

ISSN 2412-6039 (Online)

ISSN 2076-6297 (Print)

Journal of Institutional Studies



ЖУРНАЛ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ТОМ 7

НОМЕР 4

2015

Журнал издается при поддержке
Международной ассоциации институциональных исследований



Journal of Institutional Studies

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций
20 мая 2009 г. Свидетельство о регистрации средств
массовой информации ПИ № ФС77-36310

Журнал издается с 2009 г., выходит 4 раза в год.

Журнал включен в **Перечень ВАК Министерства образования и науки РФ** рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

Подписной индекс в Объединенном каталоге «Пресса России» **82295**.

Учредитель:

ООО «Гуманитарные перспективы»

Редакционная коллегия:

Главный редактор

Нуреев Р. М. (*Финансовый университет при Правительстве РФ; НИУ ВШЭ*)

Заместители: Дементьев В. В. (ДонНТУ), Вольчик В. В. (ЮФУ)

Члены редакционной коллегии:

Аузан А. А. (*МГУ*), **Белокрылова О. С.** (*ЮФУ*),

Барсукова С. Ю. (*НИУ ВШЭ*), **Кирдина С. Г.** (*ИЭ РАН*),

Клейнер Г. Б. (*ЦЭМИ РАН, ГУУ*), **Латов Ю. В.** (*Академия управления МВД РФ*),

Левин С. Н. (*КемГУ*), **Литвинцева Г. П.** (*НГТУ*),

Малкина М. Ю. (*Нижегородский ГУ*), **Лемещенко П. С.** (*БГУ*)

Мау В. А. (*Академия народного хозяйства при Правительстве РФ*),

Полищук Л. И. (*НИУ ВШЭ*), **Сидорина Т. Ю.** (*НИУ ВШЭ*),

Розмаинский И. В. (*СПб. филиал НИУ ВШЭ*),

Шаститко А. Е. (*МГУ*).

Международный редакционный совет:

Андрефф В. (*University of Paris 1, France*),

Гриценко А. А. (*Институт экономики и прогнозирования НАН, Украина*),

Кохен С. (*Erasmus School of Economics, Holland*),

Леонард К. (*University of Oxford, UK*),

Маевский В. И. (*ИЭ РАН*), **Мизобата С.** (*Kyoto University, Japan*),

Цвайнерт Й. (*Hamburg Institute of International Economics (HWWI), Germany*).

Рукописи статей в обязательном порядке оформляются в соответствии с требованиями для авторов, установленными редакцией. Статьи, оформленные не по правилам, редакцией не рассматриваются. Редакция не вступает в переписку с авторами статей, получивших мотивированный отказ в опубликовании. Рукописи аспирантов публикуются бесплатно.

Адрес редакции:

344082, г. Ростов-на-Дону,
ул. Пушкинская, д. 43, оф. 10.

Наш сайт: www.hjournal.ru

Тел. +7 (863) 269-88-13

e-mail: hp@donpac.ru;

info@hjournal.ru



Journal of Institutional Studies

Registered by the Federal Service for Supervision in the Sphere of Telecom, Information Technologies and Mass Communications (ROSKOMNADZOR). Date of registration: 20th May, 2009.
Registration certificate PI № FS 77-36310.

Founded: 2009. Quarterly Journal.

Included into «The list of the leading scientific journals and publications under review, where the basic scientific research results of the theses for academic Degrees of Doctor and Candidate should be published» of the Higher Attestation Commission (HAC), the Ministry of Education and Science of the Russian Federation

Included in the Russian Science Citation Index (RSCI).

Subscription Index in «Russian Press» catalogue: **82295**.

Founder:

Ltd. «Humanities Perspectives»

Editor in Chief

Nureev R. M. (*Financial University under the Government of the Russian Federation, HSE*)

Deputy Editors: Dementyev V. V. (Donetsk National Technical University),

Volchik V. V. (Southern Federal University)

Editorial Staff:

Auzan A. A. (Moscow State University), Belokrylova O. S. (Southern Federal University),

Barsukova S. Yu. (HSE), Kirdina S. G. (IE of Russian Academy of Sciences),

Kleiner G. B. (Central Economic Mathematical Institute of Russian Academy of Sciences),

Latov Yu. V. (Academy of Management of the Interior Ministry of Russia),

Levin S. N. (Kemerovo State University), Litvintseva G. P. (Novosibirsk State Technical University),

Malkina M. Yu. (Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod – National Research University),

Lemeschenko P. S. (Belarusian State University),

Mau V. A. (Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration), Polischuk L. I.

(HSE), Sidorina T. Yu. (HSE), Rozmainsky I. V. (HSE in Saint Petersburg),

Shastitko A. E. (Moscow State University).

International Editorial Board:

Andreff V. (University of Paris 1, France),

Gritsenko A. A. (Institute for Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine),

Cohen S. (Erasmus School of Economics, Holland), Leonard C. (University of Oxford, UK),

Maevisky V. I. (IE of Russian Academy of Sciences), Mizobata S. (Kyoto University, Japan),

Zweynert J. (Hamburg Institute of International Economics (HWWI), Germany).

The papers assigned for publication are to be prepared in accordance with the requirements which are available at <http://hjournal.ru>. Papers which do not follow the rules are rejected by the Editorial Staff. The editors do not enter into correspondence with the authors of papers fairly rejected. Post-graduates' papers to be published are free of charge.

Editorial office:

Pushkinskaya St., 43, office 10,

Rostov-on-Don, Russia, 344082.

<http://hjournal.ru>

Phone: +7 (863) 269-88-13

e-mail: hp@donpac.ru;

info@hjournal.ru

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

- Ефимов В. М.** Институциональный подход в экономической науке
и к экономической науке. Часть 2 6

СОВРЕМЕННАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ

- Ложникова А. В., Розмаинский И. В., Развадовская Ю. В.** Техника как
национальное богатство России: институциональные аспекты,
«статистические иллюзии» и проблемы прогнозирования 60
- Некрасова Е. А., Казьмин А. А.** Модели инновационной активности фирмы и
конкурентная политика 86
- Фролова Е. А.** Институциональная система социальной ответственности
экономических субъектов 100

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ

- Кириянов И. В.** Трансакционные издержки, феномен торгового дома и
экономическая организация 112
- Руцкий В. Н., Пыжев И. С.** Институциональные проблемы и перспективы
развития инновационного предпринимательства
в ресурсной экономике 128

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

- Вольчик В. В., Филоненко Ю. В., Кривошеева-Медянцева Д. Д.**
Адаптивная рациональность, адаптивное поведение и институты 138

ОБЗОРЫ И РЕЦЕНЗИИ

- Фролов Д. П.** Обзор XI Пущинского симпозиума
по эволюционной экономике 156

THEORY AND METHODOLOGY OF INSTITUTIONAL ECONOMICS

Yefimov V. M. Institutional approach in economics and to economics. Part II 6

MODERN INSTITUTIONAL THEORY

- Lozhnikova A. V., Rozmainy I. V., Razvadovskaya Yu. V.** Machinery and Equipment as National Wealth of Russia: Institutional Aspects, “Statistical Illusions” and Forecasting Problems 60
- Nekrasova E. A., Kazmin A. A.** Models of Innovation Activity Firms and the Competitive State 86
- Frolova E. A.** The Institutional System of Economic Agents’ Social Responsibility 100

INSTITUTIONAL THEORY OF FIRMS

- Kiryanov I. V.** Transaction Costs, the Phenomenon of the Trading House and Economic Organization 112
- Rutskiy V. N., Pyzhev I. S.** Institutional Problems and Development Perspectives Innovative Entrepreneurship in Resource Economics 128

INSTITUTIONAL ANALYSIS OF EDUCATION

- Volchik V. V., Filonenko Yu. V., Krivosheeva-Medyantseva D. D.** Adaptive Rationality, Adaptive Behavior and Institutions 138

REVIEWS

- Frolov D. P.** Review of XI Pushchinsky Symposium on Evolutionary Economics 156

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ И К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ ЧАСТЬ II

ЕФИМОВ ВЛАДИМИР МАКСОВИЧ,

доктор экономических наук,
ЦЭМИ РАН,
Docteur en Etudes du Développement,
Женевский университет,
независимый исследователь, Франция,
e-mail: vladimir.yefimov@wanadoo.fr

В статье делается попытка обосновать альтернативную принятой методологию экономической науки, а также осуществить соответствующий пересмотр истории этой дисциплины. В ней объясняется, почему эта дисциплина, как в своей ортодоксальной форме, так и для большинства ее неортодоксальных направлений, является познавательно бесплодной, а социально-экономико-политически вредной. Статья может рассматриваться как манифест, призывающий к радикальному изменению дисциплины. Как такой манифест, статья, вероятно, могла бы быть названа «Экономическая дисциплина: от покаяния к воскресению», то есть я предлагаю экономистам покаяться в том зле, которое дисциплина принесла и на базе этой рефлексии возродить ее на другой методологической основе, которая способна сделать экономическую науку социально полезной. Вторая часть статьи, опубликованная в этом номере журнала, состоит из двух разделов. В первом из них (раздел № 4) экономическая наука рассматривается как институт и обсуждается как его возникновение и эволюция, так и современное функционирование. На основании произведенного анализа можно сделать вывод об очень высокой степени устойчивости этого института и невозможности его реформирования без активного внешнего к этому институту вмешательства. Пятый раздел статьи посвящен связи социальной роли экономической науки с её методологией. В нем утверждается, что социальной функцией экономической науки является изучение реальности как она есть и подчёркивается, что на выполнение экономистами именно этой функции и должно быть направлено их образование.

Ключевые слова: экономический мейнстрим и теологические традиции англо-саксонских университетов; рождение институционализма и традиции немецких исследовательских университетов; экономическая наука как институт; ценностная типология академических (университетских) экономистов; методологическая классификация академических (университетских) экономистов; социальная функция экономической науки; нововременная модель научного исследования; конструктивистское представление о научном исследовании; аутические экономические науки и образование; социально-экономические реформы и реформа экономических наук и образования.

INSTITUTIONAL APPROACH IN ECONOMICS AND TO ECONOMICS

PART II

YEFIMOV VLADIMIR, M.,

*PhD, Central Economics and mathematics Institute of RAS,
Docteur en Etudes du Développement,
University of Geneva,
Independent Researcher, France,
e-mail: vladimir.yefimov@wanadoo.fr*

The paper attempts to justify an alternative to conventional methodology of economics, as well as make a corresponding revision of the history of this discipline. It explains why the discipline in its orthodox version, and for the most unorthodox directions, is cognitively sterile and socio-economico-politically very harmful. The article can be seen as a manifesto which calls for a radical change in the discipline. As a manifesto, it probably could be called "Economics: from repentance and resurrection", that is, I suggest to economists to repent of the harm that this discipline has brought and on the basis of this reflection to revive it in the different methodological framework that is able to make economics socially useful. The second part of the article, which is published in this issue, consists of two sections. In the first one (section number 4) economics is regarded as an institution and discusses its origin and evolution, as well as its current operation. On the basis of the analysis made in this section we can conclude that this institution has a very high degree of stability and because of that it cannot be reformed without an active external intervention. The fifth section of the article is devoted to the link of the social role of economics with its methodology. It argues that the social function of economic science is the study of reality as it is, and underlines that economic education must be oriented in this direction.

Keywords: *economic mainstream and the theological tradition of Anglo-Saxon universities; the birth of institutionalism and the tradition of German research universities; economic science as an institution; types of academic economists according to their values; methodological classification of academic economists; the social function of economics; modern model of scientific research; constructivist view of scientific research; autistic economic science and education; socio-economic reforms and the reform of economic science and education.*

JEL: B52, C91, D03.

4. Институциональный подход к анализу экономической науки

С профессионализацией и институционализацией экономической науки, которым уже более ста лет, академические экономисты входят в некоторые профессиональные сообщества и свои исследования проводят во вполне определенных институциональных рамках. Было бы нереалистично предположить, что ни академическое сообщество, членом которого является экономист, ни институты, в которые он погружен, не влияют на его продукцию, то есть производимые им идеи/теории. Изучение этого влияния может происходить совершенно по-разному в зависимости от того в рамках какого институционализма мы собираемся проводить исследование. Если академический экономист, то есть производитель академической продукции (публикаций) и услуг (преподавания), рассматривается как максимизатор своей выгоды, а институты, в рамках которых он действует, как ограничения в оптимизационной задаче, которую он постоянно решает, то в этом случае исследование проводится в рамках институционализма рационального выбора. Как правило, оно предполагает создание абстрактных

моделей, предпочтительно математических, построенных на базе каких-то априорных гипотез (Кузьминов и Юдкевич, 2007; Сонин, Хованская и Юдкевич, 2008). В этом разделе статьи я попытаюсь применить к анализу экономической науки альтернативный подход, а именно подход исторического институционализма. Как отмечалось в предыдущем разделе и как видно из самого названия этого подхода, он предусматривает рассмотрение зависимости от пройденного пути, т.е. по существу сводится к применению эволюционного институционального анализа. Анализ этот ведется на базе конкретных исторических данных, почерпнутых из самых разнообразных источников¹.

В Западной Европе институт экономической науки возник под влиянием института национального университета и института национальной академии наук. Университеты появляются в XIII веке, национальные академии наук в XVII веке, а экономическая наука институционализировалась только в XIX веке. Поэтому эволюционный анализ собственно института экономической науки в каждой стране требует предварительного рассмотрения института университета и института академии наук в этой стране. Первые университеты представляли собой ассоциации преподавателей и/или студентов, имеющие свои уставы, регламентирующие их деятельность по учебе и обучению, а также выборные органы управления. Они были нацелены на взаимопомощь, защиту от потенциальных опасностей со стороны как населения, так и властей (Charle et Verger 2007. P. 13). Преподаваемые базовые предметы были латынь, риторика, логика, арифметика, геометрия, астрономия, музыка, а венцом обучения была теология. В качестве прикладных дисциплин выступали право и медицина. Возникновение этих ассоциаций было вызвано не только общим подъемом Запада, с экономическим обновлением, ростом городов и ускорением обменов. Оно было связано с *нуждой католической церкви, гражданских властей и правящих классов* в образованных людях для ведения своих дел (Ibid. P. 8, 9). Первые университеты, будучи ассоциациями, тем не менее сильно зависели от поддержки светских властей, то есть короля, но решающей была поддержка со стороны пап (Ibid. P. 15) и очень скоро университеты практически полностью подчинились церкви.

В XIV и XV веках, официально оставаясь учреждениями церкви, университеты все больше и больше подпадали под контроль городов и государств, которые ждали от них с одной стороны подготовки грамотных и компетентных юристов для различных административных органов, а с другой стороны разработки национальной и монархической идеологии, которая сопровождала рождение современного государства. В обмен за потерю автономии университеты получали всевозможные выгоды, в том числе выплату государством заработной платы профессорам, и стали выполнять отведенную им роль обучения будущих элит, а также поддержания и укрепления установленного общественно-политического порядка (Ibid. P. 19). Каждый университет имел все или некоторые из следующих четырех факультетов: искусства, медицина, право, теология. Обучаемые дисциплины, по существу, остались те же, что и в XIII веке. Искусства делились на искусства слов и знаков (грамматика, то есть латынь, риторика, диалектика) и

¹ Подобный анализ может быть связан с новой дисциплиной под названием «Институциональная история экономической науки» (по-видимому, термин *Institutional History of Economics* был впервые предложен голландкой Эстер-Марьям Сент (Esther-Marjam Sent)), в которой вместо истории только учений (идей), изучаемых в «Истории экономической мысли», должны ставятся вопросы как и почему те или иные авторы пришли к своим идеям/теориям, и почему на том или ином историческом отрезке, те или иные идеи/теории получают все большее распространение, а другие игнорируются большинством членов профессионального сообщества или даже придаются забвению. По существу, в этой дисциплине речь должна идти об изучении социального процесса производства, распространения и поддержания экономических идей/теорий. Предмет и метод институциональной истории экономической науки существенно отличаются от предмета и метода истории экономических учений. В ней изучаются не только и не столько произведения (теории/идеи) экономистов, но и правила (формальные и неформальные) функционирования сообществ академических экономистов, а также верования (идеи и ценности) относительно своей профессии разделяемые членами этих сообществ. Информационными источниками здесь являются автобиографии, биографии, интервью, всевозможные документы отражающие функционирование экономических школ, факультетов, а также экономических ассоциаций. Изложенное в этом разделе статьи может рассматриваться как попытка внести некоторый очень скромный вклад в развитие этой дисциплины.

искусства вещей и чисел (арифметика, музыка, астрономия, геометрия). Точные науки преподавались в старых рамках зафиксированных Аристотелем и Птолемеем (*Ibid.* P. 33). Обучение медицине основывалось на римских источниках. На факультете права акцент делался на преподавании церковного права, нацеленного на усиление папской власти. Высшей дисциплиной была теология, в рамках которой, с одной стороны, изучалась и интерпретировалась библия, а с другой стороны, собственно теология находящаяся в то время под влиянием философии Аристотеля (*Ibid.* P. 26). В целом вся система университетского средневекового образования носила сугубо схоластический характер.

Начиная с XVI века университетской автономии приходит конец. С этого времени полностью устраняются выборные органы управления, а правила его функционирования, включая набор студентов, экзамены и содержание обучения, определяются государством. При зачислении от студентов требуют *клятвы верности принятой в королевстве религиозной конфессии* (*Ibid.* P. 26). Традиционно университеты упрекаются в том, что они сохранили вплоть до XVIII века устаревшее обучение основанное на старых средневековых авторитетах (Аристотель в философии, Пётр Ломбардский в теологии, Кодификация Юстиниана в праве, Гиппократ в медицине) и полностью игнорировали новаторские течения рожденные вне университета. К ним относятся учения Декарта и Ньютона, философия Просвещения, новое право и даже новые интерпретации в теологии. Правительства и церкви в XVIII веке поручали университетам стоять на страже единомыслия и бороться со всякого рода отклонениями от него. Так Сорбонна блюла интересы абсолютизма и католической церкви, а Кембриджский и Оксфордский университеты были непосредственно связаны с англиканской церковью. *Университетский диплом служил свидетельством определенной социальной принадлежности*, знаком лояльности установленному политическому порядку. *Настоящее образование приобреталось вне университета*, в семье, в салонах, путем прослушивания частных лекций, чтения книг, а также непосредственно на практике в начале карьеры (*Ibid.* P. 56). Если некоторые университетские преподаватели или студенты и входили в число ученых и мыслителей этой эпохи, то *делали они свои открытия и разрабатывали свои труды вне университета*. Институтами в рамках которых эта деятельность осуществлялась в то время были академии и научные общества, а так же кабинеты богатых любителей науки (*Ibid.* P. 53, 54).

В католической Франции никаких существенных институциональных изменений университета не произошло вплоть до Революции 1789 года. В консервативной Англии реформа университета также не стояла на повестке дня. Реформа института западноевропейского университета пришла из протестантской Германии. В 1810 году в Берлине был основан университет², который по инициативе его создателя Вильгельма Гумбольдта в значительной степени порвал со многими традициями института средневекового университета. Этот университет стал первым так называемым исследовательским университетом, то есть одновременно учебным и исследовательским учреждением. Концепция Гумбольдта (*Humboldt, 1979*) трактовала науку не как нечто законченное, что преподаватели должны передавать студентам, а как «задачу, которая еще не решена», и для решения которой нужно никогда не останавливать исследования. Отношения между преподавателем и студентами становятся совсем не такими, как раньше. Преподаватель теперь в университете присутствует не только и не столько для студентов, сколько все они вместе, «и преподаватель и студенты, находятся в университете для науки». Действующие исследователи, которые не являются штатными сотрудниками университета, получают право преподавать в нем. Признавая полезность борьбы и трений по научным вопросам между преподавателями университета, Гумбольдт в своем проекте оставляет право их

² Решение по созданию нового университета было вызвано потерей Пруссией в результате Тильзитского мира Магдебургского герцогства с его Королевским университетом в Халле.

назначения исключительно за государством, так как «университеты по своей природе (настолько) тесно связаны с интересами государства, чтобы было бы как-то по-другому».

На концепцию Гумбольдта оказали влияние первый ректор Берлинского университета Йоганн Фихте. По нему, назначение ученого сословия – «это высшее наблюдение над действительным развитием человеческого рода в общем и постоянное содействие этому развитию» (Фихте, 2000. С. 761-762). Он считал, что цель всей работы ученого в отношении общества есть «нравственное облагораживание человека» и «обязанность ученого – устанавливать всегда эту последнюю цель и иметь ее перед глазами во всем, что он делает в обществе» (Указ. соч. С. 766). Фихте приводит слова, которые по его мнению каждый ученый должен сказать себе: «Я призван для того, чтобы свидетельствовать об истине, моя жизнь и моя судьба не имеют значения; влияние моей жизни бесконечно велико. Я – жрец истины, я служу ей, я обязался сделать для нее все – и дерзать, и страдать» (Указ. соч. С. 767). Вторым советником Гумбольдта оказавшего на него сильное влияние был философ и профессор теологии Берлинского университета Фридрих Шлейермахер. Он также как и Фихте настаивал на необходимости нравственного совершенствования, рассматривая его как долг индивида по отношению к себе и к обществу и, одновременно, как процесс слияния индивида с Богом. Он основал новую дисциплину герменевтику, как науку истолкования текстов, как «учение об искусстве понимания» письменных документов вообще (Шлейермахер, 2004), которая положила начало интерпретативной парадигме в гуманитарных науках.

О какого типа науке и исследованиях говорит Гумбольдт в своем проекте? Об этом можно легко догадаться исходя из того, что в своем проекте он считает, что «без сомнения можно доверить развитие науки исключительно университетам, при условии их надлежащей организации, и вполне обойтись без академий». Академии же в то время представляли собой организации нацеленные исключительно на экспериментальные науки. Так Лондонское королевское общество (*Royal Society of London for Improving Natural Knowledge*), основанное в 1662 году "для содействия успехам естествознания", избрало выражение "Ничего на словах" (*Nullius in verba*) своим девизом, что означало, что доказывать можно только данными научного эксперимента, а не словами научных авторитетов, в отличие от средневековой схоластической философии, для которой непререкаемыми авторитетами были Аристотель и отцы церкви, а научная истина строилась на дедуктивной логике в согласии с божественным провидением³. Важную роль в создании Лондонского королевского общества сыграл призыв Фрэнсиса Бэкона к экспериментальному изучению природы. Общество ставило основной своей целью опытное исследование. На одном из первых собраний общества его цели были сформулированы в следующих словах: «Общество не будет признавать никаких гипотез, систем, учений натуральной философии, предложенных или признававшихся древними или современными философами..., но будет испытывать и обсуждать все мнения, никакого не принимая до тех пор, пока после зрелого обсуждения и иных доказательств, даваемых правильно поставленными опытами, не будет несомненно доказана истинность каждого положения»⁴. «Лондонское Королевское общество развития естественных наук» собрало ученых, занимавшихся новой, или экспериментальной, философией. В 1662 г. Карл II утвердил «Статут», в котором устанавливались права и прерогативы Королевского общества. Цель общества – составить «точное описание всех природных явлений» простым и лаконичным языком, близким к языку «ремесленников, крестьян, торговцев», а не языком «философов». В королевских хартиях относительно общества его существование связывается с поиском истины и подчеркивается экспериментальный характер получения знаний, которому будет способствовать общество. Королевское общество,

³ См.: (http://dic.academic.ru/dic.nsf/latin_proverbs/1704/Nullius).

⁴ См.: (<http://www.biografia.ru/arhiv/himia24.html>).

так и Парижская Академия наук⁵ были созданы по образцу *Accademia del Cimento* (Академия опытов)⁶, основанной в 1657 г. князем Леопольде Медичи.

Лондонское королевское общество с момента своего создания, как и другие академии наук того времени, функционировало не только и не столько на основе формальных правил (писанных норм), сколько в соответствии с неформальными правилами научной этики, за которыми стояла высшая ценность поиска истины. Американский социолог и историк науки Стивен Шейпин в своей книге «Социальная история истины. Благовоспитанность и наука в Англии семнадцатого века» (*Shapin, 1994*) исследует эти правила и ценности, используя биографический метод⁷. Центром внимания в исследовании Шейпина был один из главных основателей Лондонского королевского общества Роберт Бойль, который принадлежал к старинному аристократическому роду. Как и для других членов этого одного из первых институционализированных сообществ ученых-исследователей, его присутствие в нем никак не было связано ни с какими материальными интересами. Наоборот, получив после смерти отца значительное состояние, он тратил его на проведение исследований, которые носили экспериментальный характер. В изучении природы он был последовательным противником схоластической философии и давал предпочтение опыту перед умозрением, что было реакцией на прежнее схоластическое направление, так долго господствовавшее в науке. Анализируя биографию Бойля и документацию Лондонского королевского общества, Шейпин приходит к образу члена сообщества ученых-исследователей как джентльмена (*a scholar and a gentleman*), для которого правдивость в поиске истины и в передаче другим результатов своих экспериментальных исследований «гарантировались нравственностью» (*underwritten by virtue*): «Джентльмены настаивали на правдивости их отношений как знак их положения и их чести. Признание правдивости джентльмена было признанием его идентичности. Свобода действий и идентичность рассматривались как условие правдивости, в то время как стеснение и нужда (*constraint and need*) признавались как почва для лживости» (*Shapin, 1994. P. 410*). Для них любовь к истине была даже выше репутации и славы (*Ibid. P. 280*). Как мы видели выше, близкие ценности для людей науки полтора века спустя проповедовал один из идеологов института исследовательского университета Йоганн Фихте.

Как видно из вышеизложенного, институт науки возникшей в виде академий не имел ничего общего с институтом университета того времени и только реформа Гумбольдта начала XIX века дала начало постепенному изменению ситуации в университетах вне Германии. Это относится и к Кембриджскому университету, где учился Исаак Ньютон. В его время «возрожденческий свежий ветер нового исследования, наука Галилея, Кеплера, Декарта еще в недостаточной степени

⁵ Во Франции благодаря хлопотам министра Кольбера в 1666 г (год правления короля Людовика XIV), была основана Парижская королевская академия наук. В знаменитом "Меморандуме", написанном Христианом Гюйгенсом для министра Кольбера, утверждается, что основным и наиболее полезным занятием членов академии должна быть "работа над естественной историей в соответствии с планом, намеченным Бэконом". Вот в основных чертах проект Гюйгенса: эксперименты с вакуумом при помощи насосов для определения веса воздуха; замер взрывной силы пороха, помещенного в закрытый железный или медный контейнер с достаточно толстыми стенками; исследование силы пара, силы и скорости ветра и изучение возможности его применения в навигации и работе механизмов; анализ "силы... движения под действием удара". Гюйгенс пишет, что есть много полезных вещей, которые остаются совсем или почти неизвестными нам, и перечисляет некоторые из них: природа тяжести, тепла, холода, света, магнитного притяжения, дыхание животных, состав атмосферы, рост растений и т.д. (http://society.polbu.ru/antiseri_westphilosophy/ch49_i.html).

⁶ Академия опытов замыслилась для пропаганды науки и должна была способствовать расширению познаний в области физики путем коллективной экспериментальной деятельности своих членов, следуя методу, установленному Галилеем, на работы которого она прямо опиралась. Полное представление о работе Академии было дано Джованни Тарджони Тодзетти в четырех томах "*Atti e Memorie inedite dell'Accademia del Cimento e notizie aneddotiche dei progressi delle scienze in Toscana*" («Труды и неизданные отчеты Академии опытов», Флоренция, 1780). После общего введения в «Очерках» приводится описание термометров и методов их конструирования. Затем дается описание гигрометров, барометров и способов применения маятников для измерения времени. Далее идут четырнадцать серий систематических экспериментов: исследования атмосферного давления, затвердевания, термического изменения объема, пористости металлов, сжимаемости воды, предполагаемой «положительной легкости», магнитов, электрических явлений, цвета, звука, движения брошенных тел. (www.portal-slovo.ru/impressionism/36328.php).

⁷ Знаменитая монография «Польский крестьянин в Европе и Америке» (*Thomas and Znaniecki, 1926*), положившая начало интерпретативной парадигме в американской социологии, была также основана на этом методе.

проникли через Ла-Манш. Несмотря на влияние Фрэнсиса Бэкона, в Кембридже веяло еще средневековой теологией и схоластикой. В год рождения Ньютона появился в печати английский перевод трактата ученого кембриджца Джозефа Меде “Ключ к Апокалипсису”, в котором устанавливалась связь божественного откровения с действительной историей. В этой книге не трудно угадать прообраз будущих ньютоновских “Толкований на Апокалипсис”» (Вавилов, 1945, гл. 2). Хотя Ньютон всю жизнь считал свою теологическую деятельность⁸ не менее важной, а может быть и более важной, чем свои исследования в области естествознания, знаем мы его прежде всего как физика. Как ученому-физику ему сильно повезло, что его студенческие годы, он поступает в университет в 1661 году, совпали с первыми годами деятельности Королевского общества созданного в 1662 году. Далее его научно-исследовательская деятельность будет связана именно с ним. Под впечатлением открытий Галилея в области астрономии сделанных им с помощью сконструированным им телескопа, Ньютон-студент уже в 1664 году занят работой по совершенствованию телескопа, а в 1666 году собственноручно изготавливает для него несферические стекла. В 1671 году он посылает свой телескоп королю Карлу II, который передает его в утвержденное им несколько лет до этого Лондонское королевское общество, где он получает высокую оценку, а его изготовитель Ньютон в начале 1667 избирается членом этого общества, а с 1703 года и до конца своей жизни является его президентом (Вавилов, 1945, гл. 14). По мнению С. И. Вавилова. «телескоп Ньютона можно назвать увертюрой ко всей его дальнейшей деятельности. Как в увертюре, предшествующей большой музыкальной пьесе, переплетаются основные мотивы этой пьесы, так в телескопе Ньютона можно проследить истоки почти всех главных направлений его дальнейшей научной мысли и работы» (там же). Вся исследовательская деятельность Ньютона-физика проходила в институциональных рамках академии, то есть Лондонского королевского общества для содействия успехам естествознания, главной целью которого было развитие нового экспериментального метода, а потому демонстрация различных новых явлений и приборов составляло одно из основных занятий еженедельных заседаний (там же).

Если считать рождением национального сообщества экономистов возникновение соответствующего общества/ассоциации, то в Германии это произошло в 1873 году (**Союз социальной политики** - *Verein für Socialpolitik*), в США в 1885 году (Американская экономическая ассоциация - *American Economic Association*) и в Великобритании в 1890 году (Британская экономическая ассоциация – *The British Economic Association*, позже переименованная в Королевское экономическое общество - *Royal Economic Society*). Во Франции такого общества/ассоциации так и не возникло. Также как и появившиеся двумя веками ранее академии наук (научные общества), такие как Лондонское королевское общество или Парижская академия наук, они представляли собой добровольные объединения лиц, но в отличие от них это были не просто те, для кого наука была страстью и никак не была связана с получением ими своих доходов⁹, а те, для кого преподавание экономической науки стало профессией, а именно университетские преподаватели-профессора этой дисциплины. По существу национальные сообщества ученых экономистов возникли как сообщества преподавателей этой

⁸ «Ньютон был несомненно глубоко религиозным человеком и, кроме того, ученым богословом <...> В наше время такое совмещение специальностей несомненно покажется странным; в XVII в. это было почти правилом, особенно в Англии. Бойль писал богословские трактаты и учредил особую кафедру для “научной” борьбы с атеизмом. Знаменитый математик Уоллис издал множество богословских сочинений; учитель Ньютона (в Кембриджском университете) Барроу был священником. <...> Многие ученики и друзья Ньютона были одновременно богословами. Ньютон не представлял исключения в этом смысле, тем более что и семейная обстановка (родственники - священники) располагала с ранних лет к занятиям богословием. В этом смысле богословие перешло к Ньютону по наследству и по традиции <...> Можно проследить длинную череду философов и ученых, усвоивших и развивших религиозные мысли и взгляды Ньютона в XVIII и XIX вв., поэтому с исторической точки зрения нельзя не считать с огромным влиянием Ньютона и в этом отношении. Соединение примитивного механического материализма с деизмом стало стандартом для очень многих естествоиспытателей XIX в. Родоначальником такого мировоззрения (хотя и в не столь грубой и примитивной форме) был, несомненно, Ньютон» (Вавилов, 1945, гл. 15).

