действии рыночных сил.

Процесс согласования интересов, как это следует из действия рыночного механизма, выводит экономику на границу производственных возможностей. Но в любую точку этой границы можно попасть и отталкиваясь от модели, в которой общество рассматривается как собственник всех имеющихся ресурсов (включая рабочую силу своих членов) и носитель самостоятельных предпочтений, не зависящих от предпочтений составляющих его индивидов. При заданных ресурсах конкретные особенности таких «холистских предпочтений»²⁴ будут определяться конкретной точкой границы производственных возможностей, в которой оказывается экономика в результате действующего алгоритма согласования интересов. Инструментальная важность такого «холистского эквивалента» точки согласования индивидуальных интересов заключается в том, что с его помощью можно, по всей видимости, построить условную функцию спроса группы в целом.

И, наконец, о значении математической науки для чистой экономической теории.

Тот факт, что математический инструментарий играет и будет играть колоссальную роль в этой области, сомнений не вызывает. Но означает ли это, что математическим средствам подвластно решение любых возникающих здесь проблем? Можно ли исходить из того, что язык математических формул способен полностью вытеснить обычные вербальные конструкции при описании закономерностей функционирования экономической системы? Не превратится ли в связи с этим экономическая теория в одну из прикладных математических наук?

Представляется, что ответы на все эти вопросы должны быть отрицательными по той причине, что задачи экономической теории, как было показано выше, выходят далеко за рамки выявления количественных взаимосвязей между различными экономическими переменными. К примеру, математические методы позволяют выявить количественные последствия (в частности, оптимальные величины применяемых факторов производства) установки фирмы на максимизацию того или иного показателя (экономической прибыли, нормы прибыли), однако сам характер ее мотивации может быть задан лишь на основе рассуждений качественного характера.

В то же время роль математического моделирования не должна ограничиваться определением частных взаимозависимостей между отдельными экономическими переменными. В идеале, следующим шагом за построением целостной экономической теории может стать разработка и последующее совершенствование программного комплекса, который в максимально возможной степени интегрировал бы количественные связи между различными элементами экономической системы, выявленные на основе ее содержательного анализа. По сути дела, речь идет о создании своеобразного «виртуального экономического робота», позволяющего проверять те или иные гипотезы, оценивать возможные последствия тех или иных изменений в параметрах виртуальной экономики, прогнозировать действенность тех или иных вариантов экономической политики. При этом сопоставление результатов, получаемых при аналогичных условиях в рамках виртуальной и реальной экономики, давало бы пищу для выводов относительно достоверности лежащих в основе программного комплекса теоретических конструкций.

²⁴ «Холистский подход» исходит из существования самостоятельной системы групповых предпочтений, не зависящей от индивидуальных предпочтений членов группы.

5. Роль «нового прагматизма»

Может показаться парадоксальным, но изложенный подход к чистой экономической теории не отвергает, а подкрепляет научную программу «нового прагматизма». Острие этой программы направлено не против теории как таковой, а против тех многочисленных догматических, не отвечающих реальности представлений, источником которых она сегодня, к сожалению, является. Как пишет проф. Г. Колодко: «Вы не должны позволять себе соблазняться стереотипами, договорной правдой или другими конвенциональными премудростями» («You shouldn't allow yourself to be seduced by stereotypes, consensual truths, or the conventional wisdom» (*Kolodko*, 2011. P. 173)).

Ни при каких обстоятельствах чистая экономическая теория не может обеспечить прямой выход на практические рекомендации, касающиеся путей решения конкретных проблем, с которыми сталкиваются отдельные государства, их интеграционные объединения, глобальная экономика в целом. Нельзя же, в самом деле, представлять дело таким образом, что преодоление кризиса в теории, восстановление ее целостности приведут к тому, что поиск оптимальных решений приобретет рутинный характер и будет происходить в автоматическом режиме на основе информации, вводимой в упомянутый выше модельный комплекс. Попытка создания точной виртуальной копии современной экономики обречена на провал по чисто практическим соображениям: усилия, связанные со сбором и обработкой необходимой для этого информации, превышают любые мыслимые границы. Такой подход нереализуем и в силу существования упомянутой выше «зоны неопределенности», с которой неизбежно сталкивается чистая теория. Представить заранее, когда и каким образом будут изменяться ожидания членов общества, а с ними – и их реакция на изменяющиеся экономические переменные, какие поправки будут вноситься ими в механизмы принятия групповых решений, абсолютно невозможно.

Отсюда следует, что для принятия практических решений альтернативы использованию упрощенных моделей, основанных на агрегированной и, в известном смысле, разнородной информации, просто не существует. Верно и то, что применяемый для этого инструментарий не может не иметь эклектичного характера. В его состав входят и классические макроэкономические модели, и эконометрические разработки, и социологические обследования. Поиск оптимальных решений, несомненно, требует учета культурных и социально-психологических особенностей общества, характера действующих в его рамках политических механизмов. И в этом смысле одна из важнейших идей «нового прагматизма» – успешные прикладные экономические исследования не могут проводиться без учета «неэкономических» факторов, абсолютно справедлива. С учетом «зоны неопределенности», имманентно присущей социальной сфере, рациональным оказывается и тезис о необходимости применения тех макроэкономических теорий, которые в наибольшей степени соответствуют текущим особенностям изучаемого объекта, а следовательно, и отказа от догматического следования выводам, полученным в иной ситуации. Наконец, заслуживает полной поддержки общая установка на перенос центра тяжести с исследования проблем экономического роста на анализ социально-экономического развития, проявляющегося в динамике не одного, а целой системы показателей (*Kolodko*, 2014. X. Pp. 33, 403, 404, 415).

Однако успех исследований, основанных на идеях «нового прагматизма», будет тем больше, чем активнее они будут отталкиваться от фундаментальных выводов общей экономической теории. Последняя, таким образом, призвана задавать «логическую рамку», облегчающую выработку рациональных социально-экономических решений. Проиллюстрирую этот тезис рядом примеров.

Проф. Г. Колодко настойчиво и, на мой взгляд, совершенно справедливо привлекает наше внимание к необходимости при формулировании экономической политики не упускать из поля зрения задачи, стоящие перед обществом, его интересы²⁵. Он подчеркивает важность недопущения чрезмерной дифференциации доходов для гармоничного социально-экономического развития²⁶, выдвигает требования нравственного характера к поведению бизнеса и функционированию экономической системы в целом²⁷. В международной сфере он активно выступает за координацию интересов многочисленных участников процесса глобализации²⁸. Но разве не очевидно, что только глубокая, на абстрактном уровне, проработка проблематики экономических интересов и социального выбора способна придать необходимую фундаментальность этим рекомендациям?

Общий вывод из представленных в настоящей статье рассуждений сводится к следующему.

Потенциал «нового прагматизма» проф. Г. Колодко, несомненно, должен быть востребован сегодня, когда экономическая теория находится в состоянии кризиса. Но у меня нет сомнений в том, что у него есть все шансы быть востребованным и завтра, когда совместными усилиями международного экономического сообщества этот кризис удастся

²⁵ «...хорошая экономика – это та, которая служит как прогрессу, так и общественным интересам» («...good economics is one that is in the service of both progress and also the general public interest» (Kolodko, 2014. P. 6)); «Экономика как наука об эффективном распределении ограниченных ресурсов не может упускать из виду цели экономической деятельности. Это цели являются причиной действий, а не существуют независимо от экономики» («Economics as a science of efficient allocation of scarce resources may not overlook the purposes of economic activity. It is the purposes that are at the heart of the matter, not beside it» (ibid. P. 15)); «Государство незаменимо с точки зрения учёта социальных предпочтений и целей общего развития. Крайне важно достичь общего консенсуса, которого требует рыночная экономика» («The state is irreplaceable in terms of reflecting social preferences and formulating development goals. It is vital to forging the social consensus that a market economy requires» (ibid. P. 242)).

²⁶ «Замедление роста неравенства в доходах и ускорение развития бедных стран, а также решение проблемы чрезмерного неравенства в некоторых богатых странах будут отвечать интересам человечества и мировой экономики» («Slowing the growth of the disparity of incomes, and speeding up development in poorer countries, as well as facing the challenge of excessive inequality in certain rich countries, would be in the best interests of humanity and the global economy» (ibid. P. 383)); «Экономический рост является более устойчивым в странах с относительно низким уровнем неравенства. Более того, распределение доходов оказало большее влияние на динамику экономического роста, чем либерализация торговли или качество политических институтов» («Economic growth is more durable in countries with a relatively low degree of income inequality. Furthermore, income relations there had more impact on the dynamics of economic growth than either trade liberalization or the quality of political institutions» (ibid. P. 404)).

²⁷ «Бизнес должен быть прибыльным, законным и не нарушать этику – это три священных принципа нового прагматизма» («Business must be profitable, legal and not unethical – these are the three sacred principles of New Pragmatism» (ibid. P. 419)).

«Себялюбие, жадность и нечестность, даже в небольших масштабах, являются одними из основных причин, по которым экономика не может быть оставлена на произвол судьбы. Необходима политика. Конечно, я говорю о политике как способе решения экономических проблем» («Self-interest, greed and dishonesty, be it on a small scale, are among the fundamental reasons why the economy cannot be left to its own devices. A policy is needed. Of course, I'm talking about policy as a way to solve economic problems» (ibid. P. 32)).

²⁸ «Поскольку глобализация предполагает выживание в ответ на вызовы, которые бросает нам история, необходимо перейти к принципиально новому стандарту функциональности... Глобализация должна стать менее спонтанной и хаотичной, более скоординированной и целенаправленной» («Since globalization is supposed to survive the successive challenges that history throws at us, it must move up to a fundamentally new standard of functionality. [...] Globalization must become less spontaneous and chaotic, and more coordinated and guided» (Kolodko, 2011. P. 107)); «Зрелость глобализации должна рассматриваться с точки зрения ее системной способности скоординировать осуществление экономической политики в глобальном масштабе» («The maturity of globalization should be, principally, viewed from the perspective of its systemic ability to coordinate economic policy on a global scale» (Kolodko, 2014. P. 101)); «Новый прагматизм требует балансировки роли отдельных правительств и координации межгосударственной экономической политики, которая призвана скорректировать или, когда это необходимо, усилить рыночные процессы» («New Pragmatism calls for a well-balanced role of government and an inter-state economic policy coordination, which is meant to correct or, when necessary, to strengthen market processes» (ibid. P. 418)).

преодолеть. Просто тогда «новый прагматизм» будет рассматриваться не как альтернатива чистой экономической теории, а как надежный мост, позволяющий преодолевать «зону неопределенности», лежащую между абстрактной и реальной экономикой.

ЛИТЕРАТУРА

- Некипелов А. (2006). Становление и функционирование экономических институтов. От «робинзонады» до рыночной экономики, основанной на индивидуальном производстве. М.: Экономист.
- Полтерович В. (1998). Кризис экономической теории // Экономическая наука современной России. №1. С. 46–66.
- Полтерович В. (2011). Становление общего социального анализа // Общественные науки и современность. №2. С. 101–111.
- Arrow K. (1963). *Social Choice and Individual Values*. Second edition. New York, London: John Wiley & Sons, Inc.
- Arrow K. (1967). Samuelson Collected // *Journal of Political Economy*. Vol. 75. Pp. 730–737.
- Galbraith James K. (2014). *The End of Normal*. New York, London: Simon & Schuster.
- Katzner D.W. (2006). *An Introduction to the Economic Theory of Market Behavior. Microeconomics from a Walrasian Perspective*. Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA.
- Kolodko G.W. (2011). *Truth, Errors, and Lies. Politics and Economics in a Volatile World*. New York: Columbia University Press.
- Kolodko G.W. (2014). *Whither the World: The Political Economy of the Future*. L.: Palgrave Macmillan.
- Lucas R. (2003). *Macroeconomic Priorities* // *American Economic Review*. Vol. 93. No. 1. Pp. 1–14.
- Pigou Arthur C. (1932). *The Economics of Welfare*. London: Macmillan and Co. Fourth edition.
- Romer D. (2001). *Advanced Macroeconomics*. Second edition. McGraw-Hill Companies, Inc.
- Samuelson P.A. (1980). *Economics*. 11-th ed. New York: McGraw Hill.

Некипелов Александр Дмитриевич

istina.msu.ru/profile/NekipelovAlex

Alexander Nekipelov

academician of the Russian Academy of sciences, Director of the Moscow School of Economics, Moscow State University
istina.msu.ru/profile/NekipelovAlex

«NEW PRAGMATISM» OF PROFESSOR G. KOLODKO: ALTERNATIVE OR ADDITION TO PURE ECONOMIC THEORY?

Abstract. The paper is aimed at finding the right answer to the following question: is a concept of «new pragmatism» by prof. G. Kolodko an alternative of or a complement to general economic theory? The author's position is that the positive potential of the «new pragmatism» consists in its practical utility for the analysis on an interdisciplinary basis of different situations, which can emerge both in national economies and world economy. But this concept should not be regarded as a substitute for general economic theory because «new pragmatism» can be efficient only when it takes advantage of the basic tenets of the theory.

Key words: *crisis of general economic theory, microeconomics, macroeconomics, heterodoxia, methodology.*

JEL Classification: A11, A12, B21, B22, B59.

REFERENCES

- Arrow K. (1963). *Social Choice and Individual Values*. Second edition. New York, London: John Wiley & Sons, Inc.
- Arrow K. (1967). Samuelson Collected // *Journal of Political Economy*. Vol. 75. Pp. 730–737.
- Galbraith James K. (2014). *The End of Normal*. New York, London: Simon & Schuster.
- Katzner D.W. (2006). *An Introduction to the Economic Theory of Market Behavior. Microeconomics from a Walrasian Perspective*. Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA.
- Kolodko G.W. (2011). *Truth, Errors, and Lies. Politics and Economics in a Volatile World*. New York: Columbia University Press.
- Kolodko G.W. (2014). *Whither the World: The Political Economy of the Future*. L.: Palgrave MacMillan.
- Lucas R. (2003). *Macroeconomic Priorities* // *American Economic Review*. Vol. 93. No. 1. Pp. 1–14.
- Nekipelov A. (2006). *Formation and functioning of economic institutions. From «Robinsonade» to a market economy based on individual production*. М.: Ekonomist.

«Новый прагматизм» профессора г. Колодко: альтернатива или дополнение чистой экономической теории?

Pigou Arthur C. (1932). *The Economics of Welfare*. London: MacMillan and Co. Fourth edition.

Polterovich V. (1998). *The Crisis of Economic Theory* // *Ekonomicheskaya nauka sovremennoy Rossii*. No. 1. Pp. 46–66.

Polterovich V. (2011). *The Becoming of General Social analysis* // *Obshchestvennyye nauki i sovremennost*. No. 2. Pp. 101–111.

Romer D. (2001). *Advanced Macroeconomics*. Second edition. McGraw-Hill Companies, Inc.

Samuelson P.A. (1980). *Economics*. 11-th ed. New York: McGraw Hill.

ОТ ТЕОРИИ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ

Е.Т. Гурвич

к.ф.-м.н., руководитель Центра бюджетного анализа и прогнозирования Научно-исследовательского финансового института Министерства финансов РФ, научный руководитель Экономической экспертной группы (ЭЭГ) при Правительстве РФ

УЗЛЫ РОССИЙСКОЙ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация. В работе рассматривается эволюция бюджетной и денежно-кредитной политики в России, представленная в виде набора развилок в кризисные и послекризисные периоды. Исследуемые проблемы включают анализ способов адаптации к падению цен на нефть в 1998, 2008–2009 и 2014–2015 гг., выбор политики обменного курса, определение допустимой дискреционности бюджетной политики, поиски компромисса между снижением налогов и сохранением сбалансированности бюджета, а также между поддержкой экономического роста и восстановлением макроэкономической устойчивости.

Ключевые слова: бюджетная политика, макроэкономическая сбалансированность, режим обменного курса, финансовый кризис.

Классификация JEL: E58, E61, E62, E63, E65.

Введение

За 25 лет, прошедших с начала рыночных реформ, проводимая в нашей стране макроэкономическая политика претерпела качественные изменения. Ее эволюция на всех этапах сопровождалась серьезными спорами, и практически каждая принимаемая правительством или Центральным банком мера подвергалась острой критике. Стороны дискуссии демонстрировали очевидные расхождения в определении приоритетности различных целей, оценке последствий тех или иных мер и т.п. На столкновение различных экономических взглядов, разумеется, накладывалась и защита определенными группами бизнеса своих экономических интересов. Перечислим лишь некоторые из проблем, вызывавших (и все еще вызывающих) острые дискуссии:

- ▶ в первой половине 2000-х гг. шли споры между сторонниками агрессивного снижения налоговой нагрузки на бизнес и теми, кто считал приоритетом укрепление макроэкономической стабильности;
- ▶ в следующие десять лет активно обсуждались преимущества и недостатки слабого или сильного рубля и целесообразность сбережения нефтегазовых сверхдоходов;
- ▶ после 2014 г. негативно было воспринято длительное сохранение Банком России высокой ключевой процентной ставки, призванное «охладить» экономику.

На первый взгляд может показаться, что главный предмет разногласий состоит в выборе между двумя приоритетами: поддержкой экономического роста или укреплением макроэкономической стабильности. В эту версию укладываются многие темы – от создания Стабилизационного фонда и его последующего реформирования до перехода

к режиму инфляционного таргетирования. Однако на эти же проблемы можно взглянуть и под другим углом зрения. Ниже делается попытка рассмотреть некоторые важные эпизоды, когда правительство или Центральный банк, реагируя на крупные внешние или внутренние шоки либо осмысливая результаты прохождения шоковых периодов, вносили изменения в экономическую политику. Выбор вариантов макроэкономической политики (МП) в рассматриваемых «узлах» и сформировал тот ее вариант, который проводится в жизнь сегодня. Анализ альтернатив, возникавших на развилках, и стоявших за ними проблем помогает раскрыть логику шагов, из которых складывалась эволюция макроэкономической политики, и приглашает еще раз обсудить эти проблемы.

Финансовый кризис 1998 г.

Узел 1. Шок без адаптации

Развитие событий. В 1995 г. был создан рынок краткосрочных государственных облигаций (ГКО), в 1996 г. российское правительство впервые вышло на международный рынок капитала, успешно разместив суверенные еврооблигации. Тем самым стало возможным финансирование сохраняющегося бюджетного дефицита без печатания денег. Главной задачей в тот момент представлялось окончательное подавление инфляции, поэтому появление источника неинфляционного финансирования бюджетного дефицита дало правительству возможность отложить достижение бюджетной сбалансированности, отодвинуло данную цель на второй план. В 1996–1997 гг. дефицит федерального бюджета не только перестал снижаться (как это происходило в предыдущие годы), а даже несколько вырос, достигнув уровня 4,0% ВВП. При этом в 1997 г. был впервые после либерализации экономики зафиксирован ее рост, а инфляция замедлилась до уровня «всего» 11% (по сравнению с 22% в 1996 г. и 131% в 1995 г.). Это сформировало оптимистические ожидания, увеличило спрос российских и зарубежных инвесторов на государственные облигации, в результате чего процентные ставки на рынке ГКО/ОФЗ в III квартале упали до 16–17% (годом раньше они превышали 100%).

В январе 1998 г. началось резкое падение цен на нефть, спровоцированное финансовым кризисом в Юго-Восточной Азии. По итогам года средняя цена барреля упала до 11,8 долл. (или на 36% по сравнению с 1997 г.), снизились также цены на металлы и большинство других сырьевых товаров, экспортируемых Россией. Стали снижаться производство (в целом за 1998 г. спад составил 5,3%) и доходы федерального бюджета (с 14,7 до 12,4% ВВП) – таким образом, правительство оказалось перед необходимостью серьезно отреагировать на внешний шок.

Один вариант состоял в повышении налогов и сокращении государственных расходов. Правительство подготовило пакет предложений, которые должны были резко повысить бюджетную сбалансированность и, что не менее важно, восстановить доверие инвесторов. Однако подготовленные законопроекты не были поддержаны Государственной Думой, что оставило открытым лишь второй, более опасный путь – финансирование возросшего бюджетного дефицита. Однако дополнительная проблема состояла в том, что падение цен на углеводороды пробило брешь не только в бюджете, но и в платежном балансе: нефтегазовые доходы страны упали на 12% от общей стоимости товарного экспорта. Накануне описываемых событий рубль уже был несколько переоценен (что было типично для стран, использовавших обменный курс как якорь стабилизационных программ), поэтому инвесторы не без оснований ожидали его девальвации. В соответствии с принципом паритета процентных ставок они были готовы покупать рублевые облигации только при условии, если их доходность будет включать девальвационные ожидания (Гурвич, Андрияков, 2006). В феврале–апреле 1998 г. доходность ГКО/ОФЗ с погашением через год составляла около

30%, в мае она повысилась до 60%, а затем до 80%. Изменить ситуацию мог бы Центральный банк, проведя девальвацию рубля и устранив тем самым ожидания его будущего ослабления. Однако ЦБ решил поддерживать стабильность рубля, во-первых, не желая утратить хрупкие достижения борьбы с инфляцией, во-вторых, опасаясь увеличить бремя обслуживания внешнего долга для государства и частного сектора (Алексащенко, 2009). В итоге Банк России оказался вынужден раз за разом повышать ставку рефинансирования (до 50, затем 60 и 80%, а с 27 мая по 4 июня она на протяжении недели составляла даже 150%), приводя ее в соответствие со складывающимися на финансовых рынках процентными ставками. Как известно, 17 августа правительство объявило о дефолте по ГКО/ОФЗ и существенно расширило валютный коридор (с 5,2–7,0 до 6,0–9,5 руб. за долл.). В начале 1999 г. обменный курс составлял уже 23 руб. за долл. (почти в четыре раза выше, чем за год до этого), инфляция по итогам 1998 г. взлетела до 84%, что серьезно обесценило доходы населения.

Уроки и выводы. В ходе финансового кризиса 1998 г. правительство, ЦБ и Дума не сумели выработать сколько-нибудь адекватного ответа на испытанный российской экономикой масштабный негативный шок. Правительство не имело для этого ни резервов, позволяющих компенсировать потерю доходов, ни полномочий для осуществления сокращения расходов. Дума, вероятно, предпочла защищать не стабильность экономики, а интересы лоббистских групп, которые могли бы пострадать в случае реализации мер по бюджетной консолидации. Наконец, Банк России верил в то, что цены на нефть скоро вернуться к прежнему уровню и проблема будет снята. При этом необходимые решения по адаптации экономики к падению цен на нефть не были приняты, несмотря на крайне уязвимые исходные позиции:

- ▶ правительство не имело никаких резервов для покрытия выпадающих бюджетных доходов;
- ▶ бюджет исходно исполнялся со значительным дефицитом;
- ▶ дефицит финансировался за счет краткосрочных заимствований, поэтому каждый месяц необходимо было не только привлекать новые заимствования в размере дефицита, но и рефинансировать подлежащий погашению «старый» долг;
- ▶ к началу 2018 г. золотовалютные резервы (ЗВР) Центрального банка составляли лишь 18 млрд долл. (эквивалент трех месяцев товарного импорта).

Сочетание негативного внешнего шока, полного отсутствия запаса прочности, нежелания привести параметры налогово-бюджетной и денежно-кредитной политики в соответствие с изменившимися условиями сделало правительство и ЦБ «заложниками» инвесторов – оставалось заимствовать на их условиях. Однако (как было исходно ясно) такая ситуация не могла долго продолжаться, и разрешилась она крайне болезненным полномасштабным кризисом.

Отметим, что отказ властей принимать остро необходимые, но казавшиеся им «неправильными» (или нежелательными), шаги привел к тому, что ситуация вышла из-под контроля, и в результате последствия по всем линиям оказались намного хуже тех, которых правительство и ЦБ пыталось избежать. Вероятно, обменный курс требовал коррекции не более чем на два рубля – но вместо 8 руб. стоимость доллара подскочила до 23 руб. При управляемой девальвации инфляция могла бы составить в 1998 г. примерно 20%, фактически же ее уровень превысил 80%. Сокращение бюджетных расходов в реальном выражении примерно на 10% в сочетании с увеличением доходов на 5% и девальвацией рубля, по всей видимости, позволяло избежать дестабилизации в бюджетной сфере и на финансовых рынках. Вместо этого правительству, потерявшему после дефолта на рынке ГКО/ОФЗ источники немонетарного финансирования бюджетного дефицита, пришлось за два года сократить реальную величину государственных расходов на 36% (!). Результатом кризиса стало падение (в реальном выражении) средней заработной платы на треть, средней пенсии на 42% и масштабное ухудшение всех других экономических показателей.

Период между двумя кризисами: 2000–2007 гг.

Узел 2. Можно и нужно ли управлять реальным обменным курсом?

Развитие событий. Правительство и Банк России извлекли серьезные уроки из опыта финансового кризиса 1998 г. Один из них состоял в необходимости повысить гибкость политики обменного курса – ЦБ перешел к режиму управляемого плавания рубля, чтобы иметь возможность корректировать обменный курс в ответ на изменение условий торговли, тем самым облегчая восстановление устойчивости платежного баланса и помогая экономике сохранять конкурентоспособность. Однако при этом ЦБ все же предпочитал достаточно редко изменять курс: за период 2000–2007 гг. стандартное отклонение среднемесячных значений курса доллара было равно 1,8 руб., а коэффициент вариации составил лишь 6% по сравнению со значением соответствующего показателя вариации цен на нефть 46%.

В эти годы активно обсуждалась возможность и целесообразность сдерживания процесса укрепления рубля. Цена на нефть выросла за рассматриваемый период вчетверо: с 17 долл./барр. в 1999 г. до 69 долл./барр. в 2007 г., и такое кардинальное изменение фундаментальных условий должно было повлечь серьезное повышение реального обменного курса рубля. Многие экономисты высказали мнение, что укрепление рубля ослабит конкурентоспособность российской продукции и будет сдерживать рост экономики (см., например: (Илларионов, 2002)). С другой стороны, стандартные представления заключаются в том, что денежные власти могут лишь ограниченное время поддерживать отклонение реального обменного курса от уровня, определяемого фундаментальными показателями (обзор исследований по данной теме дает С. Моисеев (Моисеев, 2008)). Применительно к условиям России подобный результат получили К. Сосунов и О. Замулин (Sosunov, Zamulin, 2007), которые показали, что масштабные интервенции Центрального банка, проводимые для занижения реального курса рубля, ускоряют инфляцию и тем самым ведут к его повышению.

Кроме того, в работе (Бланк, Гурвич, Улюкаев, 2006) было показано, что реальное укрепление рубля оказывает лишь ограниченное негативное воздействие на российскую экономику, а авторы работы (Гурвич, Соколов, Улюкаев, 2008) продемонстрировали, что значительная часть наблюдавшегося повышения реального обменного курса имеет объективную основу в виде роста конкурентоспособности российских производителей.

Банк России проводил в этот период компромиссную политику. В ежегодно принимаемых «Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики» неоднократно отмечалось, что курсовая политика Банка России учитывает, наряду с другими аспектами, ее влияние на внутреннюю и внешнюю конкурентоспособность российских товаров. Этот документ содержал количественные оценки пределов возможного изменения реального эффективного курса рубля – так, применительно к 2007 году они определялись в диапазоне от 0 до 10%. Центральный банк трактовал эти границы как желаемые с точки зрения поддержания ценовой конкурентоспособности, хотя и не брал обязательств не выходить за их пределы. В ряде исследований (Вдовиченко, Воронина, 2004; Esanov, Merkl, Vinhas de Souza, 2005) было показано, что обменный курс входит в число целевых показателей денежно-кредитной политики Банка России, играя существенную роль в ее формировании.

Уроки и выводы. Результатом проводившейся Центральным банком в 2000-е гг. политики сдерживания процесса номинального укрепления рубля, как и предсказывает экономическая теория, стало сочетание сравнительно стабильного номинального обменного курса (за 2000–2008 гг. доллар подорожал на 9% – меньше чем на 1% в год) с хронически высокой инфляцией (в среднем 14% в год). В итоге за девять лет реальный обменный курс рубля к доллару вырос в 2,2 раза. Банк России, таким образом, получил практическое подтверждение бесперспективности попыток управлять реальным обменным курсом. Вскоре было объявлено о начале перехода к режиму инфляционного таргетирования и плавающего обменного курса.

Узел 3. Дискреционная или ограниченная правилами бюджетная политика?

Развитие событий. Одна из важнейших проблем макроэкономической политики – выбор между дискреционными и «регулярными» (т.е. следующими установленным правилам) решениями. Опасность излишней свободы в части монетарной политики была раскрыта в классическом «принципе временной несостоятельности», показывающем, что денежным властям выгодно нарушать объявленные целевые ориентиры роста цен. Не менее фундаментальные проблемы возникают при использовании дискреционной бюджетной политики. Они связаны, во-первых, с избыточным наращиванием расходов, финансируемых за счет заимствований, и, во-вторых, с проведением проциклической политики бюджетных расходов, т.е. чередованием их повышения и сокращения в рамках бизнес-цикла. Непредсказуемые колебания бюджетных расходов требуют дополнительного перемещения ресурсов между секторами, увеличивают волатильность обменного курса, приводят к замораживанию части инвестиционных проектов и т.д. В итоге растут макроэкономические риски и замедляется экономический рост (McManus, Ozkan, 2015; Fatás, Mihov, 2008). При этом проблемы проциклической политики и избыточного накопления расходных обязательств тесно связаны между собой: первая из них быстро переходит во вторую, поскольку сократить расходы в периоды спада несоизмеримо труднее, чем увеличить в период подъема (эффект храповика).

За последнее десятилетие примерно у трети развивающихся стран произошел заметный сдвиг к контрциклической бюджетной политике (Frankel J. et al., 2013), однако во многих из них она остается проциклической. Эта проблема особенно остро стоит для стран-экспортеров нефти (Ossowski, 2013), где поступления из нефтегазового сектора обычно играют ведущую роль в формировании государственных доходов. При повышенной подверженности нефтедобывающих стран внешним шокам основным каналом, по которым последние оказывают дестабилизирующее воздействие на макроэкономические показатели, служит бюджетная политика (Husain A. et al., 2008). Иными словами проведение контрциклической бюджетной политики защищает экономику от внешней волатильности. Но если в странах, не имеющих сырьевой направленности, циклические колебания снижают средние темпы роста, то в странах-экспортерах углеводородов падение мировых цен на нефть нередко перерастает в глубокий финансовый кризис, охватывающий бюджетную систему, валютный и долговой рынки, банковскую систему. Так, в настоящее время разворачивается масштабный экономический кризис в Венесуэле, где накопленное за 2015–2017 гг. падение объема ВВП по оценкам МВФ превысит 30%, а потребительские цены вырастут в 129 раз. Многие экономисты считают, что повышенная макроволатильность нефтедобывающих стран – главный механизм «Ресурсного проклятия» – т.е. слабых показателей развития богатых ресурсами стран (van der Ploeg, Poelhekke, 2009).

Способом избежания проблем, связанных с дискреционностью бюджетной политики, служит введение ограничений на ее параметры в виде бюджетных правил. Для нашей страны особенно важны такие, которые регулируют использование поступающих в бюджет нефтегазовых доходов. Такие правила, с перерывами на кризисные периоды, действуют в нашей стране с 2004 г. На протяжении всего этого времени ограничения на использование нефтегазовых доходов подвергались критике. Чаще всего в качестве аргументов выдвигались потенциальные преимущества альтернативного использования нефтегазовых доходов, сберегавшихся в нефтегазовых фондах. При этом способы альтернативного использования этих средств различались: одни авторы предлагали направить их на финансирование государственных инвестиций, другие – на снижение налогов, третьи – на социальные расходы. Другой распространенный упрек состоит в том, что инвестирование средств Резервного фонда в надежные иностранные активы приводит к обесцениванию бюджетных ресурсов (Буклемишев, 2013).

Анализ показывает, что аргументы противников бюджетных правил почти всегда отражают краткосрочный взгляд. На начало 2017 г. накопленные в Резервном фонде сред-

ства были эквивалентны примерно 1% от ожидаемого годового ВВП. Согласно закону о федеральном бюджете, в течение года эти ресурсы должны быть полностью использованы на финансирование бюджетного дефицита. Таким образом, в течение 14 лет после своего создания Резервный фонд завершит цикл. Как изначально и планировалось (и вопреки критике), он не изымает средства из бюджета, а лишь сглаживает колебания поступающих в него доходов. Соответственно, нет предмета для обсуждения альтернативного использования «избыточного» сбережения средств в этом фонде.

Столь же несостоятельными оказываются и утверждения о «невыгодности» сбережений в Резервном фонде, если рассматривать их не в период растущих цен на нефть, а на более длительном горизонте, включающем периоды с разной конъюнктурой рынка углеводородов. В работе (Гурвич, Беляков, Прилепский, 2015) показано, что доходность, обеспечиваемая сбережением части нефтегазовых доходов при дорогой нефти и их использовании при дешевой нефти, является более высокой, чем в ситуации возможных альтернативных направлений инвестирования. Этот вывод, на первый взгляд кажущийся парадоксальным, имеет простое объяснение: правительство покупает доллары и евро для хранения, когда они (благодаря высоким ценам на нефть) дешевы, а продает дорого в моменты падения цен на нефть.

Уроки и выводы. Основной урок состоит в том, что для российской экономики особенно актуален общий принцип: бессмысленно обсуждать параметры бюджета на горизонте одного–двух лет, необходимо оценивать варианты бюджетной политики в рамках делового цикла. Учитывая сохраняющуюся зависимость российской экономики от экспорта углеводородов, для нашей страны это требует анализа, охватывающего как минимум половину «суперцикла» нефтяной конъюнктуры, т.е. не менее 15 лет (там же). Соответственно, бюджетные правила, построенные исходя из такой логики, значительно более выгодны с точки зрения экономического роста, чем дискреционные решения, принимаемые на основе только текущей конъюнктуры.

Узел 4. Снизить или нет налоговую нагрузку?

Развитие событий. Одним из основных приоритетов «Программы Грефа», проводившейся в жизнь в первой половине 2000-х гг., являлось облегчение налоговой нагрузки на бизнес. Эта задача имела двойное обоснование. Во-первых, считалось, что значительные масштабы уклонения компаний от налогов объясняются избыточной налоговой нагрузкой в нашей экономике, соответственно, устранив причину (высокие налоговые ставки), мы устраним и следствие – теневой бизнес. Во-вторых, часть экономистов верили, что сокращение «размеров государства» даст экономике сильный толчок к развитию (см., например: (Илларионов, Пивоварова, 2002)). Снижение налогового бремени в этот период находилось в центре внимания Министерства экономического развития. Оппонентом этой позиции выступало Министерство финансов, указывавшее на то, что сократить государственные расходы намного сложнее, чем снизить налоги, и потому возникает риск ослабления макроэкономической устойчивости и, соответственно, повышения уязвимости экономики в случае новых негативных внешних шоков.

В итоге резкий рост цен на нефть позволил решить обе задачи: облегчить налоговую нагрузку для несырьевого бизнеса без ущерба для макроэкономической устойчивости. Были снижены (иногда в несколько приемов) ставки всех основных налогов:

- ▶ на прибыль – с 30 в 2000 г. до 24% в 2002 г. и затем до 20% в 2009 г.;
- ▶ НДС – с 20 до 18%, начиная с 2004 г.

Кроме того:

- ▶ прогрессивная шкала подоходного налога со ставками до 45% в 2001 г. заменена единой ставкой 13%;
- ▶ суммарная ставка социальных взносов в различные внебюджетные фонды снижена с 39,5 до 35,6% в 2001 г. и заменена регрессивной шкалой с начальной ставкой 26% с 2002 г.;

- ▶ с 2004 г. отменен налог с продаж, устанавливавшийся субъектами Федерации в размере до 5 % от валового оборота;
- ▶ в 2001–2003 гг. отменены так называемые «оборотные» налоги, начислявшиеся на объем реализации продукции (налоги на содержание жилищного фонда, на пользователей автодорог и др.);
- ▶ упрощены и снижены налоги на малый бизнес.

Снижение суммарных поступлений в бюджет перечисленных налогов было компенсировано увеличением доли рентных доходов, благодаря увеличению как объема природной ренты, получаемой страной, так и доли ренты, направляемой государством в бюджет. По оценкам Е. Гурвича (Гурвич, 2010), объем природной ренты, включаемой в цены продукции нефтегазового сектора¹, возрос в 3,7 раза (с 46 млрд долл. в 2000 г. до 170 млрд долл. в 2007 г.). Одновременно, примерно в той же пропорции, повысилась доля ренты, попадающей в бюджетную систему: с 19,5 до 57,7%. В итоге, несмотря на серьезное снижение сборов «несырьевых» налогов (с 30,0 в 2000 г. до 26,3% ВВП в 2007 г.), суммарные налоговые доходы увеличились, благодаря резкому росту нефтегазовых доходов, которые составляли 3,5% в 2000 г. и 8,9% ВВП в 2007 г.

Вместе с тем попытки существенно ускорить рост экономики только за счет снижения налоговой нагрузки, без решения институциональных задач (повышения защищенности прав собственности, снижения уровня государственного регулирования и т.д.), изначально были обречены на неудачу.

Обобщение теоретических представлений о макроэкономической политике и мирового опыта ее практического применения показывает, что она практически всегда ориентирована на поддержание и восстановление устойчивого (равновесного) состояния экономики. Формирование текущих (в виде бюджетного дефицита или повышенной инфляции) или долгосрочных (в виде избыточного накопления долга) дисбалансов снижает стимулы для сбережения и инвестиций и несет риски финансового кризиса, замедляя тем самым экономический рост, – соответственно необходимо не допускать таких дисбалансов. Аналогично при отклонении экономики от равновесия в результате тех или иных шоков задача макрополитики состоит в восстановлении устойчивости. Когда говорят о монетарном или фискальном стимулировании экономики, речь идет о преодолении временных отклонений от состояния полной занятости, т.е. опять о возвращении к устойчивому долгосрочному состоянию. Представляется, что возможности макроэкономического управления точно характеризуются словами известных экономистов, один из которых позже занимал пост министра финансов США: «Плохая макрополитика может привести к слабым экономическим показателям, хорошая же является необходимым, но не достаточным условием успешного развития» (*De Long, Summers, 1992*). При хорошей макроэкономической политике рост определяется широким набором факторов, включая защищенность прав собственности, отсутствие избыточных барьеров для входа новых фирм на рынок и выхода с него неэффективных, успешное использование преимуществ международного разделения труда, наличие квалифицированной рабочей силы и т.п.

Если говорить конкретно о связи между налоговой нагрузкой и экономическим ростом, то современные представления здесь базируются на теории эндогенного роста (см.: *Барро, Сала-и-Мартин, 2010*). Ее вывод состоит в том, что существует оптимальный уровень расходов, поддерживающих развитие, при котором положительный эффект уравновешивает негативные последствия взимания налогов. Таким образом, снижение налоговой нагрузки ускоряет рост производства только в том случае, если ее уровень чрезмерно высок, существенно выше оптимального. В противном случае снижение нало-

¹ Применение экспортных пошлин снижает внутренние цены на углеводороды, тем самым часть природной ренты фактически направляется на субсидирование внутренних потребителей этой продукции.

гов может иметь обратный эффект – замедлять рост из-за невозможности финансировать необходимые государственные расходы. Нет убедительных оценок оптимальных размеров бюджета, однако косвенным признаком избыточного бремени налогов может служить их повышенный уровень по сравнению с другими сопоставимыми странами. Как отмечают авторы статьи (Кудрин, Соколов, 2017)) межстрановые сопоставления не дают оснований считать чрезмерным «размер государства» России. Говорить об избыточности налоговой нагрузки тем более нет оснований, если еще учесть, что значительную долю поступлений в бюджет составляют рентные доходы, которые лишь условно могут рассматриваться в качестве налоговых. Без учета этой составляющей налоговая нагрузка в России окажется существенно ниже, чем в типичной стране с таким же уровнем развития.

Нередко примером успешного стимулирования экономики за счет снижения налоговой нагрузки называют «экономику предложения», проводившуюся в США при президенте Р.Рейгане. Действительно, за применением такой политики в 1980-е гг. последовало ускорение экономического роста в США. Однако «после того не означает вследствие того»; как указывают авторы популярного учебника (Дорнбуш, Фишер, 1997), нет достаточных оснований считать причиной высокого роста в этот период именно «экономику предложения» («рейганомнику»).

Уроки и выводы. Нет свидетельств того, что проведенное в России в 2000-е гг. снижение налогов в несырьевом секторе оказало положительное действие на темпы роста экономики. Связь между налоговой нагрузкой и уклонением от налогов можно иллюстрировать на примере социальных взносов (налогов). Их расчетная эффективная ставка в период с 2001 по 2009 г. снизилась на треть (с 34 до 12%), тем не менее, доля теневой заработной платы демонстрировала повышательный тренд (Гурвич, Суслина, 2015). Более общий вывод состоит в том, что даже очень хорошая макроэкономическая политика не может обеспечить высокие темпы экономического роста, если не поддержана определенным качеством институтов и человеческого капитала, удачной интеграцией в мировую экономику и прочими факторами. Попытки решать с помощью инструментов макроэкономической политики несвойственные ей задачи скорее могут создавать опасности, чем обеспечивать успешное развитие.

Кризис 2008–2009 гг.

Узел 5. Разумные пределы реакции на негативные шоки

К началу нового международного финансового кризиса («Великой рецессии») в российской экономике был накоплен достаточно большой запас «макроэкономической прочности». В 2007 г. бюджет исполнялся с большим профицитом (5,4% ВВП для федерального и 6,0% ВВП для расширенного). Накопленные бюджетные резервы к концу года достигли 12% ВВП и превышали размеры государственного долга, который снизился до 7% ВВП. Счет текущих операций также имел большое положительное сальдо (5,6% ВВП) и в момент, когда началось падение цен на нефть, объем ЗВР был в 26 раз больше, чем в начале кризиса в 1998 г., и они были эквивалентны поступлениям от 25 месяцев товарного импорта.

Судя по всему, большие накопленные резервы создали у правительства и ЦБ соблазн их избыточного использования. Поступления в федеральный бюджет оказались на треть меньше запланированных (в том числе недобор нефтегазовых доходов составил 3,3% ВВП²). Антикризисные меры целиком базировались на использовании средств, накопленных в Резервном фонде и ФНБ. Это позволило не только полностью компенсировать недобор как нефтегазовых, так и ненепфтегазовых доходов, но и увеличить расходы по срав-

² Для простоты даются данные к тому же прогнозному ВВП, хотя фактическая величина ВВП оказалась значительно меньше.

нению с законом о бюджете на 1,2% ВВП и заместить часть других источников финансирования (Лебединская, 2012). В результате сумма активов нефтегазовых фондов сократилась на 9% ВВП. Иными словами, реакция бюджетной системы значительно превзошла размеры испытанного ей шока. К этому следует добавить, что часть средств ФНБ была размещена на депозитах в ВЭБ для антикризисной поддержки финансовой системы. Добавим, что баланс федерального бюджета радикально (более чем на 10 п.п. ВВП) изменился: профицит в размере 4,1% ВВП сменился дефицитом в 6,0% ВВП. По оценкам МВФ, в 2009 г. Россия реализовала наиболее масштабную среди всех стран антикризисную программу, финансируемую из бюджета (IMF, 2009).

Несмотря на переход к более гибкому режиму обменного курса – управляемому плаванию, после падения цен на нефть Банк России вновь долго удерживал курс рубля от снижения. За август–декабрь 2008 г. среднемесячная цена на нефть упала на 70% (почти в 3,5 раза), а реальный курс рубля снизился лишь на 9%. Это помогло банкам дешево купить валюту и защитить свои балансы от потерь при последующей девальвации рубля. Но оборотной стороной подобной политики стало кредитное сжатие из-за взлета «альтернативной стоимости» денег. Как показано в работе (Гурвич, 2009), в декабре 2008 г. расчетная доходность семимесячных фьючерсных контрактов на поставку долларов составляла 29% годовых. Таким образом, ставка кредитования реального сектора не могла быть ниже доходности практически свободных от риска спекулятивных операций. Трудно судить, насколько велики были риски банковской системы, но негативное воздействие курсовой политики ЦБ на производство явно было значительным – неудивительно, что именно в рамках данного кризиса был зафиксирован наибольший спад производства, составивший в 2009 г. 7,8%. По сути, несмотря на изменение режима, курсовая политика была аналогична проводившейся в ходе первого кризиса: ЦБ искусственно поддерживал курс, не соответствовавший условиям торговли. Тем самым у участников рынка формировались ожидания предстоящей девальвации, что делало непривлекательными покупку рублевых облигаций или кредитование в рублях, подстегивая отток капитала. Кроме того, Банк России потерял за кризисный год треть (почти 200 млрд долл.) своих золотовалютных резервов. Отметим, что сокращение ЗВР превышало потери экспортных доходов (которые в годовом выражении составляли не более 170 млрд долл.), т.е. расходы на стабилизацию превосходили масштабы шока.

Уроки и выводы. Щедрые антикризисные меры сделали финансовый кризис 2008–2009 гг. сравнительно безболезненным для граждан: реальная заработная плата снизилась за 2009 г. лишь на 3,5%, а средняя пенсия существенно выросла в реальном выражении (на 10,7%). Однако с долгосрочной точки зрения результаты были далеко не такими блестящими. Во-первых, спад производства оказался большим, чем во многих других странах, во-вторых, чрезмерно активная антикризисная политика существенно истощила бюджетные и золотовалютные резервы, что впоследствии ослабило запас прочности российской экономики. Наконец, кризис не был использован для избавления от наименее конкурентоспособных фирм, т.е. оздоровления реального сектора. Урок состоит в том, что целесообразно сохранять соответствие между масштабами негативных шоков и реакцией на них.

2014 г. и далее

Узел 6. Приоритеты МП: стабильность или поддержка роста?

Финансовый кризис, начавшийся во втором полугодии 2014 г., как и два предыдущих, был вызван резким падением цен на нефть. Однако, в отличие от прежних эпизодов, ухудшение конъюнктуры нефтяного рынка оказалось не краткосрочным, а длительным. Если через два года после прошлых финансовых кризисов (т.е. в 2000 и 2011 гг.) средние

цены на нефть уже существенно превышали уровни предкризисных лет, то на этот раз по прошествии такого же времени они все еще почти вдвое ниже, чем в предкризисном 2014 г. Более того, согласно прогнозу МВФ, в следующие пять лет цены на нефть будут оставаться примерно на том же уровне (IMF, 2017).

Существенно отличалась также реакция правительства и Центрального банка на последний внешний шок. Прежде всего, еще в конце 2014 г. был досрочно завершен переход к режиму инфляционного таргетирования и плавающего обменного курса. Следуя новым принципам, Банк России в условиях дестабилизации валютного рынка и растущей инфляции резко повысил ключевую процентную ставку (с 7,5% в середине 2014 г. до 17% к концу года). Далее он снижал ее по мере замедления инфляции и ослабления инфляционных ожиданий либо сохранял на высоком уровне в случае появления рисков ускорения роста цен. К концу октября 2017 г. ключевая ставка ЦБ составляла 8,25%, при инфляции около 3% в годовом выражении.

В сфере бюджетной политики приоритетом правительства стало приведение расходов в соответствие с новым уровнем доходов (т.е. проведение бюджетной консолидации). Реальный объем поступлений в федеральный бюджет за два кризисных года упал на четверть по сравнению с 2014 г. и, как ожидается, до 2020 г. будет оставаться на уровне не выше 80% от предкризисных значений. С учетом этого возникший устойчивый разрыв было решено ликвидировать преимущественно за счет экономии расходов, без повышения налогов на несырьевой бизнес. Если в 2009 г. правительство пыталось с лихвой компенсировать за счет Резервного фонда все потери бюджета из-за кризиса, то на сей раз накопленные в нефтегазовых фондах резервы были призваны лишь сделать процесс бюджетной консолидации более плавным. В условиях резкого падения доходов государства сокращение расходов было растянуто на пять лет, в течение которых они снижались примерно на 5% в год в реальном выражении. Полное восстановление стабильности бюджетной системы согласно «Основным направлениям бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов»³ будет завершено к 2019 г.

Новая политика позволила российской экономике достаточно быстро адаптироваться к внешним шокам, несмотря на то, что к падению цен на нефть добавились финансовые санкции, ограничившие возможности привлечения иностранного капитала даже для рефинансирования долга. Годовое падение номинального курса рубля к доллару составило в 2015 г. 37%, снижение реального обменного курса – 28%, что стимулировало сокращение импорта товаров и услуг (который по итогам года упал более чем на треть). Вместе с активной реакцией частного сектора на финансовые санкции, проявившейся в сокращении валового вывоза частным сектором капитала из России (Гурвич, Прилепский, 2016), это обеспечило быструю адаптацию внешнего счета к негативным шокам. Свидетельством здесь может служить тот факт, что объем золотовалютных резервов за 2015 г. практически не изменился.

Поддержание Банком России высоких процентных ставок и сокращение правительством бюджетных расходов нередко подвергается острой критике – оппоненты считают, что в кризисный период денежная и бюджетная политика должны смягчаться, а не ужесточаться. Такие рекомендации, как представляется, основаны лишь на «общих соображениях» вместо конкретного анализа ситуации. Замещать сокращение частного спроса за счет расширения государственного – стандартная практика при сравнительно краткосрочных циклических спадах. Однако имеющийся прогноз, как отмечалось выше, показывает, что российская экономика, судя по всему, надолго перешла из одного состояния, характеризующегося ценами на нефть порядка 100 долл./барр. в другое, с ценой нефти порядка 50 долл./барр. К такому же выводу приводит анализ нефтяного суперцикла

³ www.minfin.ru/ru/performance/budget/policy.

(Гурвич, Беляков, Прилепский, 2015). Таким образом, нынешняя ситуация (по крайней мере на горизонте порядка 10 лет) ближе не к короткому циклическому спаду, а к быстрому исчезновению «пузыря» на рынке нефти. В таком случае попытки поддерживать макроэкономические показатели, сложившиеся в условиях «пузыря», очевидно, обречены на провал. Высокие процентные ставки помогают быстро привести объем спроса к новым условиям.

Наряду с критикой выдвинут и альтернативный подход к макроэкономической политике в рамках «Стратегии роста»⁴, разработанной Столыпинским клубом. Многие положения этой программы заслуживают поддержки – например, пункт: «Кардинально снизить административное давление на бизнес»⁵.

Однако с рекомендациями в части макроэкономической политики трудно согласиться. Основные задачи формулируются здесь следующим образом:

1) экономическим и монетарным властям обеспечивать, наряду со сдерживанием инфляции, достижение целевых ориентиров и по другим макроэкономическим показателям: валовый внутренний продукт, число высокопроизводительных рабочих мест, курс рубля;

2) изменить вектор денежно-кредитной политики, перейти к контрциклической денежной политике – приступить к планомерному снижению ключевой ставки ЦБ до уровней – «инфляция +2%»;

3) таргетировать умеренно низкий валютный курс (с учетом соотношения реального и номинального курсов рубля), стимулирующий экспорт и импортозамещение, с постепенным укреплением по мере роста экономики;

4) обеспечить ограниченную волатильность, стабильность курса рубля;

5) установить в качестве целевого показателя по инфляции значение, не сдерживающее экономический рост.

Для решения этих задач предлагается докапитализация существующих и создание новых институтов развития, рефинансирование Центральным банком выданных банками синдицированных кредитов, а также рефинансирование коммерческих банков под залог или выкуп проектных облигаций специальных обществ проектного финансирования. Наконец, для того чтобы расширить возможности банковского кредитования предлагается активно использовать гарантии правительства, финансировать институты развития с использованием неинфляционных, гарантированных от нецелевого использования каналов, а также снизить требования ЦБ по нормированию и резервированию при выдаче коммерческих кредитов (для чего пересмотреть систему оценки рисков в экономике).

Проведенное выше краткое обсуждение уроков, которые были получены правительством и Центральным банком в прошлом (особенно в кризисные периоды), показывает, что фактически все поставленные «Стратегией роста» задачи невыполнимы либо противоречат основным целям макроэкономической политики – обеспечению экономической стабильности. Так, несостоятельность попыток сдерживания инфляции и таргетирования обменного курса стала очевидной в ходе кризиса 2009 г., а политика обеспечения стабильности курса рубля скомпрометировала себя еще раньше, приведя к дефолту в 1998 г.

Фундаментальный вопрос, на который необходимо ответить при обсуждении «Экономики роста», – почему те проекты, которые предлагается финансировать за счет новых инструментов, не могут привлечь банковские кредиты в настоящее время? Масштабный хронический чистый отток капитала из России свидетельствует, что наша страна имеет его избыток, а не недостаток. Если инвесторы предпочитают выводить

⁴ stolypinsky.club/strategiya-rosta-3.

⁵ Правда, остается неясным, каким образом предполагается решить эту задачу – ведь еще в начале 2000-х гг. к этому же неоднократно призывал Президент, в частности, в своих посланиях Федеральному Собранию, затем она включалась во все экономические программы, но без видимого эффекта.

его, то объяснение может быть только одно (которое приводится самими авторами из Столыпинского клуба): в России сложилось неблагоприятное соотношение доходности и рисков ведения бизнеса, что делает инвестиционные проекты в большинстве секторов непривлекательными.

Признавая повышенные риски, «Экономика роста» одновременно предлагает снизить оценки рисков в экономике, которыми руководствуется ЦБ при установлении нормативов резервирования или использует правительство при выдаче государственных гарантий по кредитам. Сочетание этих пунктов показывает суть данной стратегии – она предлагает перенести риски с бизнеса на государство, считая, что только таким образом можно активизировать инвестиционный процесс. Действия, которые «Экономика роста» предлагает поручить Банку России, фактически относятся к категории «квазифискальных операций», поскольку конечным источником накопления (своеобразным «кредитором последней инстанции») здесь служит бюджет, который вначале недополучает прибыль ЦБ, а затем компенсирует его потери. «Привлекательность» квазифискальных операций состоит в их меньшей подконтрольности и прозрачности по сравнению с бюджетными расходами. Поначалу они выглядят удобным способом преодолеть проблемы замедляющегося роста экономики, однако через некоторое время они, как бумеранг, возвращаются и бьют по бюджету и всей экономике. Для их решения приходится повышать налоги или сокращать расходы (в том числе «производительные») в ущерб экономическому росту.

Фактически речь идет о превращении Центрального банка в институт развития. Такая функция ЦБ совершенно несовместима с рыночной экономикой и была характерна для практики СССР и других социалистических стран. На это же указывает предлагаемое использование «связанного» рефинансирования по «целевым каналам». Принятие идей Столыпинского клуба в части денежно-кредитной политики означало бы серьезный шаг к демонтажу рыночных механизмов в России (и так достаточно слабых).

В практическом плане можно уподобить предлагаемое изменение мандата ЦБ в его превращение в еще один Внешэкономбанк, с расширенными полномочиями – включая право проведения эмиссии. Нет сомнений, что «ВЭБ-2» оказался бы еще более дорогостоящим и опасным для бюджета.

Цена предлагаемой макроэкономической политики чрезвычайно велика, а какого можно ожидать эффекта? Убедительные свидетельства результативной работы российских институтов развития отсутствуют, что ставит под сомнение их значимый вклад в развитие экономики. Наиболее близкая аналогия предлагаемой модели – экономика СССР, которая также не служит хорошей «рекламой». Ретроспективно оцененные средние темпы роста ВВП России в составе СССР в 1981–1985 гг. составляли 2,1%, в 1986–1990 гг. 1,2%, несмотря на очень высокую норму накопления (27–29% ВВП) (Пономаренко, 2001а, б). Рост совокупной факторной производительности в 1975–1984 гг. оценивается в 0,9% в год, в 1986–1990 гг. он падает практически до нуля, составляя 0,03% в год (Воскобойников, 2003). Таким образом, в советской экономике централизованное распределение кредитов не делало экономику сколько-нибудь эффективной.

Возвращаясь к сегодняшней российской экономике, важно дополнительно отметить отсутствие предпосылок для монетарного или фискального стимулирования. Известно, что стимулирующие меры могут быть оправданы в тех ситуациях, когда те или иные ограничения на действие рыночных механизмов (ригидности) недостаточно сильны для быстрого восстановления равновесия в экономике. Решающую роль при этом играет способность рынка труда к быстрой адаптации (т.е. быстрому возврату к полной занятости) в ответ на шоки. В работе (Вакуленко, Гурвич, 2016) на основе оценки нескольких моделей показано, что Россия отличается высокой по сравнению с другими странами эластичностью заработной платы по безработице. Тем самым получено свидетельство эффективности рыночных механизмов российского рынка труда (что подтверждается и текущим

уровнем безработицы, который в ходе нынешнего кризиса ни разу не повышался более чем на 0,5 п.п., а к концу 2017 г. снизился до своей «естественной» величины в 5%). Это в принципе ставит под сомнение целесообразность проведения в России стимулирующей политики. Стоит напомнить общеизвестный, но нередко упускаемый из виду, факт: замедление экономического роста само по себе не означает необходимости и оправданности стимулирующих мер. Такое решение зависит от сочетания целого ряда условий: источника и характера такого замедления, наличия неиспользуемых экономических ресурсов, низкой гибкости рынка труда и т.д.

В целом можно заключить, что «Экономика роста» представляет собой обещание преодолеть замедление экономического роста, не устраняя его базовых причин. В последние годы экономисты практически единодушно признали ключевым условием устойчивого экономического роста высокое качество государственных институтов (защищенность прав собственности, равный для всех доступ на рынки, главенство закона и т.п.). И до тех пор, пока мы не добьемся серьезного прогресса по этим направлениям, рассчитывать на успешное развитие экономики за счет экзотической макрополитики – значит терять время, играя при этом с огнем.

Уроки и выводы. Попытки использовать для обеспечения долгосрочного роста меры макроэкономического управления вместо решения базовых институциональных задач почти наверняка приведут к тому, что не будут достигнуты ни собственные цели макрополитики (обеспечение стабильности), ни вменяемые ей «чужие» цели. Предотвратить стагнацию экономики можно, только укрепляя рыночные механизмы (прежде всего за счет сокращения участия государства в экономике и энергичных структурных реформ) и завоевывая доверие инвесторов путем повышения долгосрочной макроэкономической устойчивости, устранения избыточного регулирования экономики и принятия других необходимых мер.

ЛИТЕРАТУРА

- Алексащенко С. (2009). Битва за рубль. М.: Время.
- Барро Р., Сала-и-Мартин Х. (2010). Экономический рост. М.: БИНОМ.
- Бланк А., Гурвич Е., Улюкаев А. (2006). Обменный курс и конкурентоспособность отраслей российской экономики // Вопросы экономики. № 6. С. 4–24.
- Буклемишев О. (2013). Фискальное стимулирование и российские бюджетные фонды // Вопросы экономики. № 12. С. 74–85.
- Вакуленко Е., Гурвич Е. (2016). Гибкость реальной заработной платы в России: сравнительный анализ // Журнал Новой экономической ассоциации. № 3 (31). С. 67–92.
- Вдовиченко А., Воронина В. (2004). Правила денежно-кредитной политики Банка России. Научный доклад РПЭИ. №04/09.
- Воскобойников И. (2003). Оценка совокупной факторной производительности российской экономики в период 1961–2001 гг. с учетом корректировки динамики основных фондов // Препринт WP2/2003/03. М.: НИУ ВШЭ.
- Гурвич Е. (2009). Механизмы российского финансового кризиса. Доклад на X Международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества. М.: НИУ ВШЭ.
- Гурвич Е. (2010). Нефтегазовая рента в российской экономике // Вопросы экономики. № 11. С. 4–24.
- Гурвич Е., Андряков А. (2006). Механизмы российского финансового кризиса // Экономика и математические методы. № 2. С. 79–93.
- Гурвич Е.Т., Суслина А.Л. (2015). Динамика собираемости налогов в России: макроэкономический подход // Финансовый журнал. № 4 (26). С. 22–33.
- Гурвич Е., Соколов Е., Улюкаев А. (2008). Оценка вклада эффекта Баласса-Самуэльсона в динамику реального обменного курса рубля // Вопросы экономики. № 7. С. 12–30.
- Гурвич Е., Беляков И., Прилепский И. (2015). Нефтяной суперцикл и бюджетная политика // Вопросы экономики. №9. С. 5–30.
- Гурвич Е., Прилепский И. (2016). Влияние финансовых санкций на российскую экономику // Вопросы экономики. №1. С. 5–35.

- Дорнбуш Р., Фишер С. (1997). Макроэкономика. М.: Инфра-М.
- Илларионов А. (2002). Реальный валютный курс и экономический рост // Вопросы экономики. №2. С. 19–48.
- Илларионов А., Пивоварова Н. (2002). Размеры государства и экономический рост // Вопросы экономики. №9. С. 18–45.
- Кудрин А., Соколов И. (2017). Бюджетный маневр и структурная перестройка российской экономики // Вопросы экономики. №9. С. 5–27.
- Лебединская Е. (2012). Роль нефтегазовых фондов в России // Вопросы экономики. № 3. С. 98–119.
- Моисеев С. (2008). Таргетирование реального валютного курса // Финансы и кредит. 22 (310). С. 39–47.
- Пономаренко А. (2001a). Исторические национальные счета России: 1961–1990 гг. // Экономический журнал ВШЭ. Т. 5. №1. С. 57–82.
- Пономаренко А. (2001b). Исторические национальные счета России: 1961–1990 гг. // Экономический журнал ВШЭ. Т. 5. №3. С. 390–415.
- De Long B., Summers L. (1992). Macroeconomic Policy and Long Run Growth // Economic Review. Issue Q IV. Vol. 77. No. 4. Pp. 5–29.
- Esanov A., Merkl C., and Vinhas de Souza L. (2005). Monetary Policy Rules for Russia // Journal of Comparative Economics. Vol. 33. No. 3.
- Fatás A., Mihov I. (2008). Fiscal discipline, volatility and growth. In: Prudence or abstinence? Fiscal Policy, Stabilization, and Growth. World Bank. Pp. 43–74.
- Frankel J. et al. (2013). On graduation from fiscal procyclicality // Journal of Development Economics. Vol. 100. No. 1. Pp. 32–47.
- Husain A. et al. (2008). Fiscal policy and economic cycles in oil-exporting countries // IMF Working Paper. No. WP/08/253.
- IMF (2009). Fiscal Implications of the Global Economic and Financial Crisis // IMF Staff Position Note SPN/09/13.
- IMF (2017). World Economic Outlook, October.
- McManus R., Ozkan F. (2015). On the consequences of pro-cyclical fiscal policy // Fiscal Studies. Vol. 36. Iss. 1. Pp. 29–50.
- Ossowski R. (2013). Fiscal rules and resource funds in nonrenewable resource exporting countries: International experience // IADB Discussion Paper. No. IDB-DP-290.
- Sosunov K., Zamulin O. (2007). The Inflationary Consequences of Real Exchange Rate Targeting Via Accumulation of Reserves // Higher School of Economics Working Paper WP13/2007/17.
- Van der Ploeg F., Poelhekke S. (2009). Volatility and the natural resource curse // Oxford Economic Papers. Vol. 61. Issue 4. Pp. 727–760.

Евсей Томович Гурвич
egurvich@nifi.ru

Evsey Gurvich

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

JUNCTIONS OF THE RUSSIA'S MACROECONOMIC POLICY

Absrtact. Evolution of fiscal and monetary policies in Russia is presented as a sequence of choices to be made in the crises and post-crises periods. The decisions under consideration include specification of the reactions to the negative terms of trade shocks, designing exchange rate regime, definition of the appropriate scope for discretionary component of the fiscal policy, search of the compromise between cutting taxes and retaining fiscal prudence, or between support of the economic growth and restoring macroeconomic sustainability.

Keywords: *fiscal policy, macroeconomic sustainability, exchange rate regime, financial crisis.*

JEL Classification: E58, E61, E62, E63, E65.

REFERENCES

- Aleksashenko S. (2009). The Battle for the Ruble. M.: Vremya.
- Barro R., Sala-i-Martin H. (2010). Economic Growth. M.: BINOM.
- Blank A., Gurvich E., Ulyukaev A. (2006). The Exchange Rate and the Competitiveness of the Branches of the Russian Economy // Voprosy ekonomiki. No. 6. Pp. 4–24.
- Buklemishev O. (2013). Fiscal stimulus and Russian sovereign funds // Voprosy ekonomiki. No. 12. Pp. 74–85.

- De Long B., Summers L.* (1992). Macroeconomic Policy and Long Run Growth // *Economic Review*. Issue Q IV. Vol. 77. No. 4. Pp. 5–29.
- Dornbusch R., Fisher S.* (1997). *Macroeconomics*. M.: INFRA-M.
- Esanov A., Merkl C. and Vinhas de Souza L.* (2005). Monetary Policy Rules for Russia // *Journal of Comparative Economics*. Vol. 33. No. 3.
- Fatás A., Mihov I.* (2008). Fiscal discipline, volatility and growth. In: *Prudence or abstinence? Fiscal Policy, Stabilization, and Growth*. World Bank. Pp. 43–74.
- Frankel J. et al.* (2013). On graduation from fiscal procyclicality // *Journal of Development Economics*. Vol. 100. No. 1. Pp. 32–47.
- Gurvich E.* (2009). Mechanisms of the Russian financial crisis. Report at the 10th International Scientific Conference on the Development of Economics and Society. M.: NIU VSHE.
- Gurvich E.* (2010). Oil and gas rents in the Russian economy // *Voprosy ekonomiki*. No. 11. Pp. 4–24.
- Gurvich E., Andryakov A.* (2006). Mechanisms of the Russian financial crisis // *Economics and Mathematical Methods*. No. 2. Pp. 79–93.
- Gurvich E., Belyakov I., Prilepsky I.* (2015). Oil supercycle and budget policy // *Voprosy ekonomiki*. No. 9. P. 5–30.
- Gurvich E., Prilepsky I.* (2016). Influence of Financial Sanctions on the Russian Economy // *Voprosy ekonomiki*. No. 1. Pp. 5–35.
- Gurvich E., Sokolov E., Ulyukaev A.* (2008). Estimation of the contribution of the Balass-Samuelson effect to the dynamics of the real exchange rate of the ruble // *Voprosy ekonomiki*. No. 7. Pp. 12–30.
- Gurvich E.T., Suslina A.L.* (2015). The dynamics of the collection of the geologists in Russia: the macroeconomic approach // *The Financial Journal*. No. 4 (26). Pp. 22–33.
- Husain A. et al.* (2008). Fiscal policy and economic cycles in oil-exporting countries // *IMF Working Paper*. No. WP/08/253.
- Illarionov A.* (2002). The real exchange rate and economic growth // *Voprosy ekonomiki*. No. 2. Pp. 19–48.
- Illarionov A., Pivovarova N.* (2002). State size and economic growth // *Voprosy ekonomiki*. No. 9. Pp. 18–45.
- IMF (2009). *Fiscal Implications of the Global Economic and Financial Crisis* // *IMF Staff Position Note SPN/09/13*.
- IMF (2017). *World Economic Outlook*. October.
- Kudrin A., Sokolov I.* (2017). Budget maneuver and structural restructuring of the Russian economy // *Voprosy ekonomiki*. No. 9. Pp. 5–27.
- Lebedinskaya E.* (2012). The Role of Oil and Gas Funds in Russia // *Voprosy ekonomiki*. No. 3. Pp. 98–119.
- McManus R., Ozkan F.* (2015). On the consequences of pro-cyclical fiscal policy // *Fiscal Studies*. Vol. 36. Iss. 1. Pp. 29–50.
- Moiseyev S.* (2008). Real exchange rate targeting // *Finance and credit*. No. 22 (310). Pp. 39–47.
- Ossowski R.* (2013). Fiscal rules and resource funds in nonrenewable resource exporting countries: International experience // *IADB Discussion Paper*. No. IDB-DP-290.
- Ponomarenko A.* (2001a). Historical national accounts of Russia: 1961–1990. // *Economic Journal of the Higher School of Economics*. Vol. 5. No. 1. Pp. 57–82.
- Ponomarenko A.* (2001b). Historical national accounts of Russia: 1961–1990. // *Economic Journal of the Higher School of Economics*. Vol. 5. No. 3. Pp. 390–415.
- Sosunov K., Zamulin O.* (2007). The Inflationary Consequences of Real Exchange Rate Targeting Via Accumulation of Reserves // *Higher School of Economics Working Paper WP13/2007/17*.
- Vakulenko E., Gurvich E.* (2016). The Flexibility of Real Wages in Russia: A Comparative Analysis // *Zhurnal novoy ekonomicheskoy assotsiatsii*. No. 3(31). Pp. 67–92.
- Van der Ploeg F., Poelhekke S.* (2009). Volatility and the natural resource curse // *Oxford Economic Papers*. Vol. 61. Issue 4. Pp. 727–760.
- Vdovichenko A., Voronina V.* (2004). Rules of Monetary Policy of the Bank of Russia. *Nauchnyy doklad RPEI*. No. 04/09.
- Voskoboynikov I.* (2003). Estimation of the aggregate factorial productivity of the Russian economy in the period 1961–2001. taking into account the adjustment of the dynamics of fixed assets // *Preprint WP2 /2003/03*. M.: HSE.

В.М. Полтерович

академик РАН, зав. лабораторией математической экономики ЦЭМИ РАН,
зам. директора Московской школы экономики МГУ им. М.В. Ломоносова

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: НАУКА VS ИДЕОЛОГИЯ¹

Аннотация. Стратегии социально-экономического развития в «догоняющих» странах разрабатываются на основе доминирующих в обществе идеологий и, как правило, терпят неудачу. До недавнего времени экономическая наука не могла предложить альтернативные основания для проектирования стратегий, однако за последние двадцать лет ситуация изменилась. Тем не менее, научные результаты пока еще мало востребованы обществом.

В настоящей работе исследуется конфликт между экономической наукой и доминирующей идеологией. С одной стороны, идеология сдерживает развитие научных исследований, а с другой – изменяется под их влиянием. Однако эти изменения происходят весьма медленно по ряду причин, анализируемых в статье. Идеология неизбежно связана с интересами экономических агентов. Старая элита препятствует становлению новой идеологии, поскольку новые концепции выявляют ошибки предшествовавших в прошлом проектов.

Кроме того, реализация новых идей может требовать институциональных преобразований, ослабляющих власть действующих высокопоставленных чиновников. Между тем, в современных обществах отсутствуют регулярные механизмы, обеспечивающие подобные преобразования, а вероятность рациональных волевых решений, противостоящих доминирующей идеологии, невелика.

Ключевые слова: догоняющее развитие, радикализм, Вашингтонский консенсус, градуализм, институциональная реформа, промежуточный институт.

Классификация JEL: A11, B52, D02, O25, O29, P21.

Тот, кто пытается рассуждать о сложных экономических взаимосвязях без теории, добивается, как правило, лишь того, что рассуждает о них с использованием очень плохой теории.

Пол Хейне. Экономический образ мышления

Введение

Стратегии социально-экономического развития в «догоняющих» странах, как правило, терпят неудачу. Это породило сомнения в принципиальной возможности научного подхода к решению подобных задач и, более того, в прикладной значимости социально-экономического знания как такового. Сомнения высказывают не только «сторонние наблюдатели», но и профессионалы. Так, один из крупнейших современных специалистов по теории игр Ариель Рубинштейн пишет: «За сорок лет моей профессиональной деятельности я не встретил ни одной модели, которая убедила бы меня в том, что экономическая теория может иметь прямое практическое применение» (*Rubinstein, 2017*). Это утверждение содержится в рецензии А. Рубинштейна на недавно вышедшую книгу Д. Родрика (*Rodrik, 2017*). В ней автор, предупреждая читателя, что экономическая наука это не более, чем «коллек-

¹ Расширенная версия одноименной работы, опубликованной в Журнале Новой экономической ассоциации, 2017. №3(35). Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект №17-02-00524а).

ция моделей», старается, тем не менее, убедить его на примерах, что за счет правильного их использования можно получать практически важные результаты.

Стратегии выбираются не экономистами-исследователями, а правящей элитой на основе доминирующих идеологий, которые эволюционируют по своим собственным закономерностям. Среди факторов, влияющих на эту эволюцию, не только состояние научных знаний, но и уровень развития общества в целом, и интересы самой элиты. Таким образом, претензии широкой публики к экономистам справедливы лишь отчасти. Верно, однако, что до сих пор экономическая наука не смогла предложить достаточно общую и убедительную методологию проектирования стратегий, обеспечивающих рост общественного благосостояния. Впрочем, в последние годы получены важные результаты по ее разработке, и это делает проблему взаимовлияния идеологии и научного экономического знания особенно актуальной.

«Наука и идеология» – тема целого ряда исследований. Именно так называлось президентское послание Джозефа Шумпетера, прочитанное им на заседании Американской экономической ассоциации в 1948 г. (*Schumpeter, 2008*). Для Шумпетера идеология – это система взглядов и ценностных ориентаций, которые определяют задачи, выбираемые исследователем и его «видение» проблем, включая гипотезы, которые он пытается доказать. На идеологию могут влиять социальная и групповая принадлежность ученого, так же как его характер и личный опыт. Но, в принципе, научный метод должен обеспечить проверку гипотез на основе эмпирических данных и тем самым нивелировать идеологическую предвзятость (*Ideological Bias*). Основной вопрос, рассматриваемый Шумпетером, состоит в определении того, в какой мере предвзятость влияет на «развитие того, что, возможно, ошибочно называют научной экономической теорией» (*ibid.* P. 210). Он утверждает, что идеология А. Смита, который сочувствовал рабочим и рассматривал капиталистов как неизбежное зло, никак не сказалась на его научных результатах (*ibid.* P. 215). К. Маркс, несмотря на очевидное влияние идеологии, создал вполне научную теорию прибавочной стоимости, но интерпретировал ее, исходя из идеологических установок. Кроме того, он не смог отказаться от ложной концепции возрастающего обнищания масс, которая лежала в основе его «вероучения» (*ibid.* P. 217). Дж.М. Кейнс был убежден в том, что капитализм движется к закату из-за неспособности осваивать растущие сбережения. Однако его идеологические установки способствовали созданию теории, которая стала частью современного экономического знания. Шумпетер заключает, что идеология влияет и на другие области знания, возможно, даже в большей степени, чем на экономическую теорию. Хотя идеология может тормозить научное исследование, обойтись без нее невозможно.

Шумпетеровское понимание проблемы легло в основу многочисленных исследований, в которых авторы демонстрируют, как идеология, определяя точку зрения ученого, с одной стороны, помогает выбирать задачи и формулировать исходные гипотезы, а с другой – порождает тенденциозный отбор фактов, игнорирование достижений оппонентов, обвинения их в некомпетентности (см., например: (*Diesing, 1982*)).

Однако, термин «идеология» имеет более общее содержание: это система взглядов (установок) и ценностей, разделяемых той или иной группой людей в отношении определенной совокупности объектов. Шумпетер и его последователи изучают влияние идеологической предвзятости исследователей на научные результаты. В настоящей работе рассматриваются идеологии, исповедуемые широкими слоями общества либо элитами и касающиеся социально-экономических преобразований; если речь идет о властвующих элитах, я буду говорить о доминирующей идеологии. Основное внимание уделяется взаимовлиянию идеологии и науки в контексте разработки реформ и стратегий догоняющего развития.

В разделе 1 рассматриваются возможности экономической науки и роль идеологии в формировании долгосрочных стратегий. Раздел 2 посвящен обсуждению радикальных

и градуалистских идеологий; обращается внимание на то, что идеология шоковой терапии, воплощенная в Вашингтонском консенсусе, фактически не изжита до сих пор, несмотря на демонстрацию ее ошибочности в научных исследованиях. В разделе 3 анализируются причины, в силу которых научные результаты воздействуют на доминирующую идеологию с большим запаздыванием. В разделе 4 отмечается роль философии социально-экономического развития как связующего звена между идеологией и наукой.

1. Что может экономическая теория?

Обычно указывают две базовые черты научного знания: логическую непротиворечивость и согласованность с наблюдениями (см., например: (Стёпин, 1999)). В экономической теории первая достигается за счет построения и математического исследования моделей, а вторая проверяется путем эконометрических расчетов и case studies, систематизации конкретных случаев. Все три подхода имеют свои ограничения.

«Модельная» теория обычно позволяет исключить неэффективные варианты, но не дает однозначных рекомендаций, так как ее выводы зависят от предположений, проверка которых не проста.

Эконометрические исследования помогают сформулировать правдоподобные гипотезы, но не окончательные заключения, так как их выводы справедливы «в среднем» по выборке, но не обязательно для каждого конкретного объекта. В контексте рассматриваемой нами проблемы это особенно важно учитывать: успех догоняющего развития редок, так что успешные страны нередко оказываются аутлайерами.

Изучение конкретных случаев, строго говоря, не позволяет делать общие заключения. Этот подход, однако, не только важен для проверки абстрактных теорий и реализации эконометрических расчетов, но и ценен сам по себе, особенно когда число интересующих нас случаев сравнительно невелико.

Логическая структура абстрактных экономических теорий, таких как, например, теория общего равновесия, ничем не отличается от структуры теорий в естественных науках. Но сложность общественных систем, их изменчивость и невозможность (за исключением редких ситуаций) проведения лабораторных экспериментов приводят к тому, что общие концепции, претендующие на объяснение реальности и на практическую значимость, вынуждены опираться на идеологию. Идеология скрепляет «научно установленные» факты, организуя их в единое целое, представляющее собой философское осмысление рассматриваемых проблем. Чем большее число таких фактов удастся объединить в рамках той или иной идеологической установки, тем большее доверие вызывают предположения, фактически лежащие в ее основе. Философия, таким образом, играет роль мостика между идеологией и наукой².

Эти соображения в полной мере применимы к стратегиям социально-экономического развития: использование той или иной концепции идеологического характера в процессе их разработки неизбежно, но при этом они должны опираться на результаты научных исследований. Более того, стратегию целесообразно рассматривать как проект, который в обязательном порядке должен содержать определенные разделы, в том числе анализ опыта других стран, решавших аналогичные задачи³.

² Именно такова структура общих теорий социально-экономического развития, предложенных недавно в работах: (Норт и др., 2011; Аджемоглу, Робинсон, 2015). Вопрос о соотношении философии и науки рассматривается в разделе 4.

³ Возможный перечень разделов аналогичен приведенному в работе (Полтерович, 2007. С. 429) для проектов по разработке реформ.

2. Конфликт идеологий: градуализм vs радикализм

Продолжая шумпетеровский анализ марксизма, следовало бы подчеркнуть, что его концепция перехода к социализму была чисто идеологической. Эффективность экономической организации народного хозяйства, основанной на общей собственности и планировании, постулировалась без каких-либо обоснований, а переход к ней должен был произойти в результате мгновенного слома старых институтов и построения новых. Не удивительно, что системы, опиравшиеся на эту идеологию, в конце концов, потерпели поражение в соревновании с капитализмом; поразительно, однако, как долго они смогли продержаться и насколько сильно повлияли на развитие капитализма.

Радикализм как идеология социально-экономических преобразований может иметь научное обоснование разве что в исключительных случаях. Но и тогда он подвержен риску, связанному с возможной ошибочностью этих обоснований: как отмечалось выше, при исследовании общества нет гарантий, что все существенные факторы будут учтены. Несовершенной была и теория прибавочной стоимости, рассматривавшая труд как единственный ее источник и не учитывавшая вклад накопленного капитала (который вовсе не обязательно должен быть результатом эксплуатации) и организационных усилий предпринимателя.

В отличие от радикализма градуалистские идеологии институциональных преобразований предусматривают принципиальную возможность экспертной оценки промежуточных результатов и, тем самым, – опоры на научное знание. Градуализм включает в себя возможность радикальных решений как частный случай и в гораздо большей степени подходит на роль «цемента», скрепляющего результаты исследований.

Неэффективность шоковой терапии многократно подтверждалась историческим опытом. Особенно яркой иллюстрацией нерациональности этой идеологии явился переход к рынку около тридцати бывших социалистических стран в 1990-х гг. Его идеологической основой стал так называемый Вашингтонский консенсус – список из десяти рекомендаций, не опиравшийся на какой-либо научный анализ, не учитывавший ни культурных, ни институциональных ограничений и претендовавший на универсальность – независимость от условий конкретной страны⁴.

Необходимо отметить, что выдающиеся западные экономисты противостояли идеологии шоковой терапии. Еще в 1990 г. тридцать профессоров, включая трех нобелевских лауреатов, написали письмо М. С. Горбачеву, призывая его не повторять ошибки развитых стран и создать механизм, обеспечивающий полное изъятие ренты от использования земли и природных ресурсов в пользу государства (*Tidemann, Vickrey, Gaffney et al.*, 1990). В 1996 г. последовало новое письмо, подписанное несколькими российскими и американскими учеными, в том числе лауреатами Нобелевской премии Л. Клейном, В. Леонтьевым, Дж. Тобином, где, в частности, говорилось: «Политика невмешательства государства, являющаяся частью «шоковой терапии», не оправдала себя. Правительству следует заменить ее программой, при которой государство берет на себя основную роль в экономике, как это происходит в современных смешанных экономиках США, Швеции, Германии» (*Абалкин, Богомолов, Макаров и др.*, 1996).

К середине 1990-х гг. несостоятельность Вашингтонского консенсуса стала очевидной, начали появляться научные публикации, объяснявшие ее причины (см. обсуждение и ссылки в: (*Stiglitz*, 2008)). Однако его сторонники отступили лишь на шаг. По их мнению, Вашингтонский консенсус достаточно дополнить тезисом, что в первую очередь надо улучшать «институты». Речь идет об укреплении судебной системы, обеспечении прав соб-

⁴ Более подробный анализ Вашингтонского консенсуса и его последствий см. в: (*Stiglitz*, 2008; *Полтерович*, 2007).

ственности и свободы конкуренции, о снижении уровня коррупции и барьеров для входа на рынки и т. п. Предполагается, что добиться этого можно за достаточно короткие сроки без существенных издержек, независимо от действующих институтов и состояния массовой культуры, после чего рынок сам обеспечит быстрый экономический рост. Никаких обоснований этого предположения не приводится. Правительствам предлагается сосредоточиться на сдерживании инфляции, инфраструктуре и образовании⁵. Элементы промышленной политики допускаются разве что в поощрении инноваций. По существу, мы имеем дело с новым, ослабленным вариантом шоковой терапии – идеологией, которую, используя термин Стиглица, можно назвать институциональным рыночным фундаментализмом.

Основной порок Вашингтонского консенсуса и его модификаций состоит в том, что они не учитывают многочисленные ограничения, встающие на пути шоковой трансплантации институтов из более развитых систем. В статье (Полтерович, 2001) была дана классификация дисфункций, возникающих при попытках реализовать подобные стратегии, приведены многочисленные примеры и предложена концепция реформы как последовательности промежуточных институтов, каждый из которых совместим с ограничениями и в то же время ослабляет их, позволяя сделать очередной шаг к намеченной цели. Дуглас Норт и его соавторы в недавней работе утверждают, что идеология прямолинейного заимствования институтов противоречит имеющимся научным результатам. Они пишут: «Исследователи осознали, что институциональная программа для развивающихся стран – это не то же самое, что идущее по нарастающей и линейное усвоение институтов в развитых странах», так как «...институциональные нужды в этих регионах качественно отличаются от нужд развитых стран» (Норт и др., 2012. С. 6). И далее: «...различаются две задачи развития, которые обычно смешиваются. Вторая – переход от обществ с ограниченным доступом к порядкам открытого доступа.... Обычно именно этой задачей занимаются специалисты по проблемам развития: как трансформировать развивающиеся общества в современные капиталистические демократии. Однако прежде чем общества будут в состоянии трансформироваться таким образом, они сталкиваются с *первой* задачей: как улучшить социальную организацию, чтобы обеспечить увеличение выпуска, снижение уровня насилия, стабильную политическую систему и повышение индивидуального благополучия граждан, при этом оставаясь в режиме ограниченного доступа?» (там же. С. 7).

А вот замечание в другой работе Норты, имеющее прямое отношение к проблеме «улучшения институтов»: «С точки зрения современных обществ открытого доступа сети отношений патрона и клиента кажутся глубоко коррумпированными. Все построено на личных связях: круг знакомств индивида и положение его знакомых значит больше, чем то, что они делают. Такое отношение к естественным государствам ...упускает ту роль, которую играют личность, личные связи и патронаж в сдерживании насилия в естественных государствах. Личные отношения и создание ренты обеспечивают систему стимулов, которая сдерживает насилие и делает возможной кооперацию в естественном государстве. Глубоко личный характер отношений выражает фундаментальную логику, лежащую в основе порядка ограниченного доступа» (Норт и др., 2011. С. 93).

«Логичное предписание, которое выдают экономисты, – это реформы, то есть страна должна на систематической основе реализовывать политику, в точности копирующую политику в порядках открытого доступа: более простой вход на рынок для фирм, меньший регулятивный контроль, сокращение монополий, более надежные права собственности, лучшее качество предоставления общественных благ, например образования, а также более сложный рынок. Однако до тех пор, пока реформируемые общества не достигнут

⁵ См., в частности: (Мау, Кузьминов, 2013; Russian Federation, 2016). В последнем исследовании, проведенном МВФ, на основе сопоставления России и стран Европейского союза сделан вывод о том, что России важнее всего улучшать институты – укреплять права собственности и бороться с коррупцией. При этом вопрос о возможности таких улучшений и связанных с ними издержках даже не ставится.

как минимум пороговых условий перенесение этих институтов и политик в естественные государства не позволит добиться никакого экономического результата» (там же. С. 436).

«Политика на основе порядков открытого доступа ...снижает способность естественного государства контролировать насилие. Таким образом, подобные перемены угрожают сделать жизнь людей хуже, а не лучше» (там же. С. 437). Убедительным подтверждением последнего тезиса является опыт России 1990-х гг. Нужно подчеркнуть, что она и по сей день не достигла одного из пороговых условий, указанного в цитируемой работе: верховенства права для элит.

Оказывается, что страны, сумевшие за последние 60 лет войти в пул передовых экономик, в большинстве своем использовали один и тот же набор институтов; в статье (Полтерович, 2016) они названы институтами догоняющего развития. К ним относятся: корпоративистская система управления; индикативное планирование; генеральное агентство развития с широкими полномочиями; национальная инновационная система, нацеленная на заимствование технологий; механизмы тесного взаимодействия государства и бизнеса, бизнеса и банков и ряд других. В России появились зачатки этих институтов, но попытки формирования, пожалуй, наиболее важного из них – генерального агентства развития – терпят неудачу. К этой проблеме мы вернемся в следующем разделе.

3. Почему успех догоняющего развития столь редок?

На заданный в заголовке вопрос нельзя ответить указанием на одну единственную причину. Имеется целый ряд факторов, ответственных за неудачи реформ (Полтерович, 2014). Среди них – несовершенство экономической теории. Другое важнейшее обстоятельство заключается в том, что доминирующая идеология, как правило, отстает от взглядов, соответствующих современному ей научному знанию, по ряду причин, обсуждаемых ниже.

А. Популяризация новых научных результатов, их освоение широкой общественностью требуют значительного времени. Так, экономические кризисы, порожденные применением рецептов Вашингтонского консенсуса, разразились в самом начале 1990-х гг., первые систематические исследования, продемонстрировавшие его несостоятельность, были опубликованы в середине 1990-х гг., а идеология «шоковой терапии», пусть и в трансформированном варианте, не преодолена и до сих пор.

Говоря об отставании доминирующей идеологии от науки, следует иметь в виду, что обычно вторая влияет на первую не непосредственно, а в результате появления философских разработок, опирающихся на новые результаты исследований (см. раздел 5).

В. Изменение идеологии вызывает сопротивление ее адептов. В работе (Gauchat, 2012) автор, рассматривая изменение отношения американцев к науке с 1974 по 2010 гг., приходит к заключению, что уровень доверия к научному сообществу снизился, но произошло это главным образом за счет тех, кто придерживается консервативной идеологии (ibid. P. 179). Одна из причин отрицательного отношения консерваторов – использование научных знаний для обоснования социальной политики, сглаживающей неравенство в доходах. Напомним, что консерваторы в США выступают за сворачивание перераспределительной социальной политики.

С. Идеология реформ в значительной мере формируется под влиянием международных организаций, отдающих предпочтение интересам развитых стран. В работе (Chang, 2002) автор показывает, что, создав современную систему международных экономических отношений (основанную на идеологии глобализации), страны Запада «отбросили лестницу», по которой они взобрались на вершину благосостояния; отставшие страны воспользоваться ею уже не могут. В частности, правила ВТО препятствуют проведению эффективной промышленной политики, а законы о защите прав на интеллектуальную

собственность ограничивают возможности догоняющих экономик заимствовать более совершенные технологии.

Система помощи, возглавляемая МВФ и Всемирным банком, неоднозначно влияла на развитие подопечных. Вот что об этом пишет Дж. Стиглиц: «Имеется ... широкий консенсус о том, что международные экономические институты установили несправедливые правила игры... и навязали провальную политику развивающимся странам, которые зависимы от этих институтов...» (Stiglitz, 2008. P. 53). Одним из последствий политики МВФ и ВБ стало внедрение в сознание доминировавших элит идеологии Вашингтонского консенсуса, не изжитой до конца и по сей день.

Д. Для реализации новых идей могут потребоваться институциональные преобразования, ущемляющие краткосрочные интересы той или иной группы населения, защищаемые элитой, либо ослабляющие власть высокопоставленных чиновников.

Рассмотрим в качестве иллюстрации проблему формирования генерального агентства развития в России. Взгляды руководителей ведомств во многом определяются теми задачами, которые должны решать подчиненные им учреждения. При стандартной структуре правительства «перетягивание каната» между ЦБ, Минфином и Минэкономки неизбежно, и это делает крайне маловероятным достижение быстрого устойчивого экономического роста⁶. Именно поэтому, как отмечалось в предыдущем разделе, успешные догоняющие страны создавали генеральные агентства развития, обеспечивавшие составление планов и согласование разных типов экономической политики для реализации главной цели. Однако формирование такого агентства, очевидно, сокращает полномочия руководителей ведущих ведомств. Неудивительно, что правительственная дискуссия о создании подобного органа завершилась формированием 30 июня 2016 г. Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам, в состав которого вошли те же самые руководители. Несмотря на масштабную формулировку целей, содержащуюся в соответствующем указе (см.: (Указ..., 2016)), большая часть конкретных задач, которые должна решать такая структура, до сих пор даже не поставлена⁷.

Здесь мы сталкиваемся с принципиальной трудностью: эффективной реализации новых идей препятствуют политические ограничения, при этом в современных «догоняющих» странах отсутствуют регулярные механизмы, обеспечивающие их преодоление, а вероятность рациональных волевых решений, противоречащих доминирующей идеологии, невелика.

Е. Старая элита может препятствовать становлению новой идеологии просто потому, что новые концепции выявляют ошибки предлагавшихся в прошлом проектов, тем самым негативно влияя на имидж и устойчивость позиций их авторов.

Е. Дэни Родрик обратил внимание на интересный феномен: высказываясь в публичном пространстве, экономисты склонны следовать доминирующей идеологии. Он пишет: «Восхваление рынков в публичных дебатах сегодня стало почти профессиональным долгом. Поэтому мнения экономистов, выражаемые на публике, могут радикально отличаться от мнений, выражаемых на семинарах». «Академическая репутация нередко строится на демонстрации новых ...провалов рынка. Но на публике тенденция состоит в том, чтобы сомкнуть ряды и поддержать свободные рынки и свободную торговлю». «Те, кто хочет

⁶ Б. Мартин, специалист по истории испанской экономики, говоря о создании Комитета по экономическим проблемам и Управления экономической координации и планирования при премьер-министре Испании в 1957 г., отмечает: «Такие административные изменения были важными шагами по устранению хронического соперничества, существовавшего между экономическими министерствами» (Martin, 1988).

⁷ Впрочем, дискуссия продолжается. Так, глава Минэкономразвития М. Орешкин утверждает: «Традиционно Министерство экономики – это штаб изменений», а в программе Института экономики роста прямо говорится о создании Штаба реформ, «организатора, проводника и координатора реализации «Стратегии роста» (см.: (xn--80apatglfdfbadi.xn--p1ai/upload/iblock/aff/strategiya-rosta-28.02.2017.pdf)).

ограничить рынки – организованные лоббисты, братки, ищущие ренту, и им подобные. А те, кто ратует за более свободные рынки, даже если они ошибаются, имеют добрые намерения и поэтому гораздо менее опасны» (Rodrik, 2017. P. 94).

Г. Сопrotивляясь влиянию науки, доминирующая идеология сама воздействует на нее, главным образом, через финансирование, в особенности, когда речь идет о разработке стратегий. Кроме того, разработчик, коль скоро он хочет, чтобы его предложения нашли применение, должен учитывать политические ограничения, тесно связанные с идеологией⁸.

4. Философия и общие теории социально-экономического развития

Выше уже отмечалось, что в трансформациях доминирующей идеологии значимую роль играют философские обобщения научных результатов. Чтобы разъяснить этот тезис, следует уточнить содержание термина «философия». Широко распространено понимание философии как науки о наиболее общих законах природы и общества⁹. Традиционно философы ставили перед собой исследовательские задачи¹⁰. Очевидно, однако, что философские работы, как правило, не удовлетворяют современным критериям научности: они не содержат ни точных формулировок предположений, ни их экспериментальной проверки. Философия была в прошлом инициатором новых научных направлений и сегодня продолжает играть эту роль (Haro, 2013. P. 7). В сфере социально-экономического знания она оказывается связующим звеном между идеологией и наукой. Философские концепции, сформированные под влиянием идеологических установок, влияют на программу научных исследований. В то же время, меняясь в результате осмысления новых научных достижений, философия способствует трансформации доминирующей идеологии.

Заключение

Причины неудач намечаемых стратегий и проводимых реформ многочисленны (Полтерович, 2014) и далеко не исчерпываются рассмотренной выше коллизией противостояния доминирующей идеологии и экономической науки. Но, кажется, в последнее время в России именно это противостояние стало критическим фактором, препятствующим формированию эффективных стратегий. Поведенческий парадокс, описанный Д. Родриком, можно наблюдать не только в США: профессиональные экономисты, готовые на семинарах вполне сбалансировано обсуждать преимущества и недостатки государственного вмешательства в экономику, в публичных высказываниях предпочитают становиться на крайние позиции «защитников рынка». Возможно, сказывается тот факт, что научные выводы всегда обременены многочисленными оговорками и условиями, а потому с трудом воспринимаются широкой публикой. Еще одно важное обстоятельство, состоит в том, что доминирующая идеология вынуждена противостоять другим, столь же мало обоснованным концепциям; поэтому возникают опасения, что признание даже их частичной правоты неблагоприятно скажется на политических решениях.

⁸ О важности учета политических ограничений при проектировании реформ см.: (Полтерович, 2007. С. 315–317).

⁹ Б. Рассел полагал, что задача философии состоит в систематизации наших знаний, в процессе которой мы получаем возможность контролировать их достоверность. При этом он замечает: «Большинство философов... считают, что философия может сделать гораздо больше, – что она может дать нам знания, недостижимые иными способами, о Вселенной в целом и о природе первичной реальности» (Russel, 1912. P. 14).

¹⁰ В знаменитом трактате Руссо «Об Общественном договоре...» читаем: «Я хочу исследовать, возможен ли в гражданском состоянии какой-либо принцип управления, основанного на законах и надежного, если принимать людей такими, каковы они, а законы – такими, какими они могут быть...» (Руссо, 1998).

Задачи реформирования институтов и экономической политики не могут быть решены автоматически на основе имеющихся теорий. Почти по каждой проблеме существует множество результатов, справедливых при тех или иных условиях, они не способны исчерпать многообразие встречающихся в практике ситуаций, включая и различия между странами, и состояния мирового рынка и международных отношений.