⁹ Для них наука была призванием, но не была профессией.

дисциплины в университетах страны и тем самым экономическая наука как институт с самого начала была привязана к институту университета. Во второй половине XIX века германские и британские университеты еще сильно различались. Первые в результате реформ Гумбольдта стали исследовательскими университетами, а вторые продолжали еще нести на себе следы господства теологии и схоластики и это непосредственно касалось политической экономии, которая рассматривалась, как часть политической или социальной философии с ее абстрактно-априорным подходом. На мой взгляд, *это в решающей степени определило радикальную разницу в характере экономических наук в этих двух странах*. Что касается особенности начального этапа в формировании сообщества академических экономистов в США, то она состоит в том, что Американская экономическая ассоциация была создана экономистами, прошедшими обучение в немецких университетах, и благодаря этому по своей методологии были ближе к немецкой исторической школе, чем к британской неоклассической, хотя уже в следующем поколении экономистов направление влияний изменилось.

Нередко в дискурсах относительно экономической науки происходит смешение понятий нормативности и практической направленности. Так, неоклассическая экономическая теория нормативна, но не имеет практической направленности. Наоборот, Новая немецкая историческая школа, возглавляемая Густавом Шмоллером, не была нормативной, ее даже часто обвиняют в том, что она чересчур описательна, но была непосредственно нацелена на социально-экономические реформы. На первый взгляд это может показаться даже парадоксальным. Однако такое соотношение нормативности и практической направленности в этих двух школах легко объяснимо. Для того, чтобы предложить действенную реформу нужно хорошо знать реформируемую действительность иначе имеется мало шансов на ее успех. Напротив, задача наукообразной проповеди определенной идеологии абсолютно не требует от экономической теории тесной связи с реальностью в виде ее практической направленности. В центре внимания Союза социальной политики был так называемый «социальный вопрос». Под этим термином понимались социальные проблемы индустриализации и урбанизации, вызывающие обеднение, классовые конфликты и социальный распад. В своем вступительном слове на заседании открытия Союза Шмоллер определил как основную его задачу нахождение общей среди академических экономистов позиции относительно реформы общественных отношений с последующими усилиями повлиять в соответствии с этой позицией на общественное мнение. Он считал, что популярные экономические верования относительно коммерческой свободы и экономического индивидуализма могут создать скорее еще больший беспорядок, чем ожидаемое розовое будущее. Он высказал уверенность в том, что немецкое государство является в состоянии уменьшить социальное напряжение и может способствовать национальному единству. Оно должно стоять выше корыстных классовых интересов устанавливая законы, направляя администрацию и справедливой рукой защищая слабого и возвышая нижние классы (*Tribe, 2002. P. 10*).

Союз развешивал свою работу заказывая исследования социальных проблем основанных на сборе данных для понимания общественных отношений и явлений связанных с социальным вопросом и доклады по этим исследованиям заслушивались на его заседаниях. Во многих случаях Союз получал финансовую поддержку от правительственных учреждений для сбора этих данных (*Ibid. P. 12*). Среди исследуемых проблем были такие, как эффективность фабричных законов, проблемы и злоупотребления порождаемые обществами с ограниченной ответственностью, устройство органов промышленного арбитража, реформирование прямого налогообложения в интересах социальной справедливости, заводское регулирование относительно здоровья и безопасности, ответственность завода за болезнь и травмы работников, ограничения на работу женщин и детей,

регулирование ученичества, регулирование продолжительности рабочего дня, реформа торговых палат, правовая защита бастующих рабочих и профсоюзов (Grimmer-Solem, 2002. P. 184-185). Среди тех, кто проводил эти исследования был и Макс Вебер. Он был активным членом сообщества экономистов Новой исторической школы¹⁰ и шмоллеровского Союза за социальную политику. Так в 1890 году под эгидой Союза он провел обстоятельное исследование, отчет о котором составлял около 900 страниц, относительно условий сельскохозяйственных рабочих к востоку от Эльбы. Позже Вебер участвовал и в других «полевых» исследованиях касающихся положения рабочих (Eliaeson, 2002. P. 89-91). Немецкая историческая школа понимала под экономической наукой комплексную исследовательскую деятельность, прежде всего связанную с работой с данными, нацеленную на осмысление действительности и на ее реформирование. Для экономистов этой школы теория рассматривалась не как единственная, но как высшая форма такого осмысления. Спор о методах (*Methodenstreit*) между Г. Шмоллером и К. Менгером был по существу спором не столько о методах, сколько о характере экономической науки и ее роли в обществе. Если для Шмоллера экономическая наука была инструментом социально-политико-экономических преобразований с активным участием государства, то для Менгера, а вслед за ним и всей неоклассики, она была идеологическим обоснованием ненужности оных. Спор о методах имел своего исторического предшественника в XVII веке. Это был спор между Робертом Бойлем и Томасом Гоббсом. «Против Бойля выступил и философ Томас Гоббс (1588—1679), который не считал эксперимент методом научного исследования. По его мнению, единственным орудием науки является мышление» (Боголюбов, 1984). Выпускник Оксфордского университета, Гоббс (1588—1679) стал классиком политической философии с ее абстрактно-априорным подходом, в рамках которой развивались и обсуждались различные социально-политические проекты. Он считал этот подход единственно возможным способом познания¹¹. Его последователи политэкономы, а затем и экономисты неоклассики, несколько смягчили этот взгляд на получение знаний. Они допускали применимость экспериментального метода в естествознании, но отрицали такое применение в социально-политико-экономической сфере.

Исходя из той роли, которую Г. Шмоллер играл в Союзе за социальную политику он стал «академическим импресарио выполняющим посредническую роль между академическими и правительственными институтами и, как результат этого приобрел большое влияние на назначение на должности и должностное продвижение в прусских университетах» (Tribe, 2002. P. 9). В Германии того времени, быть «экономистом» означало быть нанятым в качестве преподавателя экономики в одном из государственных университетов. Такие должности там существовали уже в XVIII веке. Преподавание экономики осуществлялось в основном студентам в области права, для которых курсы экономики были обязательными. Докторские степени были обязательны для тех, кто хотел стать университетским преподавателем, а так же играли важную роль для получения должностей в некоторых подразделениях государственной администрации, особенно в статистических учреждениях, которые возникли уже в 30-х годах XIX века. Власть профессоров как Шмоллер дополнялась определением тем диссертационных исследований для все возрастающего количества аспирантов и возможностью получения государственного финансирования для проведения определенных частей исследований. Ничего подобного не существовало в Великобритании того времени (Ibid. P. 4).

В отличие от Германии, в Великобритании XIX века быть «экономистом» вовсе не означало быть университетским преподавателем экономики и это произошло потому, что в Германии термин экономист (*Nationalökonom*) был связан с

¹⁰ В своей вводной лекции в качестве профессора экономики и финансов в Университете Фрейбурга он представился как «молодой представитель немецкой исторической школы» (Weber, 1989. P. 200).

¹¹ Их спор прекрасно проанализирован в книге (Shapin and Schaffer, 1985). Мы вернемся к этому спору в разделе 5.

преподаваемой дисциплиной, в то время как в Великобритании термин экономист означал «черту социальной и политической культуры», откуда и появление в 1843 году журнала *The Economist* нацеленного на защиту свободной торговли (*Ibid.* P. 4). В середине 90-х годов XIX века в Великобритании было только два полноштатных профессора экономики: Альфред Маршалл в Кембриджском университете и Эдвард Гоннер (*Edward Gonner*) в Ливерпульском университете. Британская экономическая ассоциация основанная в 1890 году имела мало чего общего с немецким Союзом социальной политики. Все вышеназванные ассоциации экономистов, немецкая, американская и английская, издавали свои журналы, однако насколько можно судить по отчету о первом заседании Британской экономической ассоциации (*The Economic Journal*, March, 1891. P. 1-14) публикация журнала была чуть ли не единственной целью ее организации¹². Отчет о первом заседании ассоциации свидетельствует, что Альфред Маршалл был против организации специальных встреч для проведения научных обсуждений. По его мнению это может принести больше вреда, чем пользы, так на эти встречи будут приходить те люди, у которых «время не очень ценится» (*Ibid.* P. 8). В этом же духе он высказал требование о включении в устав ассоциации обязательного утверждения кандидатов в члены комитетом ассоциации (*Ibid.* P. 9).

Очевидно, что видение научной деятельности Альфреда Маршалла было отличным от видения не только Густава Шмоллера, но и Роберта Бойля вместе с Мишелем Вевёркой. Такое дистанцирование «экспертов» от «людей практики», то есть акторов, очень характерно для британского сообщества «профессиональных» экономистов XIX века. Уже Джеймс Милль, отец Джона Стюарта Милля, говорил, что нет худшего авторитета в любой области политической экономии, чем «чисто практические люди» (*mere practical men*) (*Coats*, 1993. P. 402). Все это согласуется с тем, как Маршалл повлиял на дисциплину экономической науки. С одной стороны он сохранил в целостности традиционный для британской политической экономии абстрактно-априорный подход четко сформулированный Дж. С. Миллем в его статье «Об определении предмета политической экономии; и о методе исследования, свойственном ей»¹³: «В определении науки политической экономии, которое мы попытались очертить, мы охарактеризовали ее как преимущественно абстрактную науку и ее метод как априорный метод (*the method à priori*)»¹⁴. Таков без сомнения ее характер в понимании и учении всех наиболее известных выдающихся учителей. Рассуждения в ней производятся и, на чем мы настаиваем, должны производиться на основе предпосылок, а не на основе фактов»¹⁵ (*Mill*, 1994. P. 56). С другой стороны интегрируя маржиналистскую революцию в свою «экономикс» он сузил предмет дисциплины устранив из нее такие беспокоящие (*troublesome*) вопросы, как распределение доходов и богатства, структура власти и социальная справедливость (*Coats*, 1993. P. 396).

Направленность британской традиции в политической экономии, а затем и в экономикс на абстрактно-априорный подход выводится, на мой взгляд, из глубоких теологических традиций английских университетов. Значительную часть времени их долгой истории они были нацелены на подготовку священнослужителей и это не могло не отложить на них отпечатка. Это продолжало сказываться и на пересечении XIX и XX веков, когда британская экономическая наука начала процесс своей институционализации. Кратко проследим это влияние на центральное лицо в этом

¹² Очевидно в это время уже предполагалось, что университетские преподаватели-профессора-экономисты должны производить научные публикации.

¹³ См.: (Милль, 2007б. С. 985-1023).

¹⁴ Для Милля моделью для политической экономии служит геометрия, а невозможность применения экспериментального метода в этой науке он «доказывает», апеллируя к понятиям научного закона, причинно-следственных связей и полностью контролируемого эксперимента. Конечно, в его время дискурсивно-интерпретативный подход еще не существовал, при котором целью исследования является не поиск причинно-следственных связей, а истолкование, интерпретация действий людей.

¹⁵ Перевод мой (В.Е.).

процессе институционализации, Альфреда Маршалла¹⁶. Отец Альфреда, кассир в Английском банке, будучи выходцем из клерикальной семьи, предназначал его на путь священника протестантской церкви. Для этого он с раннего детства заставлял своего сына штудировать древние языки, в том числе и иврит, для того чтобы читать в подлиннике священные тексты, однако Альфреду эти занятия не очень нравились, его влекла больше математика. Поступив в колледж Сент-Джон Кембриджского университета¹⁷, Маршалл реализовал свои честолюбивые устремления, заняв второе место по математике, и тут же был принят в аспирантуру, желая посвятить себя изучению молекулярной физики. Однако под влиянием дискуссий имевших место в Кембридже довольно скоро он изменил свои планы. «Его стремление изучать физику было (по его собственным словам) пресечено внезапным пробуждением в нем глубокого интереса к философским основаниям знания, особенно в связи с теологией. Когда Маршалл был на последнем курсе в Кембридже, предпочтение, которое он отдавал математике перед древними языками, отнюдь не помешало ему сохранить прежние религиозные верования. Он все еще думал о посвящении в сан и временами даже мечтал стать миссионером в далеких странах. «Миссионером» он остался навсегда, но после недолгой борьбы с самим собой он отбросил свои религиозные верования и превратился в то, что обычно называли агностиком <...> На склоне лет он говорил, что «религию я воспринимаю как склад ума» и что, хотя он отверг теологию, он все более и более верил в религию» (Кейнс, 1993. С. 7).

Познакомившись с трудами Рошера, Маркса и Лассалья, «он решил ближе ознакомиться с практическим бизнесом и с жизнью трудящихся классов, <...> установить контакты с лидерами профсоюзов, кооперативов и других групп трудящихся. Однако понимая, что изучение практической жизни и труда людей не принесет конкретных результатов в течение многих лет, он решил заполнить это время написанием отдельной монографии или специального трактата о внешней торговле, так как основные факты относительно этой отрасли хозяйства можно почерпнуть из публикуемых документов <...> Роковым оказалось решение Маршалла отказаться от плана написать серию монографий по отдельным экономическим проблемам в пользу создания всеобъемлющего труда, который должен был родиться целиком и полностью в голове экономического кудесника» (Указ. соч. С. 16, 17). Таким образом, хотя такие авторы как Рошер, Маркс и Лассаль и толкали Маршалла на *изучение реальности нацеленное на решение конкретных экономических проблем*, он вскоре от этого отказался, так как понял, что на этом пути быстрых результатов не получить. Маршалл был сильным математиком, но слабым философом. В области методологии он шел на поводу у Дж. С. Милля, а в области экономической науки развивал и синтезировал теории, которые были созданы до него (Автономов и др., 2008. С. 256). Маршалл только начинал свою деятельность в качестве экономиста, а Милль и Рикардо уже безраздельно господствовали в экономической теории. Его экономические исследования начались в 1867 году, когда все еще давая частные уроки по математике, он перевел довольно много положений Милля и Рикардо на язык математики, прежде всего используя графические методы (Кейнс, 1993. С. 14, 15, 17).

Ниже я привожу признания Милля и Маршалла с тем, чтобы читатель сам смог их проинтерпретировать. Моя же интерпретация их такова: Альфред Маршалл посвятил свою жизнь развитию теологии светской утилитаристкой религии, доставшейся ему в наследство от Дж.С. Милля, в которой он теологически пытался доказать правомерность существовавшего общественного порядка.

Дж. С. Милль в своей автобиографии рассказывает, какое решающее

¹⁶ В качестве источника я использую, в основном, биографию Маршалла, написанную его знаменитым учеником (Кейнс, 1993).

¹⁷ До сих пор (2009 год) целями этого колледжа зафиксированными в его уставе являются содействие образованию, религии, изучению и исследованию. Обращаю внимание читателя, что религия стоит на втором месте, а исследование на четвертом, последнем. ("The aims of the College, as specified by its Statutes, are the promotion of education, religion, learning and research"). (http://en.wikipedia.org/wiki/St_John%27s_College,_Cambridge).

влияние произвели на него труды Иеремию Бентама: «На каждой странице (его трактата о законодательстве) он открывал ясную и широкую концепцию того какими должны быть человеческие мнения и институты <...> Когда я закрыл последний том его трактата, я стал другим человеком. «Принцип полезности»¹⁸ понимаемый, как его понимал Бентам, <...> стал краеугольным камнем, который соединил вместе разрозненные части моих знаний и верований <...> Сейчас у меня были вера, доктрина, философия, и, в самом лучшем смысле этого слова, религия, внушение и распространение которой могло бы стать основной зримой целью жизни <...> Я должен упомянуть также (его) книгу «Анализ влияния естественной религии на мирское счастье человечества». Это было изучением не истины, а полезности религиозной веры, в самом широком смысле, вне частностей какого-то отдельного Откровения. Это была книга, которая (вслед за его трактатом о законодательстве) произвела на меня наибольший эффект.» (*Mill, 2008. P. 40, 42*). По свидетельству Дж. М. Кейнса Маршал никогда не отклонялся от утилитаристских идей, которые господствовали среди экономистов предшествующего ему поколения. Следующие отрывки из воспоминаний Маршалла дают ключ к пониманию того, с какими мыслями он пришел в экономическую науку и как он видел свою роль в ней: «От метафизики я перешел к этике и считал, что трудно оправдать нынешние условия жизни общества. Один мой друг, весьма начитанный в области, которую теперь называют наукой о морали, постоянно твердил мне: «Ах, если бы ты разбирался в политической экономии, ты бы так не считал». Тогда я прочитал «Политическую экономию» Дж. С. Милля, и она произвела на меня глубокое впечатление. У меня возникли сомнения в правильности тезиса о неравных возможностях, противопоставляемого тезису о материальном достатке. Поэтому я во время каникул посещал беднейшие кварталы ряда городов, обходил одну улицу за другой и всматривался в лица самых бедных людей. В результате я решил как можно обстоятельнее изучить проблемы политической экономии. <...> Примерно в 1867 году, когда я преподавал математику в Кембриджском университете, (я задался вопросом) в какой мере условия жизни британских (и иных) трудящихся классов удовлетворительны, чтобы обеспечить им полноту жизни? Люди постарше и мудрее говорили мне, что производственных ресурсов не хватает для того, чтобы огромная масса людей могла пользоваться свободным временем и возможностями для получения образования; и они говорили, что мне необходимо изучить политическую экономию. Я последовал их совету и счел себя лишь временным путешественником в стране сухих фактов, которому затем очень скоро следует вернуться в богатый мир чистой мысли» (*Кейнс, 1993. С. 9, 10*).

Итак, молодой Альфред Маршалл оказался очень недолгим «временным путешественником в стране сухих фактов», он оставил идею ознакомления с практическим бизнесом и с жизнью трудящихся классов, установления контактов с лидерами профсоюзов, кооперативов и других групп трудящихся понимая, что изучение практической жизни и труда людей не принесет конкретных результатов в течение многих лет, и поэтому следует вернуться в «богатый мир чистой мысли». Таким образом колеблющийся между ролью «философа-математика» и «антрополога-историка» Маршалл выбрал первую, так как вторая не принесет конкретных результатов в течение долгого времени, что для молодого университетского преподавателя-исследователя, в условиях произошедшей институционализации экономической науки в Англии, могло оказать негативное, а может быть и роковое влияние на его академическую карьеру. Отсюда можно предположить, что в его ценностной структуре «служащий» явно доминировал над «любопытным альтруистом». Безусловно, утилитаристские идеи Дж. С. Милля, а также его определение экономической науки как абстрактной, использующей априорный метод, сильно помогли ему в этом легитимируя такую позицию.

Роль Милля как виновника нынешнего положения экономической науки

¹⁸ Бентам в своих трудах дает многочисленные формулировки этого принципа, но в конечном счете он сводится к требованию максимизации удовольствия и минимизации страданий (*Cléro et Laval, 2002. P. 54*).

ставшей по существу теологией некой мирской религии трудно переоценить. Это он, в своей «Системе дедуктивной и индуктивной логики и связанными с этим взглядами на принципы очевидности и методы научного исследования» (Mill, 1886), усилил существовавшее со времен античности представление о дедуктивной и индуктивной логике, как основы мышления¹⁹. Сделав известными позитивную философию Огюста Конта в англоязычном мире (Милль, 2007а), Милль в тоже время искажил ее, усилив уже существовавшие в ней ее картезианские черты (причинность, неизменные законы, невозможность сбора фактов без теории). Он создал теорию замены моделью реальности, отождествляя манипуляцию с моделью с реальностью. Эту мысль он взял из классической физики, придав универсальность этому подходу игнорируя, что в такой физике рассматривались простые системы и, что даже для них, отождествлению модели с реальностью предшествовал сложный комплекс взаимодействия наблюдений, экспериментирования и математического моделирования, в том числе многие предположения были результатом наблюдений. Очень характерна известная фраза высказанная Ньютоном по этому поводу: «Гипотез я не выдумываю» (*Hypotheses non fingo*). Адам Смит развивал свою политическую экономию как политическую или социальную философию без особых претензий на ее сравнение с естествознанием. Невидимая рука у Смита, глубоко верующего человека, это – Провидение. В этом он следовал духу его времени, ведь даже у Бойля и Ньютона научное исследование было не чем иным, как раскрытием замысла Божьего и тем самым ученые были мотивированы тем, что способствовали своему, а вместе с тем и человечеству, приближению к Господу. В отличие от Смита оба Милля, и отец и сын, не разделяли христианскую доктрину. Милль-отец получил теологическое образование в одном из английских университетов, но потеряв веру, никогда не работал священником, не был он и академическим работником. Милль-сын никогда ни в каком учебном заведении не учился и не работал, а также как и его отец зарабатывал на жизнь работая в одной из торговых компаний. Отец был единственным учителем сына с трехлетнего до зрелого возраста. Деятельность отца и сына как мыслителей никак не была связана с получением каких-либо доходов. Но если для отца, как для Смита, статус политического философа был вполне приемлем, то для Милля-сына был необходим авторитет науки равнопорядковой с естествознанием. В этом отношении очень характерна история критики одного из трудов отца одним из сторонников использования эмпирического метода в рассмотрении политических явлений. Отец отреагировал фразой: «Я не писал научный трактат о политике, я просто приводил аргументы в пользу парламентской реформы» (Mill, 2008. P. 87). Милль-сын счел неправильной реакцию своего отца на эту критику. По его мнению отец не должен был соглашаться с ненаучностью своего труда и именно это побудило сына заняться разработкой его «Системы логики». В ней он заимствовал элементы дискурса современного ему естествознания, но *при этом он отбрасывал его основу*, а именно его экспериментальное начало. Ему удалось убедить общество, что абстрактно-априорный подход в общественном знании имеет тот же статус научности, что и само естествознание и тем самым он придал силы использовать этот подход таким молодым людям, как Маршалл в эпоху затухания влияния традиционных религиозных чувств. К сожалению, его искаженное представление о науке

¹⁹ Когнитивная наука, которая сделала особенно за последние десятилетия значительный прогресс, экспериментально установила, что в основе нашего мышления лежит не логика (дедукция, индукция), а другие процессы. Так, Джералд Эдельман, американский биохимик, лауреат Нобелевской премии по физиологии и медицине, автор многих книг посвященных исследованию работы мозга, считает, что «мозг функционирует прежде всего не столько на основе логики, сколько на базе распознавания образов (*pattern recognition*)» (Edelman, 2006. P. 58). Американский когнитивный психолог Ф. Джонсон-Лейерд, который один из первых использовал понятие ментальных моделей (Johnson-Laird, 1983), исследовал, в том числе и экспериментально, как человек осуществляет дедуктивные и индуктивные выводы. Он пришел к выводу, что, в отличие от того, что думали, следуя древним грекам, философы эпохи Просвещения, не существует так называемых «законов мышления», которые выражаются в явном виде в формальной логике и вероятностном исчислении и которым люди следуют осуществляя умозаключения (Johnson-Laird, 2006. P. 415, 417). Исходя из его теории, эти умозаключения происходят на основе ментальных моделей портретного (*iconic*) типа, которые являются репрезентациями структур соответствующих структурам мира (*Ibid.* P. 418). См. мой обзор достижений когнитивных наук в (Ефимов, 2007. С. 21-24).

продолжает влиять на умы и в наши дни.

Однако не все британские экономисты современники Маршалла пошли по пути предначертанным Дж. С. Миллем. Среди них выделялся экономисторик Уильям Каннингем²⁰ (1849 – 1919). В своей статье «Почему у Рошера так мало влияния в Англии?», опубликованной в «Анналах американской академии политической и социальной науки»²¹, он дает объяснение засилья в британской экономической науке априорно-абстрактного подхода. Причину этого он видит в том, что в основу институционализации экономической науки в Англии было заложено миллевское понимание этой науки. Хотя книги Рошера и Милля вышли в течении одного и того же десятилетия, они, по его мнению, дали совершенно разные направления развитию экономической науки в своих странах. Книга Рошера, как он считает, дала толчок истинной революции в экономической науке, а именно немецкие экономисты стали «наблюдать и изучать реальные экономические условия общества в прошлом и настоящем, а не просто формулировать гипотетические принципы, которые только дилетант-лжеученый (*the sciolist*) способен превратить в готовые рецепты устранения любых недугов социальной жизни (*Cunningham, 1894. P. 318*). В отличие от немцев, которые уделяли большое внимание изучению прошлого, сбору данных, «Милль совсем не интересовался прошлым и сравнительно мало деталями современного опыта. Его взгляд был направлен в будущее <...>, в некоторое стационарное состояние и это не стимулировало ни наблюдений, ни исследований» (*Ibid. P. 318*). В другой своей статье Каннингем критикует Маршалла, найдя много ошибок в анализе исторических явлений в его книге «Принципы экономической науки» и указывает на методологический источник этих ошибок, а именно попытку формулирования универсальных «принципов» верных для всех времен и народов, и в этом случае на экономическую историю нужно смотреть просто как на иллюстрацию реализации этих «принципов» (*Cunningham, 1892b. P. 493*). А вот, как он описывает механизмы функционирования института экономической науки, как он сложился в Великобритании конца XIX века: «Те, кто выберут отказ от конформизма по отношению к господствующей моде в сообществе, где они живут, должны ожидать изгнания из него, а тирания интеллектуальной моды еще более надменна, чем на Бонд Стрит и Сэйвил Роу²². Любой, кто отказался бы в Англии следовать экономической моде последних лет должен был бы иметь много помех в проведении своих собственных исследований, а также в руководстве исследованиями других; учебные комитеты будут осуществлять по отношению к нему въедливый контроль, а редакторы и издатели рассматривать их рукописи с подозрением. Это естественная судьба тех, кто не плывет по течению. Английским экономистам представителям реалистической школы не нужно жаловаться, когда им создают препятствия в их работе и каналы для публикации для их трудов закрыты» (*Cunningham, 1894. P. 327*). Уильям Каннингем был не в состоянии как то повлиять на учебный и исследовательский процесс в области экономики и он нашел для себя убежище в дисциплине экономической истории, в конечном счете создав в 1926 году Общество по экономической истории (*Tribe, 2002. P. 3*).

Альфред Маршалл был истинным архитектором института экономической науки в Англии. Когда он в 1885 году стал профессором политической экономии в Кембриджском университете, эта дисциплина в Англии находилась в удручающем состоянии. Репутация ее была низка в частности из-за острых разногласий ведущих авторов в этой области. В университетах было мало возможностей для преподавания

²⁰ Многие труды этого автора были переведены на русский язык: Современная цивилизация в некоторых ее экономических проявлениях. Киев; Харьков: Ф. А. Иогансон, 1898; Основные черты современной цивилизации. Харьков: В. Н. Головкин, 1899; Западная цивилизация с экономической точки зрения. В 2-х т. М.: А. И. Мамонтов, 1902–1903; Рост английской промышленности и торговли. Ранний период и средние века. Пер. с 3-го англ. изд. М.: С. П. Яковлев, 1904 – 1909; От чего зависит вздорожание жизни. Роль продавца и покупателя. Киев: П. И. Бонадурер, Ф. А. Иогансон, 1916.

²¹ Очень показательно, что эта критическая статья была опубликована в США, а не в Англии, где у автора, по-видимому, были проблемы с ее публикацией. Правомочность этой гипотезы будет видна из последующего изложения.

²² Две знаменитые торговые улицы Лондона.

и исследований, политическая экономия занимала очень мало места в учебных планах, в котором «все еще доминировали античная классика и теология». Экономическая дисциплина практически не присутствовала в списке экзаменов, а преподавалась профессорами, интеллектуальные интересы которых концентрировались на других дисциплинах (*Coats, 1993. P. 106*). Маршалл разработал и ввел университетский унифицированный экзамен по экономической теории, тем самым все студенты пропускались через чистилище неоклассической доктрины. Экзаменационная система по экономике служила той силой, которая удерживала эффекты «дезинтеграции классической догмы» (*Ibid. P. 120*). Это он ввел правило в соответствии с которым к эмпирическим исследованиям допускались студенты только имеющие уже степень бакалавра и тем самым работа с данными канализировалась в соответствии с неоклассической теорией (*Ibid. P. 111*). Маршалл нарочито и успешно оберегал своих студентов от методологических разногласий, которые мучили экономистов его поколения, и способствовал возникновению духа непрерывности поколений, уважения и верности авторитетам прошлого. Половина экономических кафедр в Великобритании было занято учениками Маршалла, а его влияние на систему экономического образования в этой стране простиралось и еще шире (*Ibid. P. 107-109*). В течение четверти столетия, он, без сомнения, мог повлиять на большую часть назначений на должность преподавателей экономики в Англии (*Ibid. P. 121*).

Итак, в Великобритании конца XIX века стараниями Маршалла был дан старт институту экономической науки основанной на неоклассической экономической теории с ее абстрактно-априорным подходом. Практически в то же самое время (десятилетием ранее) в Германии стартовал институт совершенно другой экономической науки, которую, пользуясь терминологией Огюста Конта, в отличие от первой, которую он назвал бы абстрактной или метафизической, можно назвать научной или позитивной. Такая экономическая наука в Великобритании так и не возникла, а в Германии ее конец непосредственно связан с приходом к власти нацистов, которые в 1936 году распустили Союз социальной политики (*Der Verein für Socialpolitik*)²³, ее институциональное ядро.

Но вернемся в конец XIX века. В это время профессионализация и связанная с ней институционализация экономической науки активно развивалась за океаном в США. И здесь возникает уникальная и крайне интересная ситуация институционализации перенесенных из Европы в эту страну *двух образцов экономической науки*, а именно английской и немецкой. В США в это время имеется два типа университетов. С одной стороны это университеты доставшиеся США в наследство от колониального периода, когда территории на которых возникла эта страна были просто заморскими территориями Великобритании. Эти университеты естественно создавались по образцу британских университетов. С другой стороны после обретения независимости в США возникают новые университеты, которые в XIX веке создавались сразу как исследовательские университеты имеющие в качестве образца немецкие университеты. К первому типу американских университетов относится *Гарвардский университет*. Основанный в 1636 году, он является старейшим высшим учебным заведением страны. Сначала он был конгрегационалистским²⁴ учебным заведением и в течении многих лет готовил священнослужителей. Свое название, сначала как Гарвардский колледж (1639), а затем и как Гарвардский университет (1780), он получил в честь молодого священника Джона Гарварда, который пожертвовал ему свою библиотеку в 400 книг и 779 фунтов стерлингов. Постепенно из университета выделялись специализированные факультеты. В настоящее время Гарвардский университет

²³ Союз возобновил свою деятельность через 12 лет в ФРГ, однако это была по существу другая организация в другой стране. Военное присутствие США в ФРГ и СССР в ГДР, по моему мнению определили типы экономических наук в этих странах, а именно неоклассическую экономическую теорию в одной и марксистскую политическую экономию в другой.