Такая структура социально-экономического знания диктует необходимость проведения предварительных и (или) встроенных исследований при разработке стратегий. Речь идет о предварительном изучении вопросов, наиболее важных в контексте рассматриваемых преобразований. Встроенные исследования, экспериментирование должны быть предусмотрены самой программой реформ.

Негативное влияние доминирующей идеологии на научные разработки можно попытаться ослабить, создав систему альтернативных экспертных центров, финансируемых на постоянной основе, и процедуру открытых обсуждений предлагаемых стратегий (Полтерович, 2014). В 2017 г. в России сделан важный шаг в этом направлении: у Центра стратегических разработок, традиционного составителя долгосрочных программ, появился конкурент – Институт экономики роста им. П.А. Столыпина, которому официально поручено разработать альтернативную программу. Однако, как показывает проведенный выше анализ, проблема противостояния доминирующей идеологии и науки на сегодняшний день не имеет регулярных способов решения. Можно лишь надеяться, что осознание этой трудности и дальнейшие исследования позволят найти градуалистские подходы к ее преодолению.

ЛИТЕРАТУРА

- Абалкин Л., О. Богомолов, В. Макаров и др. (1996). Новая экономическая политика для России. www.r-reforms.ru/indexpub276.htm.
- Аджемоглу Д., Робинсон Д. (2015). Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты. М.: АСТ.
- Мау В.А., Я И. Кузьминов (ред.) (2013). Стратегия–2020. Новая модель роста – новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года. М.: Издательский дом «Дело».
- Норт Д., Уоллис Дж., Вайнгаст Б. (2011). Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М.: Изд-во Института Гайдара.
- Норт Д., Уоллис Дж., Уэбб С., Вайнгаст Б. (2012). В тени насилия: уроки для обществ с ограниченным доступом к политической и экономической деятельности. М.: Изд. дом Высшей школы экономики.
- Полтерович В.М. (2001). Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. №3. С. 24–50.
- Полтерович В.М. (2007). Элементы теории реформ. М.: Экономика.
- Полтерович В.М. (2014). Почему реформы терпят неудачу // Журнал НЭА. №3 (23). С. 69–173.
- Полтерович В.М. (2016). Институты догоняющего развития (к проекту новой модели экономического развития России) // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. Вып. 5 (47). С. 34–56.
- Руссо Ж.Ж. (1998). Об общественном договоре. Трактаты / Пер. с фр. М.: КАНОН-пресс.
- Стёпин В.С. (1999). Теоретическое знание. М.: Прогресс-Традиция; spkurdyumov.ru/uploads/2013/09/steepin.pdf.
- Указ Президента Российской Федерации от 30 июня 2016 г. № 306 «О Совете при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам». www.kremlin.ru/acts/bank/40945.
- Chang H.-J. (2002). Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective. London: Anthem Press.
- Diesing P. (1982). Science and Ideology in the Policy Sciences. New York: Aldine.
- Gauchat G. (2012). Politicization of Science in the Public Sphere: A Study of Public Trust in the United States, 1974 to 2010 // American Sociological Review. Vol. 77. No. 2. Pp. 167–187.
- Haro de S. (2013). Science and Philosophy: A Love-Hate Relationship. Talk delivered at the conference Rethinking Liberal Education, Amsterdam University College, June 15. arxiv.org/ftp/arxiv/papers/1307/1307.1244.pdf.
- Martin B. (1988). The Economy. Chapter 3. In: Solsten E. and S. W. Meditz (eds). Spain: A Country Study. Washington: GPO for the Library of Congress. Pp. 135–204. countrystudies.us/spain/51.htm.

- Russell B. (1912). The Problems of Philosophy. [www.naturalthinker.net/trl/texts/Russell,Bertrand/Philosophy/\(ebook%20-%20pdf%20-%20Philosophy\)%20Russell,%20Bertrand%20-%20The%20Problems%20of%20Philosophy.pdf](http://www.naturalthinker.net/trl/texts/Russell,Bertrand/Philosophy/(ebook%20-%20pdf%20-%20Philosophy)%20Russell,%20Bertrand%20-%20The%20Problems%20of%20Philosophy.pdf).
- Russian Federation (2016). IMF Country Report. No. 16/229. www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2016/cr16229.pdf.
- Rodrik D. (2017). Economics Rules. The Rights and Wrongs of the Dismal Science. New York; London: W.W. Norton & Company.
- Rubinstein A. (2017). Comments on Economic Models, Economics, and Economists: Remarks on Economics Rules by Dani Rodrik // Journal of Economic Literature. Vol. 55. No. 1. Pp. 162–172.
- Schumpeter J. (2008). Science and Ideology. In: D. M. Hausman. The Philosophy of Economics. An Anthology. Third Edition. Cambridge University Press. Cambridge: Cambridge University Press. Pp. 207–221.
- Stiglitz J.E. (2008). Is there a Post-Washington Consensus Consensus? In: N. Serra and J.E. Stiglitz (eds). The Washington Consensus Reconsidered: Towards a New Global Governance. Oxford: Oxford University Press. Pp. 41–56.
- Tidemann N., Vickrey W., Gaffney M. et al. (1990). Open letter to Mikhail Gorbachev. [en.wikisource.org/wiki/Open_letter_to_Mikhail_Gorbachev_\(1990\)](http://en.wikisource.org/wiki/Open_letter_to_Mikhail_Gorbachev_(1990)).

Полтерович Виктор Меерович

polterov@cemi.rssi.ru

Victor Polterovich

Academician of the Russian Academy of Sciences, head. Laboratory of Mathematical Economics, CEMI RAS,
Deputy Director of the Moscow School of Economics
polterov@cemi.rssi.ru

DESIGNING THE STRATEGIES FOR SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT: SCIENCE VS. IDEOLOGY

Abstract. Strategies for socio-economic development in “catching-up” countries are designed on the basis of ideologies dominated in the society and, as a rule, fail. Until recently, economic science could not offer an alternative basis for designing strategies, but over the past twenty years the situation has changed. Nevertheless, scientific results are still weakly demanded by society.

In this paper, the conflict between economics and dominant ideology is explored. On the one hand, ideology restrains the development of scientific research, and on the other hand it is changing under their influence. However, these changes are very slow for a number of reasons, analyzed in the paper. Ideology is inevitably connected with the interests of economic agents. The old elite prevents the emergence of a new ideology, since new concepts reveal the mistakes of past projects.

In addition, the implementation of new ideas may require institutional changes that weaken the power of existing high-ranking officials. Meanwhile, in modern societies there are no regular mechanisms providing such transformations, and the probability of rational volitional decisions, which confront the dominant ideology, is small.

Keywords: *catching-up development, radicalism, Washington consensus, gradualism, institutional reform, interim institution.*

JEL Classification: A11, B52, D02, O25, O29, P21.

REFERENCES

- Abalkin L., Bogomolov O., Makarov V. and others. (1996). New economic policy for Russia. www.r-reforms.ru/indexpub276.htm.
- Ajemoglu D., Robinson D. (2015). Why some countries are rich, and others are poor. The origin of power, prosperity and poverty. M.: AST.
- Chang H.-J. (2002). Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective. London: Anthem Press.
- Decree of the President of the Russian Federation of June 30, 2016 No. 306. «On the Council under the President of the Russian Federation for Strategic Development and Priority Projects». www.kremlin.ru/acts/bank/40945.
- Diesing P. (1982). Science and Ideology in the Policy Sciences. New York: Aldine.
- Gauchat G. (2012). Politicization of Science in the Public Sphere: A Study of Public Trust in the United States, 1974 to 2010 // American Sociological Review. Vol. 77. No. 2. Pp. 167–187.
- Haro de S. (2013). Science and Philosophy: A Love-Hate Relationship. Talk delivered at the conference Rethinking Liberal Education, Amsterdam University College, June 15. arxiv.org/ftp/arxiv/papers/1307/1307.1244.pdf.
- Martin B. (1988). The Economy. Chapter 3. In: E. Solsten and S.W. Meditz (eds). Spain: A Country Study. Washington: GPO for the Library of Congress. Pp. 135–204. countrystudies.us/spain/51.htm.

- Mau V.A., Kuzminov Y.I. (ed.)* (2013). *Strategy-2020. A new growth model is a new social policy. Final report on the results of expert work on topical problems of Russia's social and economic strategy for the period until 2020.* M.: Delo.
- North D., Wallis J., Weingast B.* (2011). *Violence and social order. A conceptual framework for interpreting the written history of mankind.* M.: Publishing House of Gaidar Institute.
- North D., Wallis J., Webb S., Weingast B.* (2012). *In the shadow of violence: lessons for societies with limited access to political and economic activities.* M.: Izd. house of the Higher School of Economics.
- Polterovich V.M.* (2001). *Transplantation of economic institutions // Ekonomicheskaya nauka sovremennoy Rossii.* No. 3. Pp. 24–50.
- Polterovich V.M.* (2007). *Elements of the theory of reform.* M.: Economics.
- Polterovich V.M.* (2014). *Why reforms fail // Journal of NEA.* No. 3(23). Pp. 69–173.
- Polterovich V.M.* (2016). *Institutes of catching-up development (to the draft of a new model of economic development of Russia) // Ekonomicheskiye i sotsial'nyye peremeny: fakty, tendentsii, prognoz.* No. 5 (47). Pp. 34–56.
- Rodrik D.* (2017). *Economics Rules. The Rights and Wrongs of the Dismal Science.* New York, London: W.W. Norton & Company.
- Rousseau J.-J.* (1998). *About a social contract. Treatises.* M.: CANON-press.
- Rubinstein A.* (2017). *Comments on Economic Models, Economics, and Economists: Remarks on Economics Rules by Dani Rodrik // Journal of Economic Literature.* Vol. 55. No. 1. Pp. 162–172.
- Russell B.* (1912). *The Problems of Philosophy.* [www.naturalthinker.net/trl/texts/Russell,Bertrand/Philosophy/\(ebook%20-%20pdf%20-%20Philosophy\)%20Russell,%20Bertrand%20-%20The%20Problems%20of%20Philosophy.pdf](http://www.naturalthinker.net/trl/texts/Russell,Bertrand/Philosophy/(ebook%20-%20pdf%20-%20Philosophy)%20Russell,%20Bertrand%20-%20The%20Problems%20of%20Philosophy.pdf).
- Russian Federation. (2016). *IMF Country Report. No. 16/229.* www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2016/cr16229.pdf.
- Schumpeter J.* (2008). *Science and Ideology.* In: *Hausman D.M. The Philosophy of Economics. An Anthology.* Third Edition. Cambridge University Press. Cambridge: Cambridge University Press. Pp. 207–221.
- Stepin V.S.* (1999). *Theoretical knowledge.* M.: Progress-Tradition; spkurdyumov.ru/uploads/2013/09/steeppin.pdf.
- Stiglitz J.E.* (2008). *Is there a Post-Washington Consensus Consensus?* In: N. Serra and J. E. Stiglitz (eds). *The Washington Consensus Reconsidered: Towards a New Global Governance.* Oxford: Oxford University Press. Pp. 41–56.
- Tidemann N., Vickrey W., Gaffney M. et al.* (1990). *Open letter to Mikhail Gorbachev.* [en.wikisource.org/wiki/Open_letter_to_Mikhail_Gorbachev_\(1990\)](http://en.wikisource.org/wiki/Open_letter_to_Mikhail_Gorbachev_(1990)).

М.Г. Покидченко

*д.э.н., профессор, ведущий научный сотрудник ИЭ РАН,
профессор МГУ им. М.В. Ломоносова.*

СУЩЕСТВУЕТ ЛИ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ?

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы экономических циклов и дискуссии, связанные с ними, – вопросы об их существовании, в особенности больших экономических циклов, и взаимодействия больших и средних циклов. Приводятся различные мнения о происхождении экономических кризисов. Также подробно рассматриваются различные концепции антикризисной и антициклической политики, в первую очередь кейнсианская и неолиберальная. Анализируются концепции антикризисной экономической политики в России и за рубежом (США, Западной Европе и Казахстане).

Ключевые слова: *экономический кризис, экономический цикл, антикризисная политика.*
Классификация JEL: B25, E32, N14, O33, O38, P16.

Истинная редкость в мире – это не ресурсы..., а понимание происходящего.
П. Кругман

Для кого-то из экономистов этот вопрос может показаться странным, но он возник не на пустом месте. Впервые я столкнулся с этой проблемой осенью 2008 г., когда разразился мировой экономический кризис. Для постсоветской экономики это был первый кризис (не считая дефолта 1998 г.), и для нашей экономической науки было в целом простительно давать по его поводу довольно разноречивые комментарии (хотя мировой капиталистической экономикой в советское время занимались видные ученые, работавшие в частности в ИМЭМО). Но после «перестройки» наши «продвинутые» экономисты стали ориентироваться на экономическую науку Запада, где в настоящее время экономический цикл не в чести. Поэтому, слушая по телевизору осенью 2008 г. высказывания мировых политических лидеров и ведущих экономических экспертов, я с изумлением узнал, что их мнения сводились к двум точкам зрения – согласно одной, такого кризиса никогда раньше не было, согласно другой – не было со времен Великой депрессии 1930-х гг. Поскольку в ходе преподавания «Истории экономических учений» я ежегодно рассказывал студентам о теориях экономических циклов, то был очень удивлен, что в этих высказываниях не было ни слова об экономических циклах, о мировых экономических кризисах 1968–1969 гг., 1975 г. и 1981–1982 гг. Далее, поскольку кризис 2008–2009 гг. эти эксперты не связывали с экономическим циклом, они искали и нашли его конкретных виновников – американский инвестиционный банк Lehmann Brothers и страховую компанию AIG, занимавшихся рискованными финансовыми операциями. Таким образом получалось, что устроить мировой экономический кризис очень легко – требуется всего две фирмы¹. Затем для кризиса 2015 г. тоже нашли конкретных виновников, и никому не приходит в голову тот факт, что

¹ Кстати, после кризиса 2008 г. английская королева высказала недоумение, почему экономическая наука не предсказала его. То же в нашей стране тогда сделал бывший министр финансов А. Кудрин. Но если считать этот кризис не циклическим, а случайным, предсказать его невозможно, а поиск конкретных причин будет бесконечным.

кризисы 2008–2009 и 2015 гг. произошли ровно через 40 лет после кризисов 1968–1969 и 1975 гг. (Логично поэтому предположить, что через 40 лет после кризиса 1981–1982 гг. произойдет кризис 2021–2022 гг.)²

Второй звонок прозвучал для меня в этом году. После кризиса 2008–2009 гг., на волне интереса к этой проблеме, я разработал для студентов магистратуры спецкурс «Теории экономических кризисов и циклов» и благополучно читал его, поскольку теорий этих – превеликое множество. (Обзоры теорий экономических циклов представлены, например, в работах Э. Хансена «Экономические циклы и национальный доход» (1951) и Г. Хаберлера «Процветание и депрессия» (1958). С тех пор количество теорий экономических циклов как минимум удвоилось.) Но в этом году, при формировании новой учебной программы, мне сказали, что «есть мнение», опирающееся на определенные западные экономические теории, что экономического цикла не существует? и поэтому встает вопрос о необходимости моего спецкурса. Отбиться мне удалось, только перенеся этот вопрос в другую плоскость – мол, существование экономического цикла есть вопрос дискуссионный, а существование его теорий бесспорно, и именно они рассматриваются в данном спецкурсе с точки зрения различия методологических и теоретических подходов. В результате мы пришли к компромиссу – спецкурс мне оставили, но часы урезали на треть. История со спецкурсом стала последней каплей. Много лет я преподаю историю экономических учений, где в равной степени рассматриваются различные, нередко противоречащие друг другу теории, не вставая на чью-либо сторону и руководствуясь строчками А.С. Пушкина – «хвалу и клевету приемли равнодушно и не оспаривай глупца», но тут мне захотелось выйти из нирваны и высказать свое мнение в этой статье.

Поскольку мой авторитет невелик и мое мнение не может быть противопоставлено мнению маститых западных экономистов, отрицающих экономический цикл, позвольте процитировать лауреата Нобелевской премии, профессора Принстонского университета П. Кругмана, который после кризиса 2008 г. писал о том, что идея отрицания экономического цикла не нова: «К концу 1960-х Соединенные Штаты так долго жили без рецессий, что экономисты устраивали конференции, которые назывались приблизительно так: «Не устарело ли понятие делового цикла?» Как оказалось, постановка этого вопроса была преждевременной: 1970-е стали десятилетием «стагфляции»... Однако к 1990-м некоторые экономисты и политики начали снова задавать упоминавшийся выше вопрос. ...несколько лет назад Роберт Лукас и Бен Бернанке уверенно заявили, что, хотя экономика продолжает периодически сталкиваться с неудачами, времена по настоящему серьезных рецессий, не говоря уже об общемировых депрессиях, остались в прошлом» (Кругман П., 2009. С. 32–33). «Сегодня, когда большая часть земного шара оказалась втянутой в жесточайший финансово-экономический кризис... можно только поразиться, насколько самодовольно звучали эти оптимистические заявления» (там же. С. 25). Таким образом, мы видим «мнение» нобелевского лауреата П. Кругмана, отрицающее «мнение» нобелевского лауреата Р. Лукаса. А отсюда мораль – «не сотвори себе кумира», не принимай за абсолютную истину утверждения даже самых именитых теоретиков.

Теперь позвольте кратко изложить общеизвестные (как мне казалось до недавнего времени) положения о теории и истории экономических циклов, опирающиеся на исследования экономики Европы и США.

В капиталистической экономике существуют циклические кризисы. Они охватывают все народное хозяйство и наблюдаются только при капитализме. Развитие капиталистической экономики осуществляется циклически, т.е. в виде равномерного повторения подъемов и спадов производства. Более подробно фазы экономического цикла можно описать следующим образом. Подъем в экономике выражается в высоких темпах роста

² О том, что следующий кризис будет в 2015 г., я писал еще в 2009 г. (см.: (Национальная ..., 2009. Гл. 5)).

производства, опирающихся на высокий уровень спроса, который стимулирует производителей на дальнейшее увеличение предложения. Однако постепенно, по мере исчерпания спроса на производимую продукцию, начинается замедление темпов роста производства, переходящее затем в его абсолютное сокращение. Эта фаза спада в экономике называется рецессией, или кризисом. У предпринимателей нарастают трудности со сбытом своей продукции, они вынуждены снижать на нее цены, сокращать производство и увольнять часть работников. Последнее в свою очередь сокращает платежеспособный спрос и еще больше углубляет кризис. Часть производственных, торговых и кредитных фирм терпит крах. Так продолжается до тех пор, пока сокращение производства не сравняется со спросом. Фаза кризиса (спада) на этом заканчивается, и начинается фаза депрессии, когда экономика «лежит на дне», покрывая незначительный спрос незначительным предложением.

В то же время кризис и депрессия имеют для капиталистической экономики и позитивное значение. В это время в среде предпринимателей происходит своего рода «естественный отбор». Слабые и устаревшие фирмы разоряются, а оставшиеся производители, стремясь снизить свои издержки, обновляют технику, технологию и организацию производства, на что они бы не пошли в условиях экономического подъема, поскольку, как гласит пословица – «от добра добра не ищут», тем более, что внедрение нового несет в себе определенный риск. Снижение издержек, даже в условиях низких цен, увеличивает прибыли предпринимателей и дает стимул к оживлению в экономике. Следовательно, кризис представляет собой, по словам Шумпетера, «разрушительное созидание». На фазе оживления наблюдается преимущественно интенсивное развитие экономики, а на последующей фазе подъема – экстенсивное. Таким образом, один период цикла состоит из четырех фаз – подъем, рецессия (кризис), депрессия, оживление, а затем все повторяется – подъем и т.д. Цикл, включая фазу кризиса, является нормой существования и развития капиталистической экономики. (Напротив, если признавать кризисы не циклическими, а случайными явлениями, их надо трактовать (что, как мы видим, и происходит) как ненормальное, болезненное состояние экономики.)

Как уже было сказано, циклическое развитие присуще только капиталистической экономике, так как она представляет собой, с одной стороны, единую взаимосвязанную систему, в то время как предшествующий феодализм имел экономику, состоящую из отдельных регионов, мало связанных между собой, и кризисы там были локальные, в отличие от циклических народнохозяйственных кризисов при капитализме. С другой стороны, в отличие от социалистической, экономика капитализма может быстро изменяться, так как взаимообусловлена рыночными отношениями отдельных хозяйствующих субъектов, и тенденция, направленная на подъем или спад, быстро распространяется на все народное хозяйство. В социалистической же экономике пропорции (или диспропорции) в народном хозяйстве устанавливаются и поддерживаются из единого центра. Такая централизованная система управления инертна в силу ее размера, и диспропорции в экономике, маскируемые государством, могут долго накапливаться, а последующий кризис может быть такой силы, что будет способен уничтожить всю систему. Кризисы же в капиталистической экономике периодически, образно говоря, «выпускают из котла пар». Таким образом, кризис в экономическом цикле выполняет две задачи – устраняет накопившиеся диспропорции и дает стимул к следующему этапу развития. Соответствие экономического цикла только капитализму можно хорошо видеть на примере истории России. Первый циклический кризис произошел в 1825 г. в Англии, бывшей тогда лидером мирового капиталистического развития. Другие страны подключались к экономическому циклу по мере достижения у них необходимого уровня развития капитализма. В России первый циклический кризис произошел в 1873 г., и затем она участвовала в мировом экономическом цикле до 1917 г. В социалистический период в России (СССР) циклических кризисов не было, но были структур-

ные. После перестройки Россия снова присоединилась к мировому экономическому циклу, в рамках которого были кризисы 2008–2009 и 2015 гг.

Экономические циклы бывают разной продолжительности. Наиболее признанным является цикл, первый кризис которого был отмечен в 1825 г. Правда, что это циклический кризис, никто тогда еще не понял. Единственной новой чертой этого кризиса, которую сразу же отметили, было то, что он охватил всю экономику Англии (раньше кризисы были только отраслевыми или региональными). Но после того, как за ним последовали кризисы 1836 и 1847 гг., была отмечена их регулярная повторяемость. В результате в 1860 г. вышла книга французского экономиста К. Жюглара «О торговых кризисах и их периодическом повторении во Франции, Англии и Соединенных Штатах», в которой он впервые ввел понятие и дал общую характеристику экономического цикла. Первоначально он носил имя Жюглара, но в настоящее время называется «деловым циклом».

В середине 1920-х гг. были открыты еще два экономических цикла – большой цикл Кондратьева и малый цикл Китчина (цикл Жюглара стал таким образом «средним»). Соотношение между ними следующее – большой цикл в три раза больше, а малый в два раза меньше среднего. (Поскольку малый цикл слабо выражен, мы будем говорить далее только о среднем и большом.) Абсолютная продолжительность циклов постепенно сокращается – с конца XVIII в. и до настоящего времени большой цикл сократился с 60 до 40 лет, а средний – с 11 до 6,5 лет (в экономической литературе, к сожалению, прижилась неверная формулировка, согласно которой интервал среднего цикла составляет 7–11 лет). Причина именно такой продолжительности циклов наукой однозначно не определена, хотя есть некоторые гипотезы. То же самое можно сказать об объяснении механизма экономической цикличности, хотя разнообразных теорий цикла выдвинуто большое количество.

Между большим и средним циклом существует также определенная зависимость, но прежде чем говорить о ней, надо ввести еще одно понятие. Помимо четырех фаз цикла, о которых говорилось ранее (кризис (спад), депрессия, оживление и подъем), можно поделить цикл на «положительную» и «отрицательную» фазу, которые находятся выше или ниже линии экономического равновесия. Так вот, как отмечал еще Кондратьев, кризисы среднего цикла почти незаметны, если они приходятся на «положительную» фазу большого цикла, и наоборот, наиболее заметны на «отрицательной» фазе большого цикла. В настоящее время мировая экономика находится в рамках пятого большого цикла (1985–2025 гг.). В положительной фазе большого цикла (1985–2005) кризисы среднего цикла не были заметны (что и породило мнение об их отсутствии в 1960-е и 1990-е гг., о чем писал Кругман), а привлекли они всеобщее внимание лишь на фазе отрицательного состояния экономики (2005–2025 гг.). Это кризисы 2008–2009 и 2015 гг., а следующий кризис должен произойти в 2021–2022 гг. Схема взаимодействия большого и среднего циклов представлена на рисунке.

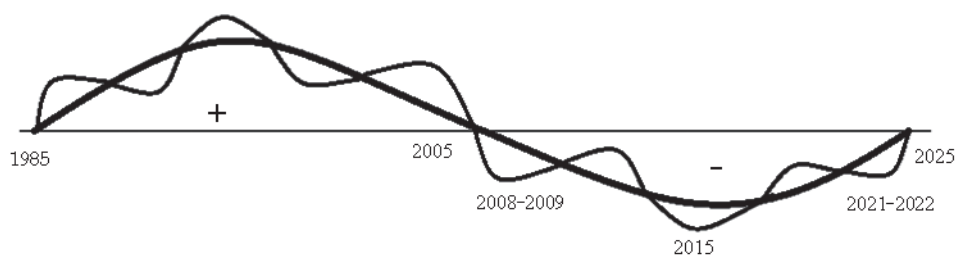


Рис. Схема взаимодействия большого и среднего циклов

Еще один момент в протекании циклических кризисов связан со структурным изменением в капиталистической экономике за последние 200 лет. Он проявился в смене названия кризисов – в 1860 г. К. Жюглар писал о «торговых» кризисах, в 1894 г. М. Туган-

Барановский, выдвинувший первую в мировой экономической науке эндогенную теорию цикла, – о «промышленных» кризисах, а в настоящее время в основном говорят о финансовых. Причем, как правило, пишут о том, что кризисы начинаются с так называемых «финансовых пузырей», которые вовремя не купировали надзорные органы типа Федеральной резервной системы. Более того, нередко в них видят причины кризисов. Но надо сказать, что «финансовые пузыри» (или «финансовые пирамиды») известны давно. Можно вспомнить, например, финансовую пирамиду Д. Лоу начала XVIII в. «Как указывал Роберт Шиллер (профессор Йельского университета. – М.П.), автор книги «Иррациональное изобилие», пузырь, надуваемый вокруг любого актива, – это разновидность естественной «схемы Понци» (Ponzi), при применении которой люди продолжают зарабатывать деньги до тех пор, пока есть новые простофили, готовые включиться в игру. В конце концов количество простофиль, участвующих в этой схеме, заканчивается, и вся конструкция терпит крах» (Кругман П. Указ. соч. С. 229–230).

Но по мере развития капитализма доля и роль финансового сектора в капиталистической экономике нарастает. Это отмечал, опираясь на книгу Р. Гильфердинга «Финансовый капитал», В. Ленин, называя современный ему капитализм финансовым. Один из первых американских институционалистов У. Митчелл, возглавлявший с 1920 г. Национальное бюро экономических исследований, писал о том, что финансовые институты стали «квази-независимыми», а И. Валлерстайн, известный автор миросистемного анализа, видит в этом признак заката капитализма как социальной системы. Поэтому называть современные циклические кризисы капиталистической экономики финансовыми отчасти правомерно.

Следует сказать также об антикризисной и антициклической экономической политике. Первый опыт антикризисной политики пришелся на времена так называемой Великой депрессии. Речь идет о фазе «отрицательного» состояния экономики в период третьего большого цикла, пришедшейся на 20–30-е гг. XX в. Кризисы среднего цикла, соответствующие этой фазе, произошли в 1921, 1929 и 1937 гг. Хотя Великая депрессия поразила всю мировую капиталистическую экономику, обычно вспоминают ту, которая была в США, так как здесь она имела определенную специфику, а антикризисная политика была наиболее комплексной. Дело в том, что в период Первой мировой войны США стали выходить в мировые экономические лидеры. Америка практически не участвовала в войне, но поставляла воюющим странам военное снаряжение, продовольствие и предоставляла кредиты. Таким образом, в то время как все воюющие страны терпели убытки, США получили дополнительный стимул экономического развития. После войны все воевавшие страны находились в депрессии, которая затем перешла в «отрицательную» фазу большого цикла (из чего Кейнс сделал вывод о хронической депрессии капиталистической экономики, связанной со «склонностью к сбережениям», ведущей к отставанию спроса), а в США продолжался экономический подъем, поэтому здесь практически отсутствовал кризис 1921 г., но зато кризис 1929–1932 гг. отличался необычной глубиной и продолжительностью. Последующий затем период до Второй мировой войны (1933–1938 гг.) и был для США Великой депрессией, и в это время здесь осуществлялась антикризисная программа, получившая название «Новый курс Рузвельта». В ней следует различать экономические реформы, имевшие долговременный характер, и собственно антикризисные меры, которые должны были увеличить совокупный спрос, а следовательно производство и занятость. Это были заказы государства на строительство инфраструктурных объектов и лесопосадки, предоставление предпринимателям временных льгот, выплаты фермерам компенсаций за сокращение производства, пособий безработным и т.п.

После Второй мировой войны сформировалась уже кейнсианская концепция антициклической политики, когда принимались меры не только против спадов, но и против подъемов в экономике, которые трактовались как «перегревы конъюнктуры». Считалось, что чем выше экономический подъем, тем глубже будет затем кризис. Соответственно,

антициклическая политика сводилась к смене политики «дорогих» и «дешевых» денег – в фазе подъема происходило увеличение налогов, удорожание кредитов и сокращение государственных заказов, а в фазе спада – сокращение налогов, удешевление кредитов и увеличение государственных заказов. Эта антициклическая политика проводилась в «положительной», т.е. в целом успешной, фазе большого экономического цикла (1945–1965 гг.), однако когда наступила «отрицательная» фаза (1965–1985 гг.), кейнсианских мер оказалось недостаточно, тем более что в 1960-е гг. все (и правительства, и экономисты) уверились, что с кризисами покончено.

И тут, в 1970-е гг. в капиталистической экономике возник целый «букет» неприятностей – «отрицательная» фаза большого цикла, во время которой произошли достаточно глубокие кризисы среднего цикла 1968–1969, 1975 и 1981–1982 гг., хроническая инфляция, в результате которой в 1970-е гг. возникло новое явление – «стагфляция», а также валютный кризис, приведший к отказу от Бреттон-Вудской валютной системы, так как сначала фунт, а затем доллар перестали размениваться на золото, и, наконец, резкое удорожание нефти и газа, получившее название «энергетический кризис».

В результате кейнсианская теория и экономическая политика были раскритикованы и лидерство захватили неолибералы, которые выступили против политики вмешательства государства в экономику с помощью налогов, кредитов и государственных инвестиций (причем все это допускалось за счет дефицита бюджета, т.е. инфляции). Как пишет П. Кругман: «...создатели экономической политики убеждают себя, будто у них все под контролем, а потом – к своему ужасу и страданиям всей страны, узнают, что на самом деле это не так» (там же. С. 218). (Кстати, после кризиса 2008–2009 гг. фиаско кейнсианцев повторили неолибералы.) Неолиберальная же экономическая политика предполагала в основном создание благоприятной институциональной среды для бизнеса, обеспечивающей свободную конкуренцию. Кроме того, поскольку в 1970-е гг. появилась хроническая инфляция, неолибералы, в первую очередь монетаристы, поставили перед государством еще одну задачу – борьбу с ней, для чего необходимо было вернуться к сбалансированному бюджету. «Рецессия 1981–1982 годов, когда уровень безработицы превысил 10%, была ужасной, но в какой-то мере это был преднамеренный выбор: в те годы ФРС реализовывала политику «дорогих денег», чтобы сломать хребет инфляции», – пишет кейнсианец Кругман (там же. С. 249). В середине 1980-х гг. начался подъем большого экономического цикла («положительная» фаза 1985–2005 гг.), на который пришлось такие неолиберальные программы экономической политики, как «рейганомика» и «тэтчеризм». Но политики и экономисты приписали этот подъем «правильной» экономической политике неолибералов, благодаря чему неолиберализм надолго закрепился в лидерах экономической теории и экономической политики ведущих капиталистических стран. Воду на мельницу неолиберализма продолжала лить «положительная» фаза большого экономического цикла (1985–2005 гг.), во время которой «инфляция оставалась низкой..., а две рецессии, которые случились в эти годы, были короткими... Рабочих мест было относительно много..., индекс Доу превысил 10 тысяч, а цены акций в среднем росли со скоростью более 10% в год» (там же. С. 219). «Так в период правления Гринспена (председателя ФРС США с мая 1987 г. по январь 2006 г. – М.П.) начали появляться хорошие экономические новости, но председатель ФРС к этому никакого отношения не имел» (там же. С. 221). (Именно в это время и сформировался «экономический блок» российского правительства.)

Однако сейчас экономика России, вместе со всей капиталистической мировой, находится в «отрицательной» фазе большого цикла (2005–2025), которая стала особенно заметна после кризиса среднего цикла 2008–2009 гг. Этот кризис, воспринимаемый многими как неуспех неолиберальной экономической политики, воодушевил кейнсианцев и усилил их критику теории «экономики предложения» (альтернативной кейнсианской теории «экономики спроса»). «Сложившаяся совокупность глупых идей, претендовав-

ших на звание «экономика предложения»..., оказалась всего лишь эксцентричной доктриной, – пишет П. Кругман. – ... За последние несколько десятилетий в экономическом мышлении происходило устойчивое смещение акцентов и уход от спроса в экономике в сторону предложения» (там же. С. 283). Но, отмечает он далее: «Истина, правда, заключается в том, что добрая старомодная макроэкономика спроса может и сегодня предложить много полезного для нашего выхода из нынешнего затруднительного положения» (там же. С. 284). «Для этого политикам всего мира необходимо предпринять два шага: опять запустить в действие поток кредитов и повысить объем расходов» (там же. С. 286). В итоге Кругман констатирует: «Как читатели, возможно, заметили, я верю не только в то, что мы живем в новую эпоху депрессивной экономики, но также и в то, что идеи Джона Мейнарда Кейнса, экономиста, проанализировавшего сущность Великой депрессии, в настоящее время более значимы, чем когда-либо» (там же. С. 295–296). Тем не менее, кризис 2008–2009 гг. не привел к полному повороту к кейнсианству, аналогичному «антикейнсианской контрреволюции» 1970-х гг., произошедшей после кризиса 1968–1969 гг. Неолибералы в мировой экономической политике остались достаточно сильны и успешно обороняются от кейнсианцев.

Все это можно наблюдать в современных дискуссиях об экономической политике, происходящих в нашей стране. «Экономический блок» правительства остается на неолиберальных позициях – Центробанк борется с инфляцией, отмахиваясь от просьб бизнеса о дешевых кредитах; Министерство экономического развития тоже твердо верит в магическую цифру 4% инфляции, при которой почему-то должен начаться рост инвестиций; а Министерство финансов своей единственной целью считает борьбу с дефицитом бюджета. Лидер-теоретик сторонников неолиберализма А. Кудрин и лидер-теоретик сторонников кейнсианства Б. Титов борются за внимание Президента к своим программам. Во всей этой сумятице стоит обратить внимание на такой, на мой взгляд, комичный момент. Докладывая недавно Президенту о положении дел в российской экономике, премьер-министр Д. Медведев, чей «экономический блок» стоит на неолиберальных позициях, отметил, что при общем росте экономики на 1,6% сельское хозяйство выросло на 5%, не уточняя, что подъему последнего способствовали чисто кейнсианские меры (налоговые льготы, льготные кредиты, льготные условия лизинга и протекционистские «контрсанкции»).

Однако, вернемся к проблеме экономического цикла. Как я уже отмечал выше, в современной западной экономической науке идея экономического цикла не в чести как у неолибералов, так и у кейнсианцев. Тот же Кругман, на которого я так часто ссылался, только в одном месте вскользь упомянул о цикле, хотя детально анализировал многие кризисы, указывая на их конкретные «причины». Как вы помните, отправной точкой этой статьи был кризис 2008 г., который наше правительство (вслед за западными) трактовало как финансовый, т.е. произошедший в связи с конкретными «накладками» в кредитно-финансовой сфере. Поэтому оно только накачало деньги в банки (опять-таки как и западные правительства) и потом удивлялось, почему они не предоставляют дешевые кредиты реальному сектору экономики. Премьер Медведев, помнится, грозился даже направить в каждый банк уполномоченного, образно говоря, «с наганом». Банки же резонно отвечали, что их высокие проценты за кредиты – определенная страховка в условиях кризиса. Когда же в 2010 г. кризис закончился, неолибералы во всем мире стали проводить политику «жесткой экономии» для финансовой стабилизации. Это правильно, если трактовать кризис как результат финансовых «шалостей», но с точки зрения существования экономического цикла это означало политику «стабилизации депрессии».

Но было в этой истории и светлое пятно. В конце 2008 г. я полетел в командировку в Казахстан, где находится филиал МГУ, и чуть ли не в первый же вечер услышал по телевизору слова «экономический цикл», пролившие бальзам на мои «теоретические раны» (в начале статьи я писал о том, как удивлялся тому, что на российском телевидении никто

не связывает кризис 2008 г. с экономическим циклом). Приятная дама, директор какого-то экономического института (ее имя и название института я сейчас, к сожалению, не помню) говорила с экрана телевизора о том, что кризис циклический и что правительство Казахстана подготовило развернутую антикризисную программу. В отличие от российской программы, где, по сути, было только две цели – поддержка банковской сферы и социальная поддержка населения, в антикризисной программе Казахстана предлагалась помимо этого помощь государства строительному и аграрному сектору, а также малому и среднему бизнесу, причем не только в финансовой сфере, но и в области государственных закупок. Для решения проблемы занятости предлагались строительство и ремонт инфраструктурных и социальных объектов, а также система переподготовки кадров. Даже отдельным предприятиям рекомендовалось использовать высвобождающуюся на производстве рабочую силу на их инфраструктурных и вспомогательных объектах. Казахская антикризисная программа была разбита на два этапа, рассчитанные на 2008 и 2009 гг. Как говорится – почувствуйте разницу.

Выводы по рассмотренным проблемам я предлагаю сделать читателям.

ЛИТЕРАТУРА

- Brenner P.* (2014). Экономика глобальной турбулентности. М.: Изд-во ВШЭ.
Гринспен А. (2015). Карта и территория: риск, человеческая природа и проблемы прогнозирования. М.: Альпина Паблицер.
Кругман П. (2009). Возвращение Великой депрессии? М.: Эксмо.
 Национальная экономика России и вызовы XXI века. (2009) / Под ред. А.В. Сидоровича. М.: Профиздат.
Перес К. (2011). Технологические революции и финансовый капитал. М.: Дело.
Стиглиц Д. (2011). Крутое пике. М.: Эксмо.

Покидченко Михаил Георгиевич
 pokidchenko@yandex.ru

Michael Pokidchenko

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

IS THERE AN ECONOMIC CYCLE?

Abstract. The article deals with the problems of economic cycles and discussions related to them – the question of their existence, especially the question of the existence of large economic cycles, and the problem of the interaction of large and medium cycles. Various opinions on the causes of the origin of economic crises are considered. Also, various concepts of anti-crisis and anti-cyclical policies are examined in detail, primarily Keynesian and neo-liberal. The concepts of anti-crisis economic policy in Russia and abroad (the USA, Western Europe and Kazakhstan) are analyzed.

Keywords: *economic crisis, economic cycle, anti-crisis policy.*

JEL Classification: B25, E32, N14, O33, O38, P16.

REFERENCES

- Brenner R.* (2014). The Economics of Global Turbulence. М.: Izd-vo VSHE. (London, N.Y.: Verso, 2006).
Greenspan A. (2015). The Map And The Territory Risk, Human Nature, And The Future Of Forecasting. М.: Alpina Publisher. (N.Y.: The Penguin Press, 2013).
Krugman P. (2009). The Return of Depression Economics. М.: Eksmo. (U.S.: W.W. Norton, 2008).
 The National Economy of Russia and the Challenges of the 21st Century. (2009) / Ed. A.V. Sidorovich. М.: Profizdat.
Perez C. (2011). The Technological Revolutions and Financial Capital. М.: Delo. (UK, Cheltenham: Edward Elgar, 2002).
Stiglitz J.E. (2011). Freefall. М.: Eksmo. (London: Penguin, 2010).

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

П.А. Ореховский

д.э.н., профессор, главный научный сотрудник Института экономики РАН, профессор Финансового университета при Правительстве РФ

КОНЦЕПТЫ «УНИВЕРСИТЕТА» В РАЗЛИЧНЫХ ДИСКУРСАХ И РОССИЙСКАЯ РЕФОРМА ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация. В работе рассматривается смысловая эволюция концептов университета, науки, образования в классическую эпоху, периоды модерна и постмодерна. В классическую эпоху университет представлял собой место хранения, получения и трансляции истины, в период модерна – фабрику по производству человеческого капитала, в условиях постмодерна – организацию по предоставлению образовательных услуг. Изменение дискурса существенно влияет на отношение ученых к коллегам, научной и образовательной деятельности. Увеличение количества публикаций свидетельствует о росте научной продукции, что однако слабо связано с получением нового знания (модерн) или стремлением к истине (классическая эпоха), это всего лишь показатель производительности научного работника.

Российская реформа образования следует общей логике постмодерна и формирования рынка образовательных услуг. Удельный вес людей с высшим образованием в постсоветскую эпоху сильно вырос и уже превышает аналогичный показатель США. Но это не связано с производительностью человеческого капитала, а лишь отражает степень удовлетворения потребителей образовательных услуг от повышения своего социального статуса.

Реформы организации науки, высшей и средней школы используют модернистский концепт «эффективности». Однако подготовка специалистов, соответствующих запросам общества, исходит из неявной предпосылки, что они известны и что в отношении целей общества существует определенный консенсус. Также и в отношении ученых – в условиях отсутствия отечественного патронажа ориентация на «мировую науку» способствует только глобальной академической мобильности. Символический капитал, который ранее был присущ ученым и университетским профессорам, переходит к экспертам, обладающим необходимым паблисити.

Ключевые слова: дискурсивный анализ, образование, человеческий капитал, университет.

Классификация JEL: A20, I20, I23, J24.

Вместо введения

Арьо Кламер выделяет три больших стиля, в рамках которых создаются произведения культуры и науки: классический, модерн и постмодерн. Реакцией на постмодерн является также неоклассицизм, который при желании можно выделить в четвертый стиль (или в подвид классицизма, по вкусу). Он характеризует их следующим образом:

«Классицизм проявляется в форме классического изобразительного искусства, классической музыки, классической архитектуры и классической экономической теории. Он отражает поиск абсолютных: абсолютной истины, абсолютной красоты, абсолютного права. Он подразумевает уважение к авторитетам и традициям...

Модернизм – господствующая форма научного и художественного выражения в XX в. Его характеристиками являются озабоченность проблемой поиска выразительных средств, предрасположенность к абстрактному и формальному выражению неизменного,

вера в правдивое изображение и один научный метод (положительная наука), метанарратив прогресса, либерализации и эмансипации, гуманистические ценности...

Постмодернизм – это модернизм без своего метанарратива, модернизм и поздний модернизм без их строгости и абстракции. Его ключевыми понятиями являются плюрализм, фрагментация, деконструкция, стилизация, коллаж, моделирование и симулякр.

Неотрадиционализм (или неоклассицизм, или современный аристотелизм) – это возвращение классических моментов, таких как интерес и уважение к традициям, но теперь с признанием их постоянных изменений. Это историческая перспектива, переоценка ценностей и достоинств, возрождение понятия нравственной и культурной экономики, акцент на составляющих добродетельной жизни и правильного общества» (Кламер, 2015. С. 226–227).

Указанные стили задают дискурсы, определяют границы обсуждения (и изменения) концептов. Их можно также рассматривать как некие формы коллективной когнитивности, определяющие и историческую ментальность. Применительно к прошлому опыту, как показывает А. Гуревич, ссылаясь на Л. Февра, их игнорирование может привести к искусственным конструкциям вроде «Диогена с зонтиком или Марса с пулеметом» (Гуревич, 2014. С. 71).

Целью данной работы является характеристика концептов образования и науки в разные эпохи, которые непосредственно связаны с указанными выше «большими стилями». Сравнение этих концептов позволяет, на наш взгляд, выделить суть происходящих ныне реформ образования и науки в России, продемонстрировав их взаимосвязи с общим пониманием механизма функционирования постмодернистского общества. При этом сюжет «кризиса университетов» не нов. В связи с переходом от классической эпохи к модерну и от религии к сциентизму университеты уже переживали существенную трансформацию. Как указывает Р. Коллинз: «В 1700-х университет <как институт в целом> был близок к упразднению. Идеологически хорошим тоном, особенно среди сознательных прогрессивных интеллектуалов, считалось расценивать университеты как устаревшие и интеллектуально ретроградные... В 1700 г. Лейбниц предложил заменить университеты подчиненными правительству профессиональными школами, с академиями, заботящимися о сохранении и развитии науки и высокой культуры...

Упразднение университета не означало отмены образования. Какой же смысл, да и был ли он вообще, в сохранении организации, главной отличительной чертой которой было ее традиционное подчинение церковному контролю?...

В Германии растущее чувство кризиса в конце 1700-х гг. было связано с проблемой карьеры университетских выпускников. Церковь, лишенная своей собственности в период Реформации, уже не считалась местом для заманчивой карьеры. У священников были низкий статус и скромное жалованье, они служили в качестве третьестепенных государственных чиновников, отвечая за ведение записей на местах и читая указы с церковной кафедры... Верхушка среднего класса, сыновья городских аристократов, богатых торговцев и гражданских чиновников изучали право, которое было гораздо более дорогим курсом. Хотя доля благородного сословия на юридических факультетах была достаточно небольшой, студенты-юристы усвоили воинственный рыцарский стиль поведения, с попойками и братством, связанным с дуэльными приключениями, что оскорбляло как моралистов, так и сторонников новых веяний в социальном окружении университетов» (Коллинз, 2002. С. 830–831).

Параллели с сегодняшним днем, на наш взгляд, очевидны, если на место «церкви» поставить «науку» (в нашем случае – в форме Российской академии наук), а на место религии – сциентизм. Оформление последнего в подобие религиозного культа также не является чем-то особенным. Скажем, в свое время Д. Фурман показал, как марксизм приобрел все атрибуты светской религии (Фурман, 2011. С. 262–297). При этом сложившейся ситуацией

недовольны все – ученые, потерявшие свой социальный статус, научные администраторы и политики, указывающие на низкую эффективность отечественной научной деятельности по сравнению с «мировым уровнем», родители, желающие, чтобы их дети получили «нужные компетенции» и попали после окончания вуза на рабочее место с высоким доходом. Но постмодерн не предполагает выхода из сложившейся ситуации, а идущие реформы образования и науки не имеют никакого отношения к «эффективности» образования и НИОКР – концептам, которые имели определенный смысл в рамках модерна. Требовать от университетов, чтобы они готовили «специалистов, нужных обществу», имело смысл только тогда, когда в этом «обществе» был хоть какой-то консенсус в отношении своих целей.

1. Эволюция концепта университета

Университет в классическую эпоху – место производства, сохранения и трансляции знания. При этом знание было ничем иным, как только «знанием Истины», а Истина была равносильна Богу. Для европейских университетов, появившихся в средневековье, главной наукой было богословие, да и сами их уставы во многом совпадали с уставами монашеских орденов. Университет в классическую эпоху предполагал единство религии, науки и образования: все они служили истине.

В это время вырабатываются основные научные ритуалы, обеспечивающие «получение знания», – каноны логических и экспериментальных процедур: подготовка и защита диссертаций, признание высказывания истинным или ложным, публичность, голосование (конвенциональность истины), а также основные формы трансляции знания: лекция, семинар, коллоквиум, экзамен. Все эти формы продолжают существовать и далее – в эпохах модерна и постмодерна.

Социологический смысл ритуала – отделение своих от чужих, введение признаков социального различия. Человек, не знающий ритуалов, – неуч, чужак, шарлатан. Присвоение ученой степени – признание за индивидом права на оспаривание, такой человек теперь может принимать участие в диспутах, защитах и голосованиях, другими словами – в процессах получения нового знания. Присвоение ученого звания – признание за индивидом права на трансляцию знания, на то, что он имеет право учить других, признание его символической власти над учениками.