²⁴ Конгрегационалисты (*Congregational church*; индепенденты) — левая ветвь английского кальвинизма, утверждавшая автономию (*Independence*) каждой приходской общины (*Congregation*).

состоит из 9 факультетов, одним из первых из которых был богословский (*Harvard Divinity School*, 1816). В нем проходят подготовку как будущие священники, так и светские специалисты в области религий ("*religious studies*"). Университет Джонса Хопкинса, открытый в 1876 году, является первым американским университетом созданным в соответствии с немецкой моделью исследовательского университета, связанной с именами Вильгельма Гумбольдта и Фридриха Шлейермахера. Университет назван в честь Джонса Хопкинса, который пожертвовал на его создание 3,5 млн. долларов²⁵. На церемонии открытия университета его первый ректор Дэниэл Гилман определил его цель следующим образом: «Поддержка исследований ... и продвижение ученых, которые своим мастерством продвигают науки, которыми они занимаются, и общество, в котором они живут»²⁶. Гилман полагал, что обучение и исследование являются взаимозависимыми, что успех в одном зависит от успеха в другом. Читатель наверное уже догадался какой университет станет цитаделью неоклассического экономикс и какой откроет дверь для научного, основанного на опыте и эксперименте, подхода в экономических исследованиях в Америке.

Фрэнк Уильям Тауссиг (*Frank William Taussig*) (1859 - 1940) не был включен М. Блаугом в число ста великих экономистов до Кейнса (*Blaug, 1986*), однако эта оценка не соответствует его влиянию на эволюцию институционализированной экономической науки в США, а так как после Второй мировой войны она стала доминировать на Западе, то следовательно такая оценка не соответствует его роли в мировом развитии этой дисциплины²⁷. Тауссиг окончил Гарвардский университет и проработал в этом университете профессором всю свою жизнь. Его рассматривают как «американского Маршалла», который благодаря своему положению в Гарвардском университете, своему знаменитому учебнику 1911 года и контролю на протяжении 40 лет журнала *Quarterly Journal of Economics* (он был главным редактором журнала с 1889 по 1890 и с 1896 по 1935) способствовал распространению Кембриджской версии неоклассики в Соединенных Штатах²⁸. Тауссиг, за исключением двух лет (1917-1919), когда он служил советником в правительстве Президента Вудро Вильсона (*Woodrow Wilson*), возглавлял почти 50 лет (1885 – 1935) кафедру экономики Гарвардского университета. Сменил его на этом посту Джозеф (Йозеф) Шумпетер. Фрэнк Тауссиг был в 1904-05 гг. Президентом Американской экономической ассоциации, но не он стал ее создателем, им был Ричард Эли (*Richard Theodore Ely, 1854 - 1943*).

В отличие от Тауссига, Эли был включен Блаугом в его список «ста великих». В своей краткой профессиональной биографии Ричарда Эли Блауг достаточно хорошо излагает его историю как последовательность событий, однако моя интерпретация этой истории будет совсем другой. В 1876 Эли завершает свою трехлетнюю учебу в Колумбийском колледже, в котором основное внимание уделялось античной классике и математике, а вопрос об академической свободе, свободе думать и свободе выражать свои мысли, даже не ставился (*Ely, 1938. P. 124*). Годом позже он уезжает на три года в Германию учиться в аспирантуре. В Халле он встречает своего соотечественника и будущего друга Симона Петтена, который представляет его своему профессору Йоханну Конраду, организатору

²⁵ Джонс Хопкинс был банкиром, владельцем железнодорожного и судоходного транспорта. Он занимал 69-е место среди 100 самых богатых людей Америки того времени. Сумме, которую он пожертвовал, 7 млн. долларов на университет и больницу названных в его честь, соответствует 131 млн. долларов в масштабе 2006 года.

²⁶ "The encouragement of research...and the advancement of individual scholars, who by their excellence will advance the sciences they pursue, and the society where they dwell."

²⁷ Косвенно его значение в экономической науке подтверждается современным переизданием многих из его книг, в том числе и его двухтомного учебника «Принципы экономической науки» (*Principles of Economics*, 1911), выпущенный разными издательствами в 2000 и 2003 годах. Далеко не все 100 экономистов из списка Блауга удостоены такого внимания.

²⁸ "He has come to be regarded as the "American Marshall", not only for his affinity to the doctrines of Alfred Marshall, but also for his highly influential role in American economics. Taussig's prime position at Harvard, his famous 1911 textbook and his control of the *Quarterly Journal of Economics* helped spread his version of Cambridge Neoclassicism throughout the United States". (Этот текст был ранее выставлен в Википедии, но сейчас он заменен на другой. В.Е.).

шмоллеровского Союза за социальную политику (*Verein für Sozialpolitik*) и главного редактора влиятельного журнала *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*. Колеблясь в выборе специальности между философией и экономикой, молодой Эли делает выбор в пользу последней под влиянием лекций Конрада. В 1878 году он прибывает в Хайдельберг для обучения в аспирантуре под руководством Карла Книса и через год получает степень доктора (Ph.D). Как он впоследствии вспоминает, в своей преподавательской деятельности уже в Америке он активно использовал книги и конспекты лекций Книса (*Ibid.* P. 124). От него и других немецких экономистов он усвоил «действительно научный подход» (*a fundamentally scientific approach*) при котором относительность и эволюция играют важную роль. Этот подход отвергает, что одна и та же политика является хорошей во все времена и применительно ко всем странам и тем самым полностью отмежевывается от догматического английского экономикс (*Ibid.* P. 58). Под влиянием Книса он понял также, что центром всякого экономического исследования должен быть человек, а не абстрактные механические законы (*Rader, 1966. P. 13*).

С 1881 по 1892 годы Эли преподает в Университете Джонса Хопкинса. Время работы в этом университете было самым плодотворным для Эли, но в тоже время самым трудным периодом его карьеры. Дело в том, что единомышленники Тауссига в американских университетах составляли абсолютное большинство. Со своей приверженностью идеалам и подходам Немецкой исторической школы Эли постоянно подвергался нападкам, да и при господствующем общественном мнении относительно характера экономической науки не все студенты правильно воспринимали его критику априорно-абстрактного подхода и его изложение альтернативных подходов немецких экономистов (*Ibid.* P. 29). Уже на второй год своего пребывания в Университете Джонса Хопкинса он выступает на университетском семинаре с полемическим докладом «Прошлое и настоящее политической экономии», в котором он резко критикует классическую парадигму в экономической науке. Позднее он публикует расширенный текст этого доклада в виде брошюры, которую он завершает следующими словами: «Исторический метод в политической экономии не может привести к доктринерским крайностям. В его основе лежит эксперимент; и если даже какой то сторонник этой школы верил бы в социализм как конечную форму общества, он бы стоял за медленный переход к тому, что он считает лучшей организацией человечества. Если эксперимент показывает ему, что реализация его идей ведет к злу, он бы призвал к его остановке. Продвижение вперед должно идти шаг за шагом с тем, чтобы имелась возможность наблюдать эффекты данного курса действий. Новая политическая экономия больше не позволяет науке быть использованной как орудие в руках жадных и алчных для подчинения и угнетения трудящихся классов. Она не признает ни *laissez-faire* в качестве оправдания отсутствия действий, когда народ голодает, ни вседостаточности конкуренции как предлога для изнурения бедных. Она означает возврат к великому принципу здравого смысла и христианского наставления. Любовь, великодушие, благородство характера, самопожертвование и все то, что есть лучшего и самого правильного в нашей природе, должно найти свое место в экономической жизни» (*Ely, 2005. P. 64*).

Ректор университета Дэниэл Гилман был обеспокоен появлением в прессе резкой критической реакции на эту публикацию Эли. К счастью один из членов попечительского совета университета успокоил ректора объяснив ему, что критика проистекает от сторонников *laissez-faire*. Однако вскоре с письмом по поводу брошюры Эли к ректору обратился высокоуважаемый математик Саймон Ньюкомб (*Simon Newcomb*)²⁹, сотрудничающий с навигационным отделом Министерства

²⁹ Учился в Гарварде (*Lawrence Scientific School of Harvard University*). В 1861-1877 профессор математики в Морской академии и астроном-наблюдатель Морской обсерватории в Вашингтоне. В 1877-1897 руководитель Американского морского астрономического ежегодника («*Nautical Almanac*»). Преподавал математику и астрономию в университете Джонса Хопкинса. Познакомившись с трудами Курно и Джевонса стал заниматься также применением математических методов для построения экономических теорий и опубликовал в этой области две книги: «Метод и предмет политической экономии» (*The Method and Province of Political Economy*, 1875) и «Принципы политической

военно-морского флота³⁰. В этом письме он писал: «Кажется несколько несуразным видеть такую уничтожающую и массированную атаку на введение любого рационального или научного метода в экономике исходящей из университета, другие специальности которого продвинулись в противоположном направлении <...> Я никогда не был в состоянии увидеть большую разницу между возражениями против политической экономии выдвигаемых с точки зрения новой школы и общими возражениями публики относительно ценности теоретической науки» (*Rader, 1966. P. 32*). Война между Эли и Ньюкомбом продолжалась еще немало времени. Студенты Эли выступали в его защиту боясь, что Ньюкомб вынудит Эли уйти в отставку, что уже случалось в других университетах, однако Эли сам тоже не оставался в долгу и после выхода в 1885 году книги Ньюкомба «Принципы политической экономии» публично разгромил ее на университетском семинаре (*Ibid. P. 32, 33*). Атаки на Эли прессы и Ньюкомба были не самыми большими испытаниями, которые пришлось ему пережить, позже уже в Висконсинском университете в 1894 году он станет предметом специального разбирательства в попечительском совете университета его исследовательской и преподавательской деятельности, по существу процесса с присутствием адвокатов со стороны обвинения и защиты. Он был обвинен в распространении социалистических и других «опасных теорий» и поддержке забастовок и бойкотов организованных профсоюзами. В конечном счете Эли был оправдан и это оправдание стало знаменитым и широко комментируемым, вплоть до наших дней, прецедентом укрепления в США института академической свободы ((*Ely, 2005. P. 218 - 233*), (*Rader, 1966. P. 130 - 158*) (*Schilabach, 1963 - 1964*)). Однако все это не могло не сказаться на профессиональной деятельности Эли, взгляды которого после этого инцидента приняли более консервативный характер (*Rutherford, 2006. P. 4*).

Английский историк, методолог и социолог экономической науки Боб Коутс дает следующее объяснение наличия в то время подобных атак на таких экономистов как Эли: «Легко понять почему переключение внимания с обучения укоренившимся истинам на продвижение знания и исследование текущих проблем вызывало трения между социальными учеными и некоторыми частями их аудитории <...> Конец девятнадцатого века было временем тревожных экономических, социальных и политических напряжений и тот факт, что бизнес-сообщество обычно получало неблагоприятные отзывы в печати, когда экономисты предпринимали более полное изучение их деятельности, увеличивало вероятность того, что даже самые объективные и беспристрастные исследования дадут пищу бесчисленным критикам современного капитализма, среди которых новые ученые обществоведы становились все более видимыми. Были также и идеологические источники конфликта. *Laissez-faire* и консервативный социальный дарвинизм все еще были руководящими верованиями среди членов социальной и деловой элит, в то время как многие молодые обществоведы были реформаторами, которые рассматривали разнузданный индивидуализм и неограниченную конкуренцию как причину многих, если не всех, текущих экономических и социальных зол. В некоторых случаях они становились сторонниками некоторых форм христианского социализма, симпатизируя принципиальной социалистической критике капитализма не обязательно соглашаясь с анализом осуществляемым социалистами и с предлагаемыми ими средств его лечения. Как можно было бы и ожидать, в некоторых кругах такие взгляды рассматривались опасно радикальными, откуда рост напряжений внутри академического сообщества, так как бизнесмены все больше и больше заменяли священнослужителей в попечительских советах колледжей и университетов» (*Coats, 1993. P. 439 - 440*). Эти строки с одной стороны дают портрет Ричарда Эли, а с другой стороны показывают институциональные механизмы канализирования деятельности экономистов в американских

³⁰ Наверное, сотрудничество выдающихся американских экономистов-математиков с военными ведомствами является традиционным, так как Нобелевский лауреат по экономике Кеннет Эрроу долгое время был сотрудником оборонного научно-исследовательского института *RAND corporation* (Окретиллов, 2007. С.124, 125).

университетах того времени.

Личность Ричарда Эли может служить хорошим примером той связи, которая неизбежно существует между ценностями разделяемыми экономистом и используемой им методологии. Любопытство, любознательность является обязательным качеством ученого вставшего на путь экспериментального исследования. Наука для такого ученого, это не столько профессия, сколько призвание. Его нацеленность на удовлетворение собственного любопытства доминирует другие его жизненные цели, включая, как правило, и материальные. Но так как он обычно передает приобретенное знание обществу и тем самым является полезным людям, такой ученый может рассматриваться как *альтруист*. Экспериментальные исследования, в отличие от теоретических, в особенности, если эти последние основываются на априорно-абстрактном подходе, требуют всегда большой организации и больших ресурсов. В этом отношении очень знаменательна известная фраза академика Л. А. Арцимовича³¹ «Наука – лучший способ удовлетворения личного любопытства за государственный счет». За альтруизмом ученого-экспериментатора всегда стоят определенные идеи-ценности. Для Ньютона, Бойля и многих ученых того времени — это была христианская идея любви к Богу. Исследования были призваны открыть замысел Божий и тем самым приблизить к нему как самого исследователя, так и христианское общество. Для таких экономистов как Уильям Каннингем, Ричард Эли и Джон Коммонс христианские идеи также играли решающую роль в их профессиональной ориентации. Все трое, кроме своих трудов, отражающих их научные исследования, оставили нам также книги, в которых они рассматривали социально-политико-экономические проблемы с точки зрения христианского учения³². Очень важно подчеркнуть, что для них их христианская вера была важным стимулом в их экспериментальных исследованиях, однако их вера никогда не определяла результаты исследования. В этом видна резкая разница с априорно-абстрактными экономическими теориями, когда выводы уже заранее предопределены верой, как имело место в классической политической экономии, марксистской политической экономии и неоклассической экономикс. Экономистами типа Эли и Коммонса экспериментально-эмпирические исследования проводились для того, чтобы понять изучаемую действительность с тем, чтобы зная как существующая система работает на самом деле, на этой основе разработать предложения и меры по поводу того как ее лучше реформировать исходя из христианских ценностей, среди которых центральной является «Возлюби ближнего своего, как самого себя». Здесь также видна колоссальная разница с теорией и практикой реформ, проводимых на базе таких априорных теорий, как неоклассическая экономикс. Очень интересно в этом отношении свидетельство В. Л. Глазычева на полит.ру³³ относительно его беседы с одним из высокопоставленных российских чиновников, который не желал знать, как оно есть, а хотел только, чтобы ему сказали как надо. Эта позиция соответствует подходу Дж. С. Милля, А. Маршалла, П. Самуэльсона, а затем и Джеффри Сакса, а также тех российских реформаторов, которых он консультировал. Подход Эли и Коммонса противоположен и состоит в том, что для того чтобы знать «как надо», нужно знать «как оно есть», но проблема состоит в том, что узнать «как оно есть» требует *очень большой работы* по сбору информации и ее анализу и *нужно быть очень мотивированным социально*, чтобы ее качественно сделать.

В 1885 году в институционализации американской экономической науки

экономии» (*Principles of Political Economy*, 1885). Последняя из названных книг была очень положительно оценена Дж. М. Кейнсом. Саймон Ньюкомб входит в список «ста великих экономистов до Кейнса» по версии М. Блауга. (http://en.wikipedia.org/wiki/Simon_Newcomb).

³¹ В 1950 г. Л. А. Арцимович возглавил экспериментальные исследования по управляемому термоядерному синтезу. В 1952 г. открыл нейтронное излучение высокотемпературной плазмы. Руководил созданием термоядерных установок «Токамак». На установке «Токамак-4» в 1968 г. в лабораторных условиях были зарегистрированы первые термоядерные нейтроны. В 1953 был избран академиком АН СССР, в 1957 членом президиума АН СССР. С 1966 – член Американской академии наук и искусств.

³² См.: (*Cunningham, 1902; 1909; Ely, 1889; Commons, 1967*).

³³ См.: (<http://polit.ru/article/2004/09/21/glaz/>).

происходит важное событие – возникновение Американской экономической ассоциации. Инициаторами создания подобного профессионального объединения стали молодые американские экономисты прошедшие обучение в немецких университетах. Это Йоханн Конрад, ближайший соратник Шмоллера, посоветовал им, когда они были еще в Германии, создать организацию типа немецкого Союза социальной политики для того, чтобы через нее экономисты-исследователи смогли влиять на политику и прежде всего на коренные изменения в области социального законодательства. Был разработан проект программы «Общества для изучения национальной экономики» (*Ely, 1838. P. 134*). В этом названии хорошо прослеживается его идейная преемственность с *Verein für Socialpolitik* в том, что общество создается для проведения исследований, а не для обмена мнениями, и в том, что объектом этих исследований будет конкретная национальная американская экономика со всеми ее специфическими национальными чертами, а не некая абстрактная экономика, результаты теоретизирования относительно которой будут верны всегда и повсюду. Однако молодым энтузиастам реализовать этот проект не удалось из-за слишком большого сопротивления. Тогда Ричард Эли предложил менее радикальный проект «Американской экономической ассоциации», который мог бы получить поддержку и служить по крайней мере делу защиты экономистов ориентированных на изучение социально-политико-экономической реальности. Такой проект удалось реализовать и Эли на долгие годы стал секретарем этой организации, однако она не имела практически ничего общего с немецким Союзом социальной политики. Наверное исполняемая им роль в Американской экономической ассоциации положительно повлияла на профессиональную безопасность Эли, однако его положение в Университете Джонса Хопкинса прочным так и не стало (*Ibid. P. 107*), ну а о получении каких то ресурсов и организационной поддержки со стороны университета для проведения эмпирических исследований нечего было и мечтать. Что удалось сделать в этом университете, то это подготовить своих студентов для проведения таких исследований и это безусловно было решающим для их налаживания в другом американском университете, куда Эли переходит в 1892 году и куда позже он перетаскивает своих учеников, в том числе и Дж. Коммонса. Этим университетом был Висконсинский университет, где он проработал профессором и деканом факультета экономики, политологии и истории до 1925 года. В этом университете, благодаря *исключительному стечению обстоятельств*, рожденное в Германии действительно научное направление в экономической науке получает необыкновенно сильное, хотя и временное, развитие. Этими обстоятельствами были наличие глубокого политико-институционального кризиса в стране (*Baritono, 1993*), прибытие прошедшего немецкое обучение Эли и подготовленной им в немецком духе команды молодых американских экономистов в Висконсин, где политическая воля губернатора Роберта Лафоллета³⁴ соединенная с политической волей на национальном уровне Президента Теодора Рузвельта³⁵ способствует созданию очень благоприятных институциональных условий для экспериментальных экономико-институциональных исследований в Висконсинском университете.

В 1892 году Ричард Эли прибывает в Мэдиссон и становится деканом факультета экономики, политологии и истории Висконсинского университета. На этом посту он проявил себя как хороший организатор оригинального типа обучения будущих экономистов и экономических исследований тесно связанных между собой. По существу он следовал концепции исследовательского университета В. Гумбольдта, в соответствии с которой преподаватели не должны передавать

³⁴ Лафоллет (La Follette) Роберт Марион (1855 — 1925), политический деятель США. По образованию юрист. В 1885—1891 член палаты представителей конгресса от Республиканской партии, в 1901—1905 губернатор штата Висконсин, с 1906 сенатор. Программа Лафоллета, отражавшая недовольство широких слоев населения политикой как Республиканской, так и Демократической партий, предусматривала ограничение экономического и политического могущества монополий, демократизацию политической жизни страны, улучшение положения фермеров и рабочих.

³⁵ Теодор Рузвельт (*Theodore Roosevelt*, 1858 — 1919) — американский политик, 25-й вице-президент США, 26-й президент США в 1901—1909. В 1901 году в своем первом послании Конгрессу США Рузвельт объявил своей целью достижение большей социальной справедливости.

студентам знания как нечто законченное, а должны вовлекать своих студентов в свой исследовательский процесс помня, что «и преподаватель и студенты, находятся в университете для науки». Он называл свой метод и обучения и исследования *the look and see method*. Он считал, что мир может быть постигнут как жизненный поток, но для этого нужно войти в него (*Ely, 1838. P. 184*). Не все внутри университета и вне его положительно отнеслись к применению этого метода. Как я уже отмечал выше в 1894 году он был обвинен в распространении социалистических и других «опасных теорий» и поддержке забастовок и бойкотов организованных профсоюзами. Однако атаки на Эли полностью прекратились с приходом к власти губернатора Лафоллета. В период его губернаторства факультет Эли значительно расширился, а в 1904 году один из его наиболее способных, последовательных и мотивированных учеников в Университете Джонса Хопкинса, Дж. Коммонс получает должность профессора в Висконсинском университете. По мнению Эли оживляющую силу метода *look and see* никто не охарактеризовал лучше, чем это сделал Дж. Коммонс: «Академическая деятельность представляет собой мозги без опыта. Другая, 'практическая', крайность – это опыт без мозгов. В первом случае мы получаем незрелые (*half-baked*) теории, в другом эмпирические определения» (*Commons, 1964. P. 106*). Метод *look and see* включает в себя интервьюирование, которое Коммонс называл «лучшим методом исследования» (*Commons, 1990, P. 106*), а также исследование практического типа нацеленного на изменение изучаемого объекта. Последний тип исследования активно практиковался в команде Эли-Коммонса, а значительно позже получил название исследование действием (*action research*). «Мой опыт в Германии, писал Эли, прежде всего привлек мое внимание к важности соединения книжного знания и практического опыта <...> Изучение книг рассматривалось как нечто важное, но ни в коем случае не достаточное <...> Никто не был удачливее профессора Коммонса в осуществлении этой идеи. Он был связан с одной стороны с рабочими, а с другой стороны с управленцами промышленности. Представителей и тех и других он приводил на свои занятия, считая, что его студенты должны знать их побывав с ними в контакте лицом к лицу <...> Он мог восхищаться профсоюзным лидером, он мог понять трудягу и у него вызывали истинный восторг крупные промышленные лидеры. Для того, чтобы понять их точку зрения он стал членом Висконсинской промышленной комиссии, получив творческий отпуск и тем самым освободившись от своих университетских обязанностей. Таким образом ему удалось понять практическую сторону экономических проблем» (*Ely, 1838, P. 187, 188*).

Лафоллет окончил Висконсинский университет в 1879 году и конечно никогда не был студентом Эли, однако, когда Ричард Эли прибыл в Мэдиссон, Лафоллет его приветствовал словами «Вы были моим учителем», имея по-видимому в виду, как много он получил читая его труды (*Ibid. P. 216*). Когда в Висконсине появился Коммонс, Лафоллет был уже его губернатором³⁶ и благодаря этому Коммонс стал сразу чувствовать себя инсайдером в этом штате, таланты которого были полезны людям облеченным властью, в то время, как в других местах его рассматривали опасным радикалом. Со временем они сблизились и стали дружить семьями. Во время губернаторства Лафоллета установилась тесная связь между руководством штата, его делами и проблемами и университетом, которая впоследствии получила название Висконсинской идеи³⁷. Коммонс использовал много возможностей служить штату и одним из наиболее ощутимых вкладов Коммонса была его работа по законодательству и особенно социальному законодательству (*Harter, 1962. P. 45*). Он был глубоко вовлечен в разработку законодательных актов касающихся трех программ реформ в штате Висконсин: первая касалась регулирования предприятий общественного пользования, таких как железные дороги; вторая касалась регулирования технической безопасности и введения компенсации рабочих в случае получения производственных травм; и

³⁶ Как известно в США роль губернатора в определении политики публичного университета его штата очень велика, так, например, именно он назначает членов его попечительского совета (*Дмитриев, 2005. С. 37-46*).

³⁷ См.: (*McCarthy, 1912*).

наконец третья касалась разработки первой в стране системы выплаты пособий по безработице (*Ibid.* P. 89). За время своей работы в университете Коммонс руководил сам или был соруководителем 46 аспирантов, многие из которых так или иначе были вовлечены в практическую деятельность своего руководителя. Общеизвестно, что он и его аспиранты оказали очень большое влияние на американское законодательство и политику (*Rutherford, 2006*). Американский историк экономической мысли, Филип Майровски, пишет по этому поводу следующее: «Многие из экономических функций правительства США, которые мы сегодня принимаем за само собой разумеющиеся, были делом рук Коммонса и его студентов в первой половине двадцатого века» (*Mirowski, 1987. P. 1027*).

Ричард Эли передал Джону Коммонсу метод обучения студентов, который он освоил в Германии. Вместо повторения того, что было сказано на лекциях и прочитано в учебниках, немецкие университетские преподаватели рассматривали студентов как своих коллег в поиске нового знания. «Это то, что делает обучение в Германии истинным удовольствием для каждого настоящего любителя занятий исследованиями. Здесь и только здесь вы узнаете как делать независимую, действительно научную работу» - вспоминал Эли (*Rader, 1966. P. 13*). Коммонс, хотя и читал лекции, но отдавал предпочтение индивидуальной работе со студентами, а также занятиям в небольших группах. И занятия эти состояли в том, что преподаватель вместе со студентами разбирали укладывая в определенный порядок (*marshalling*) факты, что позволяло продвигаться в понимании рассматриваемых явлений. Проводя как исторические так и «полевые» исследования, Коммонс активно вовлекал в них своих студентов. Так в написании его объемного четырехтомного документального исследования по истории труда в Соединенных Штатах (*Commons et al., 1966*) участвовали его 8 студентов/аспирантов (*Rutherford, 2006*). Его ученики вспоминают: «Это не было исследованием для исследования. Может быть некоторые (из его студентов) хотели продолжать работать над историей труда и чувствовали, что здесь остается еще много чего сделать, однако многие из его студентов (аспирантов) проводили исследование с целью его использования в различных баталиях по усовершенствованию чего-то, это то, что сейчас мы называем «исследование действием» (*action research*). В некоторых кругах это вызывает насмешки, но я считаю, что именно такого типа исследование является самым важным и полезным типом исследования в социальных науках» (*Raushenbush and Raushenbush, 1979. P. 9*). Хотя трудовая тематика занимала важное место в исследованиях Коммонса, она была далеко не единственной. После недавнего мощного экономического кризиса, вызванного финансовым дерегулированием, интересно вспомнить, что в круг интересов Коммонса входило также банковское регулирование, по которому он даже подготавливал некоторые заготовки проектов (*Harter, 1967; Whalen, 2008*), однако эта его деятельность по-видимому не получила поддержки.

Исследовательско-реформаторская деятельность Коммонса получала поддержку большого бизнеса. Так в 1906 году он участвовал в обследовании 35 компаний, как муниципальных, так и частных, занятых поставкой газа, электричества, тепла, а также трамвайного транспорта в Соединенных Штатах и Англии. В частности на британских островах он провел для этой цели пять месяцев (*Harter, 1962. P. 72*). Это исследование проводилось для финансируемой большим бизнесом Национальной гражданской федерации, которая занималась разработкой и лоббированием как на штатном, так и на федеральном уровне законов касающихся государственного страхования по безработице, федерального регулирования торговли и регулирования предприятий общественного пользования³⁸. Затем он был вовлечен в анализ результатов обследования в Питсбурге в той части, которая касалась заработной платы. Это обследование финансировалось фондом Рассела Сэйджа (*Harter, 1962. P. 72*). В 1907 году Коммонс избирается секретарем Американской ассоциации трудового

³⁸ См. статью Murray N. Rothbard (2006) (<http://mises.org/story/2225>).

законодательства, которая финансировалась Рокфеллером и Морганом. Эта организация продолжала быть очень влиятельной в двадцатые и тридцатые годы с исполнительным секретарем бывшим ассистентом Коммонса в Висконсинском университете. Ассоциация занималась законодательством относительно предприятий общественного пользования, минимальной заработной платы, максимальной продолжительностью рабочего дня³⁹, а также законодательством в пользу профсоюзов.

Почему такое успешное с социальной точки зрения направление, как висконсинский институционализм возглавляемый Коммонсом, по существу перестал существовать? Можно предположить, что одной из причин была следующая: после завершения с помощью институционалистов изменений⁴⁰, в которых правящие классы были заинтересованы, последние прекращали поддержку первых и переключались на поддержку неоклассиков, идеологически помогающих им сохранить свою доминирующую роль в обществе. По меткому выражению Шмоллера экономическая наука «стала орудием класса собственников». Это безусловно так, но на мой взгляд победа неоклассики над конструктивистским институционализмом имеет еще несколько причин. Среди них главной, по моему мнению, является то, что *объявленное Новым временем разделение науки и философии/теологии применительно к политической экономии не было осуществлено*. Благодаря схоластическим рассуждениям Дж. С. Милля использующих слабости контовского позитивизма политическая экономия *получила статус науки оставшись политической или социальной философией*, то есть наукой равносильной естествознанию *так и не стала*. А дальше уже сделало свое дело мировоззрение Нового времени применительно к науке выражающееся в так называемом научном методе⁴¹ и от экономиста осмелившегося ради познавательной и социальной эффективности своих исследований отказаться от этого мировоззрения требуется большое мужество и работоспособность в освоении и применении необщепринятых подходов. Кроме того, так как основой функционирования и воспроизводства научных сообществ является общение (публикации, конференции, лекции и т.д.), то неоклассики в этом отношении имеют колоссальные преимущества перед конструктивистскими (прагматическими и дискурсивными) институционалистами. Для первых оно требует намного меньше усилий из-за их простых и унифицированных, универсальных для всех проблем и контекстов, понятий, схем и способов изложения.

Будучи запущенным неоклассическое направление экономической науки может проявлять необыкновенную устойчивость и без особых контролирующих воздействий из вне. В соответствии с определением Т. Куна: «научное сообщество состоит из исследователей с определенной научной специальностью. В несравнимо большей степени, чем в большинстве других областей, они получили сходное образование и профессиональные навыки; в процессе обучения они усвоили одну и ту же учебную литературу и извлекли из нее одни и те же уроки <...> В результате члены научного сообщества считают себя и рассматриваются другими в качестве единственных людей, ответственных за разработку той или иной системы разделяемых ими целей, включая и обучение учеников и последователей. В таких группах коммуникация бывает обычно относительно полной, а профессиональные суждения относительно единодушными» (Кун, 2002. С. 227-228). Но здесь речь идет об устоявшемся сообществе, а мы начнем наши рассуждения предположив, что такого состояния равновесия пока нет. Для того, чтобы проследить механизм динамики состава сообщества академических экономистов нам потребуется выделить их типы с точки зрения ценностей, которые они разделяют относительно своей профессии и классы в соответствии с их методологическими взглядами

Мой многолетний опыт работы на экономическом факультете МГУ и на

³⁹ В конце XIX века в США продолжительность рабочего дня была 14 – 19 часов (Rader, 1966. P. 24).

⁴⁰ Значительное смягчение классовых конфликтов путем создания государств всеобщего благоденствия (welfare states).

⁴¹ См.: (Светлов, 2008).