Университет в классическую эпоху – сравнительно закрытая организация. С одной стороны, служение Истине – само по себе занятие для избранных, с другой – ни европейский феодализм, ни общественные устройства, относящиеся к понятию «азиатского способа производства», не требовали особого распространения грамотности. Удельный вес выпускников университетов в соответствующей возрастной когорте был ничтожно мал. Многие учились у одних и тех же профессоров. Все это позволяло сохранять единство корпоративной этики.

Ситуация начинает радикально меняться с наступлением модерна. Капитализм требует всеобщей грамотности и навыков счета, кроме того, необходимо и расширенное воспроизводство технических навыков и инженерных знаний. Появляются политехнические школы, которые никак не связаны с монастырями, да и сами университеты модернизируются: теология, философия постепенно уступают место точным наукам и медицине. Религия теряет свое прежнее значение и во многом превращается в часть философии, знание, которое рассматривалось ранее только как «знание Истины», разделяется на прикладное, инструментальное и фундаментальное, теоретическое. Теоретическое знание по-прежнему дано немногим – истину можно только «познать», открытие, как и раньше, приравнивается откровению, часто «дается свыше». Но прикладное знание, знание техники (*техно – логики*) может получить и освоить каждый.

Тем не менее положение университетов как места хранения, производства и передачи знания не только сохраняется, но и упрочивается. Политехнические школы и различные технические колледжи занимаются преимущественно трансляцией знаний. Такие школы играют решающую роль в процессе индустриализации, причем речь идет не только о собственно промышленности, но и о сельском хозяйстве, здравоохранении, коммерции, банковском деле, строительстве. Индустриализация предполагает перенос передовых методов организации производства во все сферы экономики, и здесь роль училищ нельзя недооценивать. Кроме того, они выполняют и роль первичного социального фильтра: человек с начальным образованием, не получивший дополнительной подготовки, технических навыков, не может рассчитывать на сколько-нибудь значимый статус в социальной иерархии модернизирующегося общества.

При этом университеты сохраняют свою монополию на производство нового знания. Даже те технологии, которые «рождаются снизу», в результате инициативы заводских изобретателей и частных предпринимателей, получают общественное признание только тогда, когда они, после обсуждения в университетах, включаются в соответствующие учебные курсы и получают необходимое теоретическое истолкование.

В эпоху модерна университеты становятся еще и центрами символической власти. Если в классическую эпоху таковая принадлежала, главным образом, церкви, то теперь, когда обществом овладевает идея Прогресса, непосредственно связанного с научно-техническим знанием, университеты приобретают значение социального фильтра. Именно здесь проходит подготовку большинство представителей политической, экономической, научной, культурной элиты. Сами профессора нередко прерывают свою академическую карьеру для того, чтобы занять высокие места в правительстве или бизнесе.

Неудивительно, что в этих условиях роль ритуалов не только сохраняется, но и увеличивается. Всеобщее образование, доступность библиотек, появление демократического покрова одежды, многое другое, связанное с ростом социальной мобильности, – все это требует сохранения и роста барьеров, позволяющих идентифицировать коллег-ученых. Т. Веблен подчеркивал наличие атавизма университетских ритуалов – мантия, необходимость знания мертвых языков рассматривались им как своеобразное наследие «жречества» в высшем образовании (Веблен, 1984. С. 334). На наш взгляд, эти ритуалы в эпоху модерна были важным фактором, способствующим сохранению стандартов корпоративной этики. В отличие от классической эпохи школы и университеты приобретают в период модерна характер открытой организации, в этот период они несравнимо сильнее включены в политическую и хозяйственную жизнь. Как следствие, появляются и возможности нарушения стандартов научной дискуссии, объявления оппонента неправым не по содержательным, а по идеологическим, политическим основаниям.

Важнейшим отличием эпохи постмодерна является общее признание плюрализма реальности, что, в свою очередь, означает и изменения отношения к истине. Как указывает, например, У. Сэмюэлс: «Дать определение реальности – значит внести вклад в её реконструкцию. Определение реальности логически предполагает, что она существует, подобно тому как систематизация опыта означает, что таковой опыт существует...» (Сэмюэлс, 2015. С. 24). Если исследователь реконструирует реальность с помощью некоего способа описания (дискурс), то другой может получить иную реальность, используя отличный от предыдущего дискурс. Отсюда истина перестаёт быть богом, она становится социальным конструктом. Естественно, что «для поколения, которое было воспитано на эпистемологии позитивизма или логического эмпиризма, такая позиция как минимум некомфортна. Необходимо признать, что логический эмпиризм являлся идеологией науки. Его задача состояла в легитимации статуса науки и ученых, а также в том, чтобы скрыть от большинства людей пределы науки, свести к трюизмам серьезные эпистемологические проблемы и замаскировать тот факт, что сама научная практика тех, кто верил в достоверное знание,

не согласовывалась, да и не могла согласовываться, с предписаниями науки» (там же. С. 19). Отметим, что сам термин «эпистемологический» во многом связан с взглядами М. Фуко, предполагавшим наличие различных эпистем в те или иные периоды. При этом менялась и интерпретация социальных феноменов (например, безумия) в различные исторические эпохи (Фуко, 2010).

Переход к всеобщему среднему образованию, массовому высшему образованию в последней трети XX в. – другой важный фактор изменения концепта университета в эпоху постмодерна. Традиционный взгляд на университет как на место, где хранятся и транслируются знания, формально никем не оспаривается. Но поскольку теперь таких мест становится много, а новое знание (истина) по сути ничем не отличается от других товаров и услуг, реализуемых на рынке, и приравнивается к обычной полезной продаваемой и покупаемой информации, старый концепт отступает на второй план. Главной становится функция университета по предоставлению населению качественных образовательных услуг (или, если использовать немного другой дискурс – по производству нового человеческого капитала). Качество определяется репутацией, а последняя связана с престижем и рейтингами. Поскольку образование, как и здравоохранение – квазиобщественное благо, оно может предоставляться как в централизованном (за счет государственного бюджета), так и в частном порядке, когда покупатель выбирает то, что ему нужно, на рынке образовательных услуг.

Университеты и ученые теряют прежнюю монополию на истину, теперь они конкурируют с *экспертами*¹, которые также получают право на оспаривание. Научные споры перемещаются из вузовских и институтских аудиторий в СМИ. Сами фундаментальные исследования, «поиск истины» также становятся лишь звеном в инновационной цепочке, вопрос об истинности открытия отходит на задний план, главным становится «значимость», предопределяющая дальнейшую «эффективность» НИОКР. Эти принципы становятся главными и в конкурсах научных работ. Распространение практики грантового финансирования предполагает, что во время конкурса различные виды производства нового знания конкурируют между собой, а конкурсная комиссия обоснованно решает, какое из этих знаний более необходимо обществу.

Плюрализм реальности ведет к тому, что «истиной» и «знанием» – прежде всего в гуманитарных, но также и в прикладных, технических, медицинских науках – становится то, что считает таковым референтная группа тех или иных ученых. Ученые меньше ориентируются на своих коллег, нежели на общественное мнение, тех или иных «заказчиков» исследований². Их прежняя символическая власть размывается – им могут оппонировать как коллеги-конкуренты из смежных областей, так и разного рода эксперты. В естественных науках – это люди «практики», бизнеса, в общественных науках, таких как социология, поли-

¹ «...в последние десятилетия эксперт стал чем-то значительно большим, а именно одним из **субъектов системы публичного воспроизводства власти** (выделено автором.– П.О.). Власть эксперта особого рода – она основана на потребности государственного аппарата в профессиональном знании, и это способствовало превращению эксперта во влиятельную фигуру в отношении политического пространства и, в частности, в сфере экономической политики государства. Теперь эксперты не только готовят решения для нужд государственного аппарата, но и легитимируют их в публичном пространстве, оказывая таким образом воздействие на «общественное мнение» и «помогая» ему принять эти решения и оценки как должные» (Кошовец, 2008. С. 210).

² «Мысль о том, что люди действуют в рамках социальных стандартов, выработанных теми группами, частью которых они являются, несомненно, возникла еще в древности и, вероятно, вполне разумна. Если бы только это составляло предмет теории референтных групп, то она представляла бы собой просто новый термин для обозначения старой сферы интересов социологии, которая всегда концентрировала своё внимание на групповой детерминации поведения. Однако фактом является и то, что люди, формируя своё поведение и оценки, часто ориентируются на *иные группы, чем их собственная* (курсив автора. – П.О.), и именно проблемы, связанные с этим фактом ориентации людей на группы, членами которых они не являются, имеют прямое отношение к теории референтных групп» (Мертон, 2006. С. 429, см. также: Ореховский, 2015. С. 5–23)).

тология, экономика, – кто угодно, располагающий достаточным публичити, репутационным капиталом: спортсмен, актер, общественный деятель, популярный певец или музыкант.

Таким образом, в эпоху постмодерна университеты приобретают некоторые черты коммерческих фирм – они продают образовательные услуги и исследования, максимизируют денежный поток. Но, кроме этого, они заимствуют и особенности шоу-бизнеса, театра: чтобы привлечь студентов и слушателей, повышающих квалификацию, в них должны читать лекции научные «звезды», «на гастролях» время от времени должны выступать заезжие знаменитости. Все это повышает ценность продаваемых дипломов, свидетельствующих о том, что их обладатели провели время в популярном месте, но уже не гарантирует ни востребованности квалификации, указанной в дипломе, как в эпоху модерна, ни, тем более, что выпускник способен на самостоятельные поиски истины, как в классическую эпоху. Как печально замечает Гай Стэндинг: «Стоимость обучения в вузе растет быстрее, чем доходы, особенно в США. В этой стране с 1970 по 2010 год, когда средний показатель доходов на семью вырос в 6,5 раза, стоимость обучения в частном колледже выросла в 13 раз, а стоимость обучения в колледже, финансируемом из бюджета штата, – в 15 раз для жителей штата и в 24 раза для студентов из других штатов. Соотношение цена – качество тоже изменилось к худшему. В 1961 году студенты дневного отделения в колледже с четырёхлетним сроком обучения посещали занятия в среднем 24 часа в неделю, а в 2010 г. – всего 14 часов. Высок процент отчислений и академических отпусков: только 40 процентов студентов завершают образование за четыре года. И профессура, и студенты берут временную подработку... Старший преподавательский состав университетов «Лиги плюща», несильно перегруженный лекциями, теперь берёт творческий отпуск раз в три года, обычно это было раз в семь лет...

...Товаризация образования – социальный недуг. За все нужно платить. Если образование продается как товар, пригодный для капиталовложений, если предлагается несчетное количество дипломов и сертификатов, но они не окупаются..., то еще больше обиженных и озлобленных присоединится к прекариату... Как говорится в старом советском анекдоте: «Они делают вид, что платят, мы делаем вид, что работаем». Вариант с образованием будет следующий: «Они делают вид, что обучают нас, мы делаем вид, что учимся». Инфантилизация мозгов – часть этого процесса, но не для верхушки общества, а для широких масс. Учебные курсы становятся проще, так что экзаменационные оценки можно и завесить. Профессора могут не беспокоиться» (Стэндинг, 2014. С. 129–131).

Подводя итог, сведем выделенные различия между концептами университета и, соответственно, факторы, определяющие поведение научных работников в разные эпохи, в таблицу (см. табл. 1).

Таблица 1
Социальные нормы образования и науки в разные эпохи

Характеристики исследователей	Классика	Модерн	Постмодерн
Доминирующий тип научного работника	Священник, «алхимик», ученый	Профессор	Эксперт, практик, «знающий жизнь»
Референтные группы	Коллеги	Коллеги, политики, бизнес	Мировая наука, медиа, бизнес
Признаки успеха	Цитируемость в профессиональной среде	Объем ресурсов, переданных в распоряжение работника	Статусная научно-образовательная позиция, общественная известность
Успешные нарушители норм, антигерои	И. Ньютон	Т. Лысенко, Э. Теллер	М. Цукерберг

2. Концепты вуза и НИИ в СССР и России. Постсоветские реформы образования и науки

Российская история науки и образования имеет существенные отличия от аналогичной других европейских стран. Университеты здесь появляются достаточно поздно, и они слабо связаны с церковью. Эти организации сразу же являются модернистскими – собственно, их модель и заимствуется с Запада, к работе в них приглашаются западные (в первую очередь, немецкие) ученые. Целью создания университетов является преодоление научно-технического разрыва между Россией и Европой, возникшего вследствие запоздавшего начала российского модерна. Эта же цель преследовалась и при создании Российской академии наук, которая по факту тогда являлась единственным отечественным научно-исследовательским учреждением.

Появление СССР – полностью западный модернизационный проект, марксизм, который был официальной идеологией большевиков, является одним из направлений (возможно, тупиковым) философии и идеологии либерализма. В рамках этого проекта форсированно создаются школы, ремесленные и фабрично-заводские училища, строятся заводы. Ныне это игнорируется многими отечественными исследователями, которые вслед за К. Виттфогелем рассматривают сталинский СССР как рабовладельческий строй, «гидравлическое общество», где власть и собственность неразделимы (см., например: *Кордонский, 2007; Бессонова, 2006; Плискевич, 2006. С. 62–113; Нуреев, 2011*). Но рабовладельцы, как и крепостники, не нуждались в поголовно грамотных рабах, это было бы опасным излишеством, разрушающим основы такого общественного устройства.

Догоняющая модернизация сталкивалась с дефицитом высокообразованных кадров. Поэтому организация советского образования и науки имела существенные особенности. Советские вузы – университеты и институты – были практически полностью сосредоточены на трансляции знания, расширенной подготовке специалистов. НИОКР же велась в немногочисленных научно-исследовательских институтах, входивших в систему АН СССР, которая стала существенно расширяться по сравнению с дореволюционным временем. Специализация позволяла экономить кадры.

Следует отметить, что такое разделение производства и трансляции знания было в то время общим «индустриальным» подходом. Аналогично в здравоохранении была внедрена система Н. Семашко, где разработкой новых методов лечения занимались специализированные клиники и НИИ, в то время как медицинские вузы и училища «транслировали знания» – выпускали врачей, фельдшеров и медсестер. Лаборатории и конструкторские бюро зачастую отсутствовали и на многих советских заводах – они создавались при трестах, главках, наркоматах, впоследствии становясь отраслевыми НИИ или КБ. И такой подход, если судить по росту производительности труда, скорости внедрения инноваций, уровню советских фундаментальных исследований, был тогда вполне оправдан.

По большому счету, СССР догнал страны Запада в шестидесятые годы XX в. – структуры обеих социально-экономических систем в это время становятся наиболее близкими. Но именно тогда же западный мир вступает в эпоху постмодерна. И в СССР признаки постмодерна проявляются в это же время. Принципиальным моментом здесь является зафиксированный Д. Беллом переход к постиндустриальному обществу; экономике, основанной на знаниях (*Белл, 1999*). Он предполагает целый ряд сдвигов в культуре, идеологии, организации науки и образования. И в СССР, как и на Западе, появляется целый ряд различных культурных направлений, не вписывающихся в советский вариант «прогрессизма», известного как социалистический реализм. Однако, в отличие от Запада, по идеологическим причинам эти направления не получают должного развития.

История появления и развития советских вариантов постмодерна в литературе, кино и изобразительном искусстве сложна и очень интересна, но это выходит далеко за

рамки темы нашей работы. В отношении же концептов науки и образования, также испытывающих на себе влияние постмодерна, следует отметить, что, начиная с определенного момента, сфера советской науки и образования начинает отставать по уровню оплаты труда от промышленности. Это – важный критерий, так как именно эта сфера была ключевой уже при осуществлении советской модернизации, а в постиндустриальном обществе, где удельный вес промышленности сокращается, производство НИОКР наряду с другими отраслями «пятеричного сектора», по Д. Беллу, становится главным.

В СССР уровень заработной платы представлял, в первую очередь, социальную оценку важности, приоритетности тех или иных профессий для общества. Конечно, уровень оплаты был связан и с редкостью, и с производительностью труда, но эти связи были косвенными, «серыми», полулегальными. Занятость и оплата регулировалась преимущественно с помощью административных методов, роль Госкомтруда и Госплана в этих процессах нельзя недооценивать (см. табл. 2).

Оплата труда преподавателей вузов и техникумов включалась уже в «науку», а в сфере народного образования учитывалась только заработная плата работников начальных и средних школ, что несколько искажает данные. Легко заметить, что между 1960 и 1970 гг. уровень оплаты в промышленности и науке резко сближаются, а к 1980 г. наступает перелом – промышленность выходит по оплате труда на первое место среди отраслей народного хозяйства (см. табл. 2).

Модернистский дискурс о необходимости ускорения, важности научно-технического прогресса, социальной перестройки продолжает доминировать вплоть до самого распада СССР. При этом в организации науки и высшего образования ничего не меняется – вузы продолжают плодить все новых и новых инженеров (см. табл. 3), научные учреждения – увеличивать количество исследований и публикаций. В 1986 г. численность научных работников СССР превысила 1,5 млн человек (включая научных работников вузов), половина из которых была занята в сфере технических наук (Народное хозяйство..., 1988. С. 390–391). С 1950 г. общая численность ученых в СССР выросла почти в 10 раз.

С распадом СССР в России наступает эпоха постмодерна. В начале 90-х гг. университеты на какое-то время прекращают выполнять свою роль социального фильтра, что связано с трансформационным спадом. Снижаются и доходы населения, что также влияет на удельный вес молодых людей, желающих получить высшее образование. Однако ситуация со стороны спроса быстро меняется – уже во второй половине 90-х гг. диплом о высшем образовании становится востребованным, частный бизнес дорастает до средних и крупных размеров, возникают соответствующие иерархические структуры, появляются свои кадровые службы. Радикально меняется и организация высшего образования: здесь важнейшими институциональными новациями становится разрешение государственным вузам принимать так называемых платных (коммерческих) студентов, а также возможность организовывать новые (частные) вузы. Фактически это означало появление рынка услуг высшего образования. Это и явилось основным звеном реформы образования. ЕГЭ и другие новации, касающиеся изменений в среднем образовании, стали уже следствием появления рынка образовательных услуг. Нелогичным было сохранять порядок, при котором каждый вуз устанавливал свои требования приема, свои критерии оценки знаний – фактически это был своеобразный вариант ценовой дискриминации первого рода на полнотью монополизированном рынке.

Условием начала советского модернизационного проекта был дефицит знаний и специалистов. Это предполагало подготовку и последующее распределение кадров в соответствии с общественными приоритетами. Возможность «избытка промышленности», как и избытка высшего образования, дискурс модерна исключал в принципе.

В 90-е гг. произошло обвальное сокращение рабочих мест в промышленности. Возник избыток инженеров, которых по-прежнему продолжала (и продолжает) готовить

Таблица 2

Среднемесячная денежная заработная плата рабочих и служащих по отраслям народного хозяйства СССР (руб.)

Отрасли	1940	1960	1970	1980	1985
Народное хозяйство в среднем	33,1	80,6	122,0	168,9	190,1
Промышленность	34,1	91,6	133,3	185,4	210,6
Сельское хозяйство	23,3	53,8	100,9	149,2	182,1
Наука	47,1	110,7	139,5	179,5	202,4
Народное образование	33,1	72,3	108,1	135,9	150,0
Кредитование и государственное страхование	33,4	70,7	111,4	162,2	180,9
Аппарат органов государственного и хозяйственного управления, органов управления кооперативных и общественных организаций	39,0	86,4	124,4	159,6	168,8

Источник: (Народное хозяйство СССР в 1987 г., 1988. С. 390–391).

Таблица 3

Приём в высшие учебные заведения по отраслевым группам учебных заведений (тыс. человек)

Показатели	1940	1960	1970	1980	1985
Принято студентов в высшие учебные заведения, в том числе:	263,4	593,3	901,5	1 051,9	1 104,0
промышленности и строительства	45,4	225,4	367,9	421,8	437,0
транспорта и связи	8,3	34,1	48,1	56,9	59,1
сельского хозяйства	11,9	62,7	85,0	103,2	110,1
экономики и права	13,6	43,9	72,6	80,1	81,0
здравоохранения, физической культуры и спорта	23,0	36,8	50,5	69,3	69,7
просвещения	159,0	185,1	269,0	310,7	337,2
искусства и кинематографии	2,2	5,3	8,4	9,9	9,9

Источник: (Народное хозяйство СССР в 1987 г., 1988. С. 505).

Таблица 4

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций по видам экономической деятельности (руб.)

Виды экономической деятельности	2000	2010	2015
Вся экономика	2 223	20 952	34 030
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	985	10 668	19 721
Обрабатывающие производства	2 365	19 078	31 910
Финансовая деятельность	5 232	50 120	70 088
Научные исследования и разработки	2 701	32 157	58 475
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	2 712	25 121	41 916
Образование	1 240	14 075	26 928
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	1 333	15 724	28 179

Источник: (Российский статистический ежегодник, 2016. С. 144).

российская система образования. Но плановое распределение выпускников потеряло свое прежние значение. К тому же, в связи с распространением платного высшего образования, появилась возможность «заказа» специалистов со стороны фирм. В результате российские вузы, как и западные, приобретают черты коммерческих предприятий, шоу-бизнеса и т.д. Введение ФГОСов, как и ЕГЭ, призвано гарантировать минимальные стандарты качества, упорядочить конкуренцию, а заодно резко поднять «барьеры входа» для частных вузов. Ликвидация и закрытие последних способствует упорядочиванию раздела рынка образовательных услуг, фактически здесь создается легальный картель.

Приведенные в табл. 4 данные свидетельствуют о существенных структурных сдвигах, которые произошли в российской экономике. Большую роль приобрела финансовая деятельность, которая является одной из наиболее высокооплачиваемых. То же самое можно сказать и об оплате труда в сфере государственного управления. Существенно повысился – по сравнению со средней по экономике – уровень оплаты в сфере НИОКР. Данные по сфере образования включают в себя средний уровень оплаты труда в школах и вузах, что не совсем корректно. Тем не менее эти данные демонстрируют определенное отставание даже по сравнению с уровнем оплаты труда в обрабатывающей промышленности.

Постсоветская Россия существенно повысила свой образовательный уровень. Так, только в государственных и муниципальных вузах, не включая частные, на начало учебного 2012 г. (сентябрь) числилось 6 075,4 тыс. студентов, из них 3 737,4 тыс. – по договорам об оказании платных образовательных услуг. В 2015 г. (сентябрь) всего в государственных и муниципальных вузах – 4 061,4 тыс. студентов, из которых 2 137,9 тыс. – на платной основе (Российский статистический ежегодник, 2016. С. 209). В то же время в 2015 г. в возрастной категории от 15 до 19 лет было 6 731 тыс. человек, а в возрастной категории 20–24 года – 8 445 тыс. человек (там же. С. 74). Если прибегнуть к процедуре усреднения, то можно, с некоторым допуском, предположить, что в возрасте 17–22 лет в 2015 г. в России было порядка 7 588 тыс. человек. Это означает, что только в государственных и муниципальных вузах в России в 2015 г. училось почти 54% молодежи, и каждый год выпускалось более 1 млн дипломированных специалистов. Для сравнения: в США немногим более 30% от возрастной когорты 20–24 года поступали (учились) в колледже (Кинг, 2016. С. 39).

Рыночные критерии оценки предполагают важность «мировой конкурентоспособности». Российские вузы участвуют в международной конкуренции, как и российские ученые. Россия присоединяется к международным наукометрическим базам, рассчитываются индексы Хирша на основе Web of Science и Scopus, создается и отечественная версия рейтинга – РИНЦ (Российский индекс научного цитирования). Преподаватели вузов достаточно быстро осознают важность соавторства и взаимного цитирования для достижения необходимого уровня отчетных показателей. Однако бывшие отраслевые НИИ (государственные научные центры) и институты РАН вписываются в эту систему рейтингов со скрипом – западный опыт в целом предполагает существование лабораторий и научных отделов либо в рамках корпораций, либо университетов, самостоятельные НИИ, финансируемые из госбюджета, встречаются там достаточно редко. С распадом СССР многие российские НИИ потеряли заказчиков. Инвестирование в сферу НИОКР связано с большими рисками, принять их на себя зачастую не готов ни российский финансовый сектор, ни крупный бизнес. В результате численность научных работников в постсоветской России имеет тенденцию к сокращению, несмотря на относительно высокий уровень заработной платы (см. табл. 5).

Следует отметить, что сокращение исследователей наблюдается прежде всего в естественных и технических науках – в общественных и гуманитарных численность ученых растет. По-видимому, это тоже является своеобразным мировым трендом.

Таблица 5

Численность персонала, занятого исследованиями и разработками (человек)

Показатели	2000	2010	2015
Численность персонала – всего	887 729	736 540	738 857
В том числе:			
исследователи	425 954	368 915	379 411
техники	75 184	59 276	62 805
вспомогательный персонал	240 506	183 713	174 056
прочий персонал	146 085	124 636	122 585

Источник: (Российский статистический ежегодник, 2016. С. 505).

Заключение: разнотой дискурсов, этические императивы и право российских ученых на оспаривание

Плюрализм реальности вызывает разнотой дискурсов. В отношении образования экономисты, а вслед за ними и представители других общественных наук, используют концепт человеческого капитала. Предполагается, что молодые люди инвестируют в образование, создавая свой личный, неотделимый от индивида, человеческий капитал, который в дальнейшем приносит им доход более высокий по сравнению с теми, кто в свое время не сделал такую инвестицию. Университеты в таком случае являются своеобразными «производителями капитала», в чем-то сходными с заводами, производящими станки и оборудование, или банками, обеспечивающими процесс трансформации сбережений в инвестиции.

Эта метафора была вполне приемлема для периода модерна. Однако в условиях постмодерна, когда выпускники университетов не могут найти работу по специальности, не могут расплатиться по кредиту за образование, вынуждены постоянно пере- или доучиваться, этот концепт постепенно перестает быть доминирующим. «Товаризация образования», о которой говорит Г. Стэндинг, использует другой концепт, а именно – образовательная услуга вместо человеческого капитала. Специфика услуги вообще – в том, что она потребляется в момент производства, она не может храниться, накапливаться. Молодой человек или его родители являются потребителями образовательных услуг, получая удовлетворение в процессе потребления знаний, а университет становится в один ряд с фитнесом или парикмахерской. Но услуги салона красоты – это «вебленовский товар», потребление которого связано с демонстрацией своего социального статуса. Это – роскошь, повышение цены на такую услугу может привести к росту спроса на нее, в то время как снижение может вызвать обвал спроса вместо его увеличения. Соответственно, объем производства и качество образовательных услуг университетов слабо связаны с их ценой, намного важнее здесь репутация заведения. Студенты платят не за знания, а за возможность оказаться среди статусных соучеников, которым преподают предмет профессора с высоким индексом Хирша.

Естественно, что такая метаморфоза сказывается и на этических императивах ученых и преподавателей.

Классический императив: ученый ищет истину; те, кто занимается наукой ради денежной выгоды или говорит ученикам то, что «не соответствует реальности», – подлецы и проходимцы. Здесь действует ответственность отдельного человека перед Истиной: «Ученый должен...».

Императив модерна: наука – это «производительная сила», двигатель прогресса и экономического роста. Ученый, интеллигент – «соль земли», если государство, заинте-

ресованное в прогрессе и богатстве, не вознаграждает труд исследователя в соответствии с его ожиданиями, он либо плохой ученый, либо нужно найти страну, где его оценят. «Бедный ученый» – это или шарлатан или юродивый. Здесь уже: «Государство должно...».

Императив постмодерна: истина, как и реальность, зависит от угла зрения на действительность. Что такое «государство»? Кто такой «ученый»? «Никто никому ничего не должен...», клиент заказывает услугу или исследование, а мы его обучаем или «производим НИОКР». Репутация ученого в широком смысле, обуславливающая цену его услуг, – популярность, цитируемость. Отсюда – совсем другой императив, ставший уже научным фольклором: «публикуйся, или умри».

Эпоха постмодерна причудливо меняет российскую интеллигенцию – сложный социальный феномен, вызванный столкновением «модернизации сверху» с «крепостничеством внизу». Этот феномен не является чем-то уникальным, и он характерен для многих стран, переживавших эпоху «догоняющей модернизации». Для ученых из этих стран по вполне очевидным причинам модерн переживается как «вестернизация». Сюжет экономического отставания своих стран означает для них наличие незаконченной, провалившейся модернизации. Успеха можно добиться, перенося на родную почву лучшие образцы «мировой» (т.е. западной) науки и лучших западных университетов.

Наличие «мировой науки» и западных коллег в качестве важной референтной группы, по сути, лишает ученых из развивающихся стран права на оспаривание. Истинным является лишь то, что признано «мировой общественностью». Однако таковой, как и мировой науки, в эпоху постмодерна попросту не существует – те же лауреаты Нобелевской премии по экономике, как показывает опыт, могут придерживаться прямо противоположных точек зрения на предмет, да еще и описывать его в разных дискурсах. Поэтому в среде отечественных ученых крайне редко возникают не только плодотворные, но и вообще какие бы то ни было дискуссии. Внешне отсутствие таких дискуссий выглядит как некий парадокс. Напротив, критика отечественного правительства с позиций «мировой науки» и «общечеловеческих ценностей» ведется регулярно и приносит ее инициаторам желаемое паблсити.

Важным дополнительным фактором является материальная основа существования российской науки и образования. Как показывает Р. Коллинз, в эпоху модерна основным источником средств для занятий наукой был патронаж, к которому впоследствии добавилась литературно-издательская деятельность³. В условиях постмодерна такой патронаж сохраняется только по отношению исследований, имеющих очевидное значение для оборо-

³ «Главной материальной основой для интеллектуального творчества был патронаж. Сюда можно включить также «самопатронаж» таких философов, как Декарт или Бэкон, достаточно богатых для поддержки собственной писательской деятельности, или как Спиноза, представлявшего версию того же самого «самопатронажа», но в среде бережливого мещанства. Наиболее типичной была личная зависимость от аристократии... После 1690 или 1700 г. произошел некий сдвиг в сторону коллективных форм патронажа. Лейбниц, интеллектуальный и организационный антрепренер *par excellence* распространил по центральной Европе организационную форму, названную академией, в которой князь устанавливал доход группе интеллектуалов, таким образом обеспечивая определенную меру автономии и непрерывности их деятельности...

Это не означает, что академических должностей не было. Но в университетах жалование и престиж были низкие, сковывало давление религиозной ортодоксии... Во Франции Сорбонна являлась бастионом богословской ортодоксии, тогда как провинциальные университеты представляли собой просто местечки с несколькими студентами, где можно было быстро и дешево купить степень.

Если и существовала альтернатива патронажной системе в течение 1700-х гг., то она явилась интеллектуалам того времени в виде рынка книг и журналов. В течение 1770-х гг. в Германии издательский рынок быстро расширялся, а литературный период *Sturm und Drang* породил рынок сенсационной рекламы, что сопровождалось расцветом рынка, ориентированного на средний класс. К 1770 г. изданий на немецком языке стало в два раза больше, чем на латинском, – ситуация, прямо противоположная ситуации прошлого столетия, светская литература впервые превзошла по количеству публикаций религиозную» (Коллинз, 2002. С. 827–828).

носпособности страны. Что касается остальных, включается «риторика эффективности»: ученые должны устанавливать «прямые связи» с бизнесом, а также выполнять «социальный заказ общества». Однако бизнес, минимизируя риски, предпочитает покупать готовые разработки из-за рубежа, а запросы российского высокообразованного общества вполне удовлетворяются телевизионными и Интернет-экспертами. В этой ситуации поведение ученых, ориентированных на получение грантов и выполнение заказов преимущественно от западных фондов, следует признать вполне рациональным. Глобальная академическая мобильность дополняет такую реальность существования «мировой науки».

Тем не менее эпоха постмодерна постепенно вызывает реакцию в форме подъема неотрадиционализма и консерватизма, что, в свою очередь, предъявляет – пока весьма наивные – требования возврата к истине, гуманизму, образованию как источнику знаний и т.д. Однако трудно ожидать, что ученые из стран бывшего СССР, ориентированные на достижение «мирового уровня», смогут этим воспользоваться у себя на родине.

ЛИТЕРАТУРА

- Белл Д. (1999). Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. М.: Academia.
- Бессонова О.Э. (2006). Раздаточная экономика России: эволюция через трансформации. М.: РОССПЭН.
- Веблен Т. (1984). Теория праздного класса. М.: Прогресс.
- Гуревич А. (2014). Исторический синтез и Школа «Анналов». М.; СПб.: Центр гуманитарных инициатив, Университетская книга.
- Кинг С. (2016). Когда заканчиваются деньги. Конец западного изобилия. М.: Изд-во Института Гайдара.
- Кламер А. (2015). Странная наука экономика: приглашение к разговору. М.; СПб: Изд-во Института Гайдара: Изд-во Международные отношения, Факультет свободных искусств и наук СПбГУ.
- Коллинз Р. (2002). Социология философий. Глобальная теория интеллектуального изменения. Новосибирск: Сибирский хронограф.
- Кордонский С.Г. (2007). Ресурсное государство. М.: REGNUM.
- Кошовец О.Б. (2008). Эксперт и воспроизводство научного знания. В кн.: Экономика как искусство: методологические вопросы применения экономической теории в прикладных социально-экономических исследованиях / Отв. ред. О.И. Ананьин. М.: Наука. С. 210–249.
- Мертон Р. (2006). Связи теории референтных групп и социальной структуры. В кн.: Мертон Р. Социальная теория и социальная структура. М.: АСТ, Хранитель. С. 428–561.
- Народное хозяйство СССР в 1987 г.: Стат. ежегодник (1988) / Госкомстат СССР. М.: Финансы и статистика.
- Нуреев Р.М. (2011). Россия: особенности институционального развития. М.: Норма: ИНФРА-М.
- Ореховский П.А. (2015). Структура поля экономического знания: возможности и пределы общественных дискуссий // Общественные науки и современность. № 1. С. 5–23.
- Плискевич Н.М. (2006). «Власть–собственность» в современной России: происхождение и перспективы мутации // Мир России. №3. С. 62–113.
- Российский статистический ежегодник. (2016). Стат. сб. М.: Росстат.
- Стэндинг Г. (2014). Прекариат: новый опасный класс. М.: Ад Маргинем Пресс.
- Сэмюэлс У.Дж. (2015). «Истина» и «дискурс» в социальном конструировании экономической реальности: очерк об отношении знания к социально-экономической политике. В кн.: Истоки: качественные сдвиги в экономической реальности и экономической науке / Редкол.: В.С. Автономов (гл. ред.), О.И. Ананьин (зам. гл. ред.), Д.В. Мельник (отв. секр.) и др. М.: Изд. дом Высшей школы экономики. С. 13–30.
- Фуко М. (2010). История безумия в классическую эпоху. М.: АСТ.
- Фурман Д.Е. (2011). Сталин и мы с религиозно-философской точки зрения (Осмыслить культ Сталина). В кн.: Фурман Д.Е. Избранное. М.: Территория будущего. С. 262–297.

Ореховский Пётр 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; professor of Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
orekhovskypa@mail.ru

THE CONCEPTS OF «UNIVERSITY» IN THE VARIOUS DISCOURSES AND THE RUSSIAN REFORM OF EDUCATION

Abstract. This paper considers the semantic evolution of the concepts of the University, science and education in the classical era, periods of modern and postmodern. In the classical period the university was a storage place, receive and broadcast the verity; in the period of Modern – a factory for the production of human capital; in terms of postmodernism – an organization for the provision of educational services. Changing the discourse significantly affects the attitude of scientists towards colleagues, scientific and educational activities. The increase in the number of publications shows the growth of scientific output, but it is weakly associated with obtaining new knowledge (modern) or the desire for verity (classical era), it's just a metric scientist productivity.

Russian education reform follows the general logic of the postmodern and the formation of the education market. The share of people with higher education in the post-Soviet era has grown and is already higher than in the United States. But it is not related to the productivity of human capital, but merely reflects the degree of satisfaction of consumers of educational services by improving their social status.

The reforms of the organization of science, higher and secondary schools use the modernist concept of “efficiency”. However, training specialists who satisfy the needs of society implicitly assumes that these requests are known, and there is a certain consensus about the goals of the society. Also with respect to scientists – in the absence of domestic patronage, the orientation toward “world science” contributes only to global academic mobility. Symbolic capital, previously owned by scientists and university professors, goes to experts who have the necessary publicity.

Keywords: *discourse analysis, education, human capital, university.*

JEL Classification: A20, I20, I23, J24.

REFERENCES

- Bell D. (1999). *The Coming Post-Industrial Society. A Venture in Social Forecasting.* M.: Academia.
- Bessonova O.E. (2006). *Distributing economy of Russia: evolution through transformation.* M.: ROSSPEN.
- Collins R. (2002). *Sociology of Philosophy. Global theory of intellectual change.* Novosibirsk: Sibirskiy khronograf.
- Foucault M. (2010). *History of Madness in the Classical Age.* M.: AST.
- Furman D.E. (2011). Stalin and we are from a religious point of view (To understand the cult of Stalin). In: *Furman D.E. Selected.* M.: Territoriya budushchego. Pp. 262–297.
- Gurevich A. (2014). *Historical synthesis and School «Annals».* M.; SPb.: Center for Humanitarian Initiatives, University Book.
- King S. (2013). *When the Money Runs Out. The End of Western Affluence.* New Haven: Yale University Press*; M.: Izd-vo Instituta Gaydara, 2016.
- Klamer A. (2007). *Speaking of Economics. How to get in the conversation.* London, New York: Routledge; M.: Izd-vo Instituta Gaydara: Izd-vo Mezhdunarodnyye otnosheniya, Fakul'tet svobodnykh iskusstv i nauk SPbGU, 2015.
- Kordonsky S.G. (2007). *Resource state.* M.: REGNUM.
- Koshovets O.B. (2008). Expert and reproduction of scientific knowledge. In: *Economics as art: methodological issues of the application of economic theory in applied socio-economic studies / Resp. ed. Ananin O.I.* M.: Nauka. Pp. 210–249.
- Merton R. (2006). *Communication theory of reference groups and social structure.* In: *Merton R. (2006). Social Theory And Social Structure.* M.: AST Pp. 428–561.
- Nureev R.M. (2011). *Russia: features of institutional development.* M.: Norma: INFRA-M.
- Orekhovsky P.A. (2015). Structure of the field of economic knowledge: the possibilities and limits of public discussions // *Obshchestvennyye nauki i sovremennost.* No. 1. Pp. 5–23.
- Pliskevich N.M. (2006). «The power – property» in modern Russia: origin and prospects of a mutation // *Mir Rossii.* No. 3. Pp. 62–113.
- Russian Statistical Yearbook. (2016). *Stat.sb.* M.: Rosstat.
- Samuels W.J. «Truth» and «Discourse» in the Social Construction of Economic Reality: An Essay on the Relation of the Knowledge to Socioeconomic Policy. In: *The Beginnings: Qualitative changes in the economic reality and economic science / Editorial Team: V.S. Avtonomov (Chief Editor), O.I. Ananyin (Deputy Chief Editor), D.V. Melnik (Executive Secretary), and others.* M.: Publishing House Higher School of Economics. Pp. 13–30.
- Standing G. (2011). *The Precariat. The New Dangerous Class.* London, Bloomsbury: M.: Ad Marginem Press, 2014.
- The National Economy of the USSR in 1987: *Stat. yearbook (1988) / State Statistics Committee of the USSR.* M.: Finance and statistics.
- Veblen T. (1984). *The Theory of the Leisure Class.* M.: Progress.

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

А.Я. Рубинштейн

д.филол.н., профессор, руководитель научного направления «Теоретическая экономика» Института экономики РАН, заведующий сектором Государственного института искусствознания Министерства культуры РФ

МОГУТ ЛИ ИСПОЛНИТЕЛЬСКИЕ ИСКУССТВА БЫТЬ ПРИБЫЛЬНЫМИ?

Аннотация. Настоящее исследование посвящено одному из традиционных видов опекаемых благ – художественным продуктам, создаваемым в сфере культуры и искусства. Его основной целью является эмпирическая проверка известной теоретической закономерности – «болезни цен» – применительно к статистическим данным, характеризующим деятельность российских театров и концертных организаций. В связи с этим в работе обосновывается построение трех индексов, измеряющих отставание производительности труда, догоняющую динамику заработной платы и опережающий рост цен на билеты по отношению к соответствующим параметрам макроэкономической динамики. В числе основных результатов исследования следует назвать разработку эконометрической модели «болезни цен», описывающей динамику дефицита дохода в трехмерном пространстве этих фундаментальных факторов, а также их калибровку для организаций искусства.

Ключевые слова: опекаемые блага, «болезнь цен», отставание производительности труда, дефицит дохода, индексы Баумоля, модель «болезни цен».

Классификация JEL: C43, L38, Z1, Z11.

Введение

Экономическая история демонстрирует множество примеров особых продуктов человеческой деятельности, производство и потребление которых не вписываются в стандартные границы рыночных отношений и сопровождаются регулярными интервенциями государства. В разных странах и исторических эпохах существовали различные виды этих товаров и услуг, названные «опекаемыми благами» (Рубинштейн, 2009). Наверное, каждый может привести немало таких примеров, и многие задаются вопросом – почему государства и раньше, и теперь расходуют весьма значительные средства на финансирование опекаемых благ.

Вопрос этот в полной мере относится к одному из самых признаваемых видов опекаемых благ – художественным продуктам, создаваемым в сфере культуры и искусства. За многие годы были выдвинуты различные предположения о природе, принципах и методах их государственной поддержки. Среди наиболее часто встречающихся рецептов можно обнаружить рекомендации по бюджетному финансированию потребления культурных благ отдельными категориями населения, определенной номенклатуры услуг организаций культуры, их передвижных форм работы и даже пустующих мест в зрительных залах. В том или ином виде они представлены в многочисленных публикациях, посвященных экономике культуры¹.

Современная теория экономики культуры стала складываться в середине 1960-х гг., после выхода в свет классического труда Вильяма Баумоля и Вильяма Боуэна «Исполнительские искусства – экономическая дилемма» (Baumol, Bowen, 1966). С той

¹ Подробный обзор трактовок бюджетного финансирования культурной деятельности можно найти в монографии «Введение в экономику исполнительского искусства» (Рубинштейн, 1991. С. 213–247). См. также: (Peacock, 1969. Pp. 323–335; Scitovsky, 1976; Gafgen, 1992. S. 190–192).

поры теория располагает знанием о «болезни цен», суть которой заключается в том, что в большинстве организаций культуры издержки производства растут быстрее, чем цены на конечный продукт, обуславливая тем самым их экономическую убыточность.

За почти полвека, прошедших после открытия «болезни цен», ей были посвящены многочисленные теоретические исследования и статистические анализы, авторы которых сомневались и снова подтверждали эту гипотезу, ставшую одной из фундаментальных основ экономики культуры (*Globerman, Book, 1974; Schwarz, Greenfield, 1981; Heilbrun, 2003; Ginsburgh, Throsby, 2006*). Следует особо отметить, что в последнее десятилетие наблюдается явный ренессанс теории Баумоля, расширяются границы ее применения в других секторах экономики и макроэкономических исследованиях (*Neck, Getzner, 2007; Nordhaus, 2008; Pomp, Vujic, 2008; Fernandez, Palazuelo, 2012*).

Представленная в ряде монографий (*Рубинштейн, 1991*), учебных пособий (*Шишкин, 2003*) и учебников (*Экономика культуры, 2005*) эта закономерность стала «точкой отсчета» для большинства российских исследователей. При этом, за небольшим исключением (*Rubinstein, Baumol, Baumol, 1992a; Рубинштейн, 1991; Шкромда, 2009; Музычук, 2012*), данная гипотеза рассматривалась в тот период в основном как теоретический факт, не требующий статистических обоснований. Однако в последнее десятилетие ситуация изменилась, и стали появляться эмпирические исследования с использованием методов многомерного статического анализа (*Рубинштейн, 2012; Бураков, Славинская, 2017; Бузанакова, Ожегов, 2018*)².

В настоящей работе представлены выборочные результаты комплексного эмпирического исследования деятельности организаций искусства, опубликованные в журнале «Creative and Knowledge Society / International Scientific Journal (*Rubinshtyten, 2013a,b*)». Дополнительным стимулом к новой публикации стали усилившиеся в последнее десятилетие сомнения в необходимости бюджетного финансирования искусства, высказываемые представителями экономических ведомств³ и отдельными учеными, которые, ратуя за повышение цен на культурные услуги, предлагают отказаться от привычного «советского» поведения производителей, оценивающих свой успех не объемом доходов, а размерами своей аудитории. По мнению этих авторов, в условиях рыночной экономики «продажа билетов по равновесным ценам будет вполне покрывать издержки, и «болезнь цен» излечится сама собой» (*Тамбовцев, 2012. С. 133*). Думается, что такие «простые» рецепты и связанные с ними ожидания необходимо подтверждать все же конкретными исследованиями и расчетами на реальных статистических данных. Одной из задач данной статьи является очередная демонстрация несостоятельности подобных ожиданий.

Другая – связана с желанием понять, насколько условия функционирования организаций искусства в постсоветское время – с наблюдавшимися в указанный период становлением рыночной экономики, демократизацией досуга и изменением потребительских предпочтений – отразились на результатах их деятельности. Появились ли реальные основания для надежд на самокупаемость организаций искусства в условиях российского рыночного хозяйства, формировавшегося в 1991–2010 гг.? Двадцать лет работы театров и концертных организаций – достаточный период для ответа на этот вопрос.

² Отмечу работы молодых ученых Буракова и Славинской, Бузанаковой и Ожегова, представленные на конгрессах РЭК-2016 и Апрельской конференции–2017, в которых в развитие анализа «болезни цен» предложены новые подходы с применением методов «квантильной регрессии».

³ С момента запуска бюджетной реформы все чаще появляются суждения об избыточных расходах государства на поддержку опекаемых благ и неэффективности работы их производителей. Более всего это коснулось культуры, науки и образования. Пользуясь сомнительными критериями, чиновники заявляют о неэффективности организаций искусства, осуществляя на этом фоне политику так называемой оптимизации, направленную на сокращение государственной поддержки.

1. Исходные данные и методология анализа

Объект исследования обусловил набор исходных показателей деятельности театров и концертных организаций, рассчитанных на основе первичных форм отчетности организаций культуры. При этом использовались следующие индикаторы: число работников, расходы на оплату труда, совокупные текущие расходы, количество посещений, доходы от продажи билетов, размер бюджетных субсидий. Все исходные показатели были представлены в текущих ценах соответствующего года в агрегированной форме отдельно по каждому виду организаций искусства. Речь идет об учреждениях, подведомственных Министерству культуры Российской Федерации: о театрах, сеть которых в 2010 г. составляла 579 единиц, и о 318 концертных организациях.

С учетом цели настоящей работы – проверки возможности прибыльной работы организаций искусства на основе тестирования «болезни цен», проявляющейся, согласно Баумолю, в динамике производительности труда и среднемесячной заработной платы, эти производные показатели были также рассчитаны отдельно по театрам и концертным организациям. При этом, рассматривая показатели производительности труда, нельзя упускать из вида особенности измерения результатов деятельности театров и концертных организаций. Речь идет о специфике создаваемого художественного продукта, который во многих случаях трансформируется в культурные услуги, объем которых измеряется числом посещений. Поэтому натуральный показатель производительности труда в театрах и концертных организациях можно определить в виде единого индикатора – числа посещений за год в расчете на одного работника. Вызвано это не только соображениями унификации применяемого подхода, но и чисто содержательными аргументами, которые достаточно полно представлены в известной дискуссии об измерителях объема производства культурных благ, создаваемых организациями исполнительских искусств (*Throsby, Withers, 1979. Pp. 11–13; Schwarz, 1987. P. 10; Рубинштейн, 1991. С. 44–48*).