экономическом факультете Савойского университета во Франции, а также богатый опыт общения со значительно более широким кругом академических экономистов в России и во Франции позволил мне сделать следующую типологию академических экономистов с точки зрения ценностей, которые они разделяет относительно профессии академического экономиста:

1. Экономист-преподаватель/исследователь должен изучать действительность для того, чтобы ее понимать и тем самым быть полезным обществу передавая ему, и в частности своим студентам, это понимание. Сама познавательная деятельность является для него страстью, а материальное вознаграждение за нее имеет второстепенное значение. Назовем такой тип экономиста *любопытным альтруистом*;

2. Деятельность экономиста состоит в том, что он строит «красивые» теории, которыми, как он надеется, будут положительно оценены его коллегами и студентами. Заниматься этой деятельностью с удовольствием можно только в том случае, если она достаточно хорошо оплачивается. Условно назовем такой тип экономиста *эстетом*;

3. Профессия академического экономиста ценна тем, что дает возможность получить, как правило, стабильную, уважаемую, хорошо оплачиваемую работу, с частыми и продолжительными отпусками-каникулами и возможностью общаться с интересными людьми. Такой тип экономиста можно назвать *служащим*;

4. Экономист-исследователь, будь то преподаватель ВУЗа или сотрудник НИИ, должен внимательно следить за тем, какие направления научного производства сейчас модны, позволяют получить научные гранты, а также пользуются спросом в научных журналах, на научных конференциях, семинарах и выездных школах и осуществлять свою исследовательскую деятельность так, чтобы иметь возможность успешно «продать» свою научную продукцию. Такой экономист стремится использовать любые возможности, чтобы зарабатывать вне своего основного места работы на контрактной основе в качестве эксперта-консультанта или лектора-преподавателя. Назовем экономиста такого типа *коммерсантом*.

Каждый член сообщества академических экономистов может иметь черты всех четырех типов, а его реальное поведение зависит от «веса в нем» каждого типа. Источником ценностей являются определенные верования/убеждения. Так для Каннингема, Эли, Коммонса, у которых явно доминировал первый тип, это была вера в христианское учение. Значительная часть западных академических экономистов, с которыми я встречался принадлежали к четвертому типу и явно были убежденными адептами рыночной религии, о которой речь шла в первом разделе этой работы. Преподавание неоклассической экономической теории для них не ставило никаких моральных проблем, так как они по существу преподавали теологию своей религии. Престижность того, чем они занимались гарантировалась в частности присуждением Нобелевских премий экономистам работающим в соответствующих областях. Для Ариэля Рубинштейна, статью которого я цитировал в первом разделе статьи, работа в этих областях все-таки создавала некоторые моральные неудобства и по-видимому этим и вызвана публикация его статьи-исповеди.

Академических экономистов можно также разбить на три класса с точки зрения методологии, которой они следуют в своей профессиональной деятельности:

1. Экономисты, которых можно назвать *философами/математиками* разделяют методологические взгляды Дж. С. Милля, К. Маркса и П. Самуэльсона. По Миллю экономическая наука - *абстрактная* наука и ее метод это - *априорный* метод (*the method à priori*). Рассуждения в ней должны производиться на основе предпосылок, а не на основе фактов. В предисловии к первому тому «Капитала» К. Маркс указывает, что при анализе экономических форм невозможно пользоваться ни микроскопом, ни химическими реактивами, то и другое должна заменить сила абстракции. Наконец «подход (Самуэльсона) к теории <...> выбрал в себя два правила, которые, можно сказать, служат отражением неоклассической экономики.

Эти правила можно сформулировать следующим образом: в отношении *каждой* экономической проблемы следует: 1) сократить число переменных и оставить лишь минимально необходимое количество простых экономических взаимосвязей; 2) если возможно, то переформулировать ее как проблему оптимизации с заданными ограничениями» (Самуэльсон и Барнетт, 2009. С. 191);

2. Экономисты второго класса - *эконометрики/статистики*. Они согласны с М. Фридманом, что «теория это способ, которым мы воспринимаем (*perceive*) «факты» и мы не можем воспринимать (*perceive*) «факты» без теории» (Friedman, 1953. P. 34; Фридмен, 1994. С. 44). Французские профессора цитируемый в первом разделе работы стоят на этой позиции. Они, и многие другие вместе с ними, считают, что экономическая наука должна следовать методу соответствующему «традиционному научному подходу». Он состоит в том, что сначала нужно идентифицировать и дать точное определение понятиям и свойствам, которые характеризуют экономическую деятельность (потребление, производство, капиталовложения...), а также сформулировать базовые гипотезы относительно этих свойств. После этого можно перейти к формулированию теорий, которые представляют собой формализацию функциональных связей между предварительно идентифицированными элементами. Проверка (верификация) этих теорий в принципе осуществляется путем эксперимента, однако если не доказано обратное, в экономике такой эксперимент не может быть построен никак иначе, как путем сопоставления с количественно выраженной историей на основе статистики и эконометрики;

3. Наконец экономистов к классу которых принадлежу и я можно назвать *антропологами/историками*. Они считают, что источником знаний приносимых экономической наукой относительно быстро изменяющейся сложной реальности могут быть, в конечном счете, только эмпирические исследования. Последние служат не столько для проверки (верификации) теорий, как для их конструирования. Сконструированные понятия и теории должны вытекать из эмпирических исследований, а если определенные понятия и предшествуют им, то они представляют собой элементы видения⁴², а не теории, и должны носить самый общий характер (например, понятие института). Экономист должен работать прежде всего с текстами, но не только и не столько с текстами публикаций экономистов прошлого и настоящего, сколько с текстами порожденными социально-политико-экономическими реальностями. Эти тексты могут быть законодательными актами, программами политических партий, опубликованными выступлениями политических деятелей, другими документами отражающими деятельность и дискурсы акторов. В большинстве случаев для своего исследования ученый нуждается вступить с актором в непосредственный вербальный контакт. Именно такой контакт и есть для экономической науки, как и для других социальных наук, то, что в естественных науках называется научным экспериментом. Работая с транскриптом бесед-интервью или работая с протоколами исследования действием (*action research*), он формирует концепции/понятия, которые в сжатой форме отражают изучаемое явление и образовав связную систему дают исследователю понимание этого явления. Будучи достаточно продвинутой разработанная связная система концепций/понятий может образовать теорию, но конечно теорию контекстную. Далее эксперимент может быть продолжен путем обращения в прошлое. Анализ истории изучаемой части действительности проводится на базе исторических документов, представляющих собой законодательные акты и политические дискурсы, опять же не только и не столько для проверки (верификации) этой теории, а ее уточнения и расширения. Это расширение должно содержать понимание исторических истоков изучаемого явления. Как на первом, так и на втором этапе конечно используется не только качественная, но и количественная информация, но последняя служит скорее для идентификации

⁴² Напомним, что в рамках определенного *видения* даются ответы на следующие три вопроса: 1) «Что нужно исследовать?», то есть как превратить объект исследования в предмет исследования; 2) «Как нужно исследовать?», то есть какого типа методы нужно при этом использовать; 3) «Что ожидать в качестве результата исследования?».

проблемы, чем для ее решения, которое осуществляется на базе прежде всего информации качественного типа.

Таблица 1

Вероятная совместимость типов и классов академических экономистов в условиях профессионализации и институционализации их деятельности

Класс академического экономиста с точки зрения методологии, которой он следует в своей профессиональной деятельности	Тип академического экономиста с точки зрения ценностей, которые он разделяет применительно к своей профессии			
	Любопытный альтруист	Эстет	Служащий	Коммерсант
Философ/ математик		X	X	X
Эконометрик/ статистик		X	X	X
Антрополог/ историк	X	X	X	

Возникает вопрос все ли указанные выше типы и классы академических экономистов совместимы. На мой взгляд нет и выше я привожу таблицу характеризующую возможную совместимость этих типов и классов. А. Маршалл не стал «антропологом/историком» именно потому, что не был «любопытным альтруистом», он понял, что такая деятельность потребует многих лет усилий, прежде чем принесет какие-то результаты. Помогла ему в этом утилитаристская идеология, пришедшая у него на смену христианской вере, которую он покинул. По этой же причине «коммерсант» поставленный перед выбором, который не повлияет на его материальное положение, среди трех методологических направлений также никогда не станет «антропологом/историком». Усилия, которые необходимо делать «антропологу/историку» в своих исследованиях и обучении студентов будучи постоянно вовлеченным в полевые исследования не идут ни в какое сравнение с усилиями «философа/математика», который один раз подготовив свои лекции и практические занятия может повторять их из года в год практически без изменений. Намного меньших усилий требуется также и от «эконометрика/статистика». Современный американский институт экономической науки, который все больше и больше копируется в Европе, не стимулирует реалистичных исследований и по меткому выражению Н. А. Макашевой толкает экономистов на подготовку таких статей, которые требуют «минимальной стадии до письменного стола» (Автономов и др., 2008. С. 762).

На рис. 2 я предлагаю схему, которая иллюстрирует как институт экономической науки оказывает решающее воздействие на ее характер, тип ее продукции и состав сообщества академических экономистов. Рассматривая схему как отражение некоторого динамического процесса мы увидим, что этот процесс достаточно быстро «сходится» к вполне определенному устойчивому состоянию. Таким состоянием для экономической науки на Западе является широко понимаемая неоклассическая экономическая теория.

Сообщество академических экономистов состоит из людей окончивших аспирантуру и защитивших диссертацию, на что уходит в западных университетах более пяти лет, и работающих в основном на экономических факультетах университетов. Центральная совокупность идей содержится в обязательных для аспиранта экономических факультетов этих университетов курсах микроэкономики,

макροэкономики и эконометрики. Экономическая наука как социальный институт включает правила, а также идеи и ценности стоящие за этими правилами, определяющие доступ к профессии и оценку профессионалов. В состав правил института экономической науки входят такие как те, которые определяют порядок утверждения учебных планов и программ, метод подбора студентов, правила конкурсов на замещение вакантных должностей преподавателей-исследователей, правила предоставления грантов, правила принятия статей для публикации в научных журналах, порядок публикации учебников и научных монографий, организации научных семинаров, конференций и т.д. Правила эти, по крайней мере основные из них, первоначально всегда являются внешними по отношению к сообществу экономистов, но с его стабилизацией в соответствии с интересами экономической и политической элиты все большее и большее число полномочий по составлению правил и порядку их применения может переходить к самому сообществу экономистов.

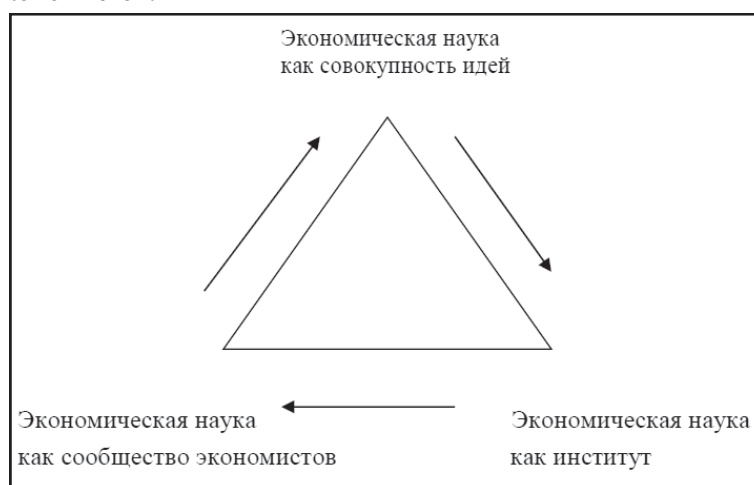


Рис. 2. Треугольник институционального анализа экономической науки

Пройдемся по вершинам этого треугольника, начав с «сообщества экономистов». Все они участвуют в циркуляции идей, то есть они преподают студентам и пишут статьи и/или книги. Эти идеи проходят через институциональный фильтр (экономическая наука как институт), преподавание проверяется на соответствие учебным планам и программам, рукописи статей и книг либо принимаются к публикации, либо отклоняются, и санкционированные экономисты либо корректируют свое поведение, либо в конечном счете покидают профессию. Идеи порождаемые сообществом экономистов не только фильтруются институтом, но и оказывают на него влияние, например, используемая большинством экономистов методология, которая определяет, что считать «научным», а что нет, или принадлежность большинства экономистов к определенной школе и фиксация ими какие идеи могут оцениваться положительно, а какие нет. Студенты, которые со временем, заменяют выбывших членов сообщества подвергаются тщательному многоэтапному отбору. Этими этапами являются вступительные экзамены и отборочные процедуры для разных ступеней обучения, экзамены в течении процесса обучения и выпускные испытания (экзамены, защиты и пр.). Установленный институт экономической науки канализирует этот процесс и вероятность того, что среди молодых кандидатов участвующих в конкурсах на вакантные должности появится кто-то, кто будет шагать не в ногу достаточно мала, но даже если такой обнаружится, то конкурсная комиссия скорректирует «ошибку» учебного процесса. Существующее положение института экономической науки таково, что на все эти фильтрующие и направляющие воздействия связь науки с действительностью не оказывает никакого

влияния. Все это и объясняет явление устойчивости схоластического/теологического характера экономической науки.

5. Социальная функция, методология и обучение

Для Шмоллера, Эли и Коммонса экономическая наука была не чем иным, как инструментом социально-политико-экономических преобразований в своих странах с активным участием государства. В этом и состояла ее социальная функция. Для того, чтобы получить свидетельства о том, какова социальная функция современной экономической науки обращаюсь к поисковым системам интернета. Набираю на <http://www.ya.ru/> «социальная функция экономической науки». Со словом «социальные» всего один результат, а именно статья С. Г. Кары-Мурзы в журнале «Науковедение», № 2 за 2000 год под названием «Социальные функции науки в условиях кризиса», но в ней совсем ничего нет об экономической науке. Другие результаты поиска таковы: «нормативная функция экономической науки»; «идеологическая функция экономической науки»; «познавательная функция экономической науки»; «прогностическая функция экономической науки»⁴³.

Словосочетание «нормативная функция экономической науки» использовалось в статье Фредерика Лебарона «Социология Пьера Бурдьё и экономические науки». Вот отрывок из нее: «Неоклассическая теория является по многим признакам типичным продуктом схоластической мысли: она предполагает, что обычный агент мыслит так же изошренно и абстрактно, как аналитик, и путает реальность модели и модель реальности <...> Но если бы неоклассическая теория сводилась к схоластической ошибке, или даже к «идеальному типу», плохо адаптированному для интерпретации действительности, более реалистические теории (например, теория «ограниченной рациональности» Герберта Саймона) давно бы уже заняли ее место. Однако ее позиция никогда еще не была настолько сильной, особенно в Соединенных Штатах. Основной причиной этого видимого «успеха» является тот факт, что неоклассическая экономическая теория есть воплощение, научная рационализация *illusio* экономического поля, чья власть тем более сильна в обществе, чем более этот *illusio* там распространен. Экономический *illusio* может быть определен как более или менее четко сформулированная вера в необходимость максимизировать свой денежный выигрыш. Неоклассическая теория является ошибочной в той мере, в какой она предполагает наличие у актеров поведения, которого они не могут иметь. В действительности «рациональность» социальных агентов скорее ближе к «рассудочному», чем к чисто рациональному расчету, а действия опираются на практическое чувство, неопределенное чувство ориентации, способное к перемещению и регулированию. Тем не менее, «истинность» неоклассической теории заключается в том, что по сути своей она достаточно верно передает в схоластической форме особый *illusio* экономического поля. Она его «укрепляет», «формализует», «отделяя» «экономическую» рациональность от любой другой логики, с которой она всегда крепко связана. Таким образом, неоклассическая теория формулирует гипотезу существования актора, полностью отдающего себе отчет в своих действиях, целях, предпочтениях, выборе. Она радикализирует имплицитное видение картины, объединяющей действия акторов и стремящейся, в наиболее «рациональных» областях, приблизиться к подобному идеальному типу. Однако идеальный тип никогда не может в полной мере осуществиться в социальной действительности. Здесь становится отчетливо видна чисто *нормативная функция экономической науки*, о которой говорил Ф. Симьян: *она участвует в общей работе по подчинению социального устройства доминирующей логике экономического пространства* (выделено мною. В.Е.) (Лебарон, 2005. С. 83-85)⁴⁴.

Словосочетание «идеологическая функция экономической науки» выловлено из электронно-версии учебника Н. Е. Титовой «История экономических учений», а

⁴³ Поиск на (<http://www.google.fr/>) на английском и французском языках вообще ничего не дал.

⁴⁴ См.: (www.sociologos.net/textes/Lebaron.htm).

именно из того места книги, где ее автор дает русский перевод статьи Роберта Хейлбронера (*Хайлбронер, 1993*). «Вклад современной *ЭКОНОМИЧЕСКОЙ* науки в расширение наших знаний о социальных процессах не просто разочаровывает, он откровенно скуден <...> Но если экономическая наука настолько уязвима, почему же она пользуется таким престижем? К сожалению, не исключено, что причина этого заключается именно в том, что в своей современной форме она неисторична, асоциальна и аполитична. Демонстрирующие олимпийское спокойствие теории выгодны в условиях любого социального порядка, но теория, которая сторонится политики и социологии, может рассчитывать на особую благосклонность в рамках того общественного порядка, который гордится своим тесным родством с естественными науками. Природа самой этой привлекательности есть функция *ЭКОНОМИЧЕСКОЙ* науки, которой мы до сих пор не касались. Речь идет о ее *идеологической функции* — не узкой апологетике, сознательно служащей лишь собственным интересам, но *мировоззренческой системе из числа тех, что сопровождают и поддерживают все социальные порядки. Назначение подобных идеологических систем заключается в том, чтобы обеспечить моральную уверенность, которая есть необходимая предпосылка политического и социального душевного покоя как для господствующих, так и для подчинённых элементов любого социального порядка* (выделено мною. В.Е.). Несомненно, что этот душевный покой всегда имеет лёгкий оттенок сомнения или привкус лицемерия, но, в конце концов, социальные порядки всех уровней нуждаются в некотором своде знаний и убеждений, которые можно было бы при случае пустить в ход. В первобытных обществах были свои мифы или толкования природы, в командных системах — свое священное писание. Для капитализма эту функцию выполняет экономическая наука, и хотя это не единственная ее задача, но и выполняет она ее отнюдь не тривиальным образом»⁴⁵. Две вышеприведенные цитаты очень хорошо характеризуют важнейшую, если не единственную, хорошо выполняемую сейчас функцию экономической науки.

Наступивший мировой экономический кризис показал еще раз полную познавательную и прогностическую несостоятельность господствующей ныне экономической науки. Предупреждения о грядущем кризисе поступали скорее от финансистов с антрополого-историческими вкусами, таких как Билл Боннер и Эддисон Уиггин (*Bonner and Wiggin, 2006*)⁴⁶ или Поль Жорин (*Jorion, 2007*)⁴⁷, но не от академических экономистов. Сообщества академических экономистов стран охваченных кризисом оказались перед его лицом в полной растерянности и были не в состоянии предложить обществам, бизнес-сообществам и правительствам какие-то глубокие идеи по этому поводу. То, что произошло еще раз ставит вопрос: *а достойна ли профессия академических экономистов именоваться профессией научных работников?* Может быть их можно назвать *учеными*, потому, что они знают и возможно развивают, какие то определенные схоластические *ученья*, но их никак нельзя назвать исследователями (*researchers*), т.е. теми, деятельность который направлена на поиск (*search*) знания/понимания о том/того «как оно есть». Это *трагическое для общества* состояние сообщества академических экономистов происходит из-за того, что академические экономисты нацелены не на познание, то есть, не на изучение и понимание действительности, а на ее идеальное конструирование⁴⁸. Именно *изучение действительности направленное на ее*

⁴⁵ См.: (http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/Titova/30.php).

⁴⁶ Название книги Боннера и Уиггина можно перевести так: «Империя долгов. Наступление невиданного (*Epic*) финансового кризиса». Ранее вышедшая книга этих авторов «Судный день американских финансов. Мягкая депрессия XXI века» была уже переведена на русский язык (*Боннер и Уиггин, 2008*).

⁴⁷ В названии этой книги вышедшей на французском языке 11 января 2007 года был поставлен вопрос «К кризису американского капитализма?» и далее в тексте книги дается на него положительный ответ, а также достаточно полно описывается механизм его возникновения: один из последних разделов книги назван «Финансовые пузыри: цены акций и домов». В 2008 году Поль Жорин, француз приживший 12 лет в США, издал еще две книги на французском языке объясняющие механизмы возникновения кризиса (*Jorion, 2008a; 2008b*). Этот автор известен также своей книгой на английском языке посвященной практике инвестирования (*Jorion, 2003*).

⁴⁸ Именно против этого восстали французские студенты-экономисты в начале этого века, требуя вывести экономическую науку из «придуманных миров» (*les mondes imaginaires*). К сожалению, это движение выродилось в

понимание представляет собой социальную функцию любой науки, в том числе и экономической. И если она хочет быть такой же эффективной в познании, как естествознание, то нужно разобраться, какая методология обеспечила естествознанию его успех. К счастью, результаты исследований в области социологии науки, или более обще в области *Science Studies*, могут нам в этом помочь.

Вот уже более полутора веков экономисты считают, что развивают науку имеющую в качестве образца естествознание и прежде всего физику. При этом они используют представления, отраженные в определенном типе дискурса о том, что такое наука доставшегося всем нам в наследство от Нового времени⁴⁹. Эти представления вошли в нас вместе с освоенными программами средней, а нередко и высшей школы. Наверное, отсчет Нового времени⁵⁰ следует начинать с коперниковской революции, которая знаменует начало постепенного перехода, если использовать терминологию Конта, в стадиях интеллектуальной эволюции человечества от теологической/фиктивной и метафизической/абстрактной к научной/реальной/положительной/позитивной. В терминах введенных Пирсом можно сказать, что наступление Нового времени связано с постепенным отходом от метода авторитета, а также априорного метода и перехода к научному методу, научному исследованию, под которым и Конт и Пирс понимали такое исследование, которое основано на опыте, наблюдении и эксперименте. Прогресс в исследованиях нередко связан с отбрасыванием ложных дихотомий. Именно коперниковская революция и сделала шаг в этом направлении. Обосновав и развив коперниковскую идею гелиоцентрической системы Галилей по существу отбросил дихотомию земля-небо путем использования понятия пространство. А так как наука для изучения пространства уже существовала, а именно геометрия, то его теория стала математической. Католическая церковь, несмотря на личные симпатии ряда ее высших иерархов по отношению к Галилею, инициировало инквизиторский процесс⁵¹ против Галилея и вынудило его отказаться от защиты и обоснования гелиоцентрической системы, потому что она подрывала очень важную для церкви дихотомию небесное-земное, которая интерпретировалась как божественное-мирское. Галилей был глубоко верующим католиком и для него его конфликт с церковью был очень болезненным, так как он считал, что наоборот осуществляя свои

требование устранения монополии мейнстрима и перехода в экономических исследованиях и преподавании к плюрализму. Плюрализм «придуманных миров» не превратит «экономическую науку» в науку. Необходим переход к другой парадигме, которая существовала в прошлом, и эту отброшенную и забытую традицию экономической науки нужно восстанавливать и, исходя из современного состояния знаний в разных, в том числе и в смежных с экономикой научных областях, развивать.

⁴⁹ Понятие «новая история» появилось в европейской историко-философской мысли в эпоху Возрождения как элемент предложенного гуманистами трехчленного деления истории на древнюю, среднюю и новую. Критерием определения «нового времени», его «новизны» по сравнению с предшествующей эпохой был, с точки зрения гуманистов, расцвет в период Ренессанса светской науки и культуры. (ru.wikipedia.org/wiki/Новое_время).

⁵⁰ Терминология связанная с понятием Нового времени и соотношение терминов используемых в разных языках не являются полностью устоявшимися. Материалы из Википедии, свободной энциклопедии в интернете, отражают это положение: «*modernity*, — понятие, описывающее совокупность условий, при которых нечто (предмет или явление) может быть отнесено к категории современных. Эпоху модерна *очень часто* путают с *современностью* (англ. коррелят: *contemporaneity*). Иногда для преодоления такой путаницы *modernity* переводят на русский как «Современность» (с заглавной буквы)»; «*Modernity is a term that refers to the modern era. It is distinct from modernism, and, in different contexts, refers to cultural and intellectual movements of the period c. 1630-1940*»; «*L'Époque moderne – ou les Temps modernes – couvre en France la période historique allant de la fin du Moyen Âge à la Révolution française, généralement de 1492 à 1792. Il s'agit de la troisième période de l'histoire universelle, selon la division occidentale traditionnelle. Dans cette perspective, l'Époque moderne est celle où triomphent les valeurs de la modernité (le progrès, la communication, la raison)*».

⁵¹ Эта страница в истории Католической церкви явно беспокоила церковных иерархов конца XX века и по решению Папы Иоанна Павла II начала свою работу специальная комиссия, к которой он обратился со следующими словами: «Я надеюсь, что богословы, ученые и историки, вдохновленные идеалами искреннего сотрудничества, изучат дело Галилея более глубоко и тщательно взвесив ошибки, какой бы из сторон они не были допущены, помогут рассеять недоверие, которое в умах многих еще противостоит согласию науки и веры, Церкви и мира», и 31 октября 1992 года на пленарном заседании Ватиканской академии наук в присутствии Коллегии кардиналов и дипломатического корпуса Папа торжественно объявил о завершении работы этой комиссии (Фантоли, 1999. С. 4). «Дело Галилея» волнует не только католиков, см. по этому «делу» вышедшую на русском языке книгу евангелического теолога Чарльза Хаммэля (Charles Hummel) (Хаммэль, 2001), которая по-английски называется «*The Galileo Connection: Resolving Conflicts Between Science and the Bible*».

теоретические построения он прославляет Бога, пытаясь раскрыть Божий замысел создания вселенной⁵².

Крупнейшие мыслители Нового времени Декарт и Бэкон разработали учения, породившие новую ложную дихотомию рационализм-эмпиризм. Многие попытки от Гегеля до Поппера порвать с этой дихотомией делались в духе ответа на вопрос «Что первично?», что смягчало, но не устраняло негативные последствия ложности этой дихотомии, породив такие новые дихотомии и «измы», как материализм-идеализм и позитивизм. Обычно «измы» в каждую эпоху несут на себе определенную ценностную окраску, разделяемую членами определенных научных сообществ. Так в настоящее время сообщества экономистов скорее положительно относятся либо к рационализму, и возможно к материализму, но отрицательно к эмпиризму, идеализму и позитивизму. При этом соответствующие термины часто используются уже не как обозначения достаточно сложных доктрин, а как ярлыки навешиваемые по тем или иным причинам научным противникам. Элементами конструкции нововременной (модернистской) модели научного исследования являются *объект исследования, исследователь и идеи/теории*.

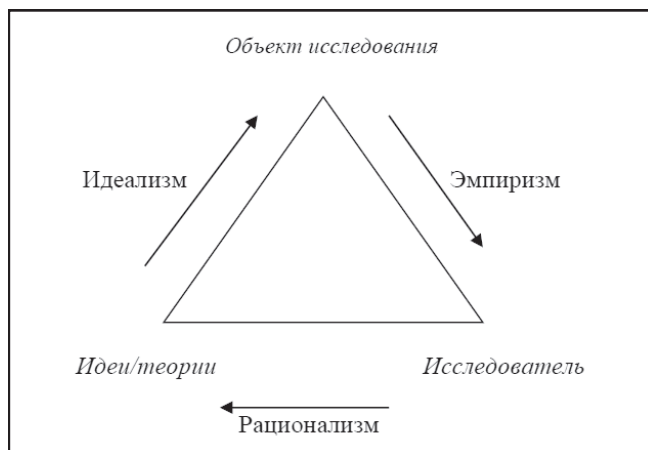


Рис. 3. Нововременная модель научного исследования

Эмпиризм рассматривал связи между этими элементами в таком порядке: «объект исследования» → «исследователь» → «идеи/теории». Рационализм связывал эти элементы в другом порядке: «исследователь» → «идеи/теории» → «объект исследования». Контровский позитивизм колебался между этими двумя видениями научного исследования, что позволило Дж. С. Миллю оправдывать нахождение экономической науки в метафизическом/абстрактном состоянии. Ну а идеализм видел последовательность элементов по третьему: «идеи/теории» → «объект исследования» → «исследователь». Материализм поворачивал направление стрелок в противоположном направлении. Несмотря на все эти отличия, все эти «измы» по существу апеллировали к одной и той же «нововременной» модели научного исследования. Для Нового времени характерно также использование метафор «закон», «механизм» и «организм». Первая метафора имеет явно религиозное (Ветхий завет) и политическое (абсолютизм, самодержавие) происхождение. Именно эта метафора наряду с понятием причины, сбила мощный потенциал позитивизма. Классическая физика активно апеллировала к механицизму. При своем зарождении (Кенэ и Руссо) политическая экономия использовала метафору организма, но классическая, а затем и неоклассическая версии экономической науки были основаны на метафоре механизма. И наконец, последняя, но по-видимому одна из самых важных черт нововременной модели научного исследования ее индивидуализм, исследователь в этой схеме был *одинок* в поиске *истины, как копии реальности*. Именно эта нововременная модель научного

⁵² См. биографию Галилея написанную российским автором (Штекли, 1972).

исследования и лежит в основе так называемого научного метода (Сачков, 2003; Светлов, 2008), который чаще всего представляется в виде гипотетико-дедуктивного метода.

Чарльз Пирс со своим прагматизмом пробил *первую брешь* в нововременной модели научного исследования и сделать это он смог благодаря тому, что по своему образованию и опыту был экспериментатором - естествоиспытателем⁵³, то есть по существу его выводы можно рассматривать как результат некоего «включенного наблюдения». Он рассматривал исследование основанное на наблюдении/эксперименте, как *коллективную деятельность* определенного сообщества исследователей и понятие истины и реальности ставится им в зависимость от этого сообщества: «Так обстоит дело со всяким научным исследованием. Различные умы могут первоначально иметь самые противоположные мнения, однако в процессе исследования какая-то внешняя и чуждая им сила приводит их к одному и тому же заключению. Эта деятельность мысли, которая влечет нас не туда, куда мы хотим, но к предопределенной цели, подобна действию судьбы. Никакое изменение принятой точки зрения, никакой отбор других фактов для изучения, ни даже естественная склонность ума не могут позволить человеку избежать предустановленного мнения. Эта великая надежда воплощена в концепции истины и реальности. Мнение, которому суждено стать общим соглашением исследователей⁵⁴, есть то, что мы имеем в виду под истиной, а объект, представленный в этом мнении, есть реальное. Вот так я бы стал объяснять реальность» (Пирс, 2000а. С. 291, 292). Что же это за внешняя и чуждая исследователям сила, которая приводит их в процессе исследования к одному и тому же заключению? Сейчас вместе с Брюно Лятуром можно сказать, что эта сила есть сила «сопротивления» объекта исследования и эту силу в принципе неизбежно *одинаково* ощущают все члены научного сообщества вовлеченного в его экспериментальное взаимодействие. Именно одинаковость этого сопротивления и ведет исследователей к общему соглашению. А сопротивляется объект тому, что о нем утверждают члены сообщества исследователей. Утверждают они это с помощью определенных понятий и Пирс по существу говорит о сопротивлении, хотя и не использует этого слова, сказав, что «он сформулировал теорию («прагматизм») о том, что *понятие (conception)*, то есть рациональный смысл (*rational purport*), того или иного слова или выражения, состоит исключительно в его возможном отношении к жизненному поведению (*conduct of life*)» (Пирс, 2000а. С. 298; 2000б. С. 156)⁵⁵.

Далее решающий вклад в разрушение нововременной модели научного исследования внесли Т. Кун со своим пониманием научных революций (Кун, 2002) и П. Фейербенд своим выступлением *против отождествления научности с особым научным методом*, то есть совокупностью правил, управляющих деятельностью науки: «Процедура, осуществляемая с соответствующими правилами, является научной; процедура, нарушающая эти правила, ненаучна» (Фейербенд, 2007. С. 18). Наконец, социальный конструктивизм (Бергер и Лукман, 1995) предоставил тот строительный материал, с помощью которого можно было уже построить новую, значительно более реалистичную, чем нововременная, модель научного исследования. Безусловно большую роль в определении очертаний новой модели научного исследования сыграли саморефлексии таких выдающихся исследователей, как Нильс Бор и его ученик Вернер Гейзенберг. Ниже приведенные высказывания Гейзенберга могут помочь экономисту понять должны ли иметь место эмпирические

⁵³ Свою статью «Что такое прагматизм?» (1905) Пирс начинает словами: «Автор этой статьи на основании своего собственного обширного опыта пришел к убеждению, что каждый физик, химик, короче говоря, каждый кто смог достичь высот мастерства в любом из направлений экспериментальной науки, наделен умом, до такой степени сложившимся под влиянием жизни в лаборатории, о какой мало кто подозревает <...> С интеллектом тех, чье образование в основном почерпнуто из книг – и разительно отличается таким образом от полученного им самим, – он никогда не сможет стать внутренне близким, хотя бы и находился с ними в приятельских отношениях» (Пирс, 2000а. С. 296; 2000б. С. 155). Перевод исправлен мной (В.Е.) по оригиналу (Peirce, 1998. P. 331).

⁵⁴ Здесь перевод скорректирован по (Пирс, 2000б. С. 151).

⁵⁵ Перевод исправлен мной (В.Е.) по оригиналу (Peirce, 1998. P. 332).

исследования на базе теории или эмпирические исследования для создания теории. Единственную поправку, которую экономист должен сделать к совершенно великолепным рассуждениям Гейзенберга о науке связана с динамичностью социально-политико-экономических процессов. Экономическая наука должна поставлять обществу знания относительно этих процессов основывающихся на их постоянном мониторинге, причем собираемая при этом информация в значительной степени является качественной, а не количественной. Сформулированные понятия и теории будут неизбежно верны только для изучаемого места и только для определенного отрезка времени. Это происходит от того, что *источниками социально-политико-экономических закономерностей* (по-французски: *les régularités*) являются правила (по-французски: *les règles* с тем же корнем, что и *les régularités*), которым следуют акторы, а эти правила могут быть разными в разных национальных и других сообществах и правила эти, особенно неядровые, могут достаточно быстро меняться. Социально-политико-экономические закономерности могут быть ни детерминированными, ни вероятностными, а только, если можно так выразиться, сценарными, так как поведение акторов не полностью определяется правилами, и проявления их воли играет в этих процессах важную роль.

По существу Гейзенберг пришел к идее конструктивизма, утверждая, что «науку делают люди», к идее социального характера научной деятельности, говоря, что «естественные науки опираются на эксперименты, они приходят к своим результатам в беседах людей, занимающихся ими и совещающихся между собой об истолковании экспериментов» (Гейзенберг, 2006. С. 277). Именно Бор и Гейзенберг развенчали нововременную догму о том, что присутствие исследователя не должно влиять на результаты эксперимента: «Мы не можем вести наблюдения, не внося помеху в наблюдаемый феномен, и влияние квантовых эффектов на инструменты наблюдения само по себе вызывает неопределенность в наблюдаемом феномене <...> Но не следует здесь видеть нарушение феномена наблюдением; лучше говорить о невозможности объективизировать результат наблюдения так, как это происходит в классической физике» (Ук. соч. С. 379, 380). Гейзенберг видел релятивистскую опасность в конструктивистском и социальном взгляде на науку: «Если даже и здесь речь идет не об истине, а борьбе интересов, то стоит ли тогда ею заниматься» (Ук. соч. С. 322). Его личный опыт исследователя помог ему разрешить кажущееся противоречие между субъективным и в тоже время объективным характером науки: «Когда мы, как это всегда на первых порах приходится делать в теоретической физике, подытоживаем в формулах данные экспериментов, достигая таким путем феноменологического описания природных процессов, то мы ощущаем, что изобрели эти формулы, более или менее удачно, но изобрели. Но когда сталкиваешься с очень общими закономерностями, какие в конечном счете фиксируются в аксиоматике, то все выглядит совершенно иначе. Тогда перед нашим умственным взором вырисовывается структура, которая и без нас всегда уже существовала и которая совершенно явно не человеческих рук дело.» (Ук. соч. С. 374).

Можно сказать, что все уже было готово для того, чтобы предложить в явном виде новую модель научного исследования, которая бы, в отличии от нововременной, действительно бы отражала научно-исследовательские практики. Однако этого не произошло до тех пор, пока научными практиками не стали серьезно заниматься *антропологи/историки*. Уже упоминавшиеся Карин Кнорр Цетина и Брюно Латур своими эмпирическими изысканиями естественнонаучных практик по существу подтвердили социально-конструктивистскую модель естественнонаучных исследований выработанную прагматизмом Ч. Пирса и Дж. Дьюи. Так Брюно Латур и его соавтор Стив Вулгар в течении двух лет изучали деятельность лаборатории нейроэндокринологии в одном из калифорнийских научно-исследовательских институтов. Лаборатория была выбрана Латуром прежде всего потому, что ей руководил американец французского происхождения, да к тому же уроженец той же французской провинции, что и Латур. Однако такой

«ненаучный» выбор оказался очень успешным, в частности потому, что наблюдаемые исследования были оценены Нобелевской премией по медицине 1978 года для руководителя лаборатории Роже Гиймена. Книга Латура и Вулгара под названием «Лабораторная жизнь. Социальное конструирование научных фактов»⁵⁶ (*Latour and Woolgar, 1979*) вышла вскоре после этого присвоения. Затем антрополог/историк Латур провел историческое исследование открытия Луи Пастером микробов. Изучая работу Пастера и его учеников между 1870 и 1914 годом Латура показывает, как в этот период бактериология и французское общество преобразовались вместе (*Latour, 2001*).

На рис. 4 я даю мою версию прагматистско-конструктивистской модели научного исследования. Как видно эта модель не имеет ничего общего с нововременной моделью изображенной на Рис. 3. Исследования Латура, равно как и исследования других специалистов в *Science Studies* показывают, что реальные практики экспериментальной науки не следуют сейчас и *никогда не следовали в прошлом* нововременной модели. В этом смысле «мы никогда не были нововременными» (*Nous n'avons jamais été modernes*) или менее коряво по-русски «Нового времени не было»⁵⁷, имеется в виду не было для научных практик. Эта модель позволяет полностью поменять дискурс относительно науки и научного исследования поворачивая его в сторону «как оно есть» от совершенно бесплодного направления «как должно быть». Ведь именно *реальная* наука как она была в прошлом начиная с Галилея с его телескопом и как она есть сейчас в частности в Европейском центре ядерных исследований в Женеве с его Большим адронным коллайдером, обеспечила нам то, что обычно называется плодами научно-технического прогресса. Нередко можно слышать упреки экономистам, я и сам каюсь грешен, что они следуют естественнонаучной традиции и не учитывают специфики своего объекта исследования. Но на самом деле экономисты в своем большинстве следуют не естественнонаучной традиции, а нововременному дискурсу о естественнонаучной традиции, а сама традиция и определенный дискурс о ней, это – вещи разные. По настоящему следовали этой традиции только новая немецкая историческая школа и висконсинский институционализм. Если бы большинство экономистов действительно следовали этой традиции, то возможно человечество не имело бы столько неприятностей в XX веке, а России возможно удалось бы избежать двух национальных катастроф, в начале и в конце века, и перед лицом кризиса российское общество находилось бы в менее растерянном положении.

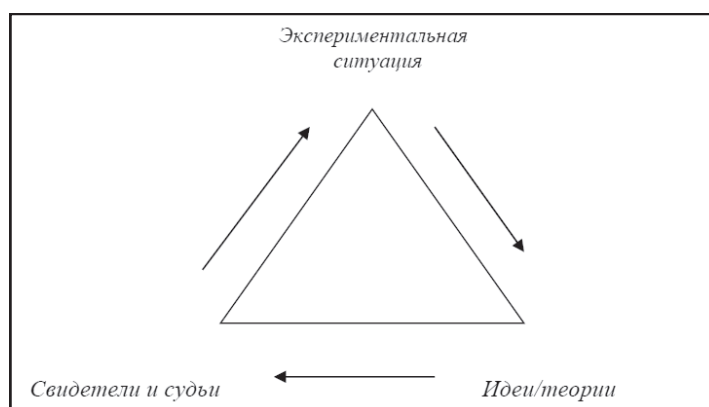


Рис. 4. Конструктивистское представление о научном исследовании

⁵⁶ Для издания 1986 года Латур убрал из подзаголовка книги «Социальное конструирование научных фактов» слово «социальное», а для французского издания этой книги 1988 года это подзаглавие было заменено на «Производство научных фактов». Этим самым Латур хотел подчеркнуть, что *субъективность научной деятельности не меняет объективный характер ее результатов*. Именно в этом на мой взгляд и состоит основная заслуга Латура, как методолога науки.

⁵⁷ Именно такое название «Нового времени не было» получила одна из центральных методологических книг Латура (*Latour, 1997*) изданная на русском языке (*Латур, 2006б*).

Конструктивистское представление о научном исследовании отбрасывает все дихотомии, «измы» и метафоры, сопровождающие нововременную модель. В ней объект исследования не отделен от исследователя, как это имело место в нововременной модели, а образует вместе с исследователем и его «инструментами» *экспериментальную ситуацию*⁵⁸. Идеи и теории генерируемые экспериментальной ситуацией оцениваются определенным сообществом, в составе которого условно можно выделить свидетелей и судей. Разница между первыми и вторыми состоит в том, что свидетели только высказывают свое мнение относительно идей/теорий, а судьи кроме этого, возможно опираясь на мнение свидетелей, принимают решения, которые оказывают самое непосредственное влияние на судьбу, как идеи/теорий, так и будущего экспериментальной ситуации. Большая часть членов научного сообщества поставляет только свидетелей, свидетелями могут быть также представители некоторых сегментов общества, так или иначе затронутых порождаемыми идеями/теориями. Среди судей присутствуют не только обличенные властью члены научного сообщества, но и профессиональные политики. В этом месте читатель может воскликнуть: «А где же здесь научная объективность? Такое представление о научном исследовании есть не что иное как воплощение релятивизма». На это я отвечу: «Дорогой читатель, подожди судить скоро. Я еще не сказал здесь о самой главной черте прагматистско-конструктивистского видения научного исследования». Эта черта, уже неоднократно упоминаемая мною в этой статье, есть латуровское понимание научной объективности связанное с сопротивляемостью объекта исследования исследователю.

Несколько видоизменяя фразу предложенную О.В. Хархординим, редактором перевода книги «Нового времени не было», для характеристики этого центрального латуровского положения можно сказать, что *основное свойство объекта исследования, это отметить фантазии ученых о нем*. Вот, что по этому поводу применительно к общественным наукам пишет сам Латур: «К сожалению, несмотря на то, что эти вездеходы «научной методологии» делают обществоведов внешне похожими на настоящих ученых, они оказываются фальшивой и дешевой имитацией, как только мы возвращаемся к нашему определению объективности как способности объекта достойно противостоять тому, что о нем сказано. Если мы потеряем эту способность объекта влиять на научный результат (чем гордятся сторонники количественных методов), мы потеряем и саму объективность» (Латур, 2006а. С. 353). Именно такая сопротивляемость и позволила представителям Новой немецкой исторической школы и Висконсинского институционализма прийти к пониманию социально-политико-экономических процессов в их странах и разработать на этой основе предложения и законодательные акты для решения так называемого «социального вопроса» в конце XIX и начале XX веков.

Применение прагматистско-конструктивистской методологии с ее обязательным сопротивлением объекта идеям исследователя о нем я проиллюстрирую на примерах из собственного исследовательского опыта. Начну с самого простого варианта этой методологии, которую Ричард Эли называл *look and see*. Если это выражение понимать буквально, то в этом случае мы имеем дело с *этнографическим исследованием*, при котором исследователь ограничивается наблюдением, необязательно вступая в вербальный контакт с акторами. С 1975 по 1984 год я посещая различные предприятия и учреждения был невольным свидетелем различных проявлений централизованного планирования и распределения ресурсов. Нужно сказать, что информацию о том, как реально функционирует советская экономика было не так то просто раздобыть: учебники и монографии содержали информацию не о том, как все происходит на самом деле, а о том как должно быть. А так как реальное планирование и распределение ресурсов происходило не по учебникам и даже не по методикам, то акторы ощущая нечто вроде чувства вины, а иногда и просто опасности, не очень то этой информацией делились. Однако кое что можно было понять и исходя из простого наблюдения. Так

⁵⁸ Джон Дьюи называл такую ситуацию *проблемной*.

посещая Госплан СССР, я увидел, что работа в нем происходит не только, и может быть не столько в кабинетах, сколько в коридорах, которые были в его здании, которое сейчас занято Госдумой, очень широкими и в которых были установлены длинные столы с многочисленными стульями. За этими столами достаточно часто можно было увидеть массу людей работавших с объемной документацией разложенной на столах. Можно было догадаться, что это люди с мест, которые защищают в кабинетах планы для своих предприятий, а потом получив замечания выходят из кабинетов, чтобы их скорректировать. Эти сцены дали мне понимание того, что на самом деле советское планирование и распределение ресурсов не было таким уж централизованным. Важнейшими параметрами функционирования советской экономической системы были объемы производства и так называемые фонды, то есть право на покупку, а на самом деле получение ресурсов у предприятия производителя, так как деньги под фонды всегда выделялись. Однажды прибыв накануне Нового Года в город Липецк на Новолипецкий металлургический завод я вдруг обнаружил, что гостиницы города переполнены, чего я не наблюдал раньше при своих многочисленных посещениях этого завода. Осведомившись я узнал, что они были набиты так называемыми толкачами жаждающими отоварить не используемые пока фонды на стальной лист выпускаемый заводом. Прибыл я в город 30 декабря, а через два дня эти драгоценные фонды, документы дающие право на получение этих вожделенных остро дефицитных ресурсов, превращались в простые бумажки. Стальной лист важно было получить не только для использования в собственном производстве, но и как «валюту» для бартерного обмена на действительно нужные предприятию ресурсы.

Сцена коридора Госплана в почти любой рабочий день и липецкой гостиницы в последние календарные дни года дают нам ключ к пониманию функционирования советской экономической системы. Если эти сцены дополнить информацией липецкой газеты о том, что секретарша начальника отдела сбыта завода была арестована милицией на городском рынке при продаже польской косметики, а при обыске на ее квартире был обнаружен целый склад этой косметики, то картина функционирования советской экономической системы будет полной. Секретарша могла ускорить или замедлить подписание документов на отправку стального листа потребителю и это могло быть решающим для его реального получения, особенно при приближении конца года, отсюда и дары толкачей.

Мои посещения Госплана и заводов были связаны с моей работой по построению специального испытательного стенда (имитационной игры) предназначенного для сравнительного анализа влияния различных хозяйственных законодательств на функционирование экономики, созданию которого я посвятил 6 лет, с 1980 по 1986 год, причем 2 последних года практически исключительно на построение компьютерных программ. Правила имитационной игры были моделями хозяйственных законодательств и для их построения я изучал реальное советское хозяйственное право, а также нормативные документы по реформе хозяйственного механизма в Венгрии, которая предусматривала отказ от многих элементов централизованного планирования. Знание относительно хозяйственного законодательства и практики его применения или неприменения, которое я почерпнул из бесед с работниками предприятий и учреждений позволило мне произвести подробный, резко критический анализ предлагаемого комиссией возглавляемой А. Г. Аганбегяном проекта Закона о предприятии⁵⁹.

Создаваемый мною стенд (имитационная игра) предназначался для того, чтобы служить технической и методической основой проведения лабораторных экспериментов. Для того, чтобы выдержать очень высокую интенсивность работы по созданию стенда, последние два года я практически был прикован к компьютеру

⁵⁹ См. мою совместно с Т. И. Заславской статью в газете «Советская Россия» от 24 марта 1987 года.

отлаживая машинные программы, нужно было быть очень мотивированным и я был им, так как считал, что с помощью моего стенда наконец будет глубоко разобрано почему же советская экономическая система хромает, а с, другой стороны, опробовать различные проекты по ее реформированию. Двигало мной также чувство соревновательности, так как в ЦЭМИ целая лаборатория Е.Г. Ясина была нацелена на создание стенда (имитационной игры) с теми же целями. Играло свою роль в моей мотивированности и ощущение, что я являюсь первооткрывателем нового направления в экономической науке – институционалистского моделирования, сейчас я это направление назвал бы *лабораторной экспериментальной конструктивистской институциональной экономикой*. Проведение экспериментов на моем стенде требовало достаточно больших ресурсов, прежде всего времени минимум десятка актеров⁶⁰, а так же многотерминальный компьютер, игра была интерактивной, и помещения примыкающего к залу с терминалами. Исследовательские эксперименты должны были быть достаточно длительными, квартал моделировался за полдня, а для того, чтобы делать какие-то выводы нужно было проиграть функционирование экономики в течении нескольких лет. Я был убежден, что как только мой стенд будет готов, многие научные, учебные и некоторые административные учреждения захотят у себя проводить эксперименты на его основе или участвовать в них. Однако каково же было мое удивление и разочарование, когда практически никто не выразил желания в этом участвовать. Е. Г. Ясин всячески стимулировал меня оформить докторскую диссертацию, для которой по его мнению у меня уже все было сделано, но помочь в организации экспериментов не пожелал. Я же наоборот считал, что стенд создается для того, чтобы его использовать, то есть проводить исследовательские эксперименты и если он не используется, то это означает, что шесть лет моей жизни потрачены впустую. Какое то время я был просто в шоке, но подумав, что все это из-за того, что мой стенд слишком сложен, эксперименты на нем имитировали функционирование национальной экономики, я решил сделать более простой стенд, эксперименты на котором были бы намного дешевле. При этом конечно о народнохозяйственном уровне нечего было и думать, но в тоже время мне требовался объект более-менее замкнутый с точки зрения управленческих воздействий, так как в противном случае эксперименты с ним теряли бы смысл.

Мой выбор пал на районный агропромышленный комплекс и я стал изучать сельское хозяйство, пищевую переработку и другие отрасли комплекса. Сотрудник Т. И. Заславской в Новосибирском Академгородке В.Д. Смирнов стал моим гидом в моем путешествии в эту новую для меня область. Он стал моим гидом и не только фигурально взяв меня с собой в экспедицию на Алтай. Вернувшись в Москву нужно было выбрать конкретный сельский район, который мог бы служить прототипом для моей будущей имитационной игры и им стал Переславский район Ярославской области. Близкое знакомство с районом началось в 1988 году и быстро привело к решению, что вместо построения стенда для проведения *лабораторных экспериментов*, я буду проводить с этими же целями в этом районе *натурный эксперимент*. И эксперимент будет состоять в попытке фермеризации этого района. Этот эксперимент длился с моим участием до 1991 года и значение его для моего формирования как экономиста-экспериментатора трудно переоценить. Это было мое первое исследование действием (*action research*). Здесь я в полной мере ощущал на себе латуровское «сопротивление объекта исследования» тому, что я о нем думаю. Попытки изменить объект исходя из моего его понимания приводили к его неожиданным реакциям, которые будучи осмысленными *давали либо изменения, либо приращения в его понимании*. В частности, мною достаточно скоро было отброшено общепринятое понимание колхозов/совхозов как предприятий, они были просто цехами в предприятии «район», где руководителем был первый секретарь райкома КПСС. Явления и закономерности с которыми сталкивался я в течении

⁶⁰ В отличие от Вернона Смита я предполагал участие в своих экспериментах не студентов, а реальных руководителей, которые должны принести в эксперимент свой опыт, ценности и неформальные правила.

двух лет эксперимента в Переславском районе потом через несколько лет воспроизводились в массовом порядке по всей России. Своим опытом полученным в ходе эксперимента я делился с читателями газеты «Известия»⁶¹, а также сотрудничая в комиссиях Президиума Верховного Совета СССР разрабатывающих закон «О кооперации в СССР» (1988) и «Основы законодательства Союза ССР и союзных республик о земле» (1990). Когда в 1990 году был опубликован проект Земельного кодекса РСФСР, этот опыт позволил мне сделать его резко критический анализ⁶².

В конце 1991 года Академия народного хозяйства, где я работал профессором на кафедре агробизнеса, посылает меня учиться в одну из французских школ бизнеса. После ее окончания в 1994 году я, перед тем как начать свою работу в проекте финансируемым Европейской комиссией по приватизации продовольственной торговли в городе Минске, решаю пройти стажировку в фирме Ашан (Auchan). Учитывая мою будущую работу в Минске меня интересуют в первую очередь источники эффективности этого сетевого торгового предприятия. В рамках этой стажировки я получаю возможность проведения включенного наблюдения и углубленных интервью с работниками разных подразделений этой фирмы. Я открываю для себя, что действительно вклад в экономическую эффективность фирмы вносят определенные элементы организации, например такие, как сотрудничество с производителем по совместной разработке новых продуктов или делегирование ответственности по заказам на самый низкий уровень управленческой иерархии, однако я увидел здесь и другое. А именно, что процветание Ашан во Франции непосредственно связано с высоким уровнем безработицы в этой стране. Предлагая низкую заработную плату фирма является временным приютом для безработных, которые работают в ней продолжая искать более подходящую для себя работу, отсюда высокая текучесть рабочей силы и соответственно приспособленный для этого раздутый отдел кадров. Центральная фигура в гипермаркетах Ашан, менеджеры секций, являются объектов жестокой эксплуатации. За достаточно низкую заработную плату такой работник имеет 12-14 часовой рабочий день и 6 дневную рабочую неделю. Менеджеров согласных на подобные условия фирма выращивает сама из способных рабочих, как правило избегая принимать на эти должности людей с управленческим образованием. Другим важнейшим источником экономической эффективности является силовые отношения с поставщиками. Я мог воочию наблюдать их присутствуя на переговорах менеджеров фирмы с руководителями предприятий производителей. Используя свое олигопольное положение фирма своей контрактной политикой ставит большое количество своих поставщиков на грань разорения. Увидев, что работники гипермаркета не очень то беспокоятся о высоком уровне потерь скоропортящихся продуктов, таких как овощи и фрукты, потерь, которых достаточно легко было бы избежать, я узнал, что это связано с тем, что оплачивается фирмой только проданная продукция. Значительные объемы товара выбрасывались, например, достаточно дорогостоящая клубника, но фирму это не очень беспокоило. Источником эффективности фирмы является также нередко достаточно сомнительная с моральной точки зрения политика навязывания товаров покупателю, в которых он может быть и не очень нуждается. По крайней мере мое включенное наблюдения заставило меня начать сомневаться в навязываемом фирмой мифе о ее заботе о своих работниках и о её активной борьбе за интересы покупателя.

После переславского опыта мне удастся провести еще раз исследование действием в рамках проекта финансируемого Европейской комиссией посвященного экспериментальной приватизации североказахстанских совхозов (1995 – 1997)⁶³. Это исследование имело для меня решающее значение для окончательного понимания природы явления «Советское сельское хозяйство». Именно там я понял

⁶¹ В 1989 году в этой газете были опубликованы мои две статьи.

⁶² См. мою статью в газете «Сельская жизнь» от 30 сентября 1990 года.

⁶³ Результаты этих исследований были опубликованы в (Yefimov, 1997).

игнорируемую всеми, в том числе как советскими/российскими, так и западными экономистами аграрниками действительную природу личных подсобных хозяйств (ЛПХ), как прямого продолжения дореволюционных крестьянских хозяйств. Центральная роль этих хозяйств в жизни сельского населения определила сохранение коллективистских форм, а выпадения КПСС из системы управления при таком сохранении неизбежно достаточно быстро приводило к полной деградации сельского хозяйства, что и наблюдалось на всем пост-советском пространстве. Изучая ряд характеристик районов Акмолинской (бывшей Целиноградской) области, я пришел к выводу, что размер колхоза/совхоза в определенном районе определяется не какими-то соображениями технико-экономической эффективности, а таким количеством хозяйств в районе, руководитель которого (в прошлом первый секретарь райкома) был бы в состоянии управлять, а это зависело прежде всего от размера района и его коммуникационной сети. Участие в двух других проектах, также финансируемых Европейской комиссией, позволили провести два обследования сельской местности Приволжского федерального округа (1999 – 2000)⁶⁴, которые были посвящены явлению высокой степени устойчивости институциональных структур советского типа и механизмов приспособления их к изменившимся экономическим и политическим условиям⁶⁵. Методом используемым в этих обследованиях был метод углубленных бесед-интервью. Интересно, что результаты двух небольших обследований сельскохозяйственных предприятий, которое я провел в 2007 году в Южном Казахстане и в Восточной Украине, не противоречат результатам моих предыдущих исследований. Заклячая этот рассказ о моих исследованиях, я хочу подчеркнуть, что только благодаря сопротивлению о котором говорит Латур удалось выявить фундаментальные закономерности функционирования изучаемых объектов, которые ускользали от глаз как консультантов, так и научных работников не использующих экспериментальных методов. Понимание или непонимание такого типа закономерностей определяет во многом успех или неуспех разработки и осуществления институциональных преобразований. Материалы на русском и английском языках по моим исследованиям в России я регулярно передавал в Министерство сельского хозяйства и Министерство экономического развития Российской Федерации. После того, как в 2002 году я передал в Европейскую комиссию мое обобщающее исследование⁶⁶ по аграрным институциональным преобразованиям в России содержащее критическую оценку российской реформы с указаниями на негативную роль в ней международных организаций, западных правительств и консультантов меня перестали включать в состав экспертов проектов финансируемых Комиссией, которые осуществляются в странах СНГ.

Прагматистско-конструктивистская методология позволяет коренным образом изменить взгляд на экономическую науку и радикально изменить ее дискурсы. Прежде всего это касается институциональной экономики. Как известно само название «институциональная экономика» было предложено Уолтоном Гамильтоном (*Walton H. Hamilton*) в 1918 году на заседании Американской экономической ассоциацией. Ровно год до этого президентом этой ассоциации был Джон Коммонс. Гамильтон назвал в качестве ее предмета институты, как определенные социальные договоренности (*arrangements*), соглашения (*conventions*) связанные с мыслительными привычками (*habits of thought*). В качестве метода институциональной экономики он назвал «исторический» или «генетический». Хамилтон оказался очень прозорливым оценивая будущее такой институциональной экономики: «История экономической науки подсказывает, что выживание определенной доктрины зависит от ее способности соответствовать мыслительным привычкам времени. Если следующее десятилетие запросит

⁶⁴ Результаты опубликованы в (Efimov, 2003).

⁶⁵ Это исследование входило в более широкое рассмотрение явления устойчивости русской аграрной институциональной системы, которое включало в себя и изучение аграрной институциональной истории, о чем я уже упоминал выше.

⁶⁶ Это был текст на французском языке моей докторской диссертации защищенной в Женевском университете.

формальную теорию ценности, которая избегает обсуждения того, что представляет собой существующий экономический порядок, то институциональная экономика потерпит неудачу. Если же это десятилетие потребует понимания нашего отношения к миру в котором мы живем, она выживет» (*Hamilton, 1974; Гамильтон, 2007*). Очевидно, что она не выжила именно по этой причине.

И вот в 1980-е и 1990-е годы Оливер Уильямсон и Дуглас Норт, вытащив на поверхность Роналда Коуза запускают так называемую Новую институциональную экономику, резко искажающую гамильтоновский замысел и полностью противоречащую исходным идеям на которых она произросла в США, идеям принесенным в эту страну Ричардом Эли из Германии. Эли в США, как и Каннингем в Англии называли эту рожденную в новых немецких исследовательских университетах науку «новой» в противовес классической и неоклассической версии этой науки. С этой точки зрения, что полностью согласуется с прагматистско-конструктивистской методологией науки, новая институциональная экономика, или, как ее сейчас называют в России, новая институциональная экономическая теория, совсем не является «новой», так как соответствует *старой* неоклассической версии экономической науки с ее старой нововременной методологией. По другому можно сказать, что в Новой институциональной экономической теории (*New Institutional Economics*) произошел *возврат* к классической парадигме неоклассики и с этой точки зрения она принадлежит скорее «старой» экономической науке, а не «новой». Правильнее было бы назвать эти два вида институционализма не старый и новый, а так как это сделали американские политологи, а именно Исторический институционализм (*Historical Institutionalism*) и Институционализм рационального выбора (*Rational Choice Institutionalism*) и в этом случае все встанет на свои места. Такого типа терминологические изменения необходимо сделать в дискурсе тех, кого не устраивает приращение прилагательным «новая» ложного ореола новаторства направлению, которое обретя колоссальное влияние, на самом деле тянет сообщество академических экономистов в схоластику и светскую теологию. В отличие от институционализма Эли-Коммонса-Гамильтона в «новой институциональной экономической теории» практическая значимость, как критерий оценки научных результатов, не имеет большого веса, как и вообще в той системе ориентиров, которыми руководствуются многие экономисты (*Ананьин, 2005. С. 206*). Эмпирические, особенно полевые, исследования рассматриваются в сообществах экономистов, как занятие недостойное для «высококвалифицированных ученых», а если уж они и участвуют в решении каких-то практических задач, то как носители каких-то уже готовых теорий, а не с целью проведения эмпирических исследований для понимания того, что происходит на самом деле и возможного создания на этой основе некоторых контекстных теорий имеющих практическую значимость.

Конструктивистский институционализм может рассматриваться как некая *рамочная социальная теория*. Специализация науки при исследовании в рамках конструктивистского институционализма определяется тем, где мы делаем акцент на экономике, политике или социальных вопросах. Именно акцент, но при этом сохраняется возможность понимания и взаимодействия представителей разных специальностей. Часто требуемая междисциплинарность, о которой много говорят, не реализуется на практике из-за того, что, с одной стороны, налицо непонимание представителями разных специальностей друг друга по причине использования совершенно по разному определяемых понятий, а с другой стороны, из-за их принадлежности к разным сообществам, институционально никак не связанным друг с другом. Ссылки на публикации представителей других дисциплин не только не приветствуются, но и могут вызвать отрицательные реакции своего сообщества. Каждый, кто осмелится осуществить междисциплинарное исследование в рамках двух дисциплин рискует сесть между двух стульев и быть отброшенным (не принятым) обоими сообществами, со всеми вытекающими для этого исследователя отрицательными последствиями. На мой взгляд конструктивистский

институционализм как рамочная теория может решить по крайней мере первую из указанных проблем междисциплинарного сотрудничества. Воплощая две традиции (немецкой исторической школы и исходного, идущего от Ричарда Эли, Уолтона Гамильтона и Джона Коммонса, американского институционализма) конструктивистский институционализм может помочь восстановить эти взятые из прошлого традиции для того, чтобы экономическая наука действительно стала наукой. Для того, чтобы конструктивистский институционализм нашел достойное место в экономической науке, необходимы глубокие преобразования института экономической науки, а сообщество академических экономистов должно кардинально пересмотреть видение своей профессии. Разработка стратегии и тактики реформы российской экономической науки должна также осуществляться на основе идей конструктивистский институционализма, в том числе приняв во внимание *path dependence*. Важнейшей частью этой реформы должна стать реформа экономического образования в высшей школе.