Для решения поставленных задач в работе были использованы двадцатилетние временные ряды показателей работы театров и концертных организаций в 1991–2010 гг., построенные на основе агрегированных данных по 80-ти регионам России, предоставленных Государственным информационно-вычислительным центром (ГИВЦ) Минкультуры РФ. При этом следует специально сказать об особенностях временных рядов большинства показателей, обусловленных трансформационными процессами 1991–2010 гг. (*Ясин, Андрущак и др., 2011. С. 77–96*). Главная трудность исследования экономических показателей в указанный период связана с наблюдавшимся сжатием экономики и очень высоким уровнем инфляции, особенно в первое десятилетие (1991–2000 гг.). С учетом этого обстоятельства все стоимостные показатели деятельности организаций исполнительских искусств были пересчитаны с помощью дефлятора ВВП в постоянные цены 1990 г.

Теперь – о методологии исследования. Особенность расчетов, представленных в данной статье, и их новация связаны с подходом к тестированию «болезни цен». Его суть состоит в выявлении симптомов этого «недуга» не внутри отдельно взятой сферы культуры, а посредством изучения организаций искусства в качестве элемента единого народнохозяйственного комплекса. Поэтому и сам анализ базируется не столько на внутриотраслевых факторах, сколько на сопоставлении показателей деятельности организаций искусства с индикаторами макроэкономической динамики. Именно с этой целью в настоящей работе были использованы временные ряды макроэкономических характеристик российской экономики, представленные в базе данных Росстата: общая численность занятых, объем ВВП и среднемесячная реальная заработная плата в ценах 1990 г., а также дефлятор цен к 1990 г.

Реализация такого подхода потребовала, во-первых, конструирования системы специальных индексов, характеризующих соотношение производительности труда, заработной платы и цен в организациях искусства и экономике в целом, во-вторых, построения

трехмерного индексного пространства, в координатах которого может быть описана динамика результатов деятельности театров и концертных организаций, и, наконец, в-третьих, разработки соответствующей эконометрической модели, измеряющей дефицит дохода организаций искусства в виде линейных функций, аргументами которой являются указанные выше индексы.

2. Симптомы «болезни цен»

Как утверждали в своем классическом труде У. Баумоль и У. Боуэн, отставание производительности труда в организациях исполнительских искусств от динамики производительности в целом по экономике является главной причиной роста их издержек; в этом и есть суть «болезни цен» (Baumol, Bowen, 1966).

2.1. Феномен «отставания производительности»

Диагностику «болезни цен» имеет смысл начать непосредственно с анализа динамики производительности труда в сфере искусства, сравнив ее с изменением аналогичной в российской экономике. На приведенном ниже графике можно заметить, что, во-первых, производительность труда по экономике в целом на всем временном интервале 1991–2010 гг. превосходит таковую в театрах и концертных организациях (рис. 1). Иначе говоря, сформулированный Баумолем теоретический тезис об «отставании производительности» в сфере искусства имеет место и в реальных условиях российской экономики.

Во-вторых, обращает на себя внимание тот факт, что производительность труда в исполнительских искусствах снижается как при падении общей производительности (период 1991–1995 гг.), так и в ситуациях ее роста (начиная с 1996 г.) – вне зависимости от кризисного или посткризисного состояния экономики (рис. 1).

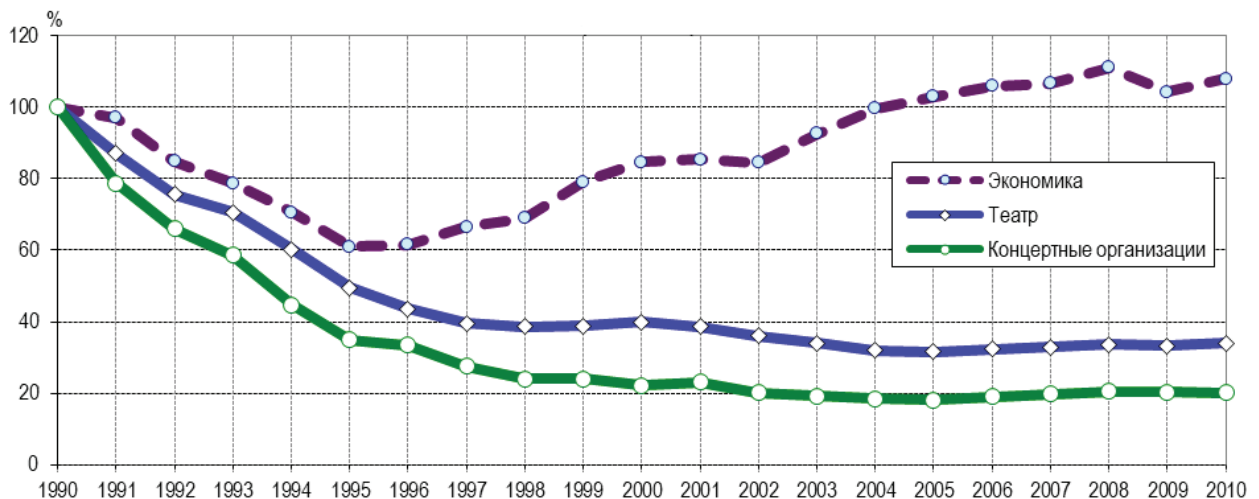


Рис. 1. Динамика производительности труда в организациях искусства и экономике (1990 = 100%)

В-третьих, многократно проверенный в экономиках разных стран феномен «отставания производительности» труда для российской действительности, по-видимому, следует заменить более сильным утверждением. Производительность труда в организациях исполнительских искусств имеет устойчивую понижательную тенденцию. Этот вывод, основанный на ретроспективных расчетах, интересен сам по себе и требует некоторых объяснений. Выскажу несколько гипотез.

Одна из них состоит в том, что снижение производительности труда в исполнительских искусствах обусловлено сокращением спроса на эти виды культурных благ, вызван-

ным расширением возможностей проведения досуга в России и усиливающейся конкуренцией за свободное время населения. Распространение массовой культуры при одновременном росте домашних форм потребления искусства – развитие телевидения в 1970 г., аудио и видео продуктов в 1980 г., компьютерных игр и Интернета в конце XX и начале XXI столетия, представляет собой, по-видимому, общую тенденцию, которая и определила снижающуюся динамику посещаемости спектаклей и концертов в России⁴. В подобном снижении уровня потребления живых видов искусства Россия «догоняет» развитые страны Европы и Северной Америки. Два «великих цивилизационных тренда» – процессы глобализации и быстрого распространения компьютерных и информационно-коммуникационных технологий, принципиально трансформировали институциональную среду, изменив ценностные ориентации и нормы поведения в российском обществе, влияющие на художественные предпочтения и спрос на культурные блага.

Вторая связана с тем, что, кроме сокращения спроса на живые исполнительские искусства, свой вклад в снижение производительности внес, по-видимому, и рост общей занятости в театрах и концертных организациях, которая увеличивалась вместе с расширением сети этих организаций. Причем длительные наблюдения в данной сфере – в период 1970–2010 гг., позволили обнаружить некий парадокс. Дело в том, что занятость в этот период росла, несмотря даже на отрицательную динамику производительности труда и сокращение потребительского спроса на данные виды культурных благ. Судя по всему, такая динамика обнаруживает некий специфический вектор бытования искусства, характерный для советского времени и первого десятилетия новой России. В качестве обоснования этой гипотезы можно предложить следующее объяснение.

Если создание предприятий соответствует обычно спросу – «спрос рождает предложение», то появление новых театров и концертных организаций продиктовано особой потребностью в самовыражении творческих личностей, часто опережающей вкусы и пристрастия публики, – предложение опережает зрительский спрос. Способствовал этому и процесс ослабления административных ограничений, который наблюдался в период 1991–2010 гг., когда были сняты многие регламентации создания новых организаций в сфере искусства⁵. Выплеснувшаяся из административных оков творческая энергия в форме небольших, и, как правило, экспериментальных театров и концертных коллективов не всегда и даже не очень часто получала позитивный отклик у зрителей. Это и породило указанный парадокс.

Иначе говоря, за десятилетие новой России одна из предпосылок «болезни цен» никуда не исчезла. И, как утверждают многие исследователи, принципиальное изменение такой динамики маловероятно⁶. Не повторяя их, замечу, что из пяти возможных факторов, способствующих росту производительности труда в сфере искусства, Джеймс Хейлбрун выделяет в качестве наиболее реального лишь «экономия на масштабах – следствие увеличения продолжительности сезонов» (*Heilbrun, 2003. P. 92*)⁷. При этом Баумоль и Боуэн

⁴ Замечу, что социологи давно фиксируют в своих исследованиях снижение уровня потребления живых видов классического искусства (Театр..., 2009).

⁵ Это подтверждают и статистические данные: около 75% прироста сети театров, 85% – концертных организаций приходится на период 1991–2010 гг.

⁶ Излюбленный пример Баумоля, свидетельствующий о невозможности роста производительности труда в исполнительских искусствах, стал общим местом многих публикаций, посвященных данной теме. Речь идет о том, что производительность четырех музыкантов, исполняющих квартет Бетховена, сегодня такая же, как и 200 лет назад.

⁷ Любопытно, что вслед за Баумолем (*Baumol, Bowen, 1966. P. 163*) Хейлбрун также считает, что «улучшение условий для публики посредством кондиционирования воздуха» обеспечивает увеличение продолжительности сезона (*Heilbrun, 2003. P. 91*). В российской практике такая связь не прослеживается. Более того, статистика свидетельствует о сокращении в период 1991–2010 гг. числа мероприятий (в среднегодовом исчислении), приходящихся на 1 организацию: в театрах – с 371 до 243 спектаклей, в концертных организациях – с 1476 до 232 концертов.

подчеркивают, что организации исполнительских искусств «не могут даже надеяться догнать производительность труда в целом по экономике (Baumol, Bowen, 1966. P. 165). Статистические данные подтверждают этот вывод: в России, как и других странах, феномен «отставания производительности» является фундаментальной характеристикой деятельности организаций исполнительских искусств. При этом само отставание производительности увеличивалось в театрах в среднем на 3,4% в год, в концертных организациях – на 4,1% (табл. 1).

Таблица 1
Динамика отставания производительности труда в искусстве

Годы	Среднегодовой темп прироста отношения производительности труда в театрах и концертных организациях к производительности труда в экономике (%)	
	театры	концертные организации
1991–1995	-3,7	-8,5
1996–2000	-6,8	-6,2
2001–2005	-3,3	-1,7
2006–2010	0,2	0,2
1991–2010	-3,4	-4,1

2.2. «Догоняющая» заработная плата

Одна из главных гипотез, выдвинутых Баумолем в его знаменитом исследовании, заключается в предположении, что, несмотря на отставание производительности труда, заработная плата в сфере искусства увеличивается, догоняя таковую в экономике. Об этом также писали многие авторы. Дж. Хейлбрун, в частности, данное положение обосновывает тем, что организации искусства конкурируют в найме работников на общенациональном интегрированном рынке труда (Heilbrun, 2003. P. 92). Известны и другие объяснения, согласно которым рост заработной платы в сфере искусства поддерживается исходя из политики выравнивания доходов (Костина, 1999). Не углубляясь в эту аргументацию, имеет смысл исходную посылку Баумоля проверить на конкретном статистическом материале (рис. 2–3).

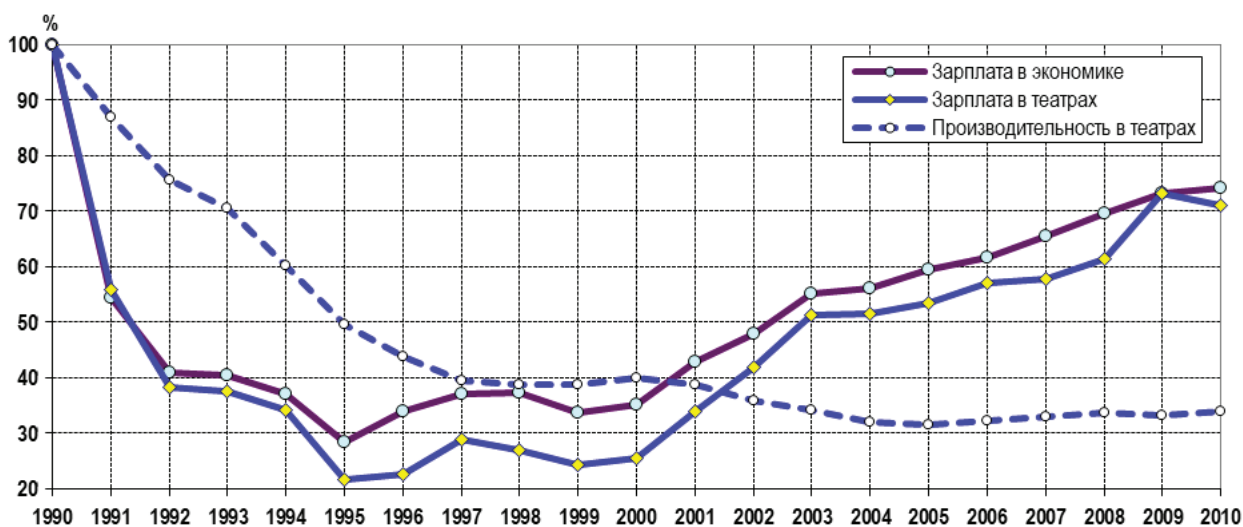


Рис. 2. Динамика заработной платы в театрах и в целом по экономике (1990 = 100%)

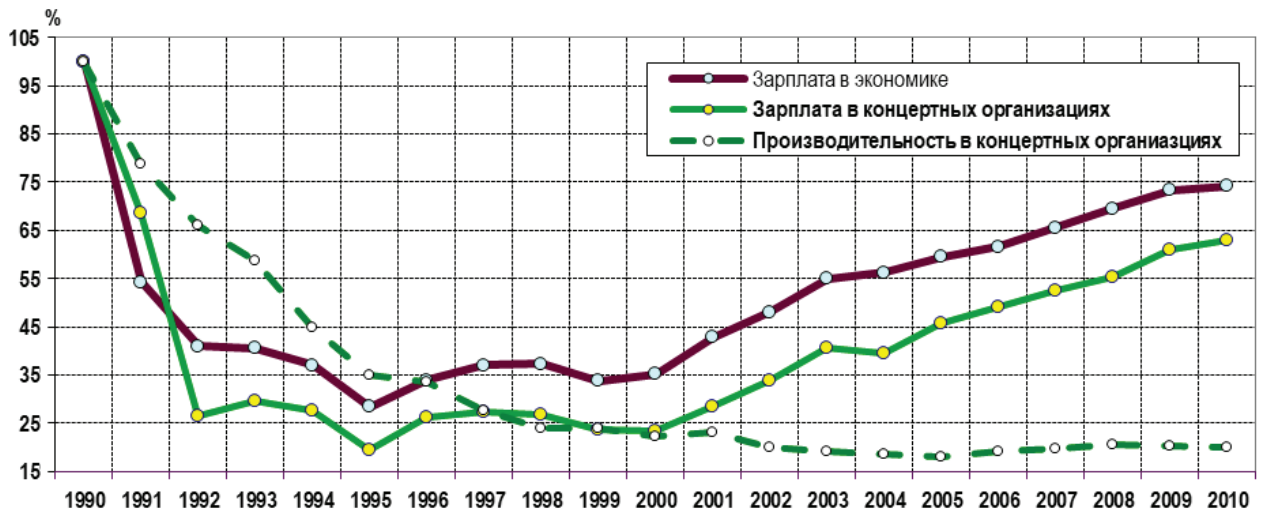


Рис. 3. Динамика заработной платы в концертных организациях и в целом по экономике (1990 = 100%)

Графики на рисунках 2–3 и свидетельствуют о том, что в период падения общей производительности труда (1991–1995 гг.) заработная плата в театрах и концертных организациях снижалась почти теми же темпами, что и в целом по экономике, демонстрируя одинаковую направленность с динамикой производительности труда в этой сфере. Однако, начиная с 1996 г., когда общая производительность постоянно возрастала, обуславливая рост заработной платы по экономике в целом, ситуация меняется, причем радикально.

В этот период динамика заработной платы в театрах и концертных организациях имеет противоположную направленность по отношению к продолжающей снижаться производительности труда, но проявляет ту же тенденцию, что средняя заработная плата в экономике. Собственно, такое положение дел полностью соответствует гипотезе Баумоля, повторенной Хейлбруном: «заработные платы исполнителей со временем должны повышаться в такой же пропорции, что и заработные платы в общей экономике» (Heilbrun, 2003. P. 92). Итак, расчеты показали, что в исполнительских искусствах динамика заработной платы никак не зависит от производительности труда, но привязана к изменениям средней оплаты труда в экономике, демонстрируя «догоняющий тренд».

2.3. Компенсационный рост цен на билеты

Экономическая практика организаций исполнительских искусств сталкивается с ситуацией, когда из-за отставания производительности их расходы растут быстрее общего уровня цен, порождая возрастающий дефицит доходов. Это положение также было сформулировано Баумолем, для обоснования которого автор пользовался еще одним предположением. Он исходил из того, что доходы в данной сфере не имеют стандартного механизма роста, основанного на возрастании производительности труда, и потому практически единственной возможностью компенсации увеличивающихся затрат является рост цен на продукцию организаций исполнительских искусств (Baumol, Bowen, 1966. P. 201).

При этом повышение цен, как известно, создает дополнительные риски снижения посещаемости театров и концертов. И хотя некоторые исследователи продемонстрировали наличие временных периодов, когда при росте цен на билеты дефицит доходов по отдельным видам искусства снижался (Schwarz, Peters, 1983; Felton, 1994; Towse, 1997b. P. 351), вопрос о том, могут ли данные цены расти быстрее инфляции, не приводя к снижению посещаемости и доходов, остается открытым. Попыткам решения этого вопроса были посвящены многочисленные исследования. Сошлюсь в связи с этим на обзорную статью Луиса Леви-Гарбуа и Клода Монмаркетта, которые пишут: «Более вероятно, что спрос на искусства эластичен по цене и что искусство – товар роскоши. Но это предположение на

данный момент исходит скорее из теоретических гипотез, чем из хорошо смоделированной эмпирической оценки» (*Lévy-Garboua, Montmarquette, 2003*).

Отмечу, что «хорошо смоделированной оценки» в то время не получилось. Так, несколькими годами позже в очередном обзорном докладе, представленном в Вене на 14 Международном конгрессе по экономике культуры, Брюс Симэн отмечает, что, несмотря на усилия социологов, психологов, маркетологов и экономистов, «никаких особых доказательств того, что использование более сложных эмпирических методов дало более полное представление о поведении публики исполнительских искусств, не получено» (*Seaman, 2006. P. 5*).

Вообще говоря, это не совсем так. Можно констатировать, например, некоторое приращение знаний о поведении публики и ее основных характеристиках. Так, многочисленные эмпирические работы, направленные на изучение аудитории исполнительских искусств и часто дающие весьма схожие результаты, позволили описать «социологический портрет» публики, посещающей театральные спектакли и концерты классической музыки. Выполненные исследования свидетельствуют, в частности, что публика живых исполнительских искусств достаточно образована, принадлежит к среднему классу и имеет хорошо оплачиваемую работу (*Kurabayashi, Ito, 1992. Pp. 275–287; Towse, 1994; Pietro-Rodriguez, Ferañández-Blanco, 2000. Pp. 147–164; Автономов, 2011*).

Примерно к таким же выводам пришли российские исследователи. Среди часто встречающихся результатов выделю следующие характеристики публики: в значительной своей части – это люди от 20 до 45 лет (45,7%), имеющие высшее образование (более 45%) и постоянную работу (45%), оценивающие свой доход как средний (около 50%)⁸. С позиций настоящего исследования важными представляются выводы о более сильном влиянии на посещаемость образования, нежели величины дохода респондента, и, главное, о существовании ее зависимости от посещений спектаклей и концертов в прошлые годы и уровня цен на билеты организаций исполнительских искусств.

Вместе с тем, кроме теоретических интенций о том, что при повышении цен на билеты посещаемость организаций исполнительских искусств снижается, и результатов социологических опросов, в которых респонденты указывали на высокие цены как на фактор, препятствующий ей, статистических исследований эластичности спроса и дохода по ценам на культурные блага в России не было.

В целом же, можно констатировать, что каких-то принципиальных результатов в отношении взаимосвязей поведения публики и цен на билеты, по поводу способности последних компенсировать возрастающие издержки организаций искусства, подтвержденных соответствующими эконометрическими расчетами, не было получено ни в отечественных, ни в зарубежных работах⁹. Рассмотрим теперь динамику цен на билеты в театр и концерты, сравнив ее с динамикой инфляции (рис. 4).

Расчеты свидетельствуют, что на протяжении всего периода 1995–2010 гг.¹⁰ наблюдается явно выраженная тенденция опережающего роста цен на билеты в театры и на концерты. Иначе говоря, в реальной практике российских организаций исполнительских искусств происходит то, о чем, собственно, и писал Баумоль. Пытаясь сократить дефицит дохода, они повышают цены на билеты, причем быстрее роста общего уровня цен в российской экономике.

⁸ См., например, приложение к монографии «Рынок культурных услуг: публика театра 90-х годов», в котором представлены итоги 120 социологических опросов в театрах Российской Федерации в течение 1992–2000 гг. (*Рубинштейн, Гедовиус, 2002. С. 321–631*), а также недавно изданную хрестоматию «Театр как социологический феномен» (2009).

⁹ Речь идет об исследованиях до 2012 г.

¹⁰ Рассмотрение динамики цен в период 1995–2010 гг. обусловлено невысоким уровнем достоверности ценовой информации в сфере искусства в первое пятилетие 90-х гг. прошлого столетия.

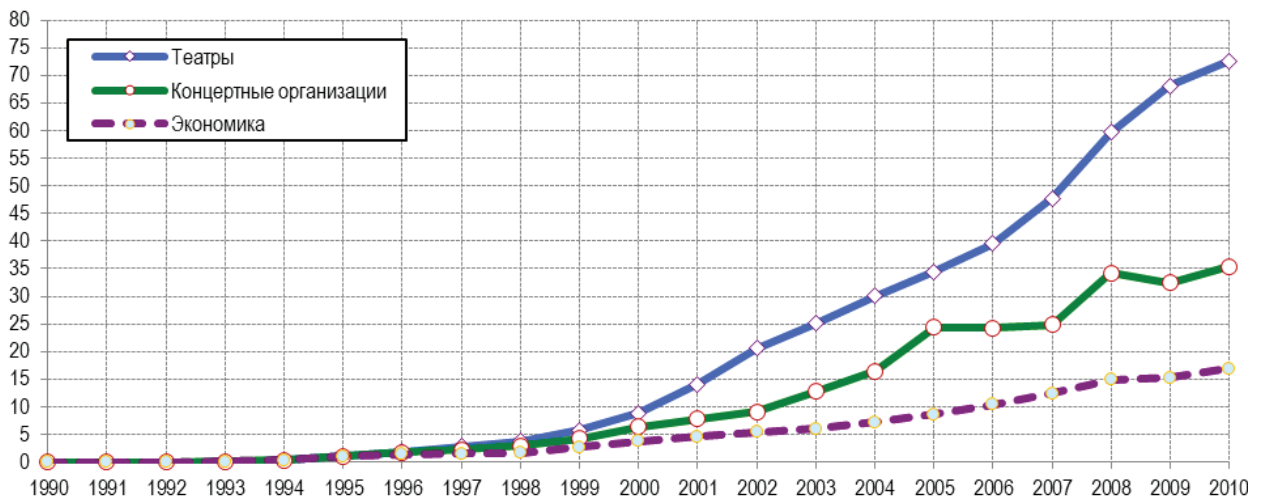


Рис. 4. Динамика цен на билеты в организациях искусства и средних цен в экономике (1995 = 1)

2.4. Дефицит доходов

Заметим, что описание и статистические измерения симптомов «болезни цен» ничего не говорят о ее последствиях, о способности «инфицированных» этим недугом театров и концертных организаций компенсировать свои издержки за счет доходов от продажи билетов. Используя имеющиеся статистические данные о расходах и доходах организаций исполнительских искусств в период 1990–2010 гг., можно оценить результаты их деятельности. Обычно для этого рассматривается показатель дефицита доходов – разность между расходами и доходами организаций культуры в расчете на 1 посещение (Heilbrun, 2003. P. 95). На приведенном ниже графике представлена динамика данного показателя (рис. 5).

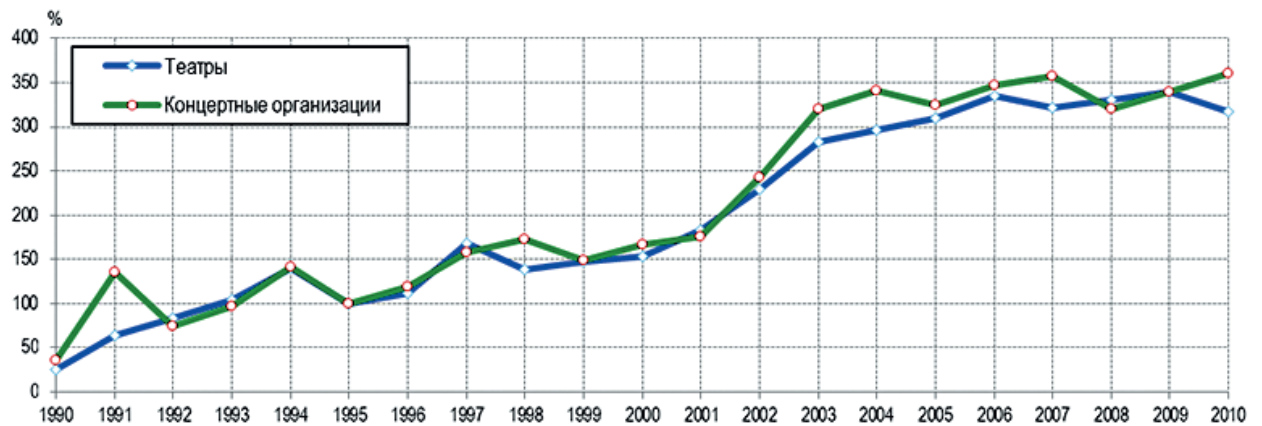


Рис. 5. Динамика дефицита дохода (в ценах 1990 г.) в расчете на 1 посещение театров, концертных организаций (1995 = 100%)

Приведенный график свидетельствует, что, начиная с 1996 г., когда, согласно статистическим данным, прекратилось обвальное сжатие российской экономики, удельный (в расчете на 1 посещение) дефицит дохода организаций искусства демонстрирует устойчивую тенденцию роста: по театрам – в среднем на 14,5% в год, по концертным организациям – на 17,3%. Продолжится ли эта тенденция в будущем или можно рассчитывать на ремиссию «болезни цен» в российской экономике? Вопрос этот далеко не тривиальный, и простой экстраполяцией решить его невозможно.

В качестве примера еще раз процитирую Баумоля, который, сравнивая экономические результаты деятельности театров в Англии и США в период 1950–1960 гг., отмечал, что «издержки за послевоенный период возросли в ежегодном размере около 4%, когда цены

повысились между 1 и 2%» (Baumol, Bowen, 1966. P. 201). Исходя из такой динамики, получившей подтверждение и в других международных сопоставлениях (Италия, Швеция), авторы экстраполировали указанный тренд на 70-е гг. XX столетия. Предположив, что в этот период расходы организаций исполнительских искусств будут расти на 5–7% в год, а доходы увеличиваться лишь на 3,5–5,5%, авторы сделали предсказание о непрерывном будущем росте дефицита доходов (*ibid.* Pp. 390–401).

Однако последующая проверка этого прогноза Фондом Форда показала не столь однозначные результаты. Так, по данным указанного исследования, относительная величина дефицита доходов в период 1965–1971 гг. выросла по некоммерческим театрам и симфоническим оркестрам, но понизилась в опере, балете и компаниях современного танца. В 90-е гг. в разных странах были обнаружены и другие свидетельства, указывающие на возможность «экономической ремиссии» в исполнительских искусствах, на временную, по словам Рут Таувз, «приостановку воздействия болезни цен» по причине чрезвычайно высокой инфляции и, как следствие, политики сокращения затрат (Towse, 1997b. P. 351). Это позволило Хейлбруну сделать и более общий вывод: «В целом, зловещие предсказания того, что отставание производительности приведет к неизбежно растущему дефициту доходов, оказались ошибочными» (Heilbrun, 2003. P. 96).

Не думаю, что 1970–1990-е гг. дают основания для столь категоричного вывода. Если и можно говорить об ошибочности прогноза Баумоля, то лишь в части его абсолютизации. И раньше, и в последней четверти XX столетия были периоды времени, когда в деятельности некоторых организаций культуры наблюдалось снижение дефицита дохода. Принимая же во внимание трендовый характер «болезни цен», указывающей на то, что из-за феномена отставания производительности труда расходы организаций культуры растут в *тенденции* быстрее, чем цены на культурные блага, и, делая акцент на слове «тенденции», хочу еще раз подчеркнуть фундаментальность закономерности, выявленной Баумолем.

Расчеты свидетельствуют, что в период российского двадцатилетия расходы по-прежнему опережают рост доходов: в театрах более чем на 20% в год, в концертных организациях расходы снижаются на 3,6% в год медленнее падения доходов. При этом наблюдавшийся существенный рост цен на билеты не смог изменить общую тенденцию возрастания дефицита доходов. Вместе с тем при уменьшении горизонта анализа до пяти лет – переход от рассмотрения с высоты «птичьего полета» к исследованиям «под микроскопом», когда заметными оказываются условия и результаты деятельности организаций культуры в конкретных обстоятельствах, обнаруживаются факты нарушения общей закономерности, в данном случае – «болезни цен». Нетрудно заметить в частности, что в период 1996–2000 гг. расходы театров и концертных организаций росли медленнее, чем доходы от продажи билетов, обуславливая снижение дефицита доходов¹¹. Дополняют этот список исключений из общего правила результаты деятельности театров в период 2006–2010 гг., когда расходы также росли медленнее доходов.

3. Эконометрическая модель

Для того, чтобы решить поставленную выше задачу и ответить на вопрос, существует ли реальная возможность у театров и концертных организаций безубыточной работы в условиях рыночной экономики, и в какой мере рост цен на билеты может стать лекарством от «болезни цен», необходимо построить адекватную модель дефицита доходов. Первым шагом на этом пути является конструирование специальных индексов,

¹¹ Если горизонт анализа сократить до одного года, то можно заметить, что внутри пятилетнего интервала есть отдельные годы, когда расходы росли как медленнее, так и быстрее сборов от продажи билетов.

которые, с одной стороны, отражали бы выявленные на основе статистических данных реальное отставание производительности труда, догоняющую динамику заработной платы и опережающий рост цен на билеты по отношению к соответствующим параметрам макроэкономической динамики, а с другой – могли бы выступать в качестве переменных, объясняющих динамику дефицита доходов организаций исполнительских искусств.

3.1. Индексы Баумоля

Речь идет о трех основных индексах. Начну с того, что с учетом динамического характера «болезни цен» и для удобства последующего анализа имеет смысл ввести индекс Баумоля V_1 , равный темпу годового прироста отношения производительности в организациях искусства к средней производительности труда в экономике. При этом, имея в виду обеспечение сопоставимости показателей производительности труда в сфере искусства и экономике в целом, можно несколько модифицировать рассмотренный выше натуральный показатель производительности труда в театрах и концертных организациях.

Для этого достаточно в указанном показателе учесть ценовую составляющую, заменив число посещений аналогом натурального объема культурных благ – величиной дохода от продажи билетов в постоянных ценах 1990 г. В этом случае сопоставляемые показатели производительности труда, во-первых, будут измерены, в одних и тех же стоимостных единицах без использования (по умолчанию) дополнительной предпосылки однородности натуральных показателей услуг театров и концертных организаций, во-вторых, в них найдут отражение формируемые рынком цены на билеты, характеризующие различную ценность культурных благ, создаваемых этими организациями.

При этом отрицательные значения данного индекса ($V_1 < 0$) указывают на увеличение отставания производительности в искусстве от таковой в экономике и, наоборот, положительные значения ($V_1 > 0$) свидетельствуют о сокращении существующего разрыва. Выполненный анализ позволяет утверждать, что феномен «отставания производительности» отражает объективную закономерность, обуславливающую специфику экономической динамики в сфере искусства. И в этом контексте предложенный индекс Баумоля V_1 можно отнести к экзогенным характеристикам деятельности театров и концертных организаций.

Аналогично индикатору производительности труда имеет смысл ввести индекс Баумоля V_2 , измеряющий темп годового прироста отношения средней заработной платы в организациях исполнительских искусств к таковой в целом по экономике. Нетрудно показать, что данный индекс также принадлежит к экзогенным характеристикам и отражает еще один макроэкономический тренд, в соответствии с которым главной предпосылкой увеличения заработной платы в организациях исполнительских искусств является повышение средней заработной платы в экономике, обусловленное ростом ВВП. Кроме того, и здесь отрицательные значения данного индекса ($V_2 < 0$) указывают на отставание заработной платы в театрах, концертных организациях от роста средней заработной платы по экономике и, наоборот, положительные значения ($V_2 > 1$) свидетельствуют об опережающей ее динамике в сфере искусства.

Вполне уместно, как и при описании феномена «отставания производительности» труда и «догоняющего тренда» заработной платы, ввести в анализ еще один специальный индекс Баумоля V_3 , измеряющий темп годового прироста отношения текущих цен организаций искусства к общему уровню инфляции. В данном случае отрицательные значения этого индекса ($V_3 < 0$) указывают на более медленное повышение цен на билеты по отношению к общему росту цен в экономике и, наоборот, положительные значения ($V_3 > 1$) свидетельствуют о сверхинфляционной динамике текущих цен в театрах и концертных организациях.

Рассмотрим теперь дополнительный индекс, характеризующий уже не симптомы «болезни цен», а ее последствия. Речь идет об эндогенной характеристике деятельности

организаций искусства – общем индексе Баумоля V , измеряющем темп годового прироста дефицита дохода на одно посещение. И здесь отрицательные значения общего индекса ($V < 0$) указывает на сокращение удельного дефицита дохода и, наоборот, его положительные значения ($V > 0$) свидетельствуют об увеличении негативных последствий «болезни цен».

Рассмотренные выше индексы Баумоля V_1, V_2, V_3 обеспечили достаточно удобный статистический инструментарий, позволяющий регулярно измерять состояние дел в организациях искусства, тестируя последние на наличие симптомов «болезни цен». При этом значения указанных индексов характеризуют позитивную или негативную динамику соотношений производительности труда, заработной платы и цен с аналогичными макроэкономическими показателями. Сделаю еще несколько замечаний в отношении трех частных индексов Баумоля – V_1, V_2, V_3 . Их можно интерпретировать в качестве направляющих векторов трехмерного пространства, характеризующих сравнительную динамику производительности труда, заработной платы и цен в организациях искусства по отношению к соответствующим макроэкономическим показателям.

Такая трактовка «триптиха» частных индексов Баумоля позволяет измерять экономические результаты деятельности организаций искусства в координатах индексного пространства $\{V_1; V_2; V_3\}$. При этом, исходя из построения указанных индексов, можно предположить их относительную независимость друг от друга, что подтверждают и результаты корреляционного анализа (табл. 2).

Таблица 2
Матрица корреляций индексов Баумоля

Индекс	Показатель	Театры			Концертные организации		
		V_1	V_2	V_3	V_1	V_2	V_3
V_1	Коэффициент корреляции	1,000	-0,049	-0,121	1,000	0,362	-0,439
	Значимость (Probability)	-	0,853	0,643	-	0,154	0,078
V_2	Коэффициент корреляции	-0,049	1,000	0,067	0,362	1,000	0,320
	Значимость (Probability)	0,853	-	0,800	0,154	-	0,211
V_3	Коэффициент корреляции	-0,121	0,067	1,000	-0,439	0,320	1,000
	Значимость (Probability)	0,643	0,800	-	0,078	0,211	-

Расчеты показали, что нулевая гипотеза о некоррелированности индексов V_1, V_2, V_3 может быть отвергнута лишь применительно к концертным организациям, причем на 10%-ном уровне значимости и только для пары индексов V_1, V_3 . Иначе говоря, невозможность опровержения нулевой гипотезы для театров и концертных организаций при малых значениях коэффициентов корреляции, модуль которых колеблется соответственно от 0,049 до 0,121 и от 0,138 до 0,292, позволяет говорить с определенной долей условности об ортогональности направляющих осей в этом трехмерном пространстве. Несколько иная ситуация характерна для концертных организаций, где корреляция между индексами V_1, V_3 на уровне 0,439 при 8%-ном уровне значимости свидетельствует о статистической зависимости индексов производительности и цен.

Выполненный анализ деятельности театров и концертных организаций за двадцать лет подтвердил важнейшие положения концепции Баумоля и продемонстрировал наличие фундаментальных закономерностей сравнительной динамики производительности труда и заработной платы в организациях искусства. Представленные расчеты позволили также выявить сверхинфляционный рост цен на билеты в этих организациях, соседствующий с возрастающей динамикой дефицита их доходов, что актуализировало и вопрос о достаточности ценовой прибавки доходов для компенсации объективного роста их расходов. Ответ на этот вопрос я связываю с разработкой эконометрической модели дефицита дохода организаций искусства в индексном пространстве $I\{V_1; V_2; V_3\}$.

3.2. Модель дефицита дохода

При решении данной задачи я исходил из структурной модели, отражающей теоретически прогнозируемые связи: во-первых, влияние на рост издержек производства отставания производительности труда и параллельного тренда заработной платы в сфере искусства $Cost = f_1(V_1; V_2)$; во-вторых, зависимость роста доходов этих организаций от динамики производительности труда и цен на билеты $Income = f_2(V_1; V_3)$; в-третьих, балансовое уравнение – следствие условий равновесия для опекаемых благ (Рубинштейн, 2009. С. 140–143), описывающее взаимосвязь издержек производства, цен и бюджетных субсидий $Cost = f_3(V_3; Sub)$. Заменяя величину субсидий Sub показателем дефицита дохода Def и переходя к рассмотренной выше эндогенной характеристике последствий «болезни цен» – общему индексу Баумоля V, можно построить общее уравнение:

$$V = F(V_1; V_2; V_3; \xi). \quad (1)$$

Рассматривая модель «болезни цен» в качестве универсальной для опекаемых благ, в данной работе можно ограничиться ее калибровкой только для исполнительских искусств (театры и концертные организации). Речь идет о статистической оценке коэффициентов линейной регрессии в индексном пространстве $I\{V_1; V_2; V_3\}$.

$$V = \omega_0 + \omega_1 V_1 + \omega_2 V_2 + \omega_3 V_3 + \xi, \quad (2)$$

где V – величина общего индекса Баумоля, характеризующего последствия «болезни цен»; V_1, V_2, V_3 – частные индексы Баумоля для производительности труда, заработной платы и цен; $\omega_1, \omega_2, \omega_3$ – постоянные коэффициенты регрессии по театрам и концертным организациям; ξ – ошибка регрессии.

Таблица 3

Результаты проверки на стационарность временных рядов

Индекс	Отвержение нулевой гипотезы о существовании единичного корня Augmented Dickey-Fuller test (Prob)	
	театры	концертные организации
Общий индекс Баумоля V	0,000	0,001
Частный индекс Баумоля V_1	0,124	0,021
Частный индекс Баумоля V_2	0,011	0,001
Частный индекс Баумоля V_3	0,000	0,000

Решение данной задачи потребовало предварительного тестирования общего и частных индексов Баумоля на стационарность (Dickey-Fuller test). Выполненные расчеты (табл. 3) показали, что нулевую гипотезу на единичный корень следует отвергнуть фак-

тически по всем анализируемым переменным: 6 показателей из 8 можно считать стационарными на 1%-ном уровне значимости, один показатель – на 5%-ном уровне значимости и лишь индекс B_1 , характеризующий прирост отношения производительности труда в театрах к производительности в экономике, – на маргинальном уровне значимости 12%.

Общие результаты расчетов приведены в табл. 4. Они позволяют сделать ряд в отношении самой модели. Следует отметить, в частности, что при регрессорах B_2 и B_3 все коэффициенты в уравнениях регрессий для исполнительских искусств оказались значимы на 1%-ном уровне. Несколько иная ситуация наблюдается для коэффициентов при регрессоре B_1 : для театров и концертных организаций – они также являются значимыми, но уже на 5%-ном уровне. При этом построенная модель демонстрирует хорошую степень приближения – коэффициент детерминации для театров равен 0,87, для концертных организаций – 0,48 (табл. 4). Полученная статистика ($DW=1,840$) по театрам и концертным организациям практически удовлетворяет условиям отсутствия автокорреляции первого порядка на 5%-ном уровне значимости ($DW > d_{pu}=1,869$; $4-DW > d_{pu}=1,869$)¹². В целом же и здесь расчеты свидетельствуют о хорошем качестве построенных регрессионных зависимостей.

Таблица 4

Статистические оценки регрессионных зависимостей удельного дефицита дохода (общий индекс Баумоля B)

Переменные уравнения регрессии	Значение коэффициентов регрессии (Std. Error)	
	театры	концертные организации
Частный индекс Баумоля B_1	-1,110** (0,540)	-1,130** (0,488)
Частный индекс Баумоля B_2	1,143*** (0,323)	1,143*** (0,323)
Частный индекс Баумоля B_3	1,299*** (0,510)	1,277*** (0,396)
Свободный член	-0,036 (0,027)	-0,022 (0,027)
Число наблюдений	51	51
R^2	0,874	0,479
Adjusted R^2	0,846	0,359
Durbin-Watson stat. (DW)	1,840	1,840

Примечание: *, **, *** – значимость (Prob) коэффициентов регрессии на уровне 10, 5 и 1% соответственно.

Выполненные расчеты дают основание для вывода: об отрицательной эластичности (на 5%-ном уровне значимости) приростов дефицита дохода на одно посещение мероприятий организаций исполнительских искусств по индексу производительности труда ($E_{B_1}^B = |\omega_1| > 1$) и о положительной эластичности (на 1%-ном уровне значимости) по индексу заработной платы ($E_{B_2}^B = |\omega_2| > 1$) и индексу цен на билеты ($E_{B_3}^B = |\omega_3| > 1$).

¹² См. табл. II в статье: (Bhargava, Franzini, Narendranathan, 1982. P. 537).

Заключение

Какие же итоговые выводы можно сделать на основе построенной эконометрической модели? **Во-первых**, можно считать статистически доказанным сам феномен «отставания производительности труда» в сфере искусства. Однако в российских условиях этот симптом «болезни цен» нуждается в уточнении с учетом того, что производительность в театрах и концертных организациях не только отставала от таковой в экономике в целом, но и демонстрировала явно выраженную понижательную динамику. От того, сохранится ли эта тенденция в будущем, существенно зависят прогнозные оценки экономических результатов деятельности организаций искусства. Необходимо понять, в частности, достигнута ли уже нижняя граница производительности труда в театрах и концертных организациях или это продолжающийся процесс, который наблюдается уже более сорока лет. Без каких-то качественных предположений здесь не обойтись.

Назову, по крайней мере, три фактора, которые могут определять динамику данного показателя. Первый из них непосредственно связан с движением зрительского спроса, подверженного отмеченным выше глобализационным трендам изменения ценностных ориентаций и норм поведения в российском обществе, влияющих на художественные предпочтения и относительные размеры аудитории потребителей культурных благ. Второй – демографическая ситуация. Негативные тенденции последних десятилетий и существующие демографические прогнозы заставляют считаться с возможностью снижения численности зрители активной части населения.

Третий характеризует структурную составляющую в динамике производительности труда в организациях исполнительских искусств. Речь идет о количественных и, главное, структурных изменениях сети производителей культурных благ, сопровождающихся, как уже отмечалось, ростом численности занятых в условиях сокращающегося зрительского спроса. И хотя в предыдущие двадцать лет все рассмотренные факторы оказывали негативное воздействие на производительность труда в данной сфере, предполагать сохранение такой ситуации и в будущие периоды вряд ли целесообразно.

Для построения более точных прогнозов динамики производительности труда нужны дополнительные междисциплинарные исследования, включая социологический, культурологический, демографический и экономический анализ указанных факторов. Пока же для целей настоящей работы можно ограничиться следующими предположениями. Думается, что действующие в предыдущие годы процессы изменения зрительского спроса под влиянием глобализационного тренда и структурных сдвигов в художественном предложении, сопровождающиеся ростом занятости в сфере исполнительских искусств, себя исчерпали или почти исчерпали. Можно ожидать, что в самой недалекой перспективе сформируется устойчивая структура зрительского спроса и наступит инфраструктурная стабилизация, в рамках которой динамика численности работников театров и концертных организаций перестанет быть фактором снижения их производительности.

Поэтому в достаточно отдаленном будущем эти два фактора, по-видимому, не будут оказывать столь заметного воздействия на динамику производительности в организациях исполнительских искусств. Что же касается демографии, то здесь пока не предвидится изменений существующей тенденции. Учитывая это, можно предположить, что производительность в данной сфере, хотя и продолжит снижение, но уже меньшими темпами и в зависимости только от демографической динамики. Поэтому увеличение отставания будет определяться в основном макроэкономической динамикой экономического роста. Иначе говоря, экономический рост по-прежнему будет подпитывать феномен «отставания производительности», способствуя увеличению дефицита дохода организаций искусства.

Во-вторых, также доказанным следует считать вывод о том, что оплата труда в организациях исполнительских искусств подчиняется закономерности «догоняющей динамики»,

отставая или обгоняя в отдельные моменты времени рост средней заработной платы в экономике. Продолжится ли этот процесс в будущем? В долгосрочной перспективе почти наверняка. Однако внутри больших интервалов времени отношение заработной платы в организациях искусства к средней по экономике может меняться и весьма существенно.

Практика прежних лет свидетельствует, что отношение среднемесячной заработной платы в секторе культуры к среднемесячной в экономике варьировалось от 44 до 64% (Костина, 1999). Несколько лучшая ситуация наблюдалась непосредственно в организациях исполнительских искусств. В театрах это отношение было минимальным в 1996 г. – 70%, максимальным в 1991 г. – 108%, при средней величине – 90%. В концертных организациях минимум наблюдался в 2000 г. – 66%, максимум в 1991 г. – 126%, при средней величине – 77%.

Комментируя приведенные данные, подчеркну, что сделать какие-то точные предположения о том, как это соотношение будет меняться в будущем, крайне сложно. Все зависит от конкретных обстоятельств, от общей экономической ситуации, от проводимой социальной и культурной политики государства. При этом подчеркну, что снижение дефицита дохода возможно лишь в случае, когда рост заработной платы в сфере искусства отстает от роста оплаты труда в экономике. Очевидно, что такая ситуация без потерь кадрового потенциала организаций искусства продолжаться долго не может.

В-третьих, рассуждая о будущих значениях третьего частного индекса Баумоля V_3 , отражающего динамику цен на билеты в театры и на концерты по сравнению с общим ростом цен в экономике, имеет смысл рассмотреть три основных случая. Первый – прирост цен на билеты в текущем году совпадает с приростом цен в экономике ($V_3=0$). В этой ситуации рост общего индекса Баумоля V и соответственно рост удельного дефицита дохода зависит только от пары частных индексов V_1 и V_2 и совпадает с ростом затрат организаций исполнительского искусства. Второй – прирост цен на билеты в текущем году отстает от прироста цен в экономике ($V_3<0$). При такой динамике цен произойдет снижение общего индекса Баумоля V по театрам и концертным организациям. Иначе говоря, если цены на билеты растут медленнее инфляции, то удельный дефицит дохода организаций исполнительских искусств снижается. Третий случай – прирост цен на билеты в текущем году опережает инфляцию ($V_3>0$). В этой ситуации сверхинфляционный рост цен на билеты в театры и на концерты находит отражение в росте общего индекса Баумоля V , в увеличении удельного дефицита их дохода.

Итак, построенная эконометрическая модель в подавляющем большинстве случаев предсказывает повышательную динамику удельного дефицита дохода российских организаций исполнительских искусств. И лишь в ситуации, когда цены на билеты растут медленнее инфляции, можно ожидать некоторое снижение удельного дефицита дохода, да и то лишь в той мере, в какой оно не будет перекрыто действием двух других факторов – «отставания производительности» и «догоняющего роста» заработной платы.