Аутизм, то есть потеря связи с реальностью, как характерная черта доминирующего сейчас направления экономической науки, о котором говорили французские студенты-экономисты в 2000 году, проистекает от априорно-абстрактного, неэкспериментального характера этой науки, хотя слово наука применять в этом случае *уже некорректно*. Аутизм, как отсутствие реакций на сигналы из внешнего мира, или по другому, отсутствие обратной связи является важной чертой экономического образования в высшей школе. Протест французских студентов вызвал в то время много шума и Министр национального образования социалист Жак Ланг поручил Жану-Полю Фитусси, одному из столпов французского экономико-академического истеблишмента, провести изучение отечественных и иностранных практик преподавания экономических наук в высшей школе и подготовить доклад содержащий «размышление, позволяющее установлению таких условий обучения, которые бы без потери научного богатства и строгости способствовало бы улучшению дебатов в обществе». В этом запросе нет упоминания о том, против чего собственно выступали французские студенты, а именно против «вымышленных миров» (*les mondes imaginaires - imaginary worlds*), в которые их погружают курсы микро-макро экономики. Они требовали выхода (*sortons, to escape*) из этих миров и приближения экономического образования к реальности. Запрашиваемый доклад был достаточно быстро подготовлен и опубликован под претенциозным названием «Высшее образование в области экономических наук под вопросом» (*Fitoussi, 2001*). В аналитической части доклада аутический характер преподаваемых экономических дисциплин науки в нем даже не упоминался, а рекомендательная часть включала предложения по некоторой реструктуризации преподавания тех же дисциплин и меры типа повышения заработной платы преподавателей. Доклад несколько пожурил чрезмерное использование математики, против которого выступали студенты, но был далек от того, чтобы считать, как считает Роберт Каттнер (*Robert Kuttner*) применительно к американскому экономическому образованию⁶⁷, что «экономические факультеты выпускают поколение ученых идиотов, блестящих в известной лишь посвященным математике, однако оторванных от реальной экономической жизни»⁶⁸.

По существу такой вывод подтверждают два обследования аспирантского экономического обучения в США проведенные американским профессором экономики Дэвидом Коландером. Первое из них было проведено более двадцати пяти лет тому назад (*Colander and Klammer, 1990*) и «обрисовывало не очень лестную картину аспирантского экономического образования», «это была картина профессии заблудившейся в чистой теории и технических тонкостях с малым вниманием к идеям», «экономическая наука имела дело с умственными играми, а не с реальными

⁶⁷ Роберта Каттнера, американского журналиста, писателя и экономиста, вряд ли можно считать плохо информированным. Он закончил Калифорнийский университет (Беркли) и Лондонскую школу экономики. Каттнер является одним из основателей и соредатор журнала "The American Prospect".

⁶⁸ Цитируется по (*Colander, 2007. P. 9*).

проблемами экономики» (Colander, 2007. P. 8, 9). Второе обследование было проведено относительно недавно и внимательное изучение его материалов (Colander, 2007) показывает, что ситуация мало в чем изменилась. Обнародование результатов первого обследования имело своим результатом создание Американской экономической ассоциацией специальной комиссии COGEE⁶⁹, результаты работы которой, как позже и доклад Фитусси, также были опубликованы (Krueger et al., 1991). Перед комиссией стояла двудеянная задача: выяснить, что происходит в экономическом образовании и как применяются результаты научных исследований на практике. Комиссия пришла к выводу, что экономическое образование вооружает докторантов хорошими математическими навыками и инструментами анализа, однако не дает понимания сути экономических проблем и институтов, а также не учит тому, как практически применять приобретенные навыки и инструменты. В докладе указывалось, что «вызывает озабоченность степень, в какой аспирантское экономическое образование оказалось чрезвычайно оторванным от реальных экономических проблем». Комиссия выяснила, что завышенные требования к знанию математики и статистики являются зачастую непреодолимым барьером для творчески мыслящих экономистов, в то время как докторские степени могут достаться физикам или математикам, не способным ориентироваться в простейших экономических вопросах. Складывается парадоксальная ситуация: чтобы получить степень доктора экономики, совсем не обязательно в ней разбираться⁷⁰. Именно в этом и исповедовался в своей статье Ариэль Рубинштейн.

Доклад COGEE и доклад Фитусси по своему духу очень схожи, рекомендации их нацелены не на кардинальный отход от абстрактно-априорного подхода, который нам завещал Дж.С. Милль, а на создание иллюзии, что «недостатки будут устранены и дальше все будет хорошо». Это подтверждает мысль о том, что *экономическая наука не может быть реформируема изнутри. Изменения должны быть привнесены извне*. Общество должно решить готово ли оно содержать армию экономистов-теологов, выполняющих задачу представления и интерпретации определенных социальных проектов или лучше использовать эти ресурсы на содержание экономистов-исследователей, которые принесут ему понимание самого себя, на основе которого можно было бы разрабатывать и осуществлять реалистические социально-экономические реформы. По моему мнению для этого необходимо внести следующие изменения институционального характера:

1. Поменять образ науки вообще и экономической науки в частности в обучении молодежи начиная со средней школы. Отказаться от образа нововременной модели научного исследования в пользу конструктивистского представления о нём, в том числе отбросить ее метафоры, дихотомии и «измы»;

2. Поменять правила рекрутирования в профессию нацелив их на образ ученого экспериментатора-исследователя, а не математика/философа или схоласта/теолога. В связи с этим роль математики, на разных этапах отбора, в том числе на вступительных экзаменах, должна быть уменьшена, а роль экспериментальных наук увеличена. Создать условия для увеличения вероятности попадания в профессию «любопытных альтруистов»;

3. Разделить в университетах экономические кафедры нацеленные на экономическую науку с ее экспериментальным характером и кафедры экономической философии, связанные с социально-политико-экономическими проектами;

4. Для того, чтобы экономическая наука выполняла свою социальную роль науки, а не теологии, необходимо настроить экономическое образование не на обучение теориям, в настоящее время в большинстве своем чисто схоластическим, а на познание социально-политико-экономических реалий. Методология и методы исследования должны быть в центре процесса обучения, но методология прагматистско-конструктивистского типа, а методы не столько количественные,

⁶⁹ Commission on Graduate Education in Economics.

⁷⁰ См.: (www.institutiones.com/general/600-formalizaciya-macroeconomici.html).

сколько качественные, связанные с прямым контактом с акторами. Экономист должен перестать быть «математиком/философом», а должен стать «антропологом/историком», использующим, прежде в его качественные методы исследования, но если это необходимо также и количественные, в том числе и статистические, методы, и на это и должна быть нацелена его подготовка в высшем учебном заведении. Практические занятия с компьютером должны быть связаны не с манипулированием моделями-баснями, а с освоением способов использования компьютера в экономических исследованиях, в том числе, и может быть прежде всего, для поиска информации об изучаемом объекте.

5. Лекции должны играть только вводно-ориентационную роль, а основная масса аудиторных занятий должна проходить в виде семинаров. На семинарах студентам предлагается не пересказывать услышанное на лекциях и прочитанное в книгах, а либо выступать в дебатах по тому или иному вопросу, либо участвовать в разборе конкретных ситуаций (*case studies*). Последние в бакалавриате должны носить в основном чисто учебный характер, а в магистратуре учебно-исследовательский, при котором преподаватель вовлекает студентов в процесс своих собственных исследований.

6. Важным направлением образования получаемого на экономических факультетах университетов должно быть доведение до студентов знаний относительно институциональной структуры экономики и экономического права⁷¹ в прошлом и настоящем, в России и зарубежом. Экономическая история должна изучаться прежде всего как институциональная эволюция, а история экономической мысли, с одной как сопровождающая эту эволюцию, а с другой стороны как институциональная история самой экономической науки.

7. Необходимо изменить институциональные и дискурсивные практики относительно академической свободы. Преподаватель-исследователь должен ориентироваться не только на свое научное сообщество, но прежде всего на нужды общества в котором он живет. Ученый-исследователь должен быть социально ангажированным, а не социально безразличным. Для любопытных альтруистов это является скорее стимулирующим, а не тормозящим фактором в их исследовательской работе. Выбор направлений исследования должен определяться не тем, что делает большинство, а напрямую связан с необходимостью решения жгучих проблем общества. Оценка результатов исследований должна происходить исходя из того вклада, которое они вносят в их решение.

Применительно к естествознанию в России имеется колоссальный опыт организации экспериментальных исследований и подготовки специалистов для таких исследований. Одним из примеров может служить организация Московского физико-технического института (МФТИ, «Физтех»). Один из инициаторов его создания ученик Э. Резерфорда⁷², П. Л. Капица⁷³, так сформулировал принципы «системы Физтеха»:

- 1) подготовка студентов по специальности проводится непосредственно научными работниками базовых институтов на новом техническом оборудовании этих учреждений;
- 2) подготовка в базовых институтах предусматривает индивидуальную работу с каждым студентом;
- 3) каждый студент должен участвовать в научной работе, начиная со второго-третьего курса;
- 4) при окончании института студент должен владеть современными методами

⁷¹ Не путать с хозяйственным правом, которое сейчас ассоциируется с предпринимательским правом.

⁷² Эрнест Резерфорд (*Ernest Rutherford*) (1871-1937) — британский физик новозеландского происхождения. Известен как «отец» ядерной физики, создал планетарную модель атома. Лауреат Нобелевской премии по химии 1908 г. Книга Д. Данина посвященная биографии этого величайшего физика-экспериментатора двадцатого столетия была в мои студенческие годы моей любимой книгой.

⁷³ Пётр Леонидович Капица (1894 - 1984), физик, академик (1939), член Президиума АН СССР (с 1957), дважды Герой Социалистического Труда (1945, 1974). Лауреат Нобелевской премии по физике (1978). Дважды лауреат Сталинской премии (1941, 1943).

теоретических и экспериментальных исследований, иметь достаточные инженерные знания для решения современных технических задач.

Как известно среди преподавателей МФТИ было семь нобелевских лауреатов, а сам Капица за 10 лет до Чернобыля в докладе «Глобальные проблемы и энергия», прочитанном в Стокгольмском университете, предупреждает о грозящей опасности⁷⁴. Россия нуждается в экономистах, если так можно выразиться, капицевской породы, которые смогли бы предсказывать такие вещи, как последствия реформ 90-х годов прошлого или кризис начала этого века и помогать политикам и обществу в целом по их предотвращению, а если это невозможно по смягчению их протекания и их последствий.

Висконсинский университет во времена Эли и Коммонса строго следовал идеям Гумбольдта и Шмоллера. Сейчас в России нередко можно услышать, что гумбольдтовская модель университета устарела. Университет все чаще рассматривают как предприятие поставляющее на рынок образовательные услуги/ресурсы (Геворкян, 2005), а студента как потребителя этих услуг/ресурсов. Здесь безусловно сказываются реальное «орыночевание» высшего образования в России, как следствие недавнего трагического для российского общества периода и копирование американской модели университета⁷⁵, а также феномен проникновения в мировоззрение россиян «рыночной религии», о которой речь шла в первом разделе статьи, и которая все и вся заставляет видеть через призму неоклассической экономической теории. Все это толкает академических экономистов тяготеть к типу «коммерсанта», а не «любопытного альтруиста», однако в нынешних условиях только последний способен работать как «антрополог/историк». Выход из тупика только один: создание «гумбольдтовских» условий для тех коллективов академических экономистов, которые будут работать по Коммонсу. Сделать это может только сильная политическая воля озабоченная национальными интересами России.

* * *

Цель этой статьи состоит в том, чтобы убедить экономистов, тех, кто сейчас задействован в профессии, а также будущих академических экономистов-исследователей, отбросить методологию, которая досталась нам от Нового времени, которую разделяют как ортодоксальное, так большая часть неортодоксальных направлений в нашей дисциплине. Хотя Новое время и связано с развитием науки о природе, то что по-английски и называется *science*, однако нужно четко осознавать, что тип мышления порожденный Научной революцией стартовавшей в 1543⁷⁶ году и тип мышления связанный с Новым временем не одно и то же. Столкновение этих двух типов мышлений проявилось в уже упоминавшемся выше споре между Робертом Бойлем и Томасом Гоббсом⁷⁷. Бойль на заседаниях Лондонского королевского общества для содействия успехам естествознания демонстрировал своим коллегам по обществу и приглашенной публике свои опыты. Напомню, что

⁷⁴ Рассказав об аварии на американской АЭС «Браунс Ферри», он отмечает: «Авария показала, что математические методы расчетов вероятности такого рода происшествий неприменимы, поскольку, как было в данном случае, не учитываются вероятности того, что происходит из-за ошибок в поведении людей». Капица пытался напечатать этот доклад в журнале «Наука и жизнь», который выходил тогда трехмиллионным тиражом. Редакция статью отвергает, объясняя свой отказ нежеланием «пугать людей». Капица передает свой президенту Академии наук и директору Института атомной энергии А. П. Александрову.

⁷⁵ Модель эта уже получила свое название: академический капитализм (Slaughter and Rhoades, 2004). Достаточное большое число американских авторов пишущих о высшем образовании видят большие опасности этой модели. Так, бывший декан Гарвардского колледжа Гэри Льюис в своей книге ставит вопрос, а вообще есть ли будущее у такой модели (Lewis, 2007). Названия книг двух других американских авторов говорят сами за себя: «Университет Инк. Корпоративная коррупция высшего образования» (Washburn, 2005); «Будущее высшего образования. Риторика, реальность и риски рынка» (Newman et al., 2004). Чтение этих книг приводит к выводу, что высшее образование должно быть в значительной степени государственным и нацелено на общенациональные интересы, которые не сводятся к подготовке работников для работодателей и выполнению исследований по заказу частных компаний и на деньги частных фондов.

⁷⁶ В этом году вышла книга Николая Коперника «Об обращениях небесных сфер», в которой провозглашался отказ от господствовавшей в течение почти полутора тысяч лет геоцентрической системы Птолемея.

⁷⁷ Изложение спора я заимствую из (Менцин, 1993).

лозунгом общества было и остается выражение «Ничего на словах». Гоббс критиковал исходную установку членов этого общества, а именно их веру в возможность постижения универсальных законов природы посредством систематических экспериментальных исследований. В принципе, Гоббс не исключал полезности и даже истинности отдельных экспериментов, однако полагал, что познание универсальных законов природы должно основываться на универсальных же законах математики и логики, восходя затем от них к конкретным явлениям. Между тем в лаборатории, считал Гоббс, мы видим демонстрацию каких-то явлений, а затем их интерпретацию, достигнутую на основе соглашения группы людей и претендующую на выявление истины. Члены общества объясняли, что их соглашения не имеют ничего общего со сговором, их знание носит принципиально публичный характер, в чем они предлагают убедиться всем желающим. Ученые поясняли, что, достигая соглашения, они пользуются хорошо известными принципами судопроизводства: один свидетель - не свидетель; выслушиваться должны все свидетельства; в случае сомнений расследования необходимо продолжить; члены сообщества, как и судьи, должны быть людьми с незапятнанной репутацией; не допускается умолчание о неудачных экспериментах и т.д. Кроме того, общество регулярно публикует отчеты, включающие подробные описания проведенных опытов и использованных инструментов, а также мнения всех участников обсуждения. Эти отчеты содержат только факты, изложенные так, чтобы любой желающий мог повторить описанные опыты.

В первые же годы работы Королевского общества сформировался один из важнейших принципов экспериментального естествознания - универсальная воспроизводимость любого эксперимента. Читая письменные отчеты об опытах, человек постепенно приучался (как и их авторы) начинать исследования не с философских размышлений о сущности изучаемых субстанций и даже не с гипотез о природе веществ, а с анализа устройства инструментов и способов их применения при исследовании данных явлений. Таким образом, читатель (и исследователь) постоянно имел дело не с гипотетическими сущностями, а с конкретными, хорошо известными (например, воздушный насос) или легко представимыми (отчеты содержали множество подробных рисунков) устройствами, превращавшимися в лаборатории в основной источник получения знаний о природе⁷⁸. Гоббс стоял за априорную теорию «эфира» предложенную Декартом, а Бойль на основании своих опытов не оставил от нее камня на камне. Большая часть ученых — последователи корпускулярной теории — с восторгом восприняли идеи Бойля. Многие из его идейных противников тоже вынуждены были признать открытия ученого, в их числе и физик Христиан Гюйгенс, сторонник идеи существования эфира. Бойль сделал ряд открытий, но так и не смог дать правильного объяснения горению, так как, подобно многим ученым того времени, считал, что в огне содержится особый элемент «теплород». Теория теплорода была отвергнута в результате данных естествоиспытателей, что послужило опорой для принятия теории молекулярной физики в середине XIX века.

А теперь представим себе, дорогой читатель, в каком бы мире мы жили, если бы точка зрения Гоббса на «эфир», да и на научный метод вообще, была бы признана правильной, а Бойля ошибочной, если бы процесс экспериментального исследования с тех пор и до наших дней не продолжался бы и теории типа «эфира» и «теплорода» продолжали бы свое хождение. Это был бы совсем другой мир, мир без машин и техники, которая нас окружает, потому что попытки создания их, если бы такие предпринимались, на основе теорий «эфира» и «теплорода» были бы обречены на неудачу. Однако экономическая наука практически только и состоит из такого типа теорий, то есть теорий априорного типа, а не тех, которые вытекают из опыта, объясняются и подтверждаются им. Не удивительно, что экономическая «наука»

⁷⁸ Именно так, следуя этой традиции естествознания, документируется исследования проводимые обществоведами использующими качественные методы, что в принципе дает возможность каждому желающему повторить и/или проверить результаты исследований.

вызвала столько несчастий на земле. Наверное, Россия является страной, которая в XX веке пострадала от экономической науки больше, чем какая то ни было другая. В начале века основываясь на марксовской теории классовой борьбы находящей свое обоснование в экономической теории прибавочной ценности/стоимости, большевики погрузили страну в хаос, чекистский террор и жесткую эксплуатацию и ограбление основной части народа (крестьянства). В конце века основываясь на либеральной идеологии, «научным» обоснованием которой является неоклассическая экономическая теория, «реформаторы» погрузили страну в хаос, бандитский террор и ограбление страны горсткой приближенных к власти олигархов. По мнению С. Ю. Глазьева глубокое разрушение научно-промышленного потенциала страны и деградация социальной сферы произведенное в результате навязанной России от имени экономической «науки» псевдореформы может быть охарактеризовано как геноцид (Глазьев, 1998).

Вместе со всем народом в 1990-е годы в тяжелом положении оказалось и сообщество отечественных академических экономистов. Для того, чтобы выжить одни члены этого сообщества стали стремиться включиться в «международное научное сообщество», другие предлагать образовательные услуги, массовый спрос на которые возник со стороны действующих и потенциальных предпринимателей и их работников, а третьи стали делать и то и другое. Зарубежные фонды и международные организации канализировали процесс преобразования экономического образования в России в сторону копирования такого образования на Западе. Инновационный проект развития образования (ИПРО) инициированный Всемирным банком имел в качестве одного из результатов включение в учебные планы задействованных в проект вузов таких курсов как микроэкономика, макроэкономика и эконометрика (Жилина, 2006. С. 84). С нуля с помощью проекта финансируемого Европейской комиссией был создан Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики, который сыграл и продолжает играть важную роль в распространении западной модели экономического образования (Suspitsyna, 2005). В настоящее время этот процесс продолжается, причем предпочтение отдается копированию американской модели преподавания экономики (Жилина, 2006. С. 92). Конечно предприятиям нужны бухгалтеры, финансисты, маркетологи, менеджеры по продажам и тому подобные работники, но кто, где и как готовит экономистов-исследователей? Вот вопрос, ответ на который по-видимому определит будущее российской экономической науки. Если и их подготовка пойдет по нынешним американским учебным планам, то совершенно определенно можно сказать, что в этом случае российская экономическая наука не сможет успешно выполнять свою социальную функцию. В этой статье я рассказал историю о другом американском опыте, когда на основании идей Вильгельма Гумбольдта и Густава Шмоллера, возник висконсинский институционализм (*Wisconsin Institutionalism*) и связанная с ним висконсинская идея (*Wisconsin Idea*). Президент США Теодор Рузвельт охарактеризовал то, что делалось в Висконсине, как «лабораторию экспериментального законодательства нацеленного на обеспечение социального и политического улучшения положения всего народа» (Roosevelt, 1912. P. 2). Может быть однажды один из Президентов России сможет сказать нечто подобное о российском университете, который отважится встать на путь указанный этими двумя великими немцами.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Автономов В. и др. (2008). История экономических учений. М.: ИНФРА-М.
Ананьин О. (2005). Структура экономико-теоретического знания. Методологический анализ. М.: Наука.
Бергер П. и Лукман Т. (1995). Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания. М.: «Медиум».
Боголюбов А. Н. (1984). Роберт Гук (1635—1703). М.: Наука.
Боннер У. и Уиггин Э. (2008). Судный день американских финансов. Мягкая депрессия

XXI века. Челябинск: Социум.

Вавилов С. И. (1945). Исаак Ньютон. М.-Л.: Изд. АН СССР.

Вахитейн В. (ред.) (2006). Социология вещей. М.: Территория будущего.

Гамильтон У. Х. (2007). Институциональный подход к экономической теории // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, Т. 5, № 2, с. 110–117.

Гейзенберг В. (2006). Избранные философские работы. СПб.: «Наука».

Глазьев С. (1998). Геноцид. М.: Издательство «Тerra».

Дмитриев Г. Д. (2005). *Анатомия американского университета*. М.: «Народное образование».

Ефимов В. М. (2007). Спор о методах и институциональная экономика // *Экономический вестник Ростовского Государственного Университета*, Т. 5, № 3, с. 18–36.

Жилина И. Ю. (2006). Трансформация содержания курсов экономических дисциплин в ходе реформирования высшего образования // В. Макашева, с. 72–98.

Кейнс Дж. М. (1993). Альфред Маршалл, 1842 – 1924. // А. Маршалл. *Принципы экономической науки*. Т. I. М.: Прогресс, с. 5–55.

Кун Т. (2002). Структура научных революций. М.: Издательство АСТ.

Кузьминов Я. и Юдкевич М. (2007). «Академическая свобода и стандарты поведения» // *Вопросы экономики*, № 6, с. 80–93.

Латур Б. (2006а). Когда вещи дают отпор: возможный вклад «исследований науки» в общественные науки // Вахитейн В. (Под ред.) *Социология вещей*. М.: «Территория будущего», с. 342–366.

Латур Б. (2006b). Нового времени не было. Эссе по симметричной антропологии. СПб.: Европейский университет.

Лебарон Ф. (2005). Социология Пьера Бурдьё и экономические науки // *Социология под вопросом. Социальные науки в постструктуралистской перспективе. Альманах Российско-французского центра социологии и философии Института социологии РАН*. М.: Праксис, с. 79–90.

Макашева Н. А. (Отв. ред.). (2006). *Экономическая наука и экономическое образование в переходный период*. М.: ИНИОН РАН.

Менцин Ю. Л. (1993). Лаборатория и парламент (У истоков современной политической культуры Запада) // *Вопросы истории естествознания и техники*, № 4.

Милль Дж. С. (2007а). Огюст Конт и позитивизм. М.: ЛКИ.

Милль Дж. С. (2007b). Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии. М.: ЭКСМО.

Окрепилов В. В. (ред.) (2007). Лауреаты Нобелевской премии по экономике. Т. 1 (1969 – 1982). СПб.: Наука.

Пирс Ч. С. (2000а). Избранные произведения. М.: Логос.

Пирс Ч. С. (2000б). Начала прагматизма. СПб.: «Алетейя».

Самуэльсон П. и Барнетт У. (ред.) (2009). О чем думают экономисты. Беседы с нобелевскими лауреатами. М.: Сколково.

Сачков Ю. В. (2003). Научный метод. Вопросы и развитие. М.: УРСС.

Светлов В. А. (2008). История научного метода. М.: Академический проект.

Семеко Г. В. (2006). Основные тенденции в сфере подготовки кадров экономистов в России (1990 – 2005) // В. Макашева, с. 129–147.

Сонин К., Хованская И. и Юдкевич М. (2008). Построение исследовательского университета: структура финансирования и условия найма профессоров // *Вопросы экономики*, № 12, с. 72–83.

Фантоли А. (1999). Галилей: в защиту учения Коперника и достоинства Святой Церкви. М.: «МИФ».

Фейербенд П. (2007). Против метода. Очерк анархистской теории познания. М.: Издательство «Хранитель».

Фихте И. (2000). Факты сознания. Назначение человека. Наукоучение.

Минск: Харвест.

Фридмен М. (1994). Методология позитивной экономической науки // *THESIS*, Вып. 4, с. 20–52.

Хайлбронер Р. Л. (1993). Экономическая теория как универсальная наука // *THESIS*, № 1, с. 41–55.

Хаммель Ч. (2001). Дело Галилея. Есть ли точки соприкосновения науки и богословия? М.: «Триада».

Шлейермахер Ф. (2004). Герменевтика. СПб: «Европейский Дом».

Штекли А. (1972). Галилей. М.: «Молодая гвардия».

Шумпетер Й. А. (2004) *История экономического анализа*. Т. 1. М.: Экономическая школа.

Baritono R. (1993). *Beyond Politics: The Politico-Institutional Crisis in the Late-Nineteenth – and Early-Twenty-Century United States*. Bologna: Il Mulino. (in Italian).

Bonner B. and Wiggin A. (2006). *Empire of Debt. The Rise of an Epic Financial Crisis*. NY: John Wiley & Sons, Inc.

Bruhns H. (ed.). (2004). *Histoire et économie politique en Allemagne de Gustave Schmoller à Max Weber*. Paris: Editions de la Maison des sciences de l'homme.

Charle Ch. et Verger J. (2007). *Histoire des universités*. Paris: PUF.

Cléro J.-P. et Laval Ch. (2002). *Le vocabulaire de Bentham*. Paris: Ellipses.

Coats A. W. (1993). *The Sociology and Professionalization of Economics*. British and American economic essays Volume II. London and New York: Routledge.

Colander D. and Klammer A. (1990). *The Making of an Economist*. Boulder, Colorado: Westview.

Collander D. (2007). *The Making of an Economist, Redux*. Princeton and Oxford: Princeton University Press.

Commons J. R. (1964). *Myself. The Autobiography of John R. Commons*, reprinted Madison: The University of Wisconsin Press.

Commons J. R. et al. (1966). *History of Labour in the United States*. (four volumes). NY: Augustus M. Kelley Publishers.

Commons J. R. (1967). *Social Reform & the Church*. NY: Augustus M. Kelley Publishers.

Commons J. R. (1990). *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*. New Brunswick: Transaction Publishers.

Cunningham W. (1892a). The Relativity of Economic Doctrine // *The Economic Journal*. vol. 2, no. 1, pp. 1 – 16.

Cunningham W. (1892b). The Pervasion of Economic History // *The Economic Journal*. vol. 2, no. 3, pp. 491–506.

Cunningham W. (1894). Why had Roscher so little influence in England? // *Annals of the American Academy of Political and Social Science*. November.

Cunningham W. (1902). *The Gospel of Work: Four lectures on Christian Ethics*. Cambridge: Cambridge University Press.

Cunningham W. (1909). *The Moral Witness of the Church on the Investment of Money and the Use of Wealth*. Cambridge: Cambridge University Press.

Edelman G. M. (2006). *Second Nature. Brain Science and Human Knowledge*. New Haven and London: Yale University Press.

Eliaeson S. (2002). *Max Weber's Methodologies*. Cambridge: Polity Press.

Ely R. T. (1889). *Social Aspects of Christianity, and other Essays*. NY: Thomas Y. Crowell & Company Publishers.

Ely R. T. (1938). *Ground under our Feet*. NY: Macmillan.

Ely R. T. (2005). *The Past and the Present of Political Economy*. Marston Gate, UK: Elibron Classics.

Fitoussi J.-P. (2001). *L'Enseignement supérieur des sciences économiques en question*. Paris: Fayard.

Friedman M. (1953). *Methodology of Positive Economics*, in Milton Friedman, *Essays in Positive Economics*, Chicago: The University of Chicago Press, pp. 3-43.

- Greenwood D.J. and Levin. M.* (1998). Introduction to Action Research. Social Research for Social Change, Thousand Oaks: Sage Publications.
- Grimmer-Solem E.* (2002). The Rise of Historical Economics and Social Reform in Germany 1864 – 1894. Oxford: Clarendon Press.
- Johnson-Laird Ph.* (1983). Mental Models. Towards a Cognitive Science of Language, Inference, and Consciousness. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Johnson-Laird Ph.* (2006). How We Reason. Oxford, New York: Oxford University Press.
- Jorion P.* (2003). Investing in a Post-Enron World. NY: McGraw-Hill. 2003.
- Jorion P.* (2007). Vers la crise du capitalisme américain? Paris: La Découverte.
- Jorion P.* (2008a). L'implosion. La finance contre l'économie. Ce que révèle et annonce la «crise des subprimes. Paris: La Découverte.
- Jorion P.* (2008b). La crise. Des subprimes au séisme financier planétaire. Paris: La Découverte.
- Hamilton W. H.* (1974). Industrial Policy and Institutionalism. Selected Essays. Clifton, USA: Augustus M. Kelley Publishers.
- Harter L. G.* (1962). John R. Commons: His Assault on Laissez-Faire. Corvallis: Oregon State University Press.
- Harter L. G.* (1967). The Legacy of John R. Commons // *Journal of Economic Issues*, vol. 1, no.1/2 (June), pp. 63–73.
- Humboldt (von) W.* (1979). Sur l'organisation interne et externe des établissements scientifiques supérieurs à Berlin (1809 ou 1810) // *Philosophies de l'université. L'idéalisme allemand et la question de l'Université*. Paris: Payot. pp. 319 – 329.
- Krueger A. O. et al.* (1991). Report of the Commission on Graduate Education in Economics // *Journal of Economic Literature*, vol. XXIX, no. 3 (September), pp. 1035–1053.
- Latour B.* (1997). Nous n'avons jamais été modernes. Essai d'anthropologie symétrique. Paris: La Découverte.
- Latour B.* (2001). Pasteur: guerre et paix des microbes. Paris: La Découverte.
- Latour B. and Woolgar S.* (1979). Laboratory Life. The Social Construction of Scientific Facts. Losangeles, London: Sage.
- Lewis H. L.* (2007). Excellence Without a Soul. Does Liberal Education Have a Future? New York: Public Affairs.
- McCarthy Ch.* (1912). The Wisconsin Idea. New York: Macmillan.
- Ménard C. (ed.)* (2000). Institutions, Contracts and Organizations: Perspectives from New Institutional Economics. Cheltenham: Edward Elgar.
- Mill J. S.* (1886). System of Logic Ratiocinative and Inductive Being a Connected View of the the Principles of Evidence and the Methods of Scientific Investigation. London: Longmans.
- Mill J. S.* (1994). On the definition and method of political economy // D.M. Hausman (Ed.) *The Philosophy of Economics. An Anthology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mill J. S.* (2008). Autobiography of John Stuart Mill. Rockville, Maryland: Arc Manor.
- Mirowski Ph.* (1987). The Philosophical Bases of Institutional Economics // *Journal of Economic Issues*, vol. XXI, no. 3, September, pp. 1001–1038.
- Newman F. et al.* (2004). The Future of Higher Education. Rhetoric, Reality, and the Risks of the Market. San Francisco, California: Jossey-Bass.
- Peirce C. S.* (1998). The Essential Peirce. Selected Philosophical Writings, vol. 2, Bloomington: Indiana University Press.
- Rader B. G.* (1966). The Academic Mind and Reform. The Influence of Richard T. Ely in American Life. University of Kentucky Press.
- Raushenbush P. A. and Raushenbush E. B.* (1979). Our "U.C." Story (1930 –

- 1967). Madison, Wisconsin.
Roosevelt T. (1912). Introduction to the book. McCarthy.
Rousseau J.-J. (2002). Discours sur l'économie politique. Paris: Vrin.
Rutherford M. (2006). Wisconsin Institutionalism: John R. Commons and his Students // *Labor History*, no. 47 (May), pp. 161–188.
Schlabach T. F. (1963-1964). An Aristocrat on Trial: The Case of Richard T. Ely // *The Wisconsin Magazine of History*, vol. 47, no. 2 (Winter), pp. 149–159.
Schmidt V. A. (2008). Discursive Institutionalism: The Explanatory Power of Ideas and Discourse // *Annual Review of Political Science*, vol. 11, pp. 302–326.
Shapin S. (1994). A Social History of Truth. Civility and Science in Seventeenth-Century England. Chicago and London: The University of Chicago Press.
Shapin S. and *Schaffer S.* (1985). Leviathan and the Air-Pump. Hobbes, Boyle, and the Experimental Life. Princeton University Press.
Slaughter Sh. and *Rhoades G.* (2004). Academic Capitalism and the New Economy. Markets, State, and Higher Education. Baltimore and London: The John Hopkins University Press.
Suspitsyna T. (2005). Adaptation of Western Economics by Russian Universities. Intercultural Travel of an Academic Field. New York and London: Routledge.
Thomas W. I. and *Znaniecki F.* (1926). The Polish Peasant in Europe and America, 2 vols., New York: Knopf.
Tribe K. (2002). Historical Schools of Economics: German and English. *Keele Economics Research Paper*, Keele University, no. 2.
Washburn J. (2005). University Inc. The Corporate Corruption of American Higher Education. New York: Basic Books.
Weber M. (1989). Max Weber Selected Works 1908 – 1932. New York: Meredith.
Whalen Ch. J. (2008). John R Commons and John Maynard Keynes on Economic History and Policy: The 1920s and Today // *Journal of Economic Issues*, vol. 42.
Yefimov V. (1979). On the nature of management simulation games // *Economicko-Matematicky Obzor (Review of Econometrics)*, Prague: Academia, vol. 15, no. 4, pp. 403-416.
Yefimov V. (1997). Approche institutionnelle de l'analyse de la transition // *Revue d'études comparatives Est-Ouest*. Paris: C.N.R.S., no. 2, pp. 99-119.
Yefimov V. (2001a). «Structures sociales en Russie, cellules et réseaux» // *Nouveaux Cahiers de l'IUED*, Collection Enjeux, Paris & Geneva: PUF, no. 12, pp. 29-52.
Yefimov V. (2001b). «Continuité et recomposition des régimes agraires russes dans le siècle» // *Economie et Société, Série «Développement, croissance et progrès», «Développement – III»*, Paris: ISMEA, no. 9-10, pp. 1439 – 1473.
Yefimov V. (2003). Economie institutionnelle des transformations agraires en Russie. Paris.: l'Harmattan.

REFERENCES

- Ananin O.* (2005). The structure of economic and theoretical knowledge. Methodological analysis. Moscow, Science [Nauka] Publ. (In Russian).
Avtonomov V., et al. (2008). History of economic thought. Moscow, INFRA-M. (In Russian).
Baritono R. (1993). Beyond Politics: The Politico-Institutional Crisis in the Late-Nineteenth – and Early-Twenty-Century United States. Bologna: Il Mulino. (In Italian).
Berger P. L. and *Luckmann T.* (1995). The Social Construction of Reality. A Treatise on sociology of Knowledge. Moscow, Medium Publ. (In Russian).
Bogolyubov A. (1984). Robert Hooke (1635-1703). Moscow, Science [Nauka] Publ. (In Russian).
Bonner B. and *Wiggin A.* (2006). Empire of Debt. The Rise of an Epic Financial Crisis. NY, John Wiley & Sons, Inc.
Bonner W. and *Wiggin A.* (2008). Financial Reckoning Day: Surviving the Soft Depression of the 21st Century. Chelyabinsk, Socium Publ. (In Russian).

- Bruhns H.* (ed.). (2004). *Histoire et économie politique en Allemagne de Gustave Schmoller à Max Weber*. Paris, Editions de la Maison des sciences de l'homme.
- Charle Ch.* et *Verger J.* (2007). *Histoire des universités*. Paris, PUF.
- Cléro J.-P.* et *Laval Ch.* (2002). *Le vocabulaire de Bentham*. Paris, Ellipses.
- Coats A. W.* (1993). *The Sociology and Professionalization of Economics*. British and American economic essays Volume II. London and New York, Routledge.
- Colander D.* and *Klamer A.* (1990). *The Making of an Economist*. Boulder, Colorado, Westview.
- Collander D.* (2007). *The Making of an Economist, Redux*. Princeton and Oxford, Princeton University Press.
- Commons J. R.* (1964). *Myself. The Autobiography of John R. Commons*, reprinted Madison, The University of Wisconsin Press.
- Commons J. R. et al.* (1966). *History of Labour in the United States*. (four volumes). NY, Augustus M. Kelley Publishers.
- Commons J. R.* (1967). *Social Reform & the Church*. NY, Augustus M. Kelley Publishers.
- Commons J. R.* (1990). *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*. New Brunswick, Transaction Publishers.
- Cunningham W.* (1892a). *The Relativity of Economic Doctrine.* *The Economic Journal*, vol. 2, no. 1, pp. 1 – 16.
- Cunningham W.* (1892b). *The Pervasion of Economic History.* *The Economic Journal*, vol. 2, no. 3, pp. 491–506.
- Cunningham W.* (1894). *Why had Roscher so little influence in England?* *Annals of the American Academy of Political and Social Science*. November.
- Cunningham W.* (1902). *The Gospel of Work: Four lectures on Christian Ethics*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Cunningham W.* (1909). *The Moral Witness of the Church on the Investment of Money and the Use of Wealth*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Dmitriev G.* (2005). *Anatomy of an American university*. Moscow, Education [Narodnoe obrazovanie] Publ. (In Russian).
- Edelman G. M.* (2006). *Second Nature. Brain Science and Human Knowledge*. New Haven and London, Yale University Press.
- Eliaeson S.* (2002). *Max Weber's Methodologies*. Cambridge. Polity Press.
- Ely R. T.* (1889). *Social Aspects of Christianity, and other Essays*. NY. Thomas Y. Crowell & Company Publishers.
- Ely R. T.* (1938). *Ground under our Feet*. NY, Macmillan.
- Ely R. T.* (2005). *The Past and the Present of Political Economy*. Marston Gate, UK, Elibron Classics.
- Fantoli A.* (1999). *Galileo: For Copernicanism and for the Church*. Moscow, MIC Publ. (In Russian).
- Feyerabend P.* (2007). *Against Method. Outline of an Anarchist Theory of Knowledge*. Moscow, Publisher Guardian. (In Russian).
- Fichte J.* (2000). *Facts consciousness. Assigning rights*. Naukouchenie. Minsk, Harvest. (In Russian).
- Fitoussi J.-P.* (2001). *L'Enseignement supérieur des sciences économiques en question*. Paris, Fayard.
- Friedman M.* (1953). *Methodology of Positive Economics*, in Milton Friedman, *Essays in Positive Economics*, Chicago, The University of Chicago Press, pp. 3-43.
- Friedman M.* (1994). *Methodology of Positive Economics*. *THESIS*, vol. 4, pp. 20-52. (In Russian).
- Glazyev S.* (1998). *Genocide*. Moscow, Publ. House "Terra". (In Russian).
- Greenwood D. J.* and *Levin M.* (1998). *Introduction to Action Research. Social Research for Social Change*, Thousand Oaks, Sage Publications.
- Grimmer-Solem E.* (2002). *The Rise of Historical Economics and Social Reform in Germany 1864 – 1894*. Oxford, Clarendon Press.

Johnson-Laird Ph. (1983). *Mental Models. Towards a Cognitive Science of Language, Inference, and Consciousness.* Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.

Johnson-Laird Ph. (2006). *How We Reason.* Oxford, New York, Oxford University Press.

Jorion P. (2003). *Investing in a Post-Enron World.* NY, McGraw-Hill. 2003.

Jorion P. (2007). *Vers la crise du capitalisme américain?* Paris, La Découverte.

Jorion P. (2008a). *L'implosion. La finance contre l'économie. Ce que révèle et annonce la «crise des subprimes.* Paris, La Découverte.

Jorion P. (2008b). *La crise. Des subprimes au séisme financier planétaire.* Paris, La Découverte.

Hamilton W. H. (1974). *Industrial Policy and Institutionalism. Selected Essays.* Clifton, USA, Augustus M. Kelley Publishers.

Hamilton W. H. (2007). *The Institutional Approach to Economic Theory. Economic Herald of the Rostov State University*, vol. 5, no. 2, pp. 110–117. (In Russian).

Harter L. G. (1962). *John R. Commons: His Assault on Laissez-Faire.* Corvallis: Oregon State University Press.

Harter L. G. (1967). *The Legacy of John R. Commons. Journal of Economic Issues*, vol. 1, no. 1/2 (June), pp. 63–73.

Heilbroner R. (1993). *Economic theory as a universal science. THESIS*, no. 1, pp. 41–55. (In Russian).

Heisenberg V. (2006). *Selected philosophical works.* St. Petersburg, Science [Nauka] Publ. (In Russian).

Humboldt (von) W. (1979). *Sur l'organisation interne et externe des établissements scientifiques supérieurs à Berlin (1809 ou 1810) // Philosophies de l'université. L'idéalisme allemand et la question de l'Université.* Paris, Payot. pp. 319 – 329.

Hummel Ch. (2001). *The Galileo Connection.* Moscow, Triad Publishing. (In Russian).

Keynes J. (1993). *Alfred Marshall, 1842 - 1924 // A. Marshall. The principles of economics*, vol. 1. Moscow, Progress Publ, pp. 5–55. (In Russian).

Krueger A. O. et al. (1991). *Report of the Commission on Graduate Education in Economics. Journal of Economic Literature*, vol. XXIX, no. 3 (September), pp. 1035–1053.

Kuhn T. (2002). *Structure of Scientific Revolutions.* Moscow, AST Publ. (In Russian).

Kuz'minov Ya. and Yudkevich M. (2007). *Academic freedom and standards of behavior. Voprosy Ekonomiki*, no. 6, pp. 80–93. (In Russian).

Latour B. (1997). *Nous n'avons jamais été modernes. Essai d'anthropologie symétrique.* Paris, La Découverte.

Latour B. (2001). *Pasteur: guerre et paix des microbes.* Paris, La Découverte.

Latour B. (2006a). *When things rebuff: the possible contribution of "sciencestudies" to the social sciences // Vahshteyn V. (ed.) Sociology of things.* Moscow, Publ. House "The Territory of the Future", pp. 342–366. (In Russian).

Latour B. (2006b). *New time was not. Essays on anthropology symmetrical.* St. Petersburg, Publ. House of the European University. (In Russian).

Latour B. and Woolgar S. (1979). *Laboratory Life. The Social Construction of Scientific Facts.* Losangeles, London, Sage.

Lebaron F. (2005). *Pierre Bourdieu's sociology and economics // Sociology in Question. Social Sciences in the Post-Structuralist Perspective. Almanac Russian-French Center of Sociology and Philosophy of the Institute of Sociology.* Moscow, Praxis Publ., pp. 79–90. (In Russian).

Lewis H. L. (2007). *Excelence Wiyhout a Soul. Does Liberal Education Have a Future?* New York, Public Affairs.

Makasheva N. A. (Rep. Ed.). (2006). *Economic science and economics during the*

- transitional period. Moscow, INION RAN Publ. (In Russian).
- McCarthy Ch. (1912). *The Wisconsin Idea*. New York, Macmillan.
- Ménard C. (ed.) (2000). *Institutions, Contracts and Organizations: Perspectives from New Institutional Economics*. Cheltenham, Edward Elgar.
- Mentsin Y. (1993). Laboratory and parliament (At the root of modern political culture of the West). *Problems of History of Science and Technology*, no. 4. (In Russian).
- Mill J. S. (1886). *System of Logic Ratiocinative and Inductive Being a Connected View of the the Principles of Evidence and the Methods of Scientific Investigation*. London, Longmans.
- Mill J. S. (1994). On the definition and method of political economy // D.M. Hausman (Ed.) *The Philosophy of Economics. An Anthology*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Mill J. S. (2007a). *Auguste Comte and Positivism*. Moscow, LKI Publ. (In Russian).
- Mill J. S. (2007b). *The Principles of Political Economy: with some of their applications to social philosophy*. Moscow, EKSMO Publ. (In Russian).
- Mill J. S. (2008). *Autobiography of John Stuart Mill*. Rockville, Maryland, Arc Manor.
- Mirowski Ph. (1987). The Philosophical Bases of Institutional Economics. *Journal of Economic Issues*, vol. XXI, no. 3, September, pp. 1001–1038.
- Newman F. et al. (2004). *The Future of Higher Education. Rhetoric, Reality, and the Risks of the Market*. San Francisco, California, Jossey-Bass.
- Okrepilov V. V. (eds.) (2007). *Nobel Prize in Economics. Vol. 1 (1969 – 1982)*. St. Petersburg, Science [Nauka] Publ. (In Russian).
- Peirce C. S. (1998). *The Essential Peirce. Selected Philosophical Writings*, vol. 2, Bloomington, Indiana University Press.
- Peirce C. S. (2000a). *Selected Works*. Moscow, Logos Publ. (In Russian).
- Peirce C. S. (2000b). *Start pragmatism*. St. Petersburg, Aletheia Publ. (In Russian).
- Rader B. G. (1966). *The Academic Mind and Reform. The Influence of Richard T. Ely in American Life*. University of Kentucky Press.
- Raushenbush P. A. and Raushenbush E. B. (1979). *Our "U.C." Story (1930 – 1967)*. Madison, Wisconsin.
- Roosevelt T. (1912). Introduction to the book. McCarthy.
- Rousseau J.-J. (2002). *Discours sur l'économie politique*. Paris, Vrin.
- Rutherford M. (2006). Wisconsin Institutionalism: John R. Commons and his Students. *Labor History*, no. 47 (May), pp. 161–188.
- Sachkov Yu. V. (2003). *Scientific method. Questions and development*. Moscow, Publ. House URSS. (In Russian).
- Samuelson P. and Barnett W. (ed.) (2009). *Inside the Economist's Mind: Conversations with Eminent Economists*. Moscow, Skolkovo. (In Russian).
- Schlabach T. F. (1963-1964). An Aristocrat on Trial: The Case of Richard T. Ely. *The Wisconsin Magazine of History*, vol. 47, no. 2 (Winter), pp. 149–159.
- Schleiermacher F. (2004). *Hermeneutics*. St. Petersburg, European Publishing House. (In Russian).
- Schmidt V. A. (2008). Discursive Institutionalism: The Explanatory Power of Ideas and Discourse. *Annual Review of Political Science*. vol. 11, pp. 302–326.
- Shtekli A. (1972). *Galileo*. Moscow, Young guard Publ. (In Russian).
- Semeke G. V. (2006). Main trends in the training of economists in Russia (1990 - 2005) // Makasheva V. (ed.), pp. 129-147. (In Russian).
- Shapin S. and Schaffer S. (1985). *Leviathan and the Air-Pump. Hobbes, Boyle, and the Experimental Life*. Princeton University Press.
- Shapin S. (1994). *A Social History of Truth. Civility and Science in Seventeenth-Century England*. Chicago and London, The University of Chicago Press.
- Schumpeter J. (2004) *History of Economic Analysis*, vol. 1. Moscow, Publisher

School of Economics. (In Russian).

Slaughter Sh. and Rhoades G. (2004). Academic Capitalism and the New Economy. Markets, State, and Higher Education. Baltimore and London, The John Hopkins University Press.

Sonin K., Khovanskaya I. and Yudkevich M. (2008). Building Research University: financing structure and professors employment conditions. Voprosy Ekonomiki, no. 12, pp. 72-83. (In Russian).

Suspitsyna T. (2005). Adaptation of Western Economics by Russian Universities. Intercultural Travel of an Academic Field. New York and London, Routledge.

Svetlov V. A. (2008). The history of the scientific method. Moscow, Academic Project Publ. (In Russian).

Thomas W. I. and Znaniecki F. (1926). The Polish Peasant in Europe and America, 2 vols., New York, Knopf.

Tribe K. (2002). Historical Schools of Economics: German and English. Keele Economics Research Paper, Keele University, no. 2.

Vakhshtayn V. (ed.) (2006). Sociology of things. Moscow, The Territory of the Future Publ. (In Russian).

Vavilov N. (1945). Isaac Newton. Moscow-Leningrad, USSR Academy of Sciences Publ. (In Russian).

Washburn J. (2005). University Inc. The Corporate Corruption of American Higher Education. New York, Basic Books.

Weber M. (1989). Max Weber Selected Works 1908 – 1932. New York, Meredith.

Whalen Ch. J. (2008). John R Commons and John Maynard Keynes on Economic History and Policy: The 1920s and Today. Journal of Economic Issues, vol. 42.

Yefimov V. (1979). On the nature of management simulation games. Ekonomicko-Matematicheskyy Obzor (Review of Econometrics), Prague, Academia, vol. 15, no. 4, pp. 403-416.

Yefimov V. (1997). Approche institutionnelle de l'analyse de la transition. Revue d'études comparatives Est-Ouest. Paris, C.N.R.S., no. 2, pp. 99-119.

Yefimov V. (2001a). «Structures sociales en Russie, cellules et réseaux». Nouveaux Cahiers de l'IUED, Collection Enjeux, Paris & Geneva: PUF, no. 12, pp. 29-52.

Yefimov V. (2001b). «Continuité et recomposition des régimes agraires russes dans le siècle». Economie et Société, Série «Développement, croissance et progrès», «Développement – III», Paris, ISMEA, no. 9-10, pp. 1439 – 1473.

Yefimov V. (2003). Economie institutionnelle des transformations agraires en Russie. Paris, l'Harmattan.

Yefimov V. M. (2007). The debate about the methods and institutional economics. Economic Herald of the Rostov State University, vol. 5, no. 3, pp. 18–36. (In Russian).

Zilina I. (2006). Transformation of content the economic disciplines courses in higher education reform // B. Makasheva, pp. 72–98. (In Russian).

ТЕХНИКА КАК НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО РОССИИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ, «СТАТИСТИЧЕСКИЕ ИЛЛЮЗИИ» И ПРОБЛЕМЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ*

ЛОЖНИКОВА АННА ВЛАДИМИРОВНА,

*доктор экономических наук,
профессор экономического факультета
Национального исследовательского
Томского государственного университета, г. Томск,
e-mail: tfg@mail.ru*

РОЗМАЙНСКИЙ ИВАН ВАДИМОВИЧ,

*кандидат экономических наук,
доцент Санкт-Петербургской школы экономики и менеджмента
Национального исследовательского университета – Высшая школа экономики,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: irozmain@yandex.ru*

РАЗВАДОВСКАЯ ЮЛИЯ ВИКТОРОВНА,

*кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник,
Южный федеральный университет, г. Таганрог,
e-mail: yuliyaraz@yandex.ru*

В контексте развития политики импортозамещения авторы фокусируют внимание на таком объекте государственного регулирования экономики, как уровень загрузки производственных мощностей. Изложены статистические показатели национального богатства РФ с выделением категории «техника» (машины и оборудование). Акцентировано внимание на том факте, что после 2004 г. Росстат перестал публиковать данные о среднем возрасте оборудования. В статье указывается на зависимость низкого уровня загрузки оборудования от высокой степени его износа. Авторы выдвигают гипотезу о значительном вкладе в текущую инфляцию в России фактора указанной низкой загрузки производственных мощностей, вызывающего нехватку ряда ключевых продуктов и ресурсов. Высокий износ активной части основного капитала («техники»), в свою очередь, объясняется посредством коллапса инвестиций, произошедшего в 1990-е годы, причем особое внимание уделено его институциональным причинам. Авторы делают вывод о том, что этот износ является барьером в реализации политики государственного регулирования уровня загрузки производственных мощностей в средне- и долгосрочном периоде. Критикуется методология современных форсайт-исследований в РФ, фактически исключая «технику» как объект долгосрочного прогнозирования из модели государственного приоритета «направление развития науки, технологии и техники». Делается вывод о том, что группировка техники по амортизационным группам в российской экономике должна содействовать реализации масштабного обновления парка оборудования в комплексе с обеспечением импортозамещения

* В статье использованы результаты, полученные в ходе выполнения проекта (№ НУ 8.1.48.2015 С), в рамках Программы «Научный фонд им. Д. И. Менделеева Томского государственного университета» в 2015 г.

как в отраслевом разрезе, так и в региональном разрезе.

Ключевые слова: техника; основной капитал; институты; уровень использования производственных мощностей; инфляция; форсайт; стратегическое планирование; импортозамещение.

MACHINERY AND EQUIPMENT AS NATIONAL WEALTH OF RUSSIA: INSTITUTIONAL ASPECTS, “STATISTICAL ILLUSIONS” AND FORECASTING PROBLEMS

LOZHNIKOVA ANNA, V.,

*Doctor of Economics (DSc), Professor,
Tomsk State University, Tomsk,
e-mail: tfg@mail.ru*

ROZMAINSKY IVAN, V.,

*Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,
NRU HSE, Saint Petersburg,
e-mail: irozmain@yandex.ru*

RAZVADOVSKAYA YULIA, V.,

*Candidate of Economic Sciences (PhD), Senior Research Scientist,
South Federal University, Taganrog,
e-mail: yuliyaraz@yandex.ru*

In the context of development of import substitution policy authors focus on capacity utilization rate as a target of the government regulation. The paper states statistical indicators national wealth of Russia with the emphasis on machinery and equipment. Authors stress the importance of the fact that after 2004 Rosstat ceased to publish data concerning average age of equipment. The dependency of low capacity utilization rate on high degree of wear and tear has been emphasized. The papers offers hypothesis that low capacity utilization rate contributes to current inflation via a lack of many key goods and resources. In turn, the high degree of wear and tear on the fixed assets, especially, machinery and equipment, is explained by means of fixed capital investment collapse in the 1990s. The paper pays special attention to the institutional causes of this collapse. Authors conclude that such high degree of wear and tear is the barrier to the success of the government regulation of capacity utilization rate in the medium-run and in the long-run. There is a critique of the methodology of the contemporary foresight researches in Russia. The problem is that such researches exclude machinery and equipment as an object of long-term forecasting from the state priority model titled “Development of Science, Technology and Industry”. The paper concludes that classification of machinery and equipment by depreciation groups in the Russian economy should make for large-scale renewal together with import substitution support in the both industrial and regional aspects.

Keywords: equipment; fixed capital; institutions; capacity utilization rate; inflation; foresight; strategic planning; import substitution.

JEL: A10, C80, E01, E60, O20.

«Я назвал эту книгу «Общая теория занятости, процента и денег», акцентируя внимание на определении «общая»... Вопрос о величине наличных ресурсов, т.е. количестве населения, которое может быть занято, объемах естественных богатств и накопленного капитального оборудования часто трактовался описательно»

Дж. М. Кейнс (Общая теория занятости, процента и денег).

Введение

Советская плановая экономика много критиковалась за технологическую отсталость от стран Запада, и рыночные реформы начала 1990-х годов, направленные на построение в нашей стране капитализма, должны были, помимо всего прочего, обеспечить желаемое ускорение технического прогресса и модернизацию хозяйства. Однако в реальности постсоветская Россия оказалась страной с устаревающим оборудованием, износ которого с течением времени лишь увеличивается. Такой износ является барьером экономического роста и препятствием в реализации политики государственного регулирования уровня загрузки производственных мощностей в средне- и долгосрочном периоде. Основная цель статьи – проанализировать, как сложившиеся в нашей постсоветской экономике институты способствовали высокому износу, прежде всего, активной части основного капитала – «техники» - и какие «статистические иллюзии» и «провалы» возникают, когда мы пытаемся измерить фактическую и потенциальную производительность этих элементов основного капитала, а также их взаимосвязь с уровнем цен в стране. В первой главе мы проанализируем данные, указывающие на очень высокую степень износа и устаревания «техники» в постсоветской России. Затем обсудим, как институциональные изменения в 1990-е годы привели к этому. Во второй главе мы выдвинем гипотезу о значительном вкладе в текущую инфляцию в России фактора относительно низкой загрузки производственных мощностей, вызывающего нехватку ряда ключевых продуктов и ресурсов. Мы покажем, что происходит завышение оценок потенциального выпуска на фоне высокого физического износа основных средств, ограничивающего рост предложения вслед за повышающимися ценами. Понятия фактического и потенциального выпуска продукции будут уточнены на примере российского рынка цемента. В третьей главе будет подвергнута критике методология современных форсайт-исследований в Российской Федерации. Такая методология фактически исключает «технику» как объект долгосрочного прогнозирования из модели государственного приоритета «направление развития науки, технологии и техники». В то же время за рубежом показатель уровня загрузки производственных мощностей является основанием для формирования прогнозов экономического развития. Таким образом, мы будем говорить о том, каким образом через институт стратегического планирования можно решить проблемы изношенности отечественного оборудования и увеличения загрузки производственных мощностей.

Почти по И. Т. Посошкову: раздел о скудости, а не о богатстве

Возможно, даже меркантилисты удивились бы простоте современных трактовок национального богатства России в авторитетных изданиях Федеральной службы государственной статистики. Не будем долго занимать внимание читателя этой проблемой, отметим лишь, что узкая трактовка национального богатства в методологии отечественной государственной статистики критикуется обстоятельно и очень давно. Процитируем в этой связи известную книгу научного коллектива под руководством академика РАН Д. С. Львова «Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики» 1999 года издания. «Приходится с сожалением констатировать, что концептуальные изменения понимания богатства пока мало затронули официальные оценки национального богатства России. В преобладавшей ранее в качестве инструмента макроэкономического анализа

системе показателей баланса народного хозяйства эта категория выражала только накопление материальных средств как воспроизводимых активов. В рамках такого подхода госкомстатовские оценки национального богатства России до сих пор складываются из стоимости основных фондов, материальных оборотных средств и домашнего имущества населения. По-прежнему не учитываются стоимость земли, недр и лесов, а также величина «человеческого капитала», то есть ценность накопленных знаний и квалификации работников (Львов, 1999).

Обратимся непосредственно к официальным оценкам Росстата. Версия периодического издания «Российский статистический ежегодник», размещенного на сайте Росстата, действительно скромно оценивает национальное богатство страны – в основном в рамках различных характеристик основных фондов (аналогично этот раздел был представлен и в более ранних выпусках ежегодника) (см. рис. 1).

Национальное богатство

12.22 Стоимость отдельных нефинансовых экономических активов	288
12.23 Основные фонды	288
12.24 Основные фонды по формам собственности	288
12.25 Основные характеристики движения основных фондов	288
12.26 Основные фонды по субъектам Российской Федерации	289
12.27 Основные фонды по видам экономической деятельности	290
12.28 Основные фонды по видам экономической деятельности (в процентах)	290
12.29 Темпы роста (снижения) объема основных фондов по видам экономической деятельности	291
12.30 Коэффициенты обновления основных фондов по видам экономической деятельности	291
12.31 Коэффициенты выбытия основных фондов по видам экономической деятельности	292
12.32 Степень износа основных фондов по видам экономической деятельности	292
12.33 Состав основных фондов коммерческих организаций	293
12.34 Состав основных фондов некоммерческих организаций	293
12.35 Степень износа основных фондов коммерческих организаций	294
12.36 Удельный вес полностью изношенных основных фондов коммерческих организаций	295
12.37 Ввод в действие основных фондов по видам экономической деятельности	296
12.38 Ввод в действие основных фондов по видам экономической деятельности (в процентах)	296
12.39 Показатели баланса основных фондов в 2013 г.	296
Методологические пояснения	297

Рис. 1. Содержание раздела «Национальное богатство»
Источник: (Российский статистический ежегодник, 2014а).

Информация Российского статистического ежегодника об основных фондах коммерческих организаций не является исчерпывающей: данные публикуются без учета субъектов малого предпринимательства и по неполному кругу видов экономической деятельности (ВЭД). И все же, основываясь на имеющейся официальной информации, можно сделать ряд выводов. По капиталовооруженности в части машин и оборудования лидируют следующие ВЭД: обрабатывающие производства (более 50%), строительство, а также сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство (40%), производство и распределение электроэнергии, воды и газа (более 35%). Минимальный вклад в национальное богатство России в форме машин и оборудования вносят такие ВЭД, как: добыча полезных ископаемых, а также оптовая и розничная торговля (20,4% и 14,5% соответственно в 2013 г.).

Проанализируем объект исследования «технику» или «машины и оборудование, транспортные средства» на предмет ее износа (см. табл. 1), включая

процент полностью изношенных основных средств (см. табл. 2).

Из табл. 1 становится очевидным, что при фокусировке внимания на активной части основных фондов российских коммерческих организаций (а именно на машинах и оборудовании), наше национальное богатство начинает просто «таять на глазах». Максимальный износ машин и оборудования (в 2013 г. почти 60% и выше!) характерен даже для таких экономически благополучных в России видов экономической деятельности, как добыча полезных ископаемых, транспорт и связь, оптовая и розничная торговля, а также строительство.

Таблица 1

Уровень износа машин и оборудования в составе основных фондов по видам экономической деятельности (на конец года; в % от наличия основных фондов)

	2005	2010	2013
Все основные фонды	44,1	45,7	46,3
машины и оборудование;	52,5	53,4	54,6
Основные фонды организаций:			
Сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства	42,9	33,5	36,0
машины и оборудование;	42,3	41,4	48,5
Добычи полезных ископаемых	51,7	46,8	52,3
машины и оборудование;	56,0	57,8	62,1
Обрабатывающих производств	44,1	42,2	43,5
машины и оборудование	51,5	50,3	53,4
Производство и распределение энергии, газа и воды	48,6	42,0	39,2
машины и оборудование	57,1	43,9	43,2
Строительства	42,0	42,5	47,1
машины и оборудование	50,1	52,7	58,1
Оптовой и розничной торговли [...]	58,1	63,8	62,2
машины и оборудование	70,8	70,8	66,6
Транспорта и связи	25,5	35,8	40,0
машины и оборудование	38,9	53,1	56,7

Источник: (Российский статистический ежегодник, 2014а).

Дополнительно сгущают краски данные табл. 2, из которой видно, что почти по всем видам экономической деятельности процент полностью изношенных машин, оборудования и транспортных средств превышает (и значительно) усредненное значение.