Следует обратить внимание на одно нетривиальное следствие, вытекающее из построенной модели. Допустим, что за год производительность труда и заработная плата в организациях исполнительских искусств в сопоставлении с экономикой в целом не изменились ($V_1^{t+1} = 0$ и $V_2^{t+1} = 0$) и цены на билеты остались прежними, но имеет место общая инфляция. В этом случае – «при прочих равных условиях», общая инфляция превращает индекс V_3 в отрицательную величину ($V_3^{t+1}<0$), обуславливая сокращение удельного дефицита дохода в ценах базового года. Иначе говоря, можно утверждать, что инфляция отдельно «работает» в сторону снижения убыточности организаций исполнительских искусств.

Экономическая недостаточность театров и концертных организаций, обусловленная их генетической неспособностью окупать себя за счет основной деятельности – «болезнь Баумоля», не позволяет надеяться на «волшебное лекарство», избавляющее от этого спец-

ифического «недуга», и заставляет общество и организации искусства искать источники компенсации дефицита дохода. Речь идет о бюджетных субсидиях и налоговых льготах, спонсорской поддержке и создании фондов целевого капитала (endowment), других формах непроизводственного дохода. При этом поиски эффективной структуры непроизводственного дохода – актуальная задача для любого вида опекаемых благ.

ЛИТЕРАТУРА

- Автономов Ю.В. (2011). Эмпирические исследования спроса на культурные блага: исполнительское искусство и объекты культурного наследия. (Научный доклад). М.: ИЭ РАН.
- Баумоль У.Дж. (2005). Анатомия дефицита // Отечественные записки. №4 (25).
- Бомол У., Блайндер А. (2004). Экономикс. Принципы и политика. (Пер. с англ.). М.: ЮНИТИ-ДАНА.
- Бузанакова А.Р., Ожегов Е.М. (2018). Оценка функции спроса на театральные постановки: эмпирический анализ // Журнал Новой экономической ассоциации. №1 (37) (в печати).
- Бураков Н.А., Славинская О.А. (2017). Государственный патернализм и эконометрическая модель бюджетной поддержки театра. (Научный доклад). М.: ИЭ РАН.
- Костина Е.П. (1999). Творческий труд в исполнительских искусствах. Эволюция социально-экономических отношений (1960–1990-е годы). М.: Государственный институт искусствознания
- Коуэн Т. (2005). Похвала коммерческой культуре: культурный пессимизм и культурный оптимизм // Отечественные записки. №4 (25).
- Кудрин А. (2002). Это революция в финансировании государственных учреждений // Известия. № 93 (26172). 1 июня.
- Музычук В.Ю. (2012). Должно ли государство финансировать культуру? (Научный доклад). М.: ИЭ РАН.
- Публика театра в России. (2011). Социологические свидетельства 1890–1930 годов / Ред. состав. Ю.У. Фохт-Бабушкин. СПб.: Алетейя. (Социология и экономика искусства: научное наследие).
- Рубинштейн А.Я. (1991). Введение в экономику исполнительского искусства. М.: Союзтеатр.
- Рубинштейн А.Я. (2008). Культура и государство: новый взгляд // Обсерватория культуры. № 2. С. 42–50.
- Рубинштейн А.Я. (2009). К теории рынков опекаемых благ. Статья 2. Социодинамическое описание рынков опекаемых благ // Общественные науки и современность. N2. С. 138–150.
- Рубинштейн А.Я. (2012). Опекаемые блага в сфере культуры: признаки и последствия болезни цен. М.: ИЭ РАН.
- Рубинштейн А.Я., Гедовиус Г.Г. (2002). Социологические измерения // Рынок культурных услуг: публика театра 90-х годов (отв. редакторы А.Я. Рубинштейн, Ю.У. Фохт-Бабушкин). СПб.: Алетейя.
- Серегина О., Рыжова Е., Чечикова Ю. (2012). Стриптиз Мельпомены // Новые известия. №7. С. 13.
- Тамбовцев В.Л. (2012). Причины «болезни издержек» Баумоля: низкая производительность или культурные стереотипы? // Журнал Новой экономической ассоциации. № 2(14). С. 132–134.
- Театр как социологический феномен (2009) / Отв. редактор Н.А. Хренов. СПб.: Алетейя (Социология и экономика искусства: научное наследие).
- Шишкин С.В. (2003). Экономика социальной сферы: Учеб. пособие. М.: ГУ ВШЭ.
- Шкробада В.В. (2009). Опекаемые блага и бюджетное финансирование культуры: межстрановой анализ. М.: ИЭ РАН.
- Экономика культуры: Учебник (Отв. ред. А.Я. Рубинштейн). (2005). М.: Изд-во «Слово/Slovo».
- Эрроу К. (2010). Развитие экономической теории с 1940 года: взгляд очевидца // Вопросы экономики. №4.
- Ясин Е., Андрущак Г. и др. (2011). Социальные итоги трансформации, или Двадцать лет спустя // Вопросы экономики. №8.
- Abbing H. (2005). Let's Forget About the Cost Disease. www.hansabbing.nl.
- Baumol W. (1967). Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis // The American Economic Review. Vol. 57. No. 3 (Jun.). Pp. 415–426.
- Baumol W.J. (1971). Economics of Athenian Drama: Its Relevance for the Arts in a Small City Today // The Quarterly Journal of Economics. Vol. LXXXV. No. 3. (Aug). Pp. 365–376.
- Baumol W.J. (1996). Children of Performing Arts, the Economic Dilemma: The Climbing Costs of Health Care and Education // Journal of Cultural Economics. Vol. 20. Pp. 183–206.
- Baumol W.J., Bowen W.G. (1966). Performing Arts: The Economic Dilemma. The Twentieth Century Fund. New York.
- Bhargava A., Franzini L., Narendranathan W. (1982). Serial Correlation and the Fixed Effects Model // The Review of Economic Studies. Vol. 49. No. 4 (Oct.). Pp. 533–549.
- Dickenson V. (1992). Museum Visitors Surveys: An Overview, 1930–1990. In: R. Towse and A. Khakee (eds.). Cultural Economics. Berlin/Heidelberg: Springer Verlag. Pp. 141–150.

- Felton M.V. (1992). On the Assumed Inelasticity of Demand for the Performing Arts // *Journal of Cultural Economics*. Vol. 16. Pp. 1–12.
- Felton M.V. (1994). Historical Funding Patterns in Symphony Orchestras, Dance, and Opera Companies, 1972–1992 // *Journal of Arts Management, Law and Society*. Vol. 24. Pp. 8–31.
- Felton M.V. (1995). Evidence of the existence of the cost disease in the performing arts // *Journal of Cultural Economics*. Vol. 18. Pp. 301–312.
- Fernandez R., Palazuelo E. (2012). European Union Economies Facing ‘Baumol’s Disease’ within the Service Sector // *JCMS: Journal of Common Market Studies*. Vol. 50. Issue 2. Pp. 231–249. March.
- Gafgen G. (1992). Die Kunst der Okonomie am Beispiel der Okonomie der Kunst, *Homo oeconomicus*. Munchen: ACCEDO Verlagsgesellschaft. Bd. IX (2). S.190–192.
- Gapinski J.H. (1986). The Lively Arts as Substitutes for the Lively Arts // *American Economic Review*. Vol. 75. Pp. 20–25.
- Gapinski J.H. (1988). Tourism’s Contribution to the Demand for London’s Lively Arts // *Applied Economics*. Vol. 20. Pp. 957–968.
- Ginsburgh A., Throsby D. (eds.) (2006). *Handbook on the Economics of Art and Culture*. North-Holland: Elsevier Science.
- Globerman S., Book S.H. (1974). Statistical Cost Functions for Performing Arts Organisations // *Southern Economic Journal*. Vol. 40 (April). Pp. 668–671.
- Goldberger A.S. (1964). *Econometric theory*. New York: Wiley.
- Heilbrun J. (2003). Baumol’s cost disease. In: *A handbook of cultural economics*. Cheltenham: Edward Elgar. Pp. 91–101.
- Heilbrun J. and Gray C.M. (2001). *The Economics of Art and Culture*. Second edition. New York: Cambridge University Press.
- Kruskal W. (1987). Relative Importance by Averaging Over Orderings // *The American Statistician*. Vol. 41. No. 1 (Feb.). Pp. 6–10.
- Kurabayashi Y. and Ito T. (1992). Socio-economic Characteristics of Audience for Western Classical Music in Japan. In: R. Towse and A Khakee (eds.). *Cultural Economics*. Berlin/Heidelberg: Springer Verlag. Pp. 275–287.
- Lévy-Garboua L., Montmarquette C. (1996). A microeconomic study of theater demand // *Journal of Cultural Economics*. Vol. 20. Pp. 25–50.
- Lévy-Garboua L., Montmarquette C. (2003). Demand. In: Towse R. (ed.). *A Handbook of Cultural Economics*. Cheltenham, UK: Edward Elgar. Pp. 201–213.
- Moore T.G. (1996). The Demand for Broadway Theater Tickets // *Review of Economics and Statistics*. Vol. 48. Pp. 79–87.
- Neck R., Getzner M. (2007). Austrian Government Expenditures: «Wagner’s Law» or «Baumol’s Disease»? // *International Business & Economics Research Journal (IBER)*. Vol. 6. No. 11. Pp. 49–66.
- Nordhaus W. (2008). «Baumol’s Diseases: A Macroeconomic Perspective», *Contributions to Macroeconomics* // *Berkeley Electronic Press*. Vol. 8. Issue 1.
- Peacock A.T. (1969). Welfare Economics and Public Subsidy to the Arts // *Manchester School of Economics and Social Studies*. Vol. 37. Pp. 323–335.
- Peacock A. (1991). Economics, Cultural Values and Cultural Policies // *Journal of Cultural Economics*. Vol. 15. No. 2. Pp. 1–18.
- Peacock A.T. (1992). *Cultural Economics*. Berlin – Heidelberg: Springer Verlag.
- Pietro-Rodriguez J., Fernandez-Blanco V. (2000). Are Popular and Classical Music Listeners the Same People? // *Journal of Cultural Economics*. Vol. 24. Pp. 147–164.
- Pomp M., Vujic S. (2008). Rising health spending, new medical technology and the Baumol effect // *CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis*. December.
- Rubinstein A.Y. (1987). Issues of Price and Subsidy in the Arts in The U.S.S.R. // *Journal of Cultural Economics*. Vol. 11. № 2. Pp. 65–83.
- Rubinstein A.Y. (1995). On The Problem of Russian Theatre Market Segmentation. In «3rd International Conference on Arts and Cultural Management». London: Springer-Verlag.
- Rubinstein A. (1997). Financing of culture in Russia: analysis and mechanisms of state support. Koln, BRD, «BIOST».
- Rubinshteyn A. (2013a). Studing «Patronized goods» in cultural sector. Econometric model of Baumol’s disease. Part I. *Creative and Knowledge Society // International Scientific Journal*. No. 1.
- Rubinshteyn A. (2013b). Studing «sponsored goods» in Cultural Sector. Econometric model of Baumol’s disease. Part II. *Creative and Knowledge Society // International Scientific Journal*. No. 3.
- Rubinstein A.J., Baumol W.J., Baumol H. (1992a). On the economics of the performing arts in the Soviet Union and the USA: a comparison of data // *Journal of Cultural Economics*. Vol. 16. No. 2. Pp. 1–23.
- Rubinstein A., Baumol W., Baumol H. (1992b). On the Economics of the Performing Arts in the USSR and the USA: A Preliminary Comparison of the Data. In: *Cultural Economics* (Ed. Ruht Towse, Abdul Khakee). Berlin: Springer-Verlag.

- Schwarz S. (1987). Output in the Performing Arts: in An Elusive Concept. Economic Efficiency in the Performing Arts. Association for Cultural Economics.
- Schwarz S., Greenfield H.J. (1981). The Facts First: A Reply to Baumol and Baumol // Journal of Cultural Economics. Vol. 5. No. 2 (December). Pp. 85–87.
- Schwarz S., Peters M. (1983). «Growth of Arts and Cultural Organizations in the Decade of the 1970s». A study prepared for the Research Division, National Endowment for the Arts, Rockville, MD, Informatics General Corporation.
- Scitovsky T. (1976). The Joyless Economy. N.Y.: Oxford University Press.
- Seaman B.A. (2005). “Empirical studies of demand for the performing arts”. Nonprofit Studies Program Working Paper NP05-03. Andrew Young School of Policy Studies, Georgia State University.
- Seaman B.A. (2006). Empirical studies of demand for the performing Arts. In: Ginsburgh, A. and D. Throsby (eds.). Handbook on the Economics of Art and Culture. Vol. I. North-Holland: Elsevier Science.
- Stigler G.J., Becker G.S. (1977). De Gustibus Non Est Disputandum // American Economic Review. Vol. 67. Pp. 76–90.
- The Ford Foundation. (1974). The Finances of the Performing Arts. Vol. I. New York: The Ford Foundation.
- Throsby D., Withers G. (1979). The Economics of the Performing Arts. Melbourne: Edward Arnold Publishers.
- Towse R. (1994). Achieving Public Policy Objectives in the Arts and Heritage. In: A. Peacock and I. Rizzo (eds.). Cultural Economics and Cultural Policies. L.: Kluwer Academic Publishers.
- Towse R. (ed.) (1997a). Baumol’s Cost Disease: The Arts and Other Victims: Cheltenham: Edward Elgar.
- Towse R. (ed.) (1997b). Cultural Economics: The Arts, the Heritage and the Media Industries. Vol. II. Cheltenham: Edward Elgar.
- Towse R. (ed.). (2003). A Handbook of Cultural Economics. Cheltenham, U.K. and Northampton. MA: Edward Elgar.
- Towse R. (2010). A textbook of cultural economics. Cambridge: Cambridge University Press.

REFERENCES

- Abbing H. (2005). Let’s Forget About the Cost Disease. www.hansabbing.nl.
- Avtonomov Yu.V. (2011). Empiricheskie issledovaniya sprosa na kulturnye blaga: is-polnitelskoe iskusstvo i ob’ektyi kulturnogo naslediya. (Nauchnyy doklad). M.: IE RAN.
- Baumol U. (2005). Dzh. Anomaliya defitsita // Otechestvennyye zapiski. No. 4 (25).
- Baumol W. (1967). Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis // The American Economic Review. Vol. 57. No. 3. (Jun.). Pp. 415–426.
- Baumol W.J. (1971). Economics of Athenian Drama: Its Relevance for the Arts in a Small City Today // The Quarterly Journal of Economics. Vol. LXXXV. No. 3. (Aug.). Pp. 365–376.
- Baumol W.J. (1996). Children of Performing Arts, the Economic Dilemma: The Climbing Costs of Health Care and Education // Journal of Cultural Economics. Vol.20. Pp. 183–206.
- Baumol W.J., Bowen W.G. (1966). Performing Arts: The Economic Dilemma. The Twentieth Century Fund. New York.
- Bhargava A., Franzini L., Narendranathan W. (1982). Serial Correlation and the Fixed Effects Model: The Review of Economic Studies. Vol. 49. No. 4. (Oct.). Pp. 533–549.
- Bomol U., Blaynder A. (2004). Ekonomiks. Printsipy i politika. (Per. s angl.). M.: YuNITI-DANA.
- Burakov N.A., Slavinskaya O.A. (2017). Gosudarstvennyy paternalizm i ekonometricheskaya model byudzhethnoy podderzhki teatra. (Nauchnyye doklady). M.: IE RAN.
- Buzanakova A.R., Ozhegov E.M. (2018). Otsenka funktsii sprosa na teatralnyye postanovki: empiricheskiy analiz // Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii. No.1 (37) (v pechati).
- Dickenson V. (1992). Museum Visitors Surveys: An Overview, 1930–1990. In: R. Towse and A. Khakee (eds.). Cultural Economics. Berlin/Heidelberg: Springer Verlag. Pp. 141–150.
- Ekonomika kultury: Uchebnyy (Otv. red. A.YA. Rubinshteyn). (2005). M.: Izd-vo «Slovo/Slovo».
- Errou K. (2010). Razvitiye ehkonomicheskoy teorii s 1940 goda: vzglyad ochevidca // Voprosy ehkonomiki. No. 4.
- Felton M.V. (1992). On the Assumed Inelasticity of Demand for the Performing Arts // Journal of Cultural Economics. Vol. 16. Pp. 1–12.
- Felton M.V. (1994). Historical Funding Patterns in Symphony Orchestras, Dance, and Opera Companies, 1972–1992 // Journal of Arts Management, Law and Society. Vol. 24. Pp. 8–31.
- Felton M.V. (1995). Evidence of the existence of the cost disease in the performing arts // Journal of Cultural Economics. Vol. 18. Pp. 301–312.
- Fernandez R., Palazuelo E. (2012). European Union Economies Facing ‘Baumol’s Disease’ within the Service Sector // JCMS: Journal of Common Market Studies. Vol. 50. Issue 2. Pp. 231–249. March.
- Gafgen G. (1992). Die Kunst der Okonomie am Beispiel der Okonomie der Kunst, Homo oeconomicus (ACCEDO Verlagsgesellschaft. Munchen: ACCEDO Verlagsgesellschaft. Bd. IX (2). S. 190–192.
- Gapinski J.H. (1986). The Lively Arts as Substitutes for the Lively Arts // American Economic Review. Vol. 75. Pp. 20–25.

- Gapinski J.H. (1988). Tourism's Contribution to the Demand for London's Lively Arts // *Applied Economics*. Vol. 20. Pp. 957–968.
- Ginsburgh A., Throsby D. (eds.). (2006). *Handbook on the Economics of Art and Culture*. North-Holland: Elsevier Science.
- Globerman S., Book S.H. (1974). Statistical Cost Function's for Performing Arts Organisations // *Southern Economic Journal*. Vol. 40 (April). Pp. 668–671.
- Goldberger A.S. (1964). *Econometric theory*. New York: Wiley.
- Heilbrun J. (2003). Baumol's cost disease. In: *A handbook of cultural economics*. Cheltenham: Edward Elgar. Pp. 91–101.
- Heilbrun J. and Gray C.M. (2001). *The Economics of Art and Culture*, second edition. New York: Cambridge University Press.
- Kostina E.P. (1999). Tvorcheskiy trud v ispolnitelskikh iskusstvakh. Evolyutsiya sotsi-also-ekonomicheskikh otnosheniy (1960–1990-e godyi). M.: Gosudarstvennyiy institute iskusstvovznaniya.
- Kouen T. (2005). Pohvala kommercheskoy kulture: kulturniy pessimizm i kulturniy optimizm // *Otechestvennyie zapiski*. No. 4 (25).
- Kruskal W. (1987). Relative Importance by Averaging Over Orderings // *The American Statistician*. Vol. 41. No. 1 (Feb.). Pp. 6–10.
- Kurabayashi Y. and Ito T. (1992). Socio-economic Characteristics of Audience for Western Classical Music in Japan. In: R. Towse and A Khakee (eds.). *Cultural Economics*. Berlin/Heidelberg: Springer Verlag. Pp. 275–287.
- Lévy-Garboua L., Montmarquette C. (1996). A microeconomic study of theater demand // *Journal of Cultural Economics*. Vol. 20. Pp. 25–50.
- Lévy-Garboua L., Montmarquette C. (2003). Demand. In: Towse R. (Ed.). *A Handbook of Cultural Economics*. Cheltenham, UK : Edward Elgar. Pp. 201–213.
- Moore T.G. (1996). The Demand for Broadway Theater Tickets // *Review of Economics and Statistics*. Vol. 48. Pp. 79–87.
- Muzychuk V.Yu. (2012). Dolzhno li gosudarstvo finansirovat kulturu? (Nauchnyiy doklad). M.: IE RAN.
- Neck R., Getzner M. (2007). Austrian Government Expenditures: «Wagner's Law» Or «Baumol's Disease»? // *International Business & Economics Research Journal (IBER)*. Vol. 6. No. 11. Pp. 49–66.
- Nordhaus W. (2008). Baumol's Diseases: A Macroeconomic Perspective // *Contributions to Macroeconomics* // Berkeley Electronic Press. Vol. 8. Issue 1.
- Peacock A.T. (1969). Welfare Economics and Public Subsidy to the Arts // *Manchester School of Economics and Social Studies*. Vol. 37. Pp. 323–335.
- Peacock A. (1991). Economics, Cultural Values and Cultural Policies // *Journal of Cultural Economics*. Vol. 15. No. 2. Pp. 1–18.
- Peacock A.T. (1992). *Cultural Economics*. Berlin – Heidelberg: Springer Verlag.
- Pietro-Rodriguez J., Fernandez-Blanco V. (2000). Are Popular and Classical Music Listeners the Same People? // *Journal of Cultural Economics*. Vol. 24. Pp. 147–164.
- Pomp M., Vujic S. (2008). Rising health spending, new medical technology and the Baumol effect // CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis. December.
- Publika teatra v Rossii. (2011). *Sotsiologicheskie svidetelstva 1890–1930 godov* / Red. sostav. Yu.U. Foht-Babushkin. SPb.: Aleteyya (Sotsiologiya i ekonomika iskusstva: nauchnoe nasledie).
- Rubinstein A.Y. (1987). Issues of Price and Subsidy in the Arts in The U.S.S.R. // *Journal of Cultural Economics*. Vol. 11. No. 2. Pp. 65–83.
- Rubinshteyn A.Ya. (1991). *Vvedenie v ekonomiku ispolnitelskogo iskusstva*. M.: Soyuzteatr.
- Rubinstein A.Y. (1995). On The Problem of Russian Theatre Market Segmentation. In: *3rd International Conference on Arts and Cultural Management*. London: Springer-Verlag.
- Rubinstein A. (1997). Financing of culture in Russia: analysis and mechanisms of state support. Koln, BRD, «BIOST».
- Rubinshteyn A.Ya. (2008). Kultura i gosudarstvo: novyy vzglyad // *Observatoriya kultu-ryi*. No. 2. S. 42–50.
- Rubinshteyn A.Ya. (2009). K teorii ryinkov opekaemyih blag. Statya 2. Sotsiodinami-cheskoe opisaniye ryinkov opekaemyih blag // *Obschestvennyie nauki i sovremen-nost*. No. 2. Pp. 138–150
- Rubinshteyn A.Ya., Gedovius G.G. (2002). Sotsiologicheskie izmereniya // *Ryinek kultur-nyih uslug: publika teatra 90-h godov (otv. redaktori A.Ya. Rubinshteyn, Yu.U. Foht-Babushkin)*. SPb.: Aleteyya.
- Rubinshteyn A. (2013a). Studing «Patronized goods» in cultural sector. Econometric model of Baumol's disease. Part I. Creative and Knowledge Society // *International Scientific Journal*. No. 1.
- Rubinshteyn A. (2013b). Studing «sponsored goods» in Cultural Sector. Econometric model of Baumol's disease. Part II. Creative and Knowledge Society // *International Scientific Journal*. No. 3.
- Rubinstein A.J., Baumol W.J., Baumol H. (1992a). On the economics of the performing arts in the Soviet Union and the USA: a comparison of data // *Journal of Cultural Economics*. Vol. 16. No. 2. Pp. 1–23.
- Rubinstein A., Baumol W., Baumol H. (1992b). On the Economics of the Performing Arts in the USSR and the USA: A Preliminary Comparison of the Data. In: *Cultural Economics* (Ed. Ruht Towse, Abdul Khakee). Berlin: Springer-Verlag.

- Schwarz S. (1987). Output in the Performing Arts: in An Elusive Concept. Economic Efficiency in the Performing Arts. Association for Cultural Economics.
- Schwarz S., Greenfield H.J. (1981). The Facts First: A Reply to Baumol and Baumol // Journal of Cultural Economics. Vol 5. No. 2. Pp. 85–87.
- Schwarz S., Peters M. (1983). «Growth of Arts and Cultural Organizations in the Decade of the 1970s». A study prepared for the Research Division, National Endowment for the Arts, Rockville, MD, Informatics General Corporation.
- Scitovsky T. (1976). The Joyless Economy. N.Y.: Oxford University Press.
- Seaman B.A. (2005). “Empirical studies of demand for the performing arts”. Nonprofit Studies Program Working Paper NP05-03. Andrew Young School of Policy Studies, Georgia State University.
- Seaman B.A. (2006). Empirical studies of demand for the performing Arts. In: A. Ginsburgh and D. Throsby (eds.). Handbook on the Economics of Art and Culture. Vol. I. North-Holland: Elsevier Science.
- Seregina O., Ryzhova E., Chechikova Yu. (2012). Striptiz Melpomenyi // Novyie izvestiya. No. 7. S. 13.
- Shishkin S.V. (2003). Ekonomika social'noj sfery. Uchebnoe posobie. M.: GU VSH.
- Shkromada V.V. (2009). Opekaemye blaga i byudzhetnoe finansirovanie kul'tury: mezhsranovoj analiz. M.: IE RAN.
- Stigler G.J., Becker G.S. (1977). De Gustibus Non Est Disputandum // American Economic Review. Vol. 67. Pp. 76–90.
- Tambovcev V.L. (2012). Prichiny «bolezni izderzhek» Baumolya: nizkaya proizvoditelnost ili kulturnye stereotipy? // Zhurnal Novoj ehkonomicheskoy associacii. No. 2(14). S. 132–134
- Teatr kak sotsiologicheskij fenomen / Otvet. red. N.A. Hrenov. (2009) / SPb.: Aleteya. (Sosiologiya i ekonomika iskusstva: nauchnoe nasledie).
- The Ford Foundation. (1974). The Finances of the Performing Arts. Vol. I. New York: The Ford Foundation.
- Throsby D., Withers G. (1979). The Economics of the Performing Arts. Melbourne: Edward Arnold Publishers.
- Towse R. (1994). Achieving Public Policy Objectives in the Arts and Heritage. In: A. Peacock and I. Rizzo (eds.). Cultural Economics and Cultural Policies. L.: Kluwer Academic Publishers.
- Towse R. (ed.) (1997a). Baumol's Cost Disease: The Arts and Other Victims. Cheltenham: Edward Elgar.
- Towse R. (ed.) (1997b). Cultural Economics: The Arts, the Heritage and the Media Industries. Vol. II. Cheltenham: Edward Elgar.
- Towse R. (ed.) (2003). A Handbook of Cultural Economics. Cheltenham: Edward Elgar.
- Towse R. (2010). A textbook of cultural economics. Cambridge: Cambridge University Press.
- Yasin E., Andrushchak G. i dr. (2011). Socialnye itogi transformacii, ili Dvadcat' let spustya // Voprosy ekonomiki. No. 8.

Рубинштейн Александр Яковлевич
arubin@aha.ru

Alexander Rubinshtein

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

CAN PERFORMING ARTS BE PROFITABLE?

Abstract. The present study is devoted to one of the traditional types of «patronized goods» – and these are artistic products created in the sphere of culture and art. Its main goal is an empirical test of the well-known theoretical regularity, – and that is «the disease of prices», as applied to statistical data, characterizing the activity of Russian theaters and concert organizations. In this regard, the paper substantiates the construction of three indices, measuring labor productivity lag, catching up with the dynamics of wages and outstripping the rise in ticket prices, in relation to the relevant parameters of macroeconomic dynamics. Among the main results of the study the development of an econometric model of the «disease of prices» should be called, describing the dynamics of the income deficit in the three-dimensional space of these fundamental factors, as well as their calibration for arts organizations.

Keywords: *patronized goods, «disease of prices», labor productivity lag, income deficit, Baumol indices, model of «disease of prices».*

JEL Classification: C43, L38, Z1, Z11.

М.А. Давыдов

*д.и.н., профессор Научно-исследовательского университета –
Высшей школы экономики, ведущий научный сотрудник ИЭ РАН*

МОДЕРНИЗАЦИЯ ВИТТЕ–СТОЛЫПИНА И ЕЕ СПЕЦИФИКА¹

Аннотация. Традиционная отечественная историография в основном придерживается негативной интерпретации результатов реформы 1861 г. и последующих реформ Витте–Столыпина. Она согласуется с марксистским взглядом на Октябрьскую революцию как результат объективных классовых антагонизмов.

В данной работе приводятся статистические данные, опровергающие такую интерпретацию. Благополучие основной части населения царской России – крестьян – росло, чему способствовала не только земельная реформа 1861 г., но и проводимая правительством Витте индустриализация, и последующая столыпинская реформа, предоставившая крестьянам гражданские права и возможность выхода из прежней общины. Проведение реформ дополнялось достаточно эффективным административным сопровождением, ускоренным землеустройством.

Благополучие населения росло даже во время Первой мировой войны, тяготы которой Россия переносила более успешно, чем Германия и Австро-Венгрия. Приведенные данные убедительно свидетельствуют об ошибочности традиционного «объективистского» марксистского анализа причин и последствий революций 1917 г. Ими стали, в первую очередь, межэлитные противоречия, анализ которых выходит за рамки настоящей работы.

Ключевые слова: реформа, модернизация, индустриализация, благополучие, голод.

Классификация JEL: N00, N10, N50, N70.

Введение

Судьбы пореформенной модернизации России остаются остро дискуссионной проблемой. Идея ее несостоятельности, хотя и утратила прежнюю аксиоматичность, все же остается достаточно популярной. Это неудивительно – с одной стороны, на ее внедрение в сознание общества в течение без малого ста лет работал мощнейший пропагандистский аппарат, а с другой, среди историков и экономистов слишком много тех, чьи научные интересы прямо затрагивает противоположный взгляд.

Автор этих строк разделяет точку зрения, согласно которой пореформенная модернизация в целом протекала успешно, что позволило России к 1913 г. в значительной степени преодолеть отставание от передовых стран Запада, фиксируемое в середине XIX в. В первую очередь это произошло благодаря комплексу реформ, проводившихся С.Ю. Витте с конца 1880-х гг. до начала 1900-х гг., которые в свою очередь сделали возможными реформы П.А. Столыпина, прежде всего аграрную. Данные преобразования, придавшие новый мощный импульс развитию империи, при всех сложностях были настолько значимы и эффективны, что позволяют выделить внутри пореформенной модернизации России особый период и назвать его модернизацией Витте–Столыпина. Как представляется, речь идет не просто о двух сменяющих друг друга периодах реформ, а о двух взаимосвязанных

¹ Работа выполнена при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, грант 16-06-00288.

и взаимообусловленных стадиях процесса модернизации страны, прямо связанных с увеличением уровня свободы ее жителей и повышением уровня их благосостояния.

Мой тезис таков – модернизация Витте–Столыпина была временем весьма успешных социально-экономических и политических преобразований, которые превратили в конце XIX – начале XX в. Российскую империю в одну из самых динамично развивающихся стран в мире. Среди причин этого феномена²:

- ▶ модернизация торгового-промышленного и финансового законодательства, освободившая экономику от многих юридических стеснений предшествующего времени;
- ▶ поддержание протекционизма как необходимой меры для развития отечественной промышленности;
- ▶ динамичное строительство железных дорог, в сильнейшей степени стимулировавшее мощное развитие тяжелой промышленности;
- ▶ реформа железнодорожных тарифов;
- ▶ введение золотого обращения;
- ▶ активное привлечение иностранного капитала, что в большой мере позволило решить проблему финансовых источников индустриализации;
- ▶ реформа налогообложения промышленности и торговли, включая введение винной монополии;
- ▶ ряд мер, оптимизировавших функционирование отдельных отраслей народного хозяйства, реформа деятельности Крестьянского поземельного банка, государственных сберегательных касс, создание реальной системы профессионального образования и многое другое.

Эти меры, в совокупности во многом изменившие условия функционирования народнохозяйственного механизма России, способствовали расширению внутреннего рынка для промышленности, содействовали подъему крестьянского хозяйства и в конечном счете привели к созданию внутреннего потребительского рынка для промышленности.

1. Опыт России и Японии. Отношение элит к модернизации

Аграрная реформа Столыпина, уравнивавшая крестьян в правах с остальным населением и предоставившая им право собственности на землю, в свою очередь дала сильнейший импульс масштабным изменениям не только в народном хозяйстве, но и в жизни страны в целом. Реформа также способствовала преодолению кризисных явлений в аграрном секторе ряда губерний страны и заметно ускорила процессы стихийной интенсификации сельского хозяйства, начавшиеся в конце XIX в. В рассматриваемый период окончательно формируется всероссийский рынок – от Варшавы до Владивостока, от Петербурга и Архангельска до Карса и Ферганы.

В то же время очевидно, что эти успехи, несомненно, могли бы быть еще значительнее, если бы не априорное неприятие эффективной модернизационной модели значительной частью общества и элит (отчасти и правительством страны), а также их весьма активное сопротивление как идеям указанных реформ, так и их проведению. Данную мысль, полагаю, проще всего пояснить следующим сопоставлением.

В 1860-х гг. две империи – Российская и Японская – приступили к реализации собственных вариантов экзогенной модернизации. Считается, что усвоение достижений Запада России было необходимо для возвращения статуса великой державы, а Японии – для его завоевания.

² Далее они излагаются не в порядке значимости.

Напомню, что в течение 1868–1873 гг. в Японии были ликвидированы феодальная раздробленность и сословное неравенство, проведена аграрная реформа и стало всемерно поощряться частное предпринимательство, что в совокупности создавало необходимые предпосылки для быстрого развития капитализма. В 1872 г. была введена всеобщая воинская повинность, окончательно подорвавшая позиции самураев. Была создана стройная административно-бюрократическая система управления, основанная на равенстве сословий, усилении роли казны и единой финансовой системы страны, подчиненных центру регулярных воинских подразделений. В ходе аграрных преобразований было уничтожено крупное феодальное землевладение, выкупленное государством на выгодных для знати условиях. В 1872 г. был легализован принцип частной собственности на землю: разрешена купля-продажа земли и проведена поземельная перепись, в ходе которой владельцы вместе с документами получали землю в собственность. Все крестьяне юридически были объявлены собственниками, хотя не все ими остались. В 1872 г. был принят либеральный закон об образовании, по которому мужчины и женщины всех сословий получили равное право на образование³. В начале 1880-х гг. появились первые политические партии, а в 1889 г. – парламент (История Японии, 1998. С. 29–76; см. также: *Дацзышен*, 2007; С. 113–134; *Дейноров*, 2011. С. 552–615; *Севастеев*, 2008. С. 154–161; *Теймс*, 2009. С. 178–190)).

Россия пошла иным путем.

Результаты обе страны сверили в 1904–1905 гг., и Япония, в считанные годы проведшая масштабные реформы, закончившие ее долгое средневековье, доказала состоятельность *своего* подхода к преобразованиям подобного рода. Почему так произошло? Ведь исходные позиции этих стран в 1860-х гг. казались несопоставимыми!

Едва ли не главная причина заключалась в том, что в мировоззрении российских и японских элит такие понятия, как «великая держава» и «сохранение самобытности», сочетались по-разному. Япония воплощала в жизнь продуманную *программу* всесторонних и притом *радикальных* преобразований, а Россия лишь модифицировала, пусть и весьма серьезно, многие, но далеко не все из ключевых аспектов своего бытия, за 50 лет так и не отважившись на ряд реформ, проведенных японцами.

Модернизация в классическом смысле подразумевает процесс перехода от аграрного общества к индустриальному. Характерная особенность российского варианта экзогенной модернизации состояла в том, что и правительство, и общество по многим причинам были против подобного перехода. Они видели Россию страной земледельческой, но отнюдь не промышленной, в том числе потому, что заводы и фабрики несут с собой капитализм и рождают такой опасный феномен, как пролетариат.

Это была причудливая смесь славянофильства и «смутно социалистических» идей (Б.Н. Чичерин). При этом новейший социализм удивительно гармонично сочетался с привычным российским патерналистско-крепостническим восприятием окружающего мира, что, впрочем, неудивительно, ибо в основе обоих явлений лежит принуждение и насилие. Как ни парадоксально, течение модернизации в России во многом определял именно этот смутный идейный багаж, а не объективные потребности развития страны, претендующей на роль мировой державы, поскольку с общественностью во многом было солидарно и правительство. Соответственно, вопрос о том, как оно при этом собиралось возвращать и поддерживать статус великой державы, оставался (и остается!) открытым.

Нужно ясно понимать, что уже к 1855 г. русское общество было, по меньшей мере, перекормлено ужасами раннего капитализма, о чем подробно писал еще М.И. Туган-Барановский. В отторжении капиталистического строя сходились и обитатели Зимнего

³ В 1886 г. было принято обязательное 4-летнее начальное образование, которое с 1900 г. стало бесплатным. К концу XIX в. уже около 85 % японских детей получали обязательное начальное образование. По этому показателю к началу XX в. Япония сравнялась с Великобританией.

дворца, и посетители явочных квартир. Поэтому в 1860-х гг. «настоящего» капитализма правительство «создать», с одной стороны, не могло, поскольку для этого было необходимо отказаться от того, что являлось основой государственной политики – сословно-тяглового строя и предоставить населению общегражданские «буржуазные» свободы, в том числе и право собственности на землю, а с другой – оно искренне не хотело этого – по соображениям морально-нравственного свойства⁴.

В силу этого оно очень долго делало явно недостаточно для развития современной промышленности и практически ничего – вплоть до 1906 г. – для интенсификации сельского хозяйства, прежде всего, крестьянского. Десятилетия после 1861 г. русское общество провело в бесплодных дискуссиях о преимуществах артели, ассоциаций, кустарного производства перед фабрикой, которые (дискуссии) вполне наглядно демонстрируют инфантилизм общественного сознания и непонимание большей частью образованного класса особенностей ежедневно меняющегося мира. Нельзя здесь не вспомнить мысль, высказанную М.И. Туган-Барановским по этому же примерно поводу: «Общий строй русской жизни не благоприятствует успеху слишком трезвенных, реалистических программ» (Туган-Барановский, 1997. С. 518).

2. Южный экономический район как пример противоречивого отношения пореформенных элит к индустриализации

Яростные филиппики общественности в адрес индустриализации сопровождались робкой, невнятной политикой правительства в торгово-промышленной сфере, что подтверждается, в частности, почти трагикомическими перипетиями становления производства рельсов и подвижного состава в России.

В свете данной информации не кажется случайностью, что во время войны 1877–1878 гг. Россия, в отличие от Турции, оказалась без современного флота. А ради чего тогда вся внешняя политика 15 лет строилась вокруг отмены условий Парижского трактата, которая с большой помпой произошла в 1871 г.? Помпой все и ограничилось – Россия не только не имела современного флота на Черном море, но и дальнобойной стальной артиллерии, а из пехотинцев лишь каждый пятый имел усовершенствованную винтовку «бердан № 2» (История СССР..., 1968. Т. V. С. 250).

Едва ли не самым ярким примером косности и инертности правительства, а также и российского бизнеса, является история возникновения Донецко-Криворожского бассейна, превратившего Новороссию в динамический центр отечественного народного хозяйства и сыгравшего ключевую роль в промышленном подъеме 1890-х гг. и индустриализации страны вообще.

⁴ Л.Е. Шепелев, оценивая торгово-промышленную политику царизма после 1861 г. в целом, справедливо считает, что «капитализм как буржуазный общественный строй (т. е. в современном нам широком понимании этого слова) не мог быть непосредственной целью политики царского правительства по классовым соображениям и не был такой целью в действительности.

Капиталистическая система хозяйства (но не система капиталистического хозяйства) – вот то единственное, что принималось правительственной политикой в качестве полезного элемента – средства достижения развития крупной промышленности в стране».

Правительство стремилось к развитию экономики, промышленности, в первую очередь крупной, и неизбежно развивавшийся при этом капитализм «был вынужденным средством достижения этой цели и платой за это. При этом имелось в виду, что политика правительства в ее конкретных проявлениях призвана не допустить или по крайней мере значительно смягчить проявление таких нежелательных явлений капиталистической системы хозяйства, как экономические кризисы, спекуляции, конфликты между трудом и капиталом и т. п.» (Шепелев, 1981. С. 19).

Предпосылки для этого были созданы простым фактом соединения рельсовым путем залежей железной руды у Кривого Рога и залежей угля в районе Юзовки через Екатеринослав в 1884 г. (до этого Джон Юз несколько лет возил железную руду на волах за примерно 450 верст). В 1885 г. общество Брянского завода, первым оценившее новую ситуацию, начало строить на Днестре возле Екатеринослава Александровский завод (позже – один из крупнейших в СССР Днепропетровский завод имени Петровского). Его первая домна выплавляла металл в 1887 г., и не случайно Л.Б. Кафенгауз именно этот год взял за точку отсчета в своей классической монографии «Эволюция производства России (последняя треть XIX в. – 30-е годы XX в.)» (Кафенгауз, 1994). В 1889 г. образовалось Южно-Днепровское металлургическое общество, построившее в 30 верстах от Екатеринослава в селе Каменском (знаменитом в советской истории Днепродзержинске) Днепровский завод (Брандт, 1898. С. 54–55) и началась цепная реакция строительства десятков (в сумме – сотен) новых предприятий в самых разных отраслях, что, в свою очередь, произвело переворот в сельском хозяйстве Новороссии.

Так возник Южный экономический район.

Однако началу движения по вновь построенному знаменитому мосту через Днепр в Екатеринославе в 1884 г. предшествовала многолетняя эпопея пионера открытия железных руд Кривого Рога А.Н. Поля, которая сама по себе служит свидетельством неблагоприятия в экономической политике правительства. Высококачественную железную руду Польша открыл в 1866 г., вскоре она успешно прошла экспертизу европейских геологов и металлургов. А затем Польша, выкупивший месторождение, 15 лет бесплодно скитался по канцеляриям и приемным Петербурга, пытаясь обратить высокое внимание правительства и российского бизнеса на свое открытие и его громадные перспективы для России. Он категорически не хотел привлекать для освоения Кривого Рога иностранные капиталы. Одновременно он также безуспешно ратовал за строительство железной дороги Екатеринослав – Кривой Рог.

Министерство государственных имуществ только в 1875 г. соизволило отправить инспекцию для проверки, подтвердившей, что Криворожье – «второй Урал». Но это не подвинуло дело вперед. Отдав полтора десятка лет важнейшему для страны делу и пройдя до конца весь путь пророка, которого отечество считало как бы за «городского сумасшедшего», разорившийся А.Н. Польша⁵, достал «под тройной вексель и за какие-то баснословные проценты 1000 р.» у ростовщиков и в 1880 г. уехал в Париж (там же. С. 53–54). Оттуда он вернулся миллионером.

Прежние антагонисты, порицатели и насмешники стали яркими поклонниками и восхвалителями. Польша внес в банки Екатеринослава более 500 тыс. руб., погасив свои долги и вернув домой бесценную коллекцию. В Париже Польша встретился с французским предпринимателем-железнодорожником, директором «Железнодорожного общества Париж–Лион» и владельцем крупных металлургических заводов в Алжире Поленом Талабо (Paulin Talabot). Тот оказался куда прозорливее российского истеблишмента и всех отечественных «капитанов бизнеса», вместе взятых, и моментально оценил идеи нашего героя. Талабо сразу же согласился на основание закрытого акционерного общества «Криворожское анонимное общество минеральных железных руд» («Societe anonyme des minerals de fer de Krivoi-Rog») с уставным капиталом в размере 5 млн франков. За сутки было выпущено 10 тыс. акций стоимостью 500 франков каждая. Дирекция нового общества состояла из французов и российских подданных в равном соотношении. Польша стал не только крупнейшим акционером, но и одним из директоров общества (Линднер, 2009. С. 192). В Кривом Роге началась добыча руды, а в экономической истории России – новый период.

⁵ А.Н. Польша – богатый помещик, обладатель уникальной коллекции древностей, которая легла в основу экспозиции Екатеринославского музея, к 1880 г. стал банкротом, поскольку все, что было связано с продвижением его проекта (изыскания, экспертизы, приглашения иностранных специалистов, издания книг и т.д.) финансировал за свой счет.

Если бы в правительстве империи того времени были люди, подобные С.Ю. Витте, идеи А.Н. Поля материализовались бы раньше. Можно предположить также, что если бы Кривбасс и Донбасс были соединены рельсами до войны 1877–1878 гг., – а это был абсолютно реальный вариант, – судьба индустриализации в России была бы иной, поскольку предпосылки для промышленного подъема были бы созданы раньше. Ведь ходатайство о строительстве железной дороги, которая соединила бы угольные шахты Донбасса и криворожскую железную руду и дала бы эти грузам выход на запад путем соединения с Харьковско-Николаевской железной дорогой, Польша возбудил еще в начале 1870-х гг. Он был человеком государственного ума и потому еще в 1873 г. советовал, в частности, построить в Николаеве судостроительный завод, что было сделано, однако, лишь в 1895 г. (знаменитый «Наваль»).

Вслед за Полем начало хлопотать о строительстве железной дороги и Екатеринославское губернское земство, а затем Польша повторил свое ходатайство. Наконец, 22 апреля 1875 г. проект дороги был Высочайше утвержден. Однако до начала войны с Турцией дело не сдвинулось, и эти неспешные темпы решения насущнейших народнохозяйственных проблем – еще одна иллюстрация упомянутого выше подхода правительства. А затем «наступившая война 1877–1878 годов... заставила отодвинуть на задний план... интересы внутренней политики. По окончании войны проект постройки указанного железнодорожного пути был совершенно забыт, и новые ходатайства Поля долгое время оставались безуспешными, и только наступивший затем ряд неурожайных годов в Екатеринославской губернии и необходимость доставить голодающему населению средства к прокормлению себя подали правительству мысль приступить к постройке испрашиваемой А.Н. Полем и Екатеринославским земством железной дороги» (По Екатерининской..., 1903. С. 23). Характерно, что и тогда «значение разрешенной к постройке дороги весьма многими подвергалось сомнению» (Из архива С.Ю. Витте, 2003. С. 24).

Трудно представить, чтобы во второй половине XIX в. в любой из ведущих стран мира такая несложная с технической точки зрения задача, как строительство 400 км железной дороги в степи, решалась свыше 10 лет. Позже Н.Г. Гарин-Михайловский, замечательный писатель и инженер-путеец, начинавший строительство Транссиба, отчасти повторит эпопею Поля, добиваясь разрешения на сооружение первой в стране узкоколейной железной дороги в Самарской губернии. Странным образом этот «антииндустриализм» русского общества в нашей историографии обделен вниманием⁶, и во многом именно поэтому, полагаю, так невнятно в отечественной литературе описывается история промышленности до 1890-х гг., где все сводится к трудностям ее «мучительной перестройки» после 1861 г. на новый лад.

С.Ю. Витте в 1907 г. (!) констатировал: «Вообще вопрос о значении промышленности в России еще не оценен и не понят. Только наш великий ученый Менделеев, мой верный до смерти сотрудник и друг, вопрос этот понял и постарался просветить русскую публику... Конечно, когда он был жив, говорили, что он пишет так, потому что подкуплен, заинтересован» (там же), «даже распускали инсинуации, что будто бы он, поддерживая в различных своих статьях и книгах промышленность и видя в ней всю будущность России, находится чуть ли не на откупе у некоторых промышленников, что, конечно, была злостная клевета!» (там же. Т. 1. Кн. 1. С. 134–135).

Многолетняя ожесточенная критика промышленной политики С.Ю. Витте представителями разных идейно-политических течений (там же. Кн. 2. С. 47–48), а затем – еще более яростная – и преобразований П.А. Столыпина, прежде всего, аграрной реформы, с одной стороны, свидетельствует об архаичности мышления русского общества, а с другой – позволяет квалифицировать модернизацию Витте–Столыпина как «модерниза-

⁶ Полемика первых марксистов с народниками как-то не связывается с этим сюжетом.

цию вопреки», которая тем не менее обеспечила России мировое первенство по темпам роста в рассматриваемое 20-летие – 6,65% в год. При всем том «и после реформ Витте Россия оставалась страной, в которой не было подлинной свободы предпринимательства» (Ананьич, Ганелин, 2000. С. 90). При этом не подлежит сомнению, что мы говорили бы теперь об ином варианте развития Российской империи, если бы не то, что можно назвать «чудом Витте», т.е. поразительные обстоятельства его прихода во власть, сопоставимые, на мой взгляд, лишь с «чудом Сперанского». Мы как-то забываем обо всей не лишенной элементов мистики истории возвышения С.Ю. Витте, а между тем она никак не вытекала из его предшествовавшей жизни и деятельности. Во всяком случае, элемент случайности в том, что С.Ю. Витте оказался в Петербурге и вскоре стал министром, на мой взгляд, очень велик; то же, кстати, относится и к П.А. Столыпину. И, напротив, во многом закономерно то, что они смогли сделать далеко не все из того, что было ими задумано. Едва ли была сфера, в которой они реализовали бы свои планы полностью.

Роль Витте в индустриализации России была огромна. Я не буду останавливаться подробно на этой теме, которая достаточно освещена в литературе. Важно констатировать следующее. Витте, безусловно, многое удалось – его деятельность в громадной степени способствовала развитию страны. Стоит напомнить, что в сфере крестьянского вопроса он добился ликвидации круговой поруки и телесных наказаний и *реально* во многих аспектах подготовил аграрную реформу Столыпина.

Ему многое удавалось и удалось сделать, однако же, повторюсь, далеко не все из задуманного и жизненно необходимого стране он смог реализовать, и даже после его отставки с поста министра финансов Россия не стала страной с полной свободой предпринимательства.

3. Негативистские мифы о результатах реформы 1861 г. и реформах Витте

Однако и проблемы аграрного развития страны, как известно, решались отнюдь не в модернизационном ключе, чему были глубокие причины. Ни власть, ни общество не были готовы расстаться с сословным строем и уравнильно-передельной общиной, еще в середине века ставшей мифом национального самосознания. Модифицированное крепостническое восприятие окружающего мира не позволяло множеству представителей образованного класса воспринимать крестьян как равноправных социальных партнеров. Идея предоставления им права частной собственности на обрабатываемую землю, которое во всех странах было основой цивилизованного порядка и благосостояния населения, громадным большинством людей, умеющих читать, воспринималась как ересь.

Между тем правительственная политика, основанная на искусственной поддержке общины как структуры, якобы гарантирующей, что в России не появится пролетариат, обеспечивающей крестьянам прожиточный минимум, а стране – политическую стабильность, тормозила прогресс в аграрной сфере; о том, что власть до строительства Транссиба препятствовала переселению крестьян, равно как и эмиграции, можно и не упоминать (Бруцкус, 1922. С. 70). Естественным следствием такой политики стало проявление кризисных явлений в сельском хозяйстве ряда губерний – прежде всего расположенных между Волгой и Днепром.

Развитие отечественной промышленности после 1861 г. – при всех его бесспорных успехах – справедливо оценивается как недостаточное для отвлечения из деревни огромного, в силу демографического взрыва, прироста населения. Характерно, что оба эти факта в литературе и учебниках просто констатируются как некая априорная данность, вроде господства континентального климата на большей части Европейской России. Однако вышесказанное позволяет оценить их субъективную составляющую, порожденную прави-

тельственной политикой и общественной атмосферой. Прав был М.И. Туган-Барановский, который писал: «Административная регламентация и мелочные стеснения, на которые наша промышленность наталкивается на каждом шагу, вызывают огромное трение, которое существенно тормозит поступательный ход нашей промышленности».

Еще и до настоящего времени сохранила свое полное значение та оценка условий русской жизни, задерживающих наше промышленное развитие, которая была дана более 40 лет тому назад... Н.Г. Чернышевским... Эти условия нашей общественной жизни Чернышевский определил одним словом «азиатство». «Азиатство», а отнюдь не недостаток рынка мешает нам подвигаться столь же быстро по пути промышленного прогресса, как, например, Германии» (Туган-Барановский, 1997. С. 376–377). В то же время именно уравни-тельно-передельная община в огромной степени стимулировала демографический взрыв после 1861 г.

Конечно, общественные настроения, породившие неприятие модернизационной модели, изживаются и преодолеваются непросто, однако успешный ход модернизации Витте–Столыпина показал, что это вполне возможно. Полученные автором этих строк в последние годы результаты демонстрируют явную несостоятельность ряда ключевых положений парадигмы кризиса и пауперизации населения страны после 1861 г., а значит, и всех попыток представить «обнищание народных масс» основным итогом «системного кризиса самодержавия» и главным фактором революции 1917 г.

1. Еще в 2003 г. мной было установлено, что так называемый «голодный экспорт» хлеба в конце XIX – начале XX в. – пропагандистский миф, не находящий подтверждения в статистике урожаев, перевозок и потребления хлеба. Имперское правительство, в отличие от СНК СССР, не обладало монополией внешней торговли и не имело рычагов, позволяющих выкачивать хлеб из деревни. Экспорт, как всегда и бывает в странах с рыночной экономикой, был частью хлебной торговли, причем статистика недвусмысленно показывает значительный рост внутреннего рынка и в течение рассматриваемого периода (Давыдов, 2003. С. 81–239).

2. Тезис о недостоверности урожайной статистики ЦСК МВД, на материалах которой в большой мере основан пессимистический подход к проблеме потребления населения, получил серьезное подкрепление в новых статистических и нарративных источниках (Давыдов, 2016. С. 49–97). Это вновь подчеркивает, что опирающиеся на данную статистику рассуждения о крестьянстве, которое якобы на протяжении полувека балансировало «на грани голода», не выдерживают ни малейшей критики⁷. Мифологический характер идеи «голодного экспорта» вполне доказывает тот факт, что в 1894–1913 гг. среднегодовой прирост питейного дохода в 1,7 раза превышал среднегодовой прирост стоимости всего хлебного экспорта, а сумма питейного дохода за данный период превысила стоимость всего вывоза хлеба на 13,5% (там же. С. 110–112). Принципиально важно при этом, что правительство Российской империи в неурожайные годы никогда не бросало население страны на произвол судьбы, как это было после 1917 г., и уж тем более не устраивало смертный голод намеренно, как это было в 1932–1933 и 1946–1947 гг. Существовавшая государственная система продовольственной помощи в рассматриваемый период не раз доказывала свою эффективность. На поддержку пострадавших от неурожая тратились гигантские суммы – порядка 500 млн руб. за 1891–1908 гг., 88,1% которых пришлось на 15 черноземных губерний с наиболее сильным общинным режимом (а также Псковскую) (Ермолов, 1909. С. 7–28). Правительство фактически принимало на себя ответственность за стихийные бедствия, поскольку регулярно списывало с крестьян подавляющую часть продовольственных долгов.

⁷ Не касаюсь того обстоятельства, что подобные нелепости могут писать только люди, которые не испытывали такого чувства даже в течение недели.

3. Не выдержал верификации один из ключевых постулатов негативистской историографии о росте недоимок после 1861 г. как объективном показателе падения уровня жизни крестьян. Свыше 90% процентов недоимок по окладным сборам стабильно приходилось на те же 16 общинных губерний, которые одновременно были главными получателями государственной продовольственной помощи. Именно наличие уравнильно-передельной общины в первую очередь и определяло указанные негативные явления в российской деревне. Проведенный на уровне уездов анализ статистики землевладения и податной статистики в этих наиболее задолженных губерниях показал, что ни размеры крестьянских платежей, ни величина недоимок *не зависели* от площади крестьянских наделов (в частности, от пресловутого малоземелья), а определялись другими факторами, прежде всего несовершенством созданной в 1861 г. системы крестьянского самоуправления, частью которой стало податное дело, основанное на круговой поруке. Неплатежи стали своего рода формой самозащиты общинников от несправедливой податной системы и не являются доказательством снижения жизненного уровня подавляющего большинства крестьян, тем более, что весьма видное место среди должников занимали зажиточные хозяева, в том числе и представители крестьянской администрации (Давыдов, 2016. С. 151–222). Некорректно рассматривать так называемые «вынужденные осенние продажи» хлеба лишь в налоговом контексте и забывать, что осень была временем окончания годовичного сельскохозяйственного цикла, сопряженного с месяцами наибольшей брачности населения (там же. С. 223–226).

4. Анализ вышеуказанных проблем продемонстрировал наличие весьма острой герменевтической проблемы – «семантической инфляции» используемой терминологии, которая прямо влияет на делаемые историками выводы. Жители Российской империи в конце XIX – начале XX в. в понятия «голод», «нужда», «непосильные платежи», «насилие», «произвол» и т.п., которые для негативистской историографии являются ключевыми при описании дореволюционной России, вкладывали не совсем тот смысл, как сейчас.

Особенно показателен в этом плане термин «голод». До революции 1917 г. он служил для обозначения любого крупного неурожая хлебов в нескольких губерниях (в том числе и считающегося смертным голодом в 1891–1892 гг., совпавшего с эпидемией холеры, которая и унесла основную часть жертв), при котором автоматически начинал действовать «Продовольственный устав» и жители пострадавших районов получали от государства продовольственную помощь.

В более широком контексте «голод» широко употреблялся для характеристики *любого* дефицита. В литературе, в публицистике и в аналитических текстах можно встретить такие словосочетания, как «сахарный голод», «металлический голод», «хлопковый голод», «нефтяной голод», «дровяной голод», «мясной голод» и т.д. (там же. С. 837).

Такова была языковая норма, вытекавшая из дореволюционной системы координат «плохо/хорошо». В каждый исторический период у живущего поколения есть своя система негативных ценностей, в которой ранжированы и определенным образом вербализованы отрицательные явления окружающей действительности – сообразно с мерой представлений эпохи и жизненных впечатлений живущих в это время людей.

После 1917–1922 гг. эта система на глазах одного поколения радикально изменилась, неизмеримо ужесточившись. Перечисленные термины получили новое и куда более страшное наполнение. Так, «голод» стал обозначать смертный голод с людоедством. Для громадного большинства жителей нашей страны самая первая ассоциация с этим словом – голод блокадного Ленинграда, а затем – голод 1920–1921 гг. и 1932–1933 гг.

Но до 1917 г. источники описывают *принципиально иную* ситуацию – неурожай, сопровождавшийся продовольственной помощью правительства, но советскими и постсоветскими историками эти недороды – иногда по недопониманию, но чаще преднамеренно – трактуются (и соответственно их читателями воспринимаются!) уже *в меру этого нового знания*, полученного в советскую эпоху, т. е. именно как реальный смертный голод с людо-

едством. Это привело к серьезнейшим деформациям наших представлений о прошлом. Неисторики, как правило, и вовсе не подозревают о существовании в дореволюционной России системы государственной продовольственной помощи. Если не осмыслить данный феномен всерьез, если не ввести жесткую поправку на «семантическую инфляцию», то можно оставить мысль о том, что мы имеем сколько-нибудь адекватное представление об истории России после 1861 г.

Недопустимо, чтобы недороды конца XIX – начала XX в. и блокадный голод Ленинграда именовались одинаково. Сказанное, безусловно, относится и к другим перечисленным терминам негативного спектра.

Если столыпинская аграрная реформа была «насилием», то как квалифицировать коллективизацию и методы, с помощью которых она проводилась? Если дореволюционная деревня была разорена, то какими терминами мы будем характеризовать раскулаченную деревню с законом «о колосках» и другими подобными «шедеврами» «социалистического гуманизма»?

5. Транспортная статистика фиксирует мощный рост как грузового, так и пассажирского движения, что для страны с рыночной экономикой является безусловным показателем подъема народного хозяйства и растущего благосостояния ее населения. Перевозки всех грузов (кроме перевозимых поштучно) выросли с 2,5 млрд пуд. в 1894 г. до 8,0 млрд пуд. в 1913 г., т.е. в 3,2 раза, в то время как длина железнодорожной сети увеличилась с 32,7 тыс. км в 1894 до 69,2 тыс. км в 1913 г., т.е. в 2,1 раза (Сводная статистика перевозок ... за 1903 год, 1905; ... за 1913 год, 1915; Дробижев, Ковальченко, Муравьев, 1973. С. 257). При этом по сравнению с 1894–1900 гг. среднегодовая перевозка всех грузов в 1901–1908 гг. выросла на 43,8%, а в 1909–1913 г. – более чем удвоилась (рост на 109,6%) (Давыдов, 2016. С. 322–341). Число поездок пассажиров по общему и пригородному тарифам за 1894–1913 гг. увеличилось в 5,0 раз, а за 1906–1913 гг. – в 2,0 раза, в том числе количество поездок взрослых пассажиров I–IV классов по общему тарифу за те же периоды выросло соответственно в 3,3 и в 2,3 раза. Политика правительства в сфере пассажирского движения внесла весомый вклад в развитие модернизации страны, усиливая процесс интеграции между частями империи (там же. С. 344–358).

6. Успешное течение модернизации Витте–Столыпина, сопровождавшееся ростом благосостояния значительной части населения, подтверждается статистикой сберегательного дела (там же. С. 359–422). Она показывает значительное увеличение числа вкладчиков и суммы сбережений в конце XIX – начале XX в., причем это в первую очередь относится к представителям низших социальных слоев общества. В 1897 г. в стране с населением 126,4 млн чел. насчитывалось 2,3 млн сберкнижек, на которых хранилось 412 млн руб. (28,3% бюджета империи в 1458 млн руб. (Министерство..., 1902. Т. 2. С. 646–647)); т.е. сберкнижки были примерно у 9–10% семей, исходя из среднего ее размера в 6 человек. При этом сельское население, численность которого составляла 109,8 млн чел., обладало лишь 430 тыс. сберкнижек с 77,7 млн руб. (это примерно 2,35% семей и 18,7% всех сбережений).

В 1913 г. на 175,1 млн жителей России приходилось 8,6 млн книжек, на которых находилось 1550 млн руб. (45,3% бюджета империи в 3420 млн руб.); т.е., по тому же расчету, порядка 30% семей страны хранило деньги в сберегательных кассах. Сельское население увеличилось до 148,8 млн чел. и теперь оно держало на 2546,6 тыс. книжек 480,2 млн руб.; число крестьянских семей, имевших сберкнижки, выросло примерно до 10,3% (Давыдов, 2016. С. 363). Другими словами, если население империи увеличилось за 1897–1913 гг. в 1,4 раза, то число книжек и сумма вкладов на них – в 3,8 раза. Численность сельского населения выросла в 1,3 раза, число же крестьянских книжек – в 5,8 раза, а сумма вкладов – в 6,2 раза. При этом вкладчики, проходившие в статистике сберегательного дела по категориям «земледелие и сельские промыслы», «городские промыслы», «фабрики, заводы, рудники», «услужение» и «нижние чины», в 1897 г. в сумме имели 1133,4 тыс. книжек со

173,9 млн руб., а в 1913 г. – соответственно 5173,6 тыс. и 867,7 млн руб., т.е. число принадлежавших им книжек выросло в 4,6 раза, а сумма вкладов – в 5,0 раз. Если книжки вкладчиков этих категорий в 1897 г. составляли 49,8% всех книжек, то в 1913 г. – уже 60,1%, а доля их вкладов повысилась с 42,2 до 56,0% (там же. С. 364–374).

Важно отметить, что более чем в 30-ти губерниях доля крестьянских семей, имевших сберкнижки, превышала 10%, в 14-ти – 20%, а в Ярославской, Тверской, Московской, Эстляндской, Костромской и Владимирской – была выше 30%; в Ярославской губернии она составила 68,1%, в Тверской – 47,4%⁸. При этом крестьяне ряда губерний Центрально-Черноземного района, Малороссии, Юго-Запада, Новороссии и Предкавказья предпочитали вкладывать сбережения в кредитные кооперативы, которые за счет более высоких процентов по вкладам и отсутствия ограничений по их сумме с началом реформы Столыпина успешно конкурировали со сберегательными кассами (там же. С. 387–406). В совокупности эти факты переводят проблему крестьянского благосостояния в совершенно иную плоскость, неизвестную традиционной историографии.

Железнодорожная статистика, динамика сберегательного дела, а также вкладной операции в кредитных кооперативах подтверждают точку зрения Л.Н. Литошенко, согласно которой к концу XIX в. аграрный сектор страны справился с кризисными явлениями благодаря выделению слоя крупных хозяйств (15–20% общего их числа) с повышенными доходами, которые создали внутренний рынок для отечественной промышленности.

Таким образом, совокупность проанализированных источников приводит к выводу о том, что ключевые постулаты традиционной историографии, призванные демонстрировать безысходное якобы положение отечественной деревни, не подтверждаются фактами, а часто просто противоречат им.

Следовательно, пессимистический взгляд на социально-экономическое развитие России в конце XIX – начале XX в. во многом несостоятелен.

7. Однако это не означает, что имеющиеся свидетельства тяжелого положения части крестьян – даже с учетом «семантической инфляции» – неверны и их следует игнорировать. Я далек от мысли заменить старый миф новым. В ходе исследования был сделан принципиальный вывод об отсутствии противоречий между негативным и позитивным массивами данных об уровне жизни и потребления населения России в конце XIX – начале XX в. (там же. С. 827–840).

В рамках классового черно-белого подхода, призванного доказать неизбежность «Великого Октября», это противоречие неразрешимо. Однако на деле верны оба комплекса свидетельств, просто жизнь была несравненно богаче, чем ее описывали пристрастные и/или политически ангажированные современники (при этом, повторяю, пессимистические описания жизни части общинных крестьян должны оцениваться с обязательной поправкой на «семантическую инфляцию»). Это противоречие исчезает, как только мы перестаем путать проблему положения крестьянского хозяйства в пореформенной уравнилельно-передельной общине с проблемой народного благосостояния. Они, разумеется, отчасти налагаются друг на друга, но далеко не идентичны.

Положение крестьянского хозяйства определялось доходами, получаемыми со своего надела. Второй же показатель складывался из всей суммы доходов населения, и применительно к крестьянству он равен сумме доходов от надела и вненадельных заработков, прямо учесть которые мы не в состоянии, но о которых можем судить косвенно. Ведь динамика уровня благосостояния населения отражается в интегрированных показателях, характеризующих социальное и экономическое развитие России, и – взятые в комплексе – все они

⁸ Напомню, что некоторые вкладчики могли иметь на свое имя две сберкнижки – одну на вклады до востребования и вторую на вклады условные (они делились на вклады «до совершеннолетия», «на погребение», «с другими назначениями»). На условные вклады приходилось порядка 3% всех книжек и суммы вкладов. (Отчет государственных..., 1916. С. 22).

неоспоримо свидетельствуют о позитивной динамике потребления населения Российской империи, что вполне естественно. Нужно только помнить, что миллионы крестьян в той или иной форме принимали участие в экономической модернизации и индустриализации. Население страны получало деньги за производство товаров, как сельскохозяйственных, так и промышленных (и одновременно было их покупателем!), за то, что участвовало в железнодорожном, промышленном, городском строительстве, за работу на перевозившем все больше грузов транспорте (железнодорожном, речном и морском) и в сфере разнообразных услуг и пр. Это отчасти отражалось в росте акцизных доходов, динамике вкладов в сберегательные кассы и кредитные кооперативы, увеличении транспортировки потребительских товаров и т.д. И следует помнить, что каждый пуд из сотен миллионов, фигурирующих в статистике производства, торговли и перевозок, был неоднократно оплачен.

То, что негативистская историография до сих пор подменяет проблему народного благосостояния проблемой положения крестьянского хозяйства в рамках уравнилельно-передельной общины, – прямое следствие неизжитой в умах исследователей натурально-хозяйственной концепции, этого весьма примитивного продукта восприятия социалистических идей в пореформенной России. Данная теория, во-первых, ставит крестьянские доходы в прямую связь с площадью наделов, игнорируя при этом количество и качество прилагаемого к земле труда, а также фактор интенсификации; априори предполагается, что крестьянин сведущ в агрономии и весьма трудолюбив. Именно отсюда вытекает тезис о малоземелье как главной причине «бедствий» деревни – ведь наделы не увеличиваются в соответствии с ростом населения.

Во-вторых, натурально-хозяйственная концепция отвергает рынок как одну из «язв капитализма» и исходит из тезиса, что крестьянское хозяйство должно быть натуральным – во избежание «эксплуатации человека человеком». Внеаделные заработки крестьян в рамках этой логики безоговорочно осуждаются и трактуются только как свидетельство упадка, а не как, например, показатель стремления крестьян увеличить свой доход. Крестьянство в силу этого как бы перестает участвовать в модернизации, и это не случайно, ибо народники не воспринимали народное хозяйство как единое целое и на модернизацию смотрели как на временную досадную помеху (там же. С. 838–840).

Разумеется, экономическая ценность этой теории приближается к минус бесконечности. Поразительно, однако, что именно она является главным источником не только народнической трактовки аграрного вопроса до 1917 г., но и взглядов многих современных исследователей, стоящих на традиционных позициях. Из нее вытекает также и кажущееся противоречие между негативным и позитивным массивами данных о положении российской деревни после 1861 г. Отказ историков от натурально-хозяйственной концепции, полагаю, является как необходимым условием, так и здоровой основой для объективного переосмысления социально-экономической ситуации в дореволюционном аграрном секторе.

8. Для понимания смысла процессов, происходивших в аграрном секторе России в конце XIX – начале XX в. чрезвычайно важна концепция, выдвинутая Л.Н. Литошенко. В той мере, в какой железнодорожные перевозки являются отражением состояния промышленности, сельского хозяйства и торговли в стране с рыночной экономикой, имеющиеся данные свидетельствуют о значительном прогрессе народного хозяйства страны в 1894–1913 гг. Все отрасли, исключая нефтяную, развивались весьма интенсивно. Это касается отраслей и группы А, и группы Б, и сельскохозяйственного производства (в том числе и технических культур), сельскохозяйственной обрабатывающей промышленности. Следовательно, можно уверенно говорить о росте не только производства, но и народного потребления – перевозки потребительских и продовольственных товаров в течение рассматриваемого периода неуклонно увеличиваются. И это отражает факт фундаментальной важности в истории нашей страны, упорно не замечаемый негативистской историографией, а именно – начавшееся разрешение кризисных явлений в сельском хозяйстве ряде губерний.

5. Реформы Витте–Столыпина в оценках Л.Н. Литошенко, А.Н. Челинцева и других российских историков

Для понимания рассматриваемой эпохи (и, в частности, для адекватной оценки статистики перевозок и сберегательного дела – но не только!) исключительно важное значение имеет точка зрения Л.Н. Литошенко о путях разрешения казавшихся непреодолимыми кризисных явлений в российской деревне, выражавшихся в аграрном перенаселении в ряде губерний (Литошенко, 2001. С. 121–122)⁹. По его мнению, это получилось в результате естественного процесса расслоения крестьянства, в ходе которого в его среде выделилась значительная (не менее пятой части общего их числа) группа хозяйств, которая своими силами преодолела тенденции к бесконечному дроблению и создала объективные предпосылки для развития внутреннего рынка и промышленности (там же. С. 122–123).

Анализ крестьянских бюджетов привел автора к выводу о том, что в семьях с наибольшим доходом круг житейских и бытовых потребностей, равно как и степень их удовлетворения, заметно расширился по сравнению с семьями, получавшими меньший доход, что отражалось в увеличении доли продуктов, покупаемых на рынке, а не производимых в своем хозяйстве. Выросли запросы деревни относительно одежды, обуви, «предметов комфорта», а также состава пищи – «прочное место в меню крестьянского стола занимает белая мука, рис, сахар, чай, водка, приправы и пряности». Экономическая дифференциация деревни, по мнению Литошенко, «удачно» разорвала порочный круг слабого развития внутреннего рынка для промышленности и аграрного перенаселения. Потребности крестьянства возросли и усложнились, что оживило спрос на продукцию промышленности, получившей в деревне все возрастающий круг массовых потребителей «с определенными вкусами и регулярным спросом на предметы массового потребления и средства производства». Это, наконец, расширило внутренний рынок до размеров, необходимых для полноценного развития индустрии (там же. С. 123–128).

Здесь, кроме прочего, принципиально важно, что Литошенко говорит не о тех, кого тогдашняя пресса именовала «кулаками» и «мироедами», не о тех, кто держал деревню в руках и манипулировал сельскими сходами. «Мироеды» считались единицами, а 15–20% крестьян – это прежде всего многосемейные «трудоу хозяйства».

Челинцев в 1910 г., опираясь на показатели организационного строя хозяйства (распространенность методов поддержания плодородия почвы (залежи, пара, унаваживания), культуры кормовых трав, корнеклубнеплодов, сравнительной численности крупного рогатого скота, свиней и овец), показал, как в 1890–1900-х гг. эволюционировали в пространственном аспекте типы организации сельского хозяйства. Он проследил, как, двигаясь с востока на запад и в нечерноземной, и в черноземной полосе, сменяют друг друга районы с повышающейся интенсивностью – от «экстенсивной залежной полужерновой, полускотоводственной системы и кончая интенсивной плодосменной», причем «каждый более интенсивно организованный район мог рассматриваться как грядущая стадия развития для смежного низшего. Все вместе взятое говорило о поступательном, прогрессивном движении сельскохозяйственного производства в прошлом – движении, на пути коего разные районы к данному времени достигли разных пунктов. Вследствие этой разницы в организации сельскохозяйственного производства и производительность земли оказывается, неодинаковой. Чем интенсивнее первая, тем выше вторая» (Челинцев, 1928. С. 13).

Уже к 1900 г. Россия начинает абсолютно и относительно вывозить больше продукции интенсивных отраслей сельского хозяйства – льна, сахара, масла, яиц (там же. С. 25).

⁹ Я намеренно не углубляюсь в требующую отдельного рассмотрения тему «аграрного кризиса», которая, в частности, требует специального анализа особенностей словоупотребления (см. также: (Грегори, 2003. С. 29–37)).

И в дальнейшем этот процесс будет только нарастать. Данные Челинцева в большой мере иллюстрируют процесс стихийной интенсификации крестьянского хозяйства, начавшийся в XIX в., и одновременно дополняют точку зрения Литошенко.

О благотворном воздействии развития промышленности на аграрный сектор можно судить на примере Донбасса (Давыдов, 2016. С. 307). Растущему фабрично-заводскому и городскому населению, пишет Литошенко, было необходимо продовольствие и сельскохозяйственное сырье, что привело к появлению «выгодной для земледелия конъюнктуры цен и рыночных условий» (Литошенко, 2001. С. 128–129). Таким образом, между промышленной индустрией и аграрным сектором установился необходимый обмен услугами и материальными ценностями. «Сельское население постепенно и, по крайней мере, относительно, разрежалось, соотношение между семьей, доходом и обрабатываемой площадью показывало более устойчивые и нормальные пропорции» (там же. С. 129).

Наконец, в крестьянском хозяйстве появился чистый доход, достигающий нередко 20% общей суммы натуральных и денежных расходов (там же. С. 128). Эти излишки стали «источником накопления мелких капиталов, тонкими струйками стекавших в кредитные учреждения или непосредственно обращавшихся на расширение и улучшение сельскохозяйственного производства» (там же. С. 129). Следствием указанных процессов, отмечает автор, стало улучшение общего экономического положения России.

Этот безусловно фиксируемый в 1900-х гг. прогресс в то же время «в значительной мере» был и результатом «рациональной экономической политики. Старое правительство довольно скоро разгадало природу поразившего сельское хозяйство недуга и меры лечения, предпринятые им, оказали свое действие» (там же. С. 131). И здесь Литошенко, как и Б.Д. Бруцкус, выделяет реформы Витте и аграрные преобразования Столыпина. Финансово-экономические реформы Витте стали «одним из наиболее удачных приемов смягчения кризиса аграрной перенаселенности». Прежде всего, индустриализация отвлекла от земледелия часть избыточного населения, которое концентрировалось в основном в нижних стратах крестьянства. А налоговая система Витте, опиравшаяся на рост косвенных налогов, а значит, на деревню, привела к результатам, о которых не думали его многочисленные критики.

«На первый взгляд крестьянин», – пишет Л.Н. Литошенко, – «вынужденный платить высокие акцизы на сахар, чай, водку, спички и другие продукты, казался в сильном проигрыше. В действительности взятые у него государством “последние крохи” косвенным путем приносили сельскому хозяйству несравненно большую пользу, чем если бы они оставались в распоряжении мелких производителей. Государство нашло выгодное и производительное применение для собранных у населения средств» (там же. С. 131–132).

Вся деятельность Витте – от строительства ряда основных железнодорожных магистралей, введения золотого обращения, укрепления системы государственного и частного кредита до выгодных торговых договоров, протекционистского таможенного тарифа, казенных заказов и многого другого – вызвала в конечном счете, считает автор, бурный расцвет отечественной промышленности.

А затем началась аграрная реформа Столыпина, открывшая простор инициативе и предприимчивости крестьянства. Конечно, и покупка земель у Крестьянского банка или через его посредничество, и переселение в Сибирь способствовали решению аграрного вопроса. Однако главную роль сыграло освобождение нравственных и физических сил крестьянства из-под гнета общины.

То, что значительная часть крестьян внутренне была к этому готова, подтверждается формированием, как говорилось, значительной группы хозяйств, вполне обеспеченных землей и капиталами и начавших стихийную интенсификацию сельского хозяйства еще до реформы: «все это свидетельствовало о том, что молекулярный процесс оздоровления крестьянского хозяйства уже начался» (там же. С. 136).

Столыпинская аграрная реформа, условно говоря, открыла шлюз энергии отечественного крестьянства, привела в движение громадный массив находившихся вне рынка общинных земель, результатом чего стал последующий подъем сельского хозяйства вплоть до Первой мировой войны, находящий подтверждение в самых разных источниках, в том числе и в цифрах перевозок.

По своему масштабу аграрные преобразования Столыпина не имели аналогов в мировой истории. Конечно, можно сказать, что площадь земель, полученных жителями США по Гомстед-акту, была значительно больше, однако он и действовал не 10 лет, а более ста – с 1862 г. до конца XX в.; знаменитые «Земельные гонки» имели место в 1889–1895 гг. При этом невозможно сопоставлять степень сложности нарезки на участки пустой прерии и землеустройства в давно населенной местности с огромной чересполосицей и дальнотельем, как это было в Европейской России и даже в Сибири.

Уникальность российских аграрных преобразований была ясна уже непредвзятым современникам. В официальном издании ГУЗиЗ приводится выдержка из «последнего капитального труда о русском землеустройстве, вышедшего в 1913 году в Германии», автор которого К.А. Вит-Кнутсен замечает: «Всякий непредубежденный, ознакомившийся с основными линиями новой русской аграрной реформы, не может не вынести впечатления, что мы тут стоим перед глубоко задуманной земельной реформой, с широким размахом проводимой в жизнь. Более того: следует признать, что изданные после 1905 г. русские аграрные законы не имеют себе равных во всемирной аграрной истории как по принципиальной важности их, так и по ходу их осуществления».

Правда, благотворные последствия проводимых реформ для русского крестьянского хозяйства обнаружатся не сразу, а воздействие их на условия сельскохозяйственного производства других стран Старого Света, быть может, заставит себя ждать еще долго. Но нельзя отрицать (это было бы непризнанием явных фактов и истин аграрной политики), что мы имеем дело с решительным, коренным поворотом к лучшему в истории русского сельского хозяйства. Громадные же размеры русского колосса и, более того, его способность к развитию, заставляют думать, что тут началась постепенная передвигка центра тяжести европейской хозяйственной жизни к востоку» (*Bauernfrage und Agrarreform in Russland*. Munchen, 1913. P. 180 (цит. по: (ГУЗиЗ, 1914. С. 28)).

Проведенное исследование позволяет рассматривать аграрные преобразования Столыпина как основанный на предоставлении крестьянам де-факто полноты гражданских прав целостный масштабный процесс реформирования аграрного сектора российской экономики, который включал:

1) радикальное расширение площади крестьянской частной земельной собственности благодаря укреплению наделной земли в собственности, а также покупке земель у Крестьянского поземельного банка и при его посредничестве;

2) реструктурирование крестьянского землепользования путем землеустройства, охватившее гигантскую территорию в Европейской и Азиатской России, равную по площади современным Франции, Бельгии, Швейцарии и Австрии.

3) агротехнологическую революцию, т.е. повышение уровня крестьянского земледелия, его производительности и материального благосостояния путем интенсификации крестьянского хозяйства. Освобождение его от пут архаичного общинного земельного права само по себе должно было стимулировать инициативу и предприимчивость крестьян. Параллельно, благодаря соединенным усилиям правительства и земств, стремительными темпами стало расти агрономическое просвещение крестьян;

4) развитие всех видов кооперации, сделавшее Россию одним из мировых лидеров кооперативного движения. Кредитная кооперация инвестировала в деревню миллиарды рублей. Десятки тысяч кооперативов с десятками же миллионов участников стали абсолютно новым и весьма значимым компонентом жизни страны. Настолько значимым, что

после краха «военного коммунизма» Ленин вынужден был задуматься о плане построения социализма через кооперацию.

5) новую переселенческую политику;

6) начало реализации грандиозного по замыслу и размаху плана освоения Азиатской России, а также ее интеграции в жизнь страны и во всероссийский рынок; позже этот план был как бы экспроприрован советской властью, которой по незнанию и «иным соображениям» мы и приписываем его авторство.

По сути же Столыпинская аграрная реформа начала (не более и не менее) *мирное*, эволюционное – но притом ускоренное – социальное, экономическое и во многом культурное переустройство Российской империи в целом. Полагаю, так быстро и масштабно жизнь страны не менялась со времени Великих реформ, если не эпохи Петра I.

Преобразования прямо, хотя и не в равной степени, затрагивали все пять сфер, в которых, как считается, происходит совокупность модернизационных процессов, – политическую, социальную, культурную, экономическую и психологическую. Следствием этого стало, в частности, начало постепенного изменения антирыночной и антимодернизационной ментальности значительной части населения страны.

Напомню, что до 1 января 1916 г. в Землеустроительные комиссии поступили ходатайства о землеустройстве от 6,2 млн домохозяев-крестьян, живших в 222,9 тыс. земельных единиц. При этом для 3,8 млн дворов, или 62,1%, были произведены обследования на местах и предварительные землемерные работы, т.е. «закончена подготовка», для 2,9 млн, или 46,4%, выполнены землеустроительные работы в натуре, и в отношении 2,4 млн дворов, или 38,2%, последние юридически были завершены. В стране появилось около 1,5 млн индивидуальных крестьянских хозяйств.

При этом число ходатайств о землеустройстве в 1912–1915 гг. превосходит показатели 1907–1911 гг. на 34,5%, а число утвержденных проектов – на 75,1%, что само по себе снимает вопрос о якобы «провале» преобразований.

Площадь завершенных и подготовительных землеустроительных работ составила 34,3 млн дес., или 374,7 тыс. кв. км, что равно сумме территории современных Италии и Ирландии. Если же добавить к этой цифре 10 млн дес., купленных крестьянами у Крестьянского банка и при его посредничестве, и, как минимум, 20 млн дес. землеустройства в Сибири (на деле – больше), то мы получим 64 с лишним млн дес., т.е. 700 тыс. кв. км, что равно площади Франции, Бельгии, Швейцарии и Австрии вместе взятых. И все это землеустроители и землемеры сделали – формально – за 9 полевых сезонов, из которых лишь немногие могут считаться нормальными! Ведь реформа, с одной стороны, была как бы подожжена революцией 1905 г., а с другой – Мировой войной.

Источники свидетельствуют при этом, что личностные качества членов Землеустроительных комиссий являлись очень важным фактором, определявшим ход реформы в отдельных губерниях и уездах и, следовательно, количественные показатели землеустройства. Хотя преобразования с самого начала оказались в эпицентре политических страстей, вызвав весьма серьезное сопротивление общества, в том числе и со стороны ряда правительственных чиновников, включая земских начальников (!), тем не менее в целом они протекали успешно. Анализ материалов обследования «Землеустроенные хозяйства» позволяет сделать вывод о том, что землеустройство действительно создавало внешние предпосылки для подъема крестьянского хозяйства за счет радикального сокращения чересполосицы и уменьшения дальноземелья, способствовало рациональной реорганизации сельскохозяйственной территории единоличных хозяйств и прогрессивной перестройке их экономического строя (Давыдов, 2016. С. 579–591). Важно отметить, что землеустройство автоматически повышало цену крестьянской земли – по крайней мере в полтора раза (Кофод, 1914. С. 171; Бруцкус, 1922. С. 192).

За годы реформы 2,5 млн крестьянских дворов укрепило землю в собственность. Надельная земля вошла в рыночный оборот, и 4 млн дес. земли сменило владельцев (История СССР..., 1968. Т. VI. С. 379). Землю продавали переселенцы, создавая тем самым начальный капитал для обустройства на новых местах, покупатели земли у Крестьянского банка, осевшие в городах крестьяне и т.д. Уникальны по объему были и операции Крестьянского поземельного банка, при посредничестве которого, согласно его отчетам, было куплено 10012,7 тыс. дес. «крестьянской земли» (Проскуракова, 2002. С. 345–346) (площадь современной Болгарии). Нельзя в связи с этим не вспомнить высказывание Б.Д. Бруцкуса о том, что, в отличие от бесплатной раздачи земли крестьянам, которую планировали кадеты и социалисты, процесс земельной мобилизации при участии Банка «привел к переходу земли из рук плохих хозяев (т.е. помещиков, – М.Д.) не в руки всякого случайного крестьянина, а в руки тех, кто брался отвечать перед народным хозяйством за надлежащее ее использование» (Бруцкус, 1922. С. 109–110).

Переселенческая политика позволила, как минимум, 2,7 млн чел. начать новую жизнь в Азиатской России; существует обоснованное мнение, что эту цифру нужно повысить до 3,3 млн чел. (Тюкавкин, 2001. С. 263–269). Реформа Столыпина дала начало агротехнологической революции в России. Благодаря правительственным ассигнованиям развернулась масштабная агрономическая помощь, на которую за 1910–1913 гг. было израсходовано больше средств, чем за 1895–1909 гг., – 49,6 против 47,3 млн руб. Только железнодорожные перевозки сельхозмашин и орудий, которые в 1905 г. составили 12,8 млн пуд., в 1909 г. увеличились уже до 21,5 млн пуд., а в 1913 г. – до 34,5 млн пуд., т.е. выросли с начала реформы в 2,7 раза, а перевозки минеральных удобрений – с 14,7 млн пуд. в 1905 г. до 23,5 млн пуд. в 1909 г., и до 37,2 млн пуд. в 1913 г., т.е. выросли в 2,5 раза.

Численность правительственного и земского агрономического персонала, пришедшего в деревню, далеко превысила 10 тыс. чел. Были открыты тысячи прокатных станций сельскохозяйственной техники и зерноочистительных пунктов, организованы многие тысячи показательных полей и участников, а также образцовых хуторов и т.д. В годы реформы во многом был преодолен порог базового недоверия крестьянства к агрономии и к специалистам по сельскому хозяйству вообще. Благотворное влияние преобразований отражается и в губернской статистике возникновения учреждений мелкого кредита и сельскохозяйственных обществ в 1905–1915 гг. Она показывает гигантский, беспрецедентный – на порядок и более, благодаря усилиям правительства, – рост кооперации в годы Столыпинской реформы (Давыдов, 2016. С. 640–686), сделавший Россию одним из мировых лидеров кооперативного движения. Кооперация охватила десятки миллионов людей – к осени 1917 г. до половины жителей страны (Корелин, 2009. С. 366). Землеустроительные комиссии за 1907–1915 гг. выдали ссуд и безвозвратных пособий на 34,3 млн руб. (Отчетные сведения, 1915. С. 24; 1916. С. 25), домообзаводственные и путевые ссуды, полученные переселенцами за 1906–1914 гг. Переселенческого управления составили 75,9 млн руб. (Обзор..., 1909. С.12, 1910. С. 23, 1911. С. 9, 1913, С. 12; Переселение..., 1915. С. 29), а всего – 110,2 млн руб.

Между тем только кредитные кооперативы за 1906–1913 гг. выдали крестьянам ссуд на 1912,3 млн руб., т.е. в 17, 4 раза больше (без Польши и Прибалтики, где реформа официально не проводилась; учет показателей этих районов увеличивает ссуды до 2,5 млрд руб.) Эта сумма в 5,3 раза превышает затраты правительства за землеустройство и переселение и в 5,8 раз – стоимость всех сельхозмашин и орудий, импортированных в Россию за 1906–1913 гг. (Давыдов, 2016. С. 705–706). А.П. Корелин считает, что всеми кооперативами в целом «только за предвоенное пятилетие в сельское хозяйство и кустарные промыслы было инвестировано около 3 млрд руб., что не только послужило поддержкой для сотен тысяч крестьянских хозяйств в сложный период столыпинских преобразований, но и способствовало агрикультурной и агротехнической модернизации наиболее предприимчивой части деревни» (Корелин, 2009. С. 369).

За годы реформы благосостояние населения страны, как указывалось ранее, значительно выросло. Число сберкнижек в государственных сберегательных кассах выросло на 60,5% – с 5,4 до 8,6 млн, а сумма вкладов на них – на 63,9% – с 945,4 до 1549,8 млн руб. При этом количество крестьянских книжек увеличилось на 82,3% – с 1,4 до 2,5 млн, а вкладов на них стало больше на 83,4% – с 261,9 до 480,2 млн руб. Однако следует иметь в виду, что в 1913 г. сумма вкладов в кредитных и ссудо-сберегательных товариществах равнялась 363,2 млн руб., увеличившись с 1 января 1905 г. в 11 раз (Давыдов, 2916. С. 677–679).

Позитивное воздействие преобразований на развитие сельского хозяйства страны и, в частности, на его интенсификацию подтверждается анализом железнодорожных грузовых перевозок сельскохозяйственной продукции и статистики его экспорта, который демонстрирует уверенный опережающий рост транспортировки и вывоза продукции полуинтенсивных и интенсивных отраслей сельского хозяйства в 1906–1913 гг. как по абсолютной, так и по относительной величине (там же. С. 812). Особо следует отметить тот факт, что реформа позитивно повлияла и на положение той части крестьянства, которая должна была предлагать на рынке свои рабочие руки. Источники свидетельствуют, что заработная плата сельскохозяйственных рабочих после 1905 г. повсеместно увеличивается, в том числе и на важнейшем сельскохозяйственном рабочем рынке – в южнорусских степях (там же. С. 811). До 1909 г. этот рост еще можно было объяснять параллельным ростом цен на хлеб, однако он продолжался и позже, когда эти цены стабилизировались. На фоне роста спроса на рабочие руки их предложение резко пошло на убыль. Проанализированные Я.Я. Полферовым материалы анкетного обследования «Торгово-промышленной газеты» в значительной степени связывают этот феномен с результатами реформы Столыпина, поскольку вновь возникшие хутора и отруба поглощают гораздо больше сил, чем чересполосные участки, переселение в Сибирь прежних рабочих, покупка безземельными и малоземельными крестьянами наделных и банковских земель (Полферов, 1913. С. 37–43). «Приведенные данные о положении рынка труда на юге служат решающим показателем не только прогрессивного развития русского народного хозяйства, но и благотворного его влияния на ликвидацию явлений перенаселения в той массе черноземного крестьянства, хозяйственный кризис которого и составлял корень аграрного вопроса в России» (Бруцкус, 1922. С. 127–129). В итоге реформа стала важнейшим фактором промышленного подъема 1909–1913 гг.

И это было только начало. А.А. Кофод со знанием дела полагал, что землеустройство рассчитано примерно на 50 лет (Кофод, 1997. С. 197). Разнообразные источники фиксируют, что в российской деревне началось довольно быстрое изменения трудовой этики, что вполне естественно – отношение к труду не могло не измениться после того, как крестьяне начали хозяйствовать на своей собственной земле.

Специального внимания заслуживают действия правительства. В течение 1907–1908 гг. была изменена первоначальная стратегия Столыпинской аграрной реформы. Если в 1906 г. главной задачей считалась продажа крестьянам банковских, казенных и помещичьих земель (при посредстве Крестьянского банка), а также переселение крестьян в Азиатскую Россию, то в 1908 г. стало ясно, что стержнем преобразований станет внутринадельное землеустройство. Аграрная реформа началась в условиях острого дефицита кадров; нехватка землемеров – лишь одна из сторон проблемы. Тем не менее, когда, вопреки ожиданиям, на первый план выдвинулось землеустройство, что привело к значительным изменениям в структуре преобразований, ГУЗиЗ в целом успешно справилось с этим, в невиданно короткий срок обучив тысячи землемеров. Оно привлекло к участию в реформе тысячи представителей образованного класса самых разных политических взглядов, сделав их своими союзниками (вольными или невольными, постоянными или временными – сейчас неважно), сумев найти общий знаменатель совместной деятельности – желание сдвинуть деревню «с мертвой точки векового застоя, голодовок и темноты народной».

Это позволяет говорить о значительных позитивных ресурсах правительственного механизма, о его способности мобильно перегруппироваться, перестроиться в интересах стратегической концепции реформ, несмотря на неизбежные неудачи и потери. На момент начала Первой мировой войны в Землеустроительных комиссиях работали порядка 11–12 тыс. сотрудников (РГИА, ф. 408, оп. 1. д. 957, л. 2). Численность правительственного агрономического персонала составила в 1913 г. 9935 чел. (в 1909 г. их было 2810) (ГУЗиЗ, 1914. С. 7) и 3,2 тыс. земских агрономов, свыше 800 гидротехников, а всего порядка 24 тыс. чел. Одновременно в 1913 г. в сельскохозяйственных учебных заведениях – высших, средних и низших – обучалось свыше 21 тыс. будущих специалистов по сельскому хозяйству. Таким образом, в реализации реформы прямо и косвенно участвовали, не считая кооператоров, не менее 45 тыс. чел., что сопоставимо с численностью офицерского корпуса Российской империи в 1914 г. (48 тыс. офицеров, врачей и чиновников). И это было лишь начало¹⁰.

Следовательно, за годы реформы внутри образованного класса России сформировался слой людей, специальностью которых стало мирное переустройство российской деревни, а в более широком смысле – приобщение крестьян к новой жизни. Такие результаты являются выдающимися в любом случае, особенно с учетом того, что в 1906–1908 гг. все начиналось буквально с нуля, с 200 землемеров и неуккомплектованных за недостатком кадров Землеустроительных комиссий. Ведь страна – по «гамбургскому счету» – не была готова ни к реформе, ни к тому, что преобразования примут *такой* масштаб, поскольку ее правительство вело *абсолютно* противоположную политику в течение более чем 40 лет после 1861 г.

Повторюсь, правительство оказалось на высоте своего положения, и конкретная история реформы подтверждает эту мысль.

Заключение

За всеми этими впечатляющими цифрами нельзя забывать *главного*, того, что ими не измеряется – факта обретения 5 октября 1906 г. ста миллионами крестьян полноты гражданских прав, т.е., попросту говоря, – *свободы* распоряжаться собой и своим достоинством по собственному усмотрению. С самого начала реформа была принципиально нацелена на масштабное сотрудничество с общественностью, с местными силами везде, где это было необходимо и возможно, на преодоление извечной оппозиции «мы – они», возникшей в русском обществе в эпоху Николая I и резко усилившейся в начале XX в. В ходе реализации реформы начала складываться новая модель взаимоотношений правительства и общества.

Реформа в считанные годы начала преображать Россию. Она значительно усилила процессы интенсификации отечественного сельского хозяйства и стала мощным фактором выдающегося промышленного подъема 1909–1913 гг. Во многом благодаря ей промышленное производство и народное потребление стали развиваться в определенной гармонии. Экономический рывок, сделанный Россией в ходе модернизации Витте–Столыпина, был огромен. Напомню, что средний темп промышленного роста России в конце XIX – начале XX в., согласно расчетам П. Грегори, подтвержденным Л.И. Бородкиным (*Грегори*, 1999. С. 471–490; *Бородкин*, 2009. С.84–93), составил 6,65%, в силу чего страна в этот период была «абсолютным рекордсменом как по темпам роста промышленного выпуска, так и по темпам роста производительности труда» (*Грегори*, 1999. С. 488). Эти народнохозяйственные успехи сами по себе изменяли политическую ситуацию в стране, что прекрасно понимали все оппозиционные политики, начиная с вождя мирового пролетариата В. И. Ленина.

¹⁰ При этом мы знаем, что не все они были сторонниками реформы и деятельно поддерживали ее.

Однако индекс модерности сознания населения страны, если бы его можно было измерить, далеко отставал бы от индекса промышленного развития. Это и понятно – слишком долго и правительству, и большей части общества средневековая психология крестьянства казалась национальным достоянием, не говоря о тактических удобствах такой психологии для управленческих целей, и поэтому они с энтузиазмом консервировали ее после 1861 г. Правительство очнулось после 1905–1906 гг., и все, что мы знаем об антропологической составляющей аграрной реформы Столыпина, позволяет говорить о том, что в этой сфере начались серьезные сдвиги.

Выдающиеся результаты, с которыми Россия встретила новый 1914 г., не означали, что у нее не было проблем. Были – как и во всякой стране с населением в 175 млн чел. и огромной территорией. Однако они явно не были связаны с ухудшением положения и благосостояния народа и, тем более, с его обнищанием, как нас уверяют почти сто лет. Страна вступила в Первую мировую войну, находясь на пике экономического, в том числе и промышленного, подъема. Новейшие исследования доказывают, что трудности Первой мировой войны империя переживала легче, чем ее противники, в первую очередь, Германия. Б.Н. Миронов доказывает, что «только Россия не испытывала серьезных проблем с продовольствием. Во всех воюющих странах положение с продовольствием было гораздо хуже, чем в России, в том числе во Франции и Англии, не говоря уже о Германии и Австро-Венгрии» (Миронов, 2012. С. 576–578). Л.И. Бородкин констатирует рост реальной заработной платы рабочих вплоть до 1917 г. (Бородкин, 2016).

Л.Н. Литошенко демонстрирует, что война опровергла все пессимистические прогнозы относительно ее влияния на сельское хозяйство и жизнь деревни, которые были популярны в первые недели военных действий (Литошенко, 2001. С. 148, 151, 153, 157, 161). «Не будет преувеличением сказать, что, если бы мировая война не окончилась для России революцией, русское сельское хозяйство начало бы свой путь послевоенного развития от более высокой точки, чем та, на которой его застала война» (там же. С. 164).

Есть и другие свидетельства того, что отнюдь не бытовыми проблемами, в том числе и питания, исчерпывалась жизнь людей в 1914–1916 гг. Напомню, в частности, что с 1 января 1914 г. до 1 января 1916 г. число кредитных кооперативов увеличилось на 2423, а количество их членов – на 1817,2 тыс. чел. (т.е. на 18,6% и 22% соответственно). В 1913 г. число сберкнижек выросло на 515,8 тыс., за 1914 г. – на 248,8 тыс., за 1915 г. – на 714,7 тыс., а за первые полгода 1916 г. – на 1028 тыс., т.е. больше, чем за 1914 и 1915 гг. вместе взятые. На 1 января 1914 г. в сберегательных кассах насчитывалось 8609 тыс. книжек, а на 1 июля 1916 г. – 11013 тыс. (Отчет..., 1916), т.е. на 27,9% больше. Если в 1913 г. было открыто 548 новых государственных сберегательных касс, в 1914 г. – 500, а в 1915 г. – 802, то за январь–сентябрь 1916 г. – 2730 (!). В итоге на 1 октября 1916 г. в России числилось 12585 сберегательных касс, т.е. на 4033 кассы (на 47,1%) больше, чем на 1 января 1914 г. (там же. С. 4–5). Иными словами, за неполных три года число сберегательных касс выросло почти в полтора раза!

Полагаю, это совсем недурные, а главное – весьма неожиданные показатели для страны – участницы тотальной войны, мобилизовавшей самую большую в мировой историю армию – порядка 14 млн мужчин, многие из которых были главами семейств. Эти цифры как-то плохо сочетаются с образом доведенного до отчаяния, до безысходности и т.п. народа. Порог сжимаемости потребностей населения России, об эластичности которого дает представление советская история, к началу 1917 г. далеко не был достигнут. Так что не в «обнищании народа», не в «системном кризисе самодержавия» надо искать причины революции 1917 г., а в конфликте элит, как весьма убедительно показано С.В. Куликовым (Куликов, 2009. С. 115–183).

В любом случае позитивный факт модернизации Витте–Столыпина ломает привычную схему развития страны в конце XIX – начале XX в. и демонстрирует, что Россия была способна вполне успешно идти в сторону построения правового государства и полноцен-

ного гражданского общества. Этот путь, несомненно, был бы долгим и трудным, однако **не невозможным**. И определенно не труднее, чем путь «построения социализма в одной, отдельно взятой стране».

ЛИТЕРАТУРА

- Ананьич Б.В., Ганелин Р.Ш. (2000). Сергей Юльевич Витте и его время. СПб: Дмитрий Буланин.
- Бородкин Л.И. (2016). Динамика уровня жизни российских рабочих в годы Первой мировой войны: новые подходы, новые оценки // *Revue des études slaves*. Т. 97. №2. С. 141–162.
- Брандт Б.Ф. (1898). Иностраннные капиталы. Их влияние на экономическое развитие страны. В 2 ч. Ч. 2. СПб: Тип. В. Киршбаума.
- Бруцкус Б.Д. (1922). Аграрный вопрос и аграрная политика. Пг.: Право.
- Грегори П. (1999). Поиск истины в исторических данных // *Экономическая история*. Ежегодник. С. 471–490.
- Грегори П. (2003). Экономический рост Российской империи (конец XIX – начало XX в.) Новые подсчеты и оценки. М.: РОССПЭН.
- ГУЗиЗ. (1914). Итоги работ за последнее пятилетие (1909–1913 гг.). СПб.
- Давыдов М.А. (2003). Очерки аграрной истории России в конце XIX – начале XX в. (по материалам транспортной статистики и статистики землеустройства). М.: РГГУ. С. 81–239.
- Давыдов М.А. (2016). 20 лет до Великой войны. Российская модернизация Витте–Столыпина. СПб.: Алетейя.
- Дацышен В.Г. (2007). Новая история Японии. Красноярск: КГПУ им. В.П. Астафьева.
- Дейноров Э. (2011). История Японии. М.: АСТ: Астрель.
- Дробижев В.З., Ковальченко И.Д., Муравьев А.В. (1973). Историческая география СССР. М.: Высшая школа
- Ермолов А.С. (1909). Наши неурожаи и продовольственный вопрос. В 2-х т. Т. 2. СПб.: Тип. В. Киршбаума. С. 7–28.
- Из архива С.Ю. Витте. Воспоминания. (2003). СПб.: Дмитрий Буланин. Т. 1. Рассказы в стенографической записи. Т. 2. Рукописные заметки.
- История СССР с древнейших времен до Великой Октябрьской социалистической революции. (1968). М.: Наука. Т. V–VI.
- История Японии. (1998). В 2 т. Т. 2. М.: Институт востоковедения РАН.
- Кафенгауз Л.Б. (1994). Эволюция производства России (последняя треть XIX в. – 30-е годы XX в.). М.: Эпифания.
- Корелин А.П. (2009). Кооперация и кооперативное движение в России 1860–1917 гг. М.: Росспэн.
- Кофод А. (1914). Русское землеустройство. СПб.: Сельский вестник.
- Кофод К. (1997). 50 лет в России. М.: Права человека.
- Куликов С.В. (2009). «Революции неизменно идут сверху...»: падение царизма сквозь призму элитистской парадигмы. СПб.: Нестор.
- Линднер Р. (2009). Предприниматели и город в Украине: 1860–1914 гг. (Индустриализация и социальная коммуникация на Юге Российской империи). Киев–Донецк: ЧП «ИД Кальмиус».
- Литошенко Л.Н. (2001). Социализация земли в России. Новосибирск: Сибирский хронограф.
- Министерство финансов. 1802–1902. (1902). СПб.: Экспедиция заготовления государственных бумаг. Т. 2.
- Миронов Б.Н. (2012). Благополучие населения и революции в имперской России. XVIII – начало XX века. М.: Весь мир.
- Обзор деятельности ГУЗиЗ за 1907 и 1908 гг. (1909). СПб.
- Обзор деятельности ГУЗиЗ за 1909 г. (1910). СПб.
- Обзор деятельности ГУЗиЗ за 1910 г. (1911). СПб.
- Обзор деятельности ГУЗиЗ за 1912 г. (1913). СПб.
- Отчет государственных сберегательных касс по сберегательной операции за 1915 год. (1916). Пг.
- Отчетные сведения о деятельности Землеустроительных комиссий на 1 января 1915 г. (1915). Пг.
- Отчетные сведения о деятельности Землеустроительных комиссий на 1 января 1916 г. (1916). Пг.
- Переселение и землеустройство за Уралом в 1914 г. (Отчет о работах Переселенческого Управления за 1914 г.) (1915). Пг.: Главное управление землеустройства и земледелия.
- По Екатерининской железной дороге. (1903). Вып. 1. Екатеринослав.
- Полферов Я.Я. (1913). Сельскохозяйственные рабочие руки. СПб.
- Проскуракова Н.А. (2002). Земельные банки Российской империи. М.: РОССПЭН.
- РГИА, ф. 408, оп. 1. д. 957, л. 2.
- Сводная статистика перевозок по русским железным дорогам за 1903 год. (1905). Вып. 52. СПб.
- Сводная статистика перевозок по русским железным дорогам за 1913 год. (1915). Вып. 54. СПб.

- Севастеев В.В. (2008). Очерки истории Японии. От Токугава Иэясу до Хасимото Рютаро. Владивосток: Изд-во Дальневосточного университета.
- Теймс Р. (2009). Япония. История страны. М.: Эксмо; СПб.: Мидгард.
- Туган-Барановский М.И. (1997). Русская фабрика в прошлом и настоящем. М.: Наука.
- Тюкавкин В.Г. (2001). Великорусское крестьянство и Столыпинская аграрная реформа. М.: Памятники исторической мысли.
- Челинцев А.Н. (1928). Русское сельское хозяйство перед революцией. М.: Новый агроном.

Давыдов Михаил Абрамович
mdhist@gmail.com

Mikhail Davydov

doctor habilitatus in history, professor of National Research University – Higher School of Economics, Moscow, Russia

mdhist@gmail.com

MODERNIZATION OF VITTE- STOLYPIN AND ITS SPECIFICITY

Abstract. As usual, in traditional Russian historiography use to the negative interpretation of the results of the reform both of 1861 and the subsequent reforms of Witte and Stolypin. This interpretation is consistent with the Marxist view of the October Revolution as the result of objective class antagonisms.

In this paper, statistical data are presented that refute the negativistic interpretation. The welfare of the main part of the population of tsarist Russia – the peasants – grew, which was facilitated not only by the land reform of 1861, but also by the Witte government's industrialization, and the subsequent Stolypin reform, which granted the peasants civil rights and the possibility of seceding from the former land commune. The implementation of the reforms was supplemented by quite effective administrative support and the fast land planning.

The welfare of the population grew even during the First World War, the hardships of which Russia tolerated more successfully than Germany and Austria-Hungary. The data cited convincingly testify to the mistakenness of the traditional "objectivist" Marxist analysis of the causes and consequences of the revolutions of 1917. The causes of revolutions, first of all, were inter-elite contradictions, the analysis of which goes beyond the framework of this work.

Keywords: *reform, modernization, industrialization, welfare, hunger.*

JEL Classification: N00, N10, N50, N70.

REFERENCES

- According to the Catherine Railroad. (1903). Issue. 1. Ekaterinoslav.
- Ananiych B.V., Ganelin R.S. (2000). Sergey Yulyevitch Witte and his time. SPb: Dmitriy Bulanin.
- Borodkin L.I. (2009). About the rate of industrial growth in pre-revolutionary Russia: the modernization context of the discussion // The civilizational uniqueness of Russian modernizations: the regional dimension. The materials of the All-Russian Scientific Conference, 2–3 July 2009 / Ex. ed. I.V. Poberezhnikov. Ekaterinburg: IliA UrO RAN; BKI. Pp. 84–93.
- Borodkin L.I. (2016). Dynamics of the standard of living of Russian workers during the First World War: new approaches, new estimates // *Revue des études slaves*. Vol. 97. No. 2. Pp. 141–162.
- Brandt B.F. (1898). Foreign capital. Their influence on the economic development of the country. In 2 parts. SPb.: Kirshbaum.
- Bruzkus B.D. (1922). The agrarian question and the agrarian policy. Pg.: Pravo.
- Chelintsev A.N. (1928). Russian agriculture before the revolution. M.: Noviy Agronom.
- Datzishen V.G. (2007). The new history of Japan. Krasnoyarsk: KGPU im. V.P. Astafiyeva.
- Davydov M.A. (2003). Essays on the Agrarian History of Russia in the Late 19th – Early 20th Centuries (based on transport statistics and land management statistics). M.: RGGU.
- Davydov M.A. (2016). 20 years before the Great War. The Russian modernization of Witte–Stolypin. SPb.: Aleteya.
- Deynorov E. (2011). The history of Japan. M.: Astrel.
- Drobishev V.Z., Kovalchenko I.D., Muraviyev A.V. (1973). Historical geography of the USSR. M.: Vishaya shkola.
- Ermolov A.S. (1909). Our crop failures and the food issue. In 2 vol. SPb.: Kirshbaum. Vol. 2.
- From the archive S.Yu. Witte. Memories. (2003). SPb.: Dmitry Bulanin. Vol. 1. Stories in the stenographic record; Vol. 2. Handwritten notes.
- Gregory P. (1999). Search for truth in historical data // *Economic history*. Yearbook. P. 471–490.

- Gregory P. (2003). Economic growth of the Russian empire (late XIX – early XX century.) New estimates and estimates. M.: ROSSPAN.
- GUZiZ. (1914). The results of the work for the last five years (1909–1913). SPb.
- History of Japan. (1998). In 2 vols. M.: Institute of Oriental Studies, Russian Academy of Sciences. Vol. 2.
- History of the USSR from ancient times to the Great October Socialist Revolution. (1968). M.: Nauka. Vol. V–VI.
- Kafengauz L.B. (1994). Evolution of Russia's production (the last third of the nineteenth century - the 30s of the 20th century). M.: Epifaniya.
- Kofod A. (1914). Russian land management. SPb.: Selskiy vestnik.
- Kofod A. (1997). 50 years in Russia. M.: Prava cheloveka.
- Korelin A.P. (2009). Cooperation and the cooperative movement in Russia 1860–1917. M.: Rosspan.
- Kulikov S.V. (2009). «The revolutions invariably go from above...»: the fall of tsarism through the prism of the elitist paradigm. SPb.: Nestor.
- Lindner P. (2009). Businessmen and city in Ukraine: 1860–1914 gg. (Industrialization and Social Communication in the South of the Russian Empire). Kiev–Donetsk: «ID Kalmius».
- Litoshenko L.N. (2001). Socialization of land in Russia. Novosibirsk: Sibirskiy hronograf.
- Ministry of Finance. 1802–1902. (1902). In 2 vol. SPb.: Expeditia zagotovleniya gosudarstvennykh bumag. Vol. 2.
- Mironov B.N. (2012). The welfare of the population and the revolution in imperial Russia. XVIII – early XX century. M.: Ves mir.
- Polferov Y.Y. (1913). Working hands in agriculture. SPb.
- Proskuryakova N.A. (2002). Land banks of the Russian Empire. M.: ROSSPEN.
- Reported information on the activities of the Land Management Commissions on January 1, 1915. (1915). Pg.
- Reported information on the activities of the Land Management Commissions on January 1, 1916. (1916). Pg.
- Resettlement and land management beyond the Urals in 1914 (Report on the work of the Resettlement Department for 1914). (1915). Pg.: GUZiZ.
- Review of the activities of the GUZiZ for 1907 and 1908. (1909). SPb.
- Review of the activities of the GUZiZ for 1909. (1910). SPb.
- Review of the activities of the GUZiZ for 1910. (1911). SPb.
- Review of the activities of the GUZiZ for 1911. (1912). SPb.
- RGIA, f. 408, op.1, d. 957, l. 2.
- Sevasteyev V.V. (2008). Essays on the history of Japan. From Tokugawa Ieyasu to Hashimoto Ryutaro. Vladivostok: Izdatelstvo Dalnevostochnogo universiteta.
- Shepelev L.Y. (1981). Tsarism and the bourgeoisie in the second half of the XIX century. L.: Science.
- Summary statistics of transportation by Russian railways for 1903. (1905). Issue. 52. SPb.
- Summary statistics of transportation by Russian railways for 1913. (1915). Issue. 52. SPb.
- Teimes R. (2009). Japan. History of the country. M.: Eksmo; SPb.: Midgard.
- The report of the state savings banks on the savings operation for 1915. (1916). Pg.
- Tugan-Baranovsky M.I. (1997). Russian factory in the past and present. M.: Nauka.
- Tyukavkin V.G. (2001). Great-Russian peasantry and Stolypin's agrarian reform. M.: Pamyatniki istoricheskoy misli.

А.И. Колганов

*д.э.н., профессор, ведущий научный сотрудник ИЭ РАН,
профессор МГУ им. М.В. Ломоносова*

ЧТО ДАЕТ ПСИХОЛОГИЯ ДЛЯ ПОНИМАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ?

**(О книге Ю.Я. Ольсевича «Психологические
основы экономического поведения»)¹**

Аннотация. Рецензируемая книга Ю.Я. Ольсевича представляет собой первое в российской научной литературе монографическое исследование роли психологических факторов в экономическом поведении. В ней дается развернутая панорама взглядов различных представителей психологической науки о влиянии психологических основ личности человека на его поведение. Равным образом анализируются и позиции ученых-экономистов, затрагивавших психологические аспекты формирования экономического поведения. Автором демонстрируется наличие широкого спектра концепций и направлений, различным образом объясняющих природу психики человека и, соответственно, психическую сторону его поведения.

В то же время автору книги свойственна односторонность в выборе излагаемых психологических концепций, при игнорировании некоторых весьма значимых именно для исследуемой проблемы (например, отечественной культурно-исторической школы, ряда современных течений в американской и европейской психологии). Довольной узким является используемый круг источников монографии при не критическом восприятии и чрезмерно широком толковании автором привлекаемых им положений и выводов представителей других наук – социологии, генетики, нейрофизиологии. Толкование автором данных психогеномики нельзя признать достаточно корректным – генетическим факторам приписывается значение даже большее, чем оно видится самим генетикам.

Тем не менее, книга Ю.Я. Ольсевича вносит заметный вклад в приобщение экономической науки к данным фундаментальных психологических исследований, и она весьма полезна как первый шаг по пути вовлечения этих данных в научную работу специалистов в области теории и методологии экономики.

Ключевые слова: *психология, экономическое поведение, психогеномика.*

Классификация JEL: A12, B41, Y30, Z13.

Рецензируемая работа Ю.Я. Ольсевича является первой в отечественной науке попыткой серьезного освещения вопроса, как формирование и развитие психики человека влияет на его экономическое поведение. Ю.Я. Ольсевич вводит в научный оборот экономической науки широкий спектр концепций многих виднейших психологов, а также стремится вычлнить подходы к пониманию психологической стороны экономической деятельности, характерные для крупнейших экономистов.

В результате читатель получает возможность представить себе значительное многообразие подходов, существующее в психологической науке, по отношению к решению целого ряда принципиальных вопросов формирования человеческого поведения (в том числе экономического). Фактически Ю.Я. Ольсевич показывает, что не существует хотя бы нескольких основополагающих концепций, которые объясняли бы природу человеческой

¹ Ольсевич Ю.Я. Психологические основы экономического поведения. М.: ИНФРА-М, 2009.

психики как детерминанты человеческого поведения, – они весьма многочисленны, и даже попытки сгруппировать их не могут объять все существующие теории. Те классификации, которые приведены в книге, показывают огромный спектр разногласий по фундаментальным проблемам.

Тем выше заслуга Ю.Я. Ольсевича, который взял на себя задачу нарисовать для русскоязычного читателя некоторую систематизированную картину столкновения мнений ведущих психологов и психологических школ по рассматриваемым вопросам.

Не удивительно, что аналогичная ситуация столкновения мнений характеризует и взгляды экономистов на психологические аспекты экономического поведения. Несмотря на то, что большинство видных представителей экономической теории не имели специальных познаний в психологии, они фактически присоединились к тем или иным подходам, выработанным психологической наукой. Это характерно не только для признанных классиков экономической науки, но и для видных современных экономистов.

Что касается современной экономической науки, то она все чаще обращает внимание на психологические и социологические моменты в экономической деятельности. Однако это обращение носит по преимуществу дилетантский характер. Казалось бы, то растущее внимание к роли поведенческих аспектов в функционировании хозяйственных систем, которому уже не меньше века, должно было бы сориентировать внимание экономистов на вопросах психологической теории. Но, за единичными исключениями, современные экономисты-теоретики благополучно игнорируют даже исследования в области поведенческой экономики. Поэтому их ориентация на то или иное психологическое объяснение экономического поведения стихийная, интуитивная, является скорее попыткой «психологического подкрепления» своих разработок в области экономической теории, а не опирается на изучение данных психологической науки.

Таким образом, первые главы книги Ю.Я. Ольсевича убеждают нас, что в области концептуального понимания влияния психики на хозяйственное поведение царит ситуация теоретического разброда, хотя и не хаоса – разнообразие конфликтующих позиций весьма велико, но все же, конечно, поддается некоторой систематизации.

Каким же образом во всем этом сложно структурируемом многообразии можно отыскать путеводную нить для решения проблемы, поставленной в заголовке книги? Для Ю.Я. Ольсевича ею становятся современные исследования в области генетической психологии (психогеномики). Именно опора на них дает ему возможность вынести определенные суждения о том, в какой мере психические основы экономической деятельности детерминированы врожденными качествами (т.е. генетически), в какой они определяются модификацией этих качеств под влиянием окружающей среды (в первую очередь, социальной обстановки), а в какой они сформированы самой этой социальной обстановкой.

Тем самым становится возможным сделать структурный срез человеческой психики, от нижних, генетически обусловленных этажей, до верхних, где врожденные качества оказываются «обтесанными» социальной средой. Соответственно находят свое решение и вопросы о соотношении сознательного и бессознательного в поведении человека.

Этот анализ приводит Ю.Я. Ольсевича к последующим выводам о формировании типов человеческой психики, рассмотренных под углом зрения их особенностей в сфере экономического поведения, а также о влиянии психических типов личности и их эволюции на эволюцию экономических институтов.

Следствия от применения результатов психогеномики к анализу человеческого поведения в экономической сфере и происходящего под влиянием особенностей психики человека изменения в экономических институтах, которые демонстрирует Ю.Я. Ольсевич, весьма многочисленны. Я не буду останавливаться на рассмотрении всех этих следствий, а укажу лишь наиболее значимые для дальнейшего совершенствования экономической теории.

Во-первых, данные, на которые опирается Ю.Я.Ольсевич, заставляют отвергнуть тот экономический детерминизм в исследовании поведения человека, который был свойственен как вульгарной версии марксизма, так и ее идеологическому антиподу – неоклассической экономической теории. Для вульгарной версии марксизма была характерна абсолютизация роли социальной среды в формировании поведения человека. Подобной же односторонности не избежал и институционализм. Помимо этого, вульгарный марксизм возлагал неоправданные надежды на социальное конструирование, на перспективы при помощи изменений в социально-экономической среде управлять изменениями основ человеческого поведения, не принимая во внимания врожденные, а также не врожденные, но устойчивые свойства человеческой психики.

Во-вторых, неоклассическая теория, по всей видимости, исходила не из социальных, а из индивидуальных предпосылок человеческого поведения. Но так кажется только на первый взгляд. Для неоклассической теории «суверенный индивид» есть «рациональный экономический человек», а по существу – марионетка навязанных ему вполне социальных принципов максимизации дохода и «рационального» (только и исключительно с этой точки зрения) потребительского поведения. Поэтому неоклассическая теория также не выдерживает критики под углом зрения данных психогеномики.

Можно смело сказать, что работа Ю.Я. Ольсевича ставит перед экономической теорией принципиально новые и весьма сложные задачи, открывая дополнительные горизонты теоретических исследований. Поэтому знакомство с этой книгой будет весьма полезно для всех тех, кто хочет обогатить свое видение закономерностей экономического поведения человека.

Беря на себя смелость дать книге Ю.Я. Ольсевича такую высокую оценку и рекомендовать ее читателю, я не могу не сделать оговорку: она не лишена весьма существенных недостатков, и далеко не всему, написанному в ней, следует внимать с полным доверием.

Эти недостатки вызваны, на мой взгляд, двумя основными проблемами, которые автор не смог преодолеть: наличием идеологической самоцензуры и чрезмерным дилетантизмом в освещении ряда вопросов.

Я сам являюсь сторонником признания принципа партийности в общественных науках, и меня нисколько не покорило бы освещение рассматриваемых проблем с определенной, ясно занятой идеологической позиции при резко критическом отношении к концепциям ее противников. Но вот что я считаю недопустимым – так это превращение идеологических *выводов из результатов* научного исследования в *заранее предпосланные его рамки*, замалчивание и искажение точек зрения своих идеологических оппонентов. К сожалению, Ю.Я. Ольсевич грешит и тем, и другим, и третьим.

Читатель книги может заметить странное обстоятельство – нигде в своей работе Ю.Я. Ольсевич не задается вопросом: а что такое человеческая психика? Не ставя его, он, тем не менее, имплицитно применяет вполне определенную трактовку, проступающую уже в предисловии. «Только зная природную (генетическую и нейрофизиологическую) основу психики человека, можно понять воздействие на эту основу внешних (природных, техногенных и общественных) факторов, а тем самым понять и формирование человеческой психики в целом», – заявлено в самом начале книги (с. 7)².

Прежде всего, в этой фразе природные начала в одном случае выступают как основа психики человека, а в другом – как внешние факторы. Почему одни из этих начал (генетические и нейрофизиологические) могут претендовать на статус «основ» психики, а другие – только «внешних факторов», нигде не разъясняется. Кроме того, Ю.Я. Ольсевич полностью игнорирует концепцию человеческой психики, согласно которой она есть социальный феномен, а природные, врожденные свойства человека (в том числе генетические

² Здесь и далее ссылки в скобках даются на страницы рецензируемой книги.

и нейрофизиологические) – лишь внешние по отношению к этому феномену предпосылки формирования психики. Можно, разумеется, критиковать и отвергать такой подход – но не следовало бы закрывать глаза на его существование, безо всяких аргументов почитая его не заслуживающим даже упоминания.

Здесь, на мой взгляд, Ю.Я. Ольсевича подводят его довольно странные взаимоотношения с марксизмом. «...Чуть ли не полвека я вместе со всем моим поколением советских экономистов испытывал сильнейшее влияние марксистской теории», – пишет он (с. 16). Жаль, что это «сильнейшее влияние» так и не позволило ему ознакомиться с содержанием марксизма. Тогда бы та «краткая справка» о взглядах Маркса, которую он дает дальше, не превратилась бы в диковатую смесь наиболее примитивных штампов вульгаризированного «марксизма–ленинизма» со столь же примитивными пропагандистскими штампами антикоммунизма.

Включив этот «идеологический фильтр», Ю.Я. Ольсевич затем вступает на тот путь, когда трудно понять, чем вызвано игнорирование им ряда составляющих мировой психологической науки – то ли крайне слабым знакомством с ней, то ли идеологической предвзятостью.

Знакомя нас с результатами развития мировой психологической мысли, Ю.Я. Ольсевич ограничивает себя пересказом лишь одного-единственного переводного американского учебного пособия по теории личности (Холл, Линдсей, 2005). Эта книга обладает всеми достоинствами и недостатками американского учебного пособия: давая достаточно широкую панораму течений мировой психологической мысли и добросовестно излагая взгляды рассматриваемых ученых, оно не отличается глубиной понимания этих взглядов и почти игнорирует исследователей, работавших за пределами США (за исключением давно канонизированных З. Фрейда, А. Адлера и К. Юнга).

В результате «за бортом» оказываются основные европейские школы психологической мысли, равно как и всемирно признанные отечественные школы в психологии. Между тем обращение к отечественному научному наследию совершенно необходимо именно в случае исследования психологических основ экономического поведения. Прямое отношение к этой теме имеют работы культурно-исторической школы в советской психологии, представленной такими именами, как Л.С. Выготский (Выготский, 1934) и А.Р. Лурия, а также не менее значимые разработки вышедших из этой школы А.Н. Леонтьева (Леонтьев, 1975) и С.Л. Рубинштейна (деятельностный подход)³, и множества других ученых. Работы отечественной школы были связаны с развитием европейской психологии (Пьер Жане, Жан Пиаже и др.). В свою очередь, отечественные разработки в 70-е гг. прошлого века оказали значительное влияние на развитие педагогической психологии и становление школы культурной психологии в США (М. Коул). Между тем, это не единственные заслуживающие внимания (хотя и самые значительные) отечественные школы в психологии. Впрочем, у этих школ – марксистские корни. И именно в их работах обосновывается взгляд на психику, противоположный тому, который заявил Ю.Я. Ольсевич во введении к своей книге. Может быть, в этом дело?

Эти школы отвергают тезис о биосоциальной природе человеческой психики, разделяя ее биологические *предпосылки* и социальную *природу*. Для Ю.Я. Ольсевича же истиной является утверждение об инвариантном естественном базисе человеческой природы, для которого социальное выступает лишь надстройкой (с. 405), и другие позиции для него просто не существуют.

В данном случае трудно судить, являются ли причиной появления столь значительного «белого пятна» идеологические пристрастия или банальное незнание с достижениями мировой психологической мысли. Но Ю.Я. Ольсевич демонстрирует неаккуратное

³ Одна из первых публикаций, излагающая деятельностный подход: (Рубинштейн, 1922. С. 148–154).

обращение и с данными палеоантропологии. «По данным современной генетики, антропологии, археологии, – пишет он, – человек отделился от высших приматов 5–6 млн лет назад. Уже тогда появилась первичная форма “человеческого общества”» (с. 66–67).

Во-первых, человек *никогда* не отделялся от высших приматов. Человек сам относится к высшим узконосым приматам. 5–6 млн лет назад *предки* человека (а не человек) образовали особую ветвь приматов, выделившись из других существовавших тогда ветвей. Во-вторых, ни о каком «человеческом обществе», даже и в кавычках, 5–6 млн лет назад и речи быть не может. Тогда предковые формы человека не были общественными существами, если не смешивать с обществом стадо приматов, что, собственно, и делает Ю.Я. Ольсевич.

Не менее уязвимым является использование Ю.Я. Ольсевичем данных психогеномики, на чем построена большая половина его книги. Прежде всего, его знания в этой области почерпнуты исключительно из популярной книги В.З. Тарантула «Геном человека. Энциклопедия, написанная четырьмя буквами» (Тарантул, 2003). Ее автор, популяризируя исследования генома человека, не мог полностью избежать искушения придать их результатам оттенок сенсационности, создав несколько преувеличенное представление об открытиях в сфере регулятивной функции генов в человеческом поведении.

Впрочем, В.З. Тарантул вполне понимает условность таких терминов, как «ген лидерства», «ген гениальности», «ген агрессивности», «ген материнства» и т.д. Недаром все эти термины заключены в кавычки. Ю.Я. Ольсевич добросовестно воспроизводит эти кавычки, но не спешит поделиться с читателем причинами их появления. Да, Ю.Я. Ольсевич сам ссылается на такие тезисы В.З. Тарантула, как: «Во-первых, как правило, не один, а совокупность генов отвечает за наши душевные характеристики. Между ними существует очень сложное и порой неоднозначное взаимодействие, эффект которого зависит от множества различных факторов. Во-вторых, как считает большинство ученых, психика и поведение лишь процентов на 50 определяется генами. Не меньшую, если иногда не большую, роль в этом играют общество, окружение, воспитание, иными словами, окружающая среда» (с. 156). Кроме того, в той же книге ясно дается понять, что наибольшее влияние генетические факторы оказывают на формирование темперамента человека и весьма незначительное – на его социальное поведение (см. сн. 1 на с. 157). И опять – добросовестно цитируя эти оговорки, Ю.Я. Ольсевич в дальнейшем не придает им никакого значения.

При этом он без оговорок опирается на наиболее предположительные формулировки, содержащиеся в книге В.З. Тарантула. Так, он тут же принимает на веру тезис о «гене человека», который миллионы лет назад «наделил человека речью» (с. 173). Хотя В.З. Тарантул ясно говорит, что это всего лишь гипотеза, Ю.Я. Ольсевич тут же хватается за нее, чтобы без всяких доказательств отвергнуть данные антропологии, согласно которым для формирования членораздельной речи должен был сложиться целый ряд предпосылок в анатомии, физиологии, этологии и социальном поведении человека. И совокупность этих данных напрочь исключает возникновение членораздельной речи «миллионы лет назад»⁴.

Довольно странно выглядят встречающиеся на многих страницах книги (с. 162–164, 186–188 и др.) рассуждения о «воспитанных инстинктах». Ну, прежде всего, «воспитанный инстинкт» – это катахреза. Инстинкт есть безусловный рефлекс, и как таковой он не может быть создан воспитанием. Все, что Ю.Я. Ольсевич относит к «воспитанным инстинктам» – это не инстинкты, а сложные условно-рефлекторные комплексы, не носящие безусловного, т.е. инстинктивного характера.

⁴ См., например: (Бурлак, 2012). Заведующий Центром антропологии ИЭА РАН, д.и.н. Сергей Владимирович Васильев специально подчеркивает, что к мутационной гипотезе, связывающей наделение человека речью с геном FOXP2, обращаются «не столько генетики, а те, кто читает генетические работы, не понимая, что делают генетики» (Васильев, 2013).

Чрезмерная приверженность Ю.Я. Ольсевича к «инстинктам» приводит его к таким нелепым утверждениям, как: «рынок, торговый капитал, инстинкт новаторства породили промышленный переворот, а вместе с ним и рыночно-капиталистическую систему хозяйства» (с. 247). Здесь даже не одна нелепость, а несколько. Во-первых, рынок, торговый капитал и «инстинкт новаторства» существовали столетиями до промышленного переворота и ничего подобного не порождали. Почему же тогда индустриальная революция произошла именно в XIX в.? Во-вторых, утверждение, что рыночно-капиталистическая система хозяйства родилась «вместе» с промышленным переворотом, чересчур уж далеко от исторической истины: без уже возникшей рыночно-капиталистической системы никакого промышленного переворота не было бы.

Вообще Ю.Я. Ольсевич пытается объяснить динамику социально-экономической системы капитализма только через эволюцию психологических типов (с. 246–248). Возникает такое впечатление, что классовые интересы не играли никакой роли в этом развитии, а многократно осужденные Ю.Я. Ольсевичем экстремальные типы психики (революционная, например) исполняли в развитии общества исключительно негативную роль, никак, видимо, не участвуя в «конфликтном и неравномерном процессе развития регулирующих институтов» (с. 248).

Странно выглядит попытка Ю.Я. Ольсевича объяснить «стремление к легкой наживе, связанной с риском» (с. 271). Он видит ее генетические корни в обществе собирателей и охотников – «миллионы лет предыстории», оказывается, «заложили в генетические основы их психики не только инстинкт самосохранения, но и инстинктивное стремление к поиску наиболее легких и быстрых путей добывания средств существования» (там же). Однако общество собирателей и охотников возникло тогда, когда генетические свойства человека уже вполне сложились, и потому практика охоты и собирательства не могла породить генетически наследуемых признаков.

Фактически Ю.Я. Ольсевич подводит читателя к тезису, что формирование социальных типов людей (или общественных классов) в основе своей имеет их отбор в соответствии с врожденными психотипами. Но врожденных психотипов *не существует*. Существуют генетически закрепляемые биологические регуляторы (в основном биохимические), которые создают благоприятные или тормозящие условия для формирования некоторых черт человеческого поведения. При взаимодействии этих факторов с факторами окружающей среды и реакцией человека на нее формируются особенности его этологии, т. е. поведенческие стереотипы, основанные на связи врожденных и приобретенных свойств. Следующая ступень формирования человеческого поведения основывается на действии социальных отношений человека, его практической деятельности и познания. Только на этой ступени можно говорить о формировании человеческой психики, и, соответственно, психических типов. Даже изложенная мной упрощенная схема показывает, что невозможно говорить о генетической обусловленности психики человека ни на 50%, ни на 5%, ни даже на 0,05% – именно потому, что генетические факторы, играя несомненную роль предпосылок формирования человеческого поведения, вовсе не являются теми, которые формируют это поведение *непосредственно*.

Весьма сомнительно выглядят высказывания Ю.Я. Ольсевича о революционной психологии. Сначала он стремится опереться в своих рассуждениях на дневники И. Бунина (с. 351–352). Внимательное чтение этих дневников может дать нам достаточно хорошее представление о психологии ослепляющей классовой ненависти, охватившей самого Бунина, но произносимых им филиппик совершенно недостаточно, чтобы на одном только этом основании делать суждения о психологии русского народа.

Не спасает дело и апелляция к авторитету действительно крупного социолога П. Сорокина. Тезис о высвобождении репрессированных инстинктов благодаря исчезновению сдерживавших их привычек (с. 355–356) может быть верен, может быть ошибоч-

чен, но он ничего не объясняет. Почему, каким образом оказываются высвобождены эти «репрессированные инстинкты»? По Ю.Я. Ольсевичу (и по П. Сорокину) в этом виновата революция. Но это не объяснение. Откуда берется действие, ломающее сдерживающие рефлексы? Не потому ли, на самом деле, возникает революция, – если брать только психологическую сторону вопроса – что *предшествующее* развитие *уже разрушило* нормы поведения, обеспечивающие нормальное удовлетворение базовых инстинктов и препятствующие проявлению разрушительной стороны инстинктов, привело к десоциализации людей, росту значения в их поведении примитивных биологических рефлексов? Оказывается, и П. Сорокин не склонен закрывать глаза на это обстоятельство (см. с. 356–357). В конце концов, Ю.Я. Ольсевич сам пишет: «Сорокин решительно подчеркивает, что *главной причиной и непосредственной предпосылкой всякой революции всегда было усиливающееся подавление базовых инстинктов большинства населения*» (с. 373).

Но тогда, может быть, следует смотреть на революцию, не как на проклятие, а как на тяжелую, даже кровавую, но неизбежную для выживания социума хирургическую операцию, восстанавливающую, в конечном счете, подорванные нормы регуляции человеческой психики? Фактически Ю.Я. Ольсевич едва не склоняется к такой трактовке (с. 376–377), но не может все же удержаться от того, чтобы главным злом объявить экстремальную психику революции.

Встречаются в книге и фактические ошибки. Так, например, хотя поведение И.В. Сталина и может давать повод для заключений о психопатических свойствах его личности, приписываемый В.М. Бехтереву диагноз – шизофрения (с. 43) – никаких серьезных подтверждений не имеет. Поэтому не стоит в научной книге оперировать слухами.

Исследование Ф.М. Достоевским психологии экстремизма не имеет прямого отношения к его личному опыту в кружке Буташевича-Петрашевского – вопреки Ю.Я. Ольсевичу, этот кружок ни в коей мере не был «экстремистским». Хорошо известно, что обращение Ф.М. Достоевского к исследованию революционного экстремизма вызвано его знакомством с делом С. Нечаева, и зачем Ю.Я. Ольсевичу понадобилось придумывать иную причину (с. 216) – совершенно непонятно. Да, Достоевский считал, что идеи петрашевцев могли послужить развитию нечаевщины, и даже предполагал, что сам в молодости мог бы стать нечаевцем (*Достоевский*, 2013. С. 98). Но обращение к замыслу «Бесов» было вызвано не его личным опытом в кружке Петрашевского, а именно делом Нечаева, да и прототипами персонажей были участники его группы, а не петрашевцы – все это давно исследовано литературоведами (см., например: (*Мочульский*, 1980. С. 330–332 и далее)).

В целом можно оценить работу Ю.Я. Ольсевича как достаточно цельное изложение одной из возможных концепций, объясняющих психологические основы экономического поведения. Если бы данная книга была позиционирована именно так, то значительная часть моей критики отпала бы. Однако без рассмотрения других фундаментальных теорий в этой области, занявших прочное место в мировой психологической науке, – вне зависимости от того, разделяет их автор или нет, – невозможно претендовать на «психологический переворот» в экономической теории. Это все равно, что издать книгу под названием «Философские основы метода в экономической теории» и рассказать, например, только о различных течениях в постмодернизме.

ЛИТЕРАТУРА

- Бурлак С.А. (2012). Время появления звучащей речи по данным антропологии // Вестник МГУ. Серия 10 «Антропология». № 3.
- Васильев С.В. (2013). Происхождение речи у человека. polit.ru/article/2013/07/29/ps_vasiliev_talk1.
- Выготский Л.С. (1934). Мышление и речь. М.-Л.: Соцэкгиз.
- Достоевский Ф.М. (2013). Дневники писателя. М.: Directmedia.

- Леонтьев А.Н. (1975). Деятельность. Сознание. Личность. М.: Политиздат.
Мочульский К.В. (1980). Достоевский. Жизнь и творчество. Париж: Ymka Press.
Рубинштейн С.Л. (1922). Принцип творческой самодеятельности (К философским основам современной педагогики) // Ученые записки высшей школы г. Одессы. Т. 2. Одесса.
Тарантул В.З. (2003). Геном человека: Энциклопедия, написанная четырьмя буквами. М.: Языки славянской культуры.
Холл К.С., Линдсей Г. (2005). Теории личности / Перевод И.Б. Гриншпун. М.: «КСП+», 1997 / Терминологическая правка В. Данченко. К.: PSYLIB.

Колганов Андрей Иванович
onaglo@mail.ru

Andrew Kolganov

doctor habilitatus in economics, professor, leading research fellow of the Institute of economics, Russian Academy of sciences, MV Lomonosov Moscow State University
onaglo@mail.ru

WHAT GIVES A PSYCHOLOGY FOR UNDERSTANDING ECONOMIC PROCESSES?
(On the book of U.Я. Olsevich Psychological foundations economic behavior)

Abstract. The reviewed book of U.Я. Olsevich represents itself as the first monographic research in Russian academic literature of the role of the psychological factors in economic behavior. In this book the extensive panorama of the views of different representatives of psychological science on the influence of psychological grounds of human personality on its behavior is giving. The positions of economists, touching the psychological aspects of the formation of economic behavior are analyzed as well. Author demonstrates the presence of wide specter of conceptions and trends, explaining by different ways the nature of human psyche, and, respectively, the psychological side of the behavior.

I the same time the book tends to be one sided in the choice of outlined psychological concepts, ignoring some of them, which are very significant exactly for researching problem (for example, domestic cultural-historical school, and some contemporary trends in American and European psychology). The circle of sources used in the monograph is rather narrow along with the uncritical perception an excessively wide interpretation by author of the propositions and conclusions of the representatives of other sciences – sociology, genetics, neurophysiology – engaged by him. The interpretation by author of the evidences of psychogenomics is impossible to treat as correct enough – he ascribes to genetic factors the meaning even more, than genetics themselves see it.

Nevertheless, the book of U.Я. Olsevich makes the noticeable contribution into initiation of economics to the evidences of fundamental psychological researches, and is very helpful as a first step on the way of involvement of these evidences into researches of specialists in the fields of methodology and theory of economics.

Keywords: *psychology, economic behavior, psyhogenomic.*

JEL Classification: A12, B41, Y30, Z13.

REFERENCES

- Burlak S.A. (2012). The time of the emergence of sounding speech according to the evidences of anthropology // The Herald of Moscow University. Serial 10 Anthropology. No. 3.
Dostoevsky F.M. (2013). Diary of writer. M.: Directmedia.
Hall C.S., Lindsey G. (2005). Theories of Personality. M.: «KSP+», 1997; Terminological correction by V. Danchenko. K.: PSYLIB.
Leont'ev A.N. (1975). Activity. Conscious. Personality. M.: Politizdat.
Mochulsky K.V. (1980). Dostoevsky. Life and oeuvre. Paris: Ymka Press.
Rubinshtein S.L. (1922). The principle of creative self-activity (To the philosophical grounds of modern pedagogic) // Uchenye zapiski vysshei shkoly g. Odessa. T. 2. Odessa.
Tarantul V.Z. (2003). Genom of human being. The encyclopedia written by four letters. M.: Yazyki slavianskoi kultury.
Vasil'ev S.V. (2013). The origin of speech of human being. polit.ru/article/2013/07/29/ps_vasiliev_talk1.
Vygotsky L.S. (1934). Mind and speech. M.; L.: Sotsekgiz.

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ В ЖУРНАЛЕ «ВОПРОСЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ»

1. В начале статьи указываются:

- а) фамилия, имя, отчество автора (или авторов через запятую) на русском и английском языках;
- б) название статьи (на русском и английском языках);
- в) аннотация на русском и английском языках (не менее 4 тыс. знаков с пробелами каждая);
- г) ключевые слова на русском и английском языках (не более 5 слов);
- д) коды по классификации JEL, соответствующие тематике статьи на основе алфавитно-цифровой классификационной системы по экономической теории (Journal of Economic Literature);

2. Требования к оформлению текста:

- а) шрифт Times New Roman с одинарным межстрочным интервалом; фамилия автора – 12-м кеглем светлым, прямым, прописными буквами; название статьи – 12-м кеглем полужирным, прямым, прописными буквами; ключевые слова, аннотация, сноски – 10-м кеглем светлым, прямым; текст статьи – 12-м кеглем. Поля страницы: верхнее – 1 см, левое – 2,0, нижнее – 1,5, правое – 1,5 см;
- б) таблицы должны быть пронумерованы и иметь названия, а текст должен содержать ссылку на таблицу по соответствующему номеру (например, Табл. 1). Если в таблицах содержатся сноски, они размещаются под таблицей. Для знаков сносок в таблицах используются «звездочки» (*) или буквы. Ссылки на источники размещаются под таблицей после сносок и предваряются словом «Источники:» («Источники:») или «Рассчитано по:»;
- в) формулы оформляются средствами программы Word, а сложные формулы набираются во встроенном редакторе формул. Если в тексте содержатся ссылки на формулы, то формулы должны быть пронумерованы;
- г) рисунки (диаграммы, схемы, графики) желательно готовить в программах векторной графики. Фотографии должны быть в форматах TIFF или JPG с разрешением не менее 300 dpi. Все рисунки должны быть пронумерованы и иметь подрисуночные подписи, а текст должен содержать ссылки на рисунки по соответствующему номеру, например: Рис. 12. Сноски, примечания, содержащиеся в рисунках, размещаются непосредственно под рисунками. Для знаков сносок используются «звездочки» (*), буквы или другие знаки, но отличные от знаков сносок таблиц и номеров постраничных сносок в основном тексте. Ссылки на источники размещаются под рисунками после сносок и предваряются словом «Источники:» («Источники:»);
- д) пристатейный библиографический список в конце статьи на русском и английском языках.

3. Примечания, ссылки, библиографический список оформляются в соответствии с действующими ГОСТами (в настоящее время действует ГОСТ 7.05-2008):
 - а) примечания, пояснения оформляются подстрочными сносками со сквозной нумерацией по статье;
 - б) приставный библиографический список – список литературных источников, на которые существуют ссылки, упоминания и цитаты в тексте статьи. Литературные источники помещаются в конце статьи в порядке упоминания их в тексте. В тексте ссылка на работу из библиографического списка оформляется после упоминания или цитаты указанием номера литературного источника в библиографическом списке в квадратных скобках (например, [10]). Если автор ссылается (цитирует) конкретный фрагмент текста литературного источника из библиографического списка, то в отсылке нужно указать порядковый номер и страницы, на которых помещен объект ссылки. Сведения разделяют запятой, например: [10, с. 81–90]. В библиографический список не включаются: нормативные документы, стат. сборники, архивные материалы, газетные заметки без указания автора, ссылки на сайты без указания конкретного материала. Ссылки на такие источники даются в подстрочных примечаниях (сносках);
 - в) библиографический список на английском языке (References). Порядок расположения источников – как в списке на русском языке, данные автора (авторов), наименование источника – на английском языке. Если работа выходила в России, то название журнала (издательства) не переводится, используется транслит.
4. После статьи прилагаются сведения об авторе (авторах):
 - а) фамилия, имя, отчество (полностью);
 - б) ученая степень, ученое звание;
 - в) должность и место работы (полное официальное название организации);
 - г) город (если это не ясно из названия организации);
 - д) контактный e-mail (будет опубликован в журнале). Если статья написана группой авторов, указывается e-mail одного из них.