Таблица 2

Процент полностью изношенных машин, оборудования по видам экономической деятельности (на конец года; в % от наличия основных фондов)

	2005	2010	2013
Все основные фонды	13,3	13,5	14,6
машины и оборудование;	24,5	21,0	22,1
Основные фонды организаций:			
Сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства	14,1	7,1	7,0
машины и оборудование;	18,8	8,6	10,3
Добычи полезных ископаемых	21,9	19,8	22,9
машины и оборудование;	23,0	25,6	32,0

Окончание Табл. 2

	2005	2010	2013
Обрабатывающих производств	17,0	12,8	13,3
машины и оборудование	24,3	17,6	18,8
Производство и распределение энергии, газа и воды	15,3	14,9	12,2
машины и оборудование	23,6	14,9	13,5
Строительства	12,2	11,7	13,5
машины и оборудование	17,4	16,6	19,5
Оптовой и розничной торговли [...]	15,5	16,9	18,8
машины и оборудование	52,7	45,8	43,2
Транспорта и связи	5,3	8,7	10,8
машины и оборудование	10,7	17,2	21,1

Источник: (Российский статистический ежегодник, 2014а).

Дополнительно ухудшает агрегированную в разрезе ВЭД в предыдущих таблицах картину отраслевая детализация анализа состояния парка техники, например, по сектору строительства. В табл. 3 можно увидеть, что парк с истекшим сроком службы достигает по некоторым позициям 70%.

Таблица 3

Удельный вес машин с истекшим сроком службы в строительных организациях, %

	2000	2005	2010	2013
Экскаваторы одноковшовые	42,5	46,8	37,3	31,2
Скреперы	55,7	71,0	64,2	70,4
Бульдозеры на тракторах	51,4	57,6	49,9	47,4
Краны башенные	60,7	74,0	55,8	49,0
Краны на пневмоколесном ходу	55,0	64,6	54,9	45,7
Краны на автомобильном ходу	40,1	49,4	41,4	37,2
Краны на гусеничном ходу	64,1	75,7	68,6	66,3
Автогрейдеры	30,5	44,6	51,6	47,7
Тракторы	41,4	53,5	54,8	53,1

Источник: (Российский статистический ежегодник, 2014а).

Очевидно, что «мода на инновации» в современной России не победила такие термины предыдущей экономической эпохи, как «выбытие основных средств по ветхости и износу» и «полностью амортизированные основные средства».

Негативные процессы в части состояния производственного оборудования начали набирать силу еще в 90-е годы прошлого века. Средний возраст оборудования в промышленности России возрастал в течение 1990-х годов: если в 1992 году он был равен 10, 2 лет, то в 1999 году – уже 14, 5 лет (см. табл. 4).

Одновременно доля критически изношенного оборудования в отечественной промышленности возросла с 34% в 1992 году до 55% в 1999 году в среднем, и тенденция роста была характерна абсолютно для всех отраслей российской промышленности, так же как и увеличение среднего возраста. В результате описанных процессов средний возраст производственного оборудования в

отечественной промышленности достиг уже к 2004 году 21,2 года. По данным С. Кара-Мурзы и А. Гражданскина, это на 8,2 года больше, чем было бы при прежнем дореформенном темпе старения. Как же решили эту проблему? Довольно просто: после 2004 года показатель среднего возраста оборудования просто перестал публиковаться (*Кара-Мурза и Гражданский*). Теперь мы вынуждены опираться в своих исследованиях лишь на экспертные оценки. Так, по данным Счетной Палаты Российской Федерации, в 2010 году основные фонды российской промышленности были изношены на 80% (*Шестакова*).

Таблица 4

Возрастная структура производственного оборудования в промышленности РФ в 1990-е годы, %

Возраст	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
До 5 лет	29	26	22	18	14	10	8	9
5 – 10 лет	29	29	29	28	28	28	26	21
10 – 20 лет	27	30	33	36	38	41	44	47
20 и более лет	15	15	17	18	20	21	22	23

Источник: (Экономические субъекты, 2003).

Неблагоприятная ситуация с износом оборудования в нашей стране имеет долгую историю, и решающую роль здесь сыграл здесь коллапс инвестиций, произошедший в 1990-е годы.

Таблица 5

Инвестиции в основной капитал в период «перехода к рынку», в% к предыдущему году

1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2001/1992
60,3	88,3	75,7	89,9	81,9	95,0	88,0	105,3	117,4	108,7	58,3

Источник: (Россия в цифрах, 1998).

Этот коллапс инвестиций был связан в значительной мере с резкими институциональными изменениями, происходившими в российской экономике в 1990-е годы. В результате реализации стратегии шоковой терапии стала формироваться экономическая система, которую иногда называют «семейно-клановым капитализмом» (*Розмаинский, 2004; 2009*). В такой системе хозяйственная деятельность в основном ориентирована или на самообеспечение, или на семейно-родственные отношения, или на хозяйственные отношения с лицами, находящимися под покровительством одного и того же олигархического или чиновничьего клана. Почему так произошло? Дело в том, что при «рыночном капитализме», то есть, капитализме западного типа, государство играет крайне важную роль как организация, принуждающая к выполнению контрактов, а, значит, защищающая участников контрактных отношений. Иными словами, государство обеспечивает эффективный «инфорсмент» [enforcement], без которого рыночный капитализм не может успешно функционировать и развиваться (*Розмаинский, 2004*).

Идеология же рыночных реформ в России начала 1990-х годов состояла из стереотипов, сформированных М. Фридманом, Ф. А. фон Хайеком и особенно представителями «Вашингтонского консенсуса». Эта идеология предполагала максимально быстрый уход государства из экономики для того, чтобы не мешать спонтанному зарождению рыночной системы (*Розмаинский, 2009*). Однако хайековский тезис об исключительно спонтанной природе рыночной системы вряд ли является верным. Реализация подобной идеологии в России привела к резкому повышению степени неопределенности будущего вследствие неспособности и нежелания государственных органов эффективно защищать права собственности и

контракты, а также слабой судебной системы, неподконтрольности чиновников и правоохранительных органов, противоречивости законов и их плохой исполняемости, произвола контрольно-надзорных органов, взяточничества, вымогательства и т. д.

Результатом всего этого стала, в частности, почти повсеместная ориентация хозяйствующих субъектов на проекты с быстрым сроком окупаемости. Крайней формой такой «краткосрочной ориентации» является *инвестиционная близорукость*, состоящая в том, что будущие переменные с какого-то порогового момента вообще перестают учитываться в расчетах (Розмаинский, 2009). Сосредоточение внимания лишь на узко-краткосрочной перспективе означало, что большинство инвестиционных проектов даже не рассматривалось, так как они могли принести ощутимый доход лишь в отдаленном будущем. В результате интерес инвесторов с вложений в производственное оборудование переключился на то, что мы называем суррогатными средствами накопления, то есть, на непроизводственные активы, не являющиеся средством платежа, но относительно надежно выполняющие функцию средства сохранения ценности. К таким активам стоит отнести антиквариат, старый фонд недвижимости, предметы коллекционирования, зарубежные финансовые активы. Подобные «объекты вложения» вытеснили производственное оборудование из поля зрения инвесторов и продолжают это делать сейчас. Именно в 1990-е годы сложились такие особенности поведения российских компаний, как явное предпочтение в пользу распределения чистой прибыли на цели потребления (дивиденды, вознаграждения, «золотые парашюты», и т. п.); и нежелание образовывать амортизационные фонды. Подобные обычаи – неформальные институты – закрепились в российской хозяйственной практике не только из-за слабой защиты контрактов, но и ввиду последовавшего далее исключения критически важных норм из бухгалтерского и налогового законодательства России. Это, прежде всего, исключение из Плана счетов бухгалтерского учета РФ счета «Фонды накопления», ранее отражавшего в бухгалтерском балансе фирмы пропорции распределения прибыли на цели накопления (производственного развития) и потребления. Статус необязательного и для другого счета бухгалтерского учета – «Амортизационного фонда» – определил незавидную судьбу одноименного источника самофинансирования инвестиций в основной капитал, он теперь практически незаметно растворяется в общем денежном потоке фирмы. Значимой стала и вступившая в силу с 1 января 2002 года ликвидация льготы (до 50%) по налогу на прибыль, направляемой на капитальные вложения в основные средства. Несмотря на все уверения чиновников, одновременное снижение ставки налога на прибыль с 35 до 24% не компенсировало утрату вектора на обновление техники. Немалый ущерб данному вектору нанесло и разрешение российским фирмам не разделять в отчете о финансовых результатах основные (производственные) и управленческие (административные) расходы в явную пользу последних.

А. Гринспен в контексте описанной проблемы отмечал, что «почасовая выработка нефинансового сектора в среднем возрастает, когда устаревшее оборудование (с низкой почасовой выработкой) заменяется оборудованием с использованием новейших технологий (с высокой почасовой выработкой). Этот процесс повышает средний уровень жизни в стране в целом... Финансовая система США в последние десятилетия XX века довольно успешно направляла ... ограниченные сбережения на реальные производственные капиталовложения» (Гринспен, 2015). Но справедливости ради надо сказать, что подобная система сложилась только не сразу. К примеру, давший известному зарубежному банку свое имя Фридрих Вильгельм Райфазен заслужил увековечение своей памяти в названии крупного зарубежного банка тем, что основал в конце XIX века в Германии сеть кредитных кооперативов, предоставлявших ссуды исключительно на производственные нужды. Именно сеть кредитных кооперативов Райфацена признается начальным этапом становления и развития кредитной

кооперации не только в Германии, но и в других странах Европы (*Экономическая энциклопедия, 1979*).

Ровно наоборот складывается ситуация в современной России. Обычаем делового оборота для отечественных предпринимателей стало использование офшоров в целях оптимизации трансформационных, прежде всего связанных с физическим изменением ресурсов, и трансакционных издержек (*Шадрин, 2014*). Относительно снижения трансакционных издержек фирмы в офшорных схемах можно спорить: недавний случай с затянувшимся поиском бенефициарного владельца аэропорта «Домодедово» показал, сколь велики могут быть издержки сбора и обработки информации и т.д. и т.п. Что касается минимизации трансформационных издержек, то здесь безоговорочно соглашаемся, дополнительно акцентируя внимание на проблеме подмены трансформационных издержек трансакционными (*Ложникова, 2011*). Выстроенный по хронологии ряд мнений ученых-соотечественников подтверждает это. «Институциональные изменения приводят к росту трансакционных издержек, который компенсирует экономию на трансформационных издержках» (*Сухарев, 2010*). Достижение суммарными трансакционными издержками уровня 200% от себестоимости производства (объектов строительства) позволяет интерпретировать их как сдерживающий фактор развития инвестиционно-строительного комплекса регионов страны (*Юденко и Ильина, 2012*). И, наконец, «величина и структура трансформационных издержек включает в себя не только технологическую, но и институциональную составляющую... Отсюда меняется и подход к оценке эффективности экономических институтов: неэффективность институтов проявляется не в завышении трансакционных издержек, а в наличии в производственной системе либо избыточных, либо недостаточных трансформационных издержек» (*Дементьев, 2013*). Явно в пользу второй части данного утверждения говорят вышеприведенные цифры о тотальной хронической экономии на обновлении оборудования по широкому кругу видов экономической деятельности в отечественной экономике.

Важно то, что устаревание отечественного оборудования является следствием неблагоприятных институциональных изменений в нашей стране. Огромный износ основного капитала, о котором уже было сказано, и о котором мы будем говорить дальше, имеет институциональную природу.

Немаловажными с точки зрения оценки национального богатства страны представляются и вопросы производительного использования основного капитала. Показатель уровня загрузки производственных мощностей в экономической теории служит важнейшим идентификатором кризисной стадии экономического цикла на макроуровне, отражающим глубину кризиса в экономике в целом или в отдельной отрасли. В первую очередь, по степени падения уровня загрузки производственных мощностей, а также росту безработицы и обрушению биржевых котировок судят о глубине кризиса. Отечественные руководители тоже порой не чуждаются азбучных истин.

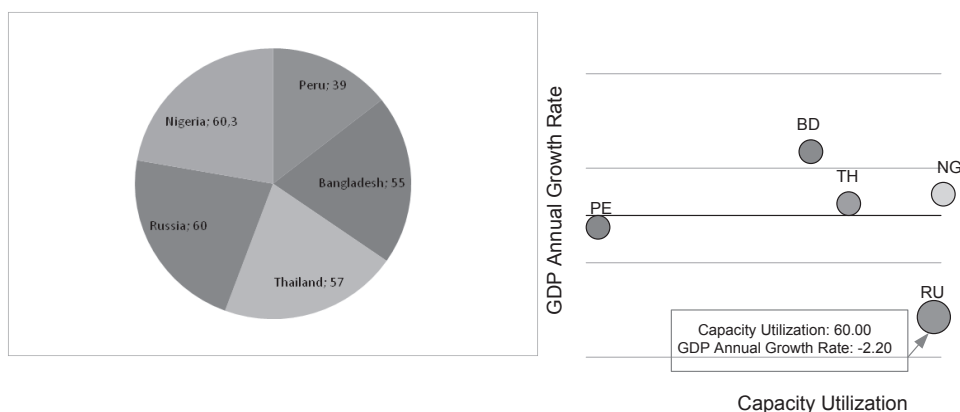
Процитируем выступление председателя ЦБ РФ Э. Набиуллиной в ее дискуссии с оппонентами, ратующими за снижение ключевой ставки: "во втором квартале (2013 г.) появились признаки снижения загрузки производственных мощностей, небольшого увеличения безработицы, посчитанной очищенным способом. По оценкам ЦБ, небольшой отрицательный разрыв выпуска (между фактическим и потенциальным объемами) будет сохраняться в течение года, что означает отсутствие инфляционного давления со стороны спроса". И далее: "...оценки запасов неиспользуемых мощностей в промышленности, которые потенциально могут быть вовлечены в производство безо всяких дополнительных инвестиций, не позволяют говорить о достижении уровня "потенциального выпуска". Так, по данным опросов Института экономической политики им. Е. Гайдара, на которые ссылается Центробанк РФ, этот запас оценивается в 15 пунктов (82% имеющихся мощностей в состоянии производить продукцию, которая потенциально могла быть продана на рынке при особо благоприятных условиях, тогда как

фактически использовалось во втором квартале только 67%) (*Эксперт*, 2013). Таким образом, именно оценка загрузки производственных мощностей является важным, иногда, определяющим аргументом Банка России в отношении измерения инфляционного давления со стороны спроса и при выработке решений об изменении значений макроэкономических параметров. Чтобы ответить на вопрос об экономической обоснованности утверждения о том, что отрицательный разрыв выпуска между фактическим и потенциальным объемами означает отсутствие инфляционного давления со стороны спроса, предварительно проведем исследование. В ходе него дадим ответы на два ключевых вопроса. Во-первых, каким образом производится сегодня в России оценка фактической загрузки производственных мощностей? И, во-вторых, возможна ли в принципе оценка потенциального объема выпуска без учета величины износа основного капитала отечественных предприятий?

Проблемы оценки уровня и скорости загрузки производственных мощностей в российской экономике: от практики к теории

Явно недостаточное внимание к этому важнейшему показателю со стороны официальной статистики (*Цухло*, 2013) частично может быть объяснено тем фактом, что Россия, увы, стабильно входит в группу стран с низким уровнем загрузки производственных мощностей

Capacity Utilization



Capacity Utilization	Last	Reference	Unit
Peru	39	Mar 2015	percent
Bangladesh	55	Jun 2003	percent
Thailand	57	May 2015	Index Points
Russia	60	Jun 2015	percent
Nigeria	60,3	Q4 2014	percent

Рис. 2. Группа стран с низким уровнем загрузки производственных мощностей.

Источник: TradingEconomics.com.

Росстат традиционно измеряет максимально возможный выпуск продукции (за год, сутки, смену) или объем добычи и переработки сырья в с учетом полного использования установленного режима работы производственного оборудования и производственных площадей. Уровень использования производственных мощностей исчисляется как отношение фактического выпуска продукции к среднегодовой производственной мощности, действовавшей в отчетном периоде по выпуску этой продукции. Как видно из табл. 6 (*Росстат*, 2014, 2010), по сравнению с далеким 1990. Как видно из табл. 6 (*Российский статистический ежегодник*, 2014б; 2010), по сравнению с далеким 1990 годом, почти по всем товарным позициям произошло значительное (на треть) или огромное (на две трети, три четверти и выше!)

снижение уровня загрузки производственных мощностей. В итоге по многим позициям уровень использования производственных мощностей не дотягивает до 50%. Исключений из этого правила немного – например, это аммиак синтетический (94%), минеральные удобрения (81%), но эти производства прежде всего нацелены на экспорт продукции, что приводит к нехватке некоторых продуктов на национальном рынке, например, АПК (*Agro 2B, 2015*).

Таблица 6

**Данные по уровню загрузки производственных мощностей за
1990, 1995, 2000, 2005, 2010 и 2013 гг.**

	1990	1995	2000	2005	2010	2013
Мясо	76	32	18	45	64	55
Цельномолочная продукция	76	24	32	48	57	59
Масло животное	76	35	25	27	28	31
Мука	89	53	45	44	47	46
Крупа	99,8	39	24	30	34	33
Сахар-песок из сахарной свеклы	87	86	76	86	91	37
Ткани льняные суровые	86	32	28	38	26	20
Ткани шерстяные готовые	68	16	17	24	26	29
Пиломатериалы	69	31	39	50	52	44
Дома деревянные заводского изготовления	82	3,6	5,1	6,3	Н.д.	Н.д.
Лакокрасочные материалы	74	20	24	29	40	43
Трубы и детали трубопроводов из термопластов	56	17	30	45	52	59
Цемент	93	45	44	69	65	69
Конструкции и изделия сборные железобетонные	77	32	28	52	52	57
Листы асбестоцементные	90	34	41	64	47	36
Трубы и муфты асбестоцементные	83	27	35	45	36	44
Материалы мягкие кровельные и изоляционные	80	38	40	42	58	63
Турбины паровые	53	23	14	26	41	38
Турбины газовые	18	32	21	40	54	28
Подшипники качения	89	39	55	45	29	29
Краны мостовые	74	6,9	2,9	3,9	12	10
Тракторы	81	11	19	10	25	19
Металлорежущие станки	81	24	17	13	7,7	24
Кузнечно-прессовые машины	83	13	13	30	38	39
Экскаваторы одноковшовые	98	36	28	45	28	12
Бульдозеры	88	22	31	61	32	39
Электродвигатели	81	20	37	41	46	38
Грузовые автомобили	90	16	39	48	31	45
Автобусы	79	58	56	73	29	44

Очевидны недостатки в методологии Росстата по оценке уровня фактической загрузки производственных мощностей. Отметим явную ограниченность расчетов – как правило, только по крупным и средним промышленным организациям (см. сноска к исходным таблицам (*Росстат, 2014, 2010*)). В таблицах первого раздела

статьи мы видели аналогичное примечание Росстата о том, что данные о физическом износе основных средств не охватывают субъекты малого предпринимательства. Также официальные оценки Росстата распространяются всего на два деятельности из двадцати, представленных в ОКВЭД: "Добыча полезных ископаемых" и "Обрабатывающие производства". Но и эта информация предложена в чрезвычайно усеченном виде – к примеру, мы видим в сфере добычи полезных ископаемых только «уголь», «переработку угля на обогатительных фабриках» и «материалы строительные нерудные».

Не будем повторять один из ключевых выводов о существенном отставании российской промышленности по объемам производства традиционных товаров (одежды, бумаги, мебели и др.) из знаковой статьи журнала «Эксперт» 2012 года «Мы ничего не производим» (Гурова и Ивантер, 2012), подтвержденный рядом официальных цифр в Таблице 6. Добавим к этому собственное суждение о том, что из поля зрения Росстата в части анализа загрузки производственных мощностей совершенно выпадают высокотехнологичные продукты. Хотя теоретически перечень таковых в официальной статистике имеется и он размещен в новом разделе сайта Росстата «Технологическое развитие отраслей экономики».

Т. Гурова и А. Ивантер констатируют отставание в 20-60 раз от развитых стран по объемам высокотехнологичного производства: медицинского оборудования и лекарственных препаратов, вычислительных машин и т.п. Для проведения межстрановых сравнений уровня производства высокотехнологичной продукции им пришлось опираться исключительно на зарубежные оценки, к примеру, «Industrial Statistics Yearbook 2009, UNIDO» в условиях отсутствия таковых в России. В этой связи, контрастным является замечание о том, что во многих исследованиях зарубежных ученых уровень загрузки производственных мощностей рассматривается во взаимосвязи с динамикой технологического прогресса в отраслях экономики (Baltagi et al, 2003).

Отметим, что для объективной оценки уровня загрузки производственных мощностей важны значения как фактического, так и потенциального выпуска продукции. Соответственно базой для расчета последнего выступает оценка технологической базы производства или основного капитала с учетом его состояния. По нашему мнению, для данной оценки огромное значение в современной российской экономике приобретает степень износа оборудования. Если физический, уже не говоря о моральном, износ оборудования высок, то низкая степень фактической загрузки производственных мощностей связана не столько со снижением спроса на продукцию, сколько с невозможностью дозагрузки изношенного оборудования в принципе. Иными словами, высокий износ производственных мощностей препятствует росту их загрузки. Критично высокие уровни физического износа техники, производственных мощностей в российской экономике (отраженные в первом разделе статьи в разрезе агрегатов ВЭД и не обеспечивающие сопоставимость с официальными показателями загрузки мощностей в ином разрезе – по конкретным продуктам) не позволяют адекватно оценивать феномены зрелой рыночной среды: «избыток производственных мощностей», «нормальный уровень загрузки производственных мощностей» или «потенциальный выпуск», «скорость загрузки производственных мощностей». А, следовательно, не представляется возможным применять подобные показатели для макроэкономических оценок. Считаем, что в сфере управления российской экономикой происходит завышение оценок потенциального выпуска промышленной продукции ввиду высокого физического износа основных средств. Пристальное внимание следует обращать на нехватку продуктов, ресурсов на национальном, региональном рынках, чем на отрицательный разрыв между фактическим и потенциальным выпуском продукта.

В качестве одного из наиболее ярких примеров из сферы производства промышленной продукции приведем российский рынок цемента. Если на нехватку минеральных удобрений президент РФ обратил внимание только сейчас, в связи с

импортозамещением в сфере производства продовольствия (см. низкие значения загрузки мощностей по продовольственным продуктам в Таблице 6), то недостаточное предложение на рынке цемента беспокоит руководство страны почти целое десятилетие (*Финмаркет, 2006*). Напомним, что позиция «цемент» также характеризуется невысокими значениями уровня загрузки производственных мощностей в интервале 44-69%.

Уточним понятия потенциального и фактического объемов выпуска цемента в РФ, используя текст раздела «Состояние производственных мощностей» отчета консалтинговой компании «Атланта. Капитал» за 2003-2005 гг. с говорящим названием «Цементная промышленность России. Высокая цена, но за большие перспективы» (*Атланта. Капитал, 2006*). «На данный момент (2005 г. – А.В.Л., И.В.Р., Ю.В.Р.), несмотря на восходящий тренд динамики производства, достижимость показателей советских времен не представляется возможной из-за крайне неудовлетворительного состояния производственных мощностей многих цементных заводов. 90% цементных предприятий России имеют крайне высокий уровень износа оборудования. В среднем он составляет около 70%. Большинство цементных заводов были введены в действие в 1950-е годы прошлого века, некоторые построены еще в конце XIX века... с конца 90-х годов оборудование практически не обновлялось. Это привело к серьезному выбытию мощностей. До развала СССР в России производственные мощности составляли порядка 89 млн. т, в период 1991-2005 гг. номинальная мощность всех российских заводов сократилась до 73 млн. т» (*Атланта. Капитал, 2006*).

Каким образом явно недостаточный на протяжении долгосрочного периода объем предложения отечественного цемента влияет на его цену на рынке? Вполне благоприятно, что видно как из названия, так и из содержания названного отчета. «Российские цементные предприятия по относительным показателям сейчас торгуются значительно выше ведущих мировых цементных холдингов. Если по показателю стоимости 1 т мощностей наши предприятия еще с ними сопоставимы (137 долл. Против 120 долл.), то по финансовым показателям они выглядят значительно дороже: P/S у российских компаний 4,5 (против 1,2 у иностранных компаний), EV/EBITDA – 17,5 (против 7,9) ...уже сейчас рентабельность российских компаний примерно в 2 раза выше, чем иностранных. В дальнейшем этот разрыв будет только усиливаться, поскольку внутренние цены на цемент станут приближаться к европейскому уровню...» (*Атланта. Капитал, 2006*).

На фоне подобной идиллии, с другой стороны, по данным Федеральной Таможенной службы в текущем 2015 году, закономерный из-за стабильной нехватки импорт цемента серьезно «лихорадит», что нашло свое выражение, в резком снижении объемов импорта (*Евроцемент Груп, 2015*).

В свете хронических и текущих проблем на отечественном рынке цемента нельзя пройти мимо того факта, что в СССР он действительно являлся одним из важнейших видов продукции, с динамикой объема производства от 0,1 млн. т в 1922 г. до 122 млн. т в 1975 г. (*Экономическая энциклопедия, 1979*). (Кстати, в одноименной и уже упомянутой выше современной таблице международных сравнений 27.33 «Производство важнейших видов промышленной продукции» Российского статистического ежегодника цемент уже перестал значиться). При разработке научных подходов к размещению производства в СССР выявлялись и учитывались специфические отраслевые факторы. Так, в нашем примере с цементом необходимо было учитывать факторы экономической нецелесообразности и сложности транспортировки определенной продукции на дальние расстояния. Для такой продукции при размещении производства применялся принцип тяготения к районам потребления продукции, а также близости к источникам сырья.

В 2015 году неоднократно звучали экспертные оценки, указывавшие на нехватку не только цемента, но и бензина, трубного полиэтилена и ряда других продуктов и ресурсов. При этом дальнейшее развитие подобной ситуации может быть фактором инфляции в отечественной экономике.

Следует отметить, что, согласно доминирующей в макроэкономике количественной теории денег, инфляция представляет собой исключительно денежный феномен, по меньшей мере, в длительной перспективе. Это точка зрения характерна как для докейнсианских неоклассиков, так и для современных представителей неоклассической доктрины, включая монетаристов. Описываемый подход игнорирует многие аспекты, связанные с инфляцией издержек, поскольку его приверженцы считают, что если рост издержек не подкрепляется расширением объема денежной массы, то, в длительной перспективе такой рост прекращается, самые неэффективные фирмы становятся банкротами, и инфляции не происходит. На самом деле, в современных экономиках, характеризующихся доминированием крупных компаний и прочими аспектами несовершенной конкуренции, рост издержек вполне может носить долгосрочный характер. В российской экономике перманентное повышение издержек может быть следствием вышеописанных процессов увеличения износа производственного оборудования вкупе с его устареванием и снижением его качества. Безостановочное повышение доли оборудования, находящегося в критическом возрасте, перманентно увеличивает издержки производства товаров, выпускаемых отечественной промышленностью. При этом тотальный импорт оборудования не только не останавливает этот процесс, но вносит сюда свою «лепту» из-за обесценения рубля. Опять-таки, из макроэкономического анализа давно известна взаимосвязь «девальвация – инфляция». В случае с российской экономикой этот процесс играет важную роль в связи увеличением значимости для нашего хозяйства импортируемого оборудования. Ранее мы писали о том, что «ухудшение положения отечественных производителей в условиях их низкой конкурентоспособности и вытеснения их продукции зарубежными аналогами очевидно приведет к ослаблению курса рубля и станет причиной усиления инфляции в долгосрочном периоде» (Малкина и Розмаинский, 2013).

Казалось бы, «механизм рыночного ценообразования сам по себе предотвращает развертывание «ресурсной» инфляции. Относительный рост ресурсных цен создает стимулы для разработки новых ресурсов и технологий, нахождения способов преодоления их ограниченности. Однако разработке новых технологий мешает, во-первых, вышеперассмотренная инвестиционная близорукость вкупе с прочими описанными институциональными ограничителями, а, во-вторых, все та же самая изношенность оборудования. Действует механизм «порочного круга»: с одной стороны, устаревание и изнашивание оборудования повышает издержки и затрудняет обеспечение производства на нужном уровне необходимых для экономики ресурсов и товаров. С другой стороны, рост издержек и нехватка ресурсов тормозит внедрение новых технологий. Естественным следствием таких процессов оказывается инфляция, которую не победить монетаристскими методами денежной политики. Более того, нехватка денежной массы, проявляющаяся, в частности, в низком коэффициенте монетизации российской экономики, приводит к высокой процентной ставке по кредитам, что означает для многих домохозяйств, фирм, а также для органов государственной власти всех уровней (от федерации до муниципалитета) рост широкого круга издержек и, опять-таки, подхлестывает инфляционные процессы. Таким образом, следование догмам монетаризма приводит к тому, что политика государства не только не сдерживает инфляцию, а стимулирует ее. Пока не будет осознана связь инфляции с высоким износом оборудования, его устареванием, снижающейся производительностью труда и нехваткой некоторых значимых товаров и ресурсов, вряд ли удастся обуздать инфляцию.

Важно помнить, что воспроизводимость ресурсов в долгосрочном аспекте является одним из элементов *внутреннего стабилизационного механизма*, обеспечивающего антиинфляционный иммунитет экономики (Малкина и Розмаинский, 2013). В первую очередь, проблема исчерпания ресурсов возникает в различных административно-командных системах, в которых цены назначаются

директивным образом и, тем самым, возникают стимулы к их сверхпотреблению. Однако, по всей видимости, она может возникнуть и при специфических формах капитализма, тогда, когда неэффективные институты – в виде незащищенности контрактов, «избирательного правосудия», чиновничьего произвола и проч. – способствуют низкому уровню инвестиций, проеданию прибыли, устареванию оборудования и увеличению доли оборудования, находящегося в критическом возрасте. Такая система, хотя она может и напоминать «обычный» капитализм, обречена на инфляцию издержек. И в такой системе совершенно перестают работать причинно-следственные связи между динамикой загрузки производственных мощностей и динамикой инвестиций, описанные ниже.

Обратимся в этой связи к зарубежной методологии анализа уровня и скорости загрузки производственных мощностей, их взаимосвязи с объемом инвестиций.

Оригинальным представляется подход В. В. Леонтьева в части углубленного изучения межотраслевых связей с целью преодоления противоречий капиталистического хозяйства, в том числе таких как растущая безработица и «пляшущая инфляция» (Леонтьев, 1994). В частности, в знаменитом труде «Исследование структуры американской экономики» было предложено расположение отраслей по величине коэффициентов основного капитала, рассчитываемых как стоимость основного капитала в расчете на единицу производственной мощности (в ден. ед.) (Леонтьев, 1958).

В практике многих развитых стран для анализа динамики экономической активности в качестве эндогенной переменной используется такой показатель, как скорость загрузки производственных мощностей, который наряду с прочими показателями влияет на объем инвестиций в экономике.

Согласно известному выражению Баумоля, попытка оценить уровень загрузки производственных мощностей в масштабе всей страны напоминает стрельбу по движущейся мишени. Тем не менее, несмотря на наличие определенных трудностей в оценке данного показателя, государственные органы статистики, как в развитых, так и развивающихся странах, продолжают анализировать степень загрузки производственных мощностей по отраслям производства и формировать общий показатель по экономике в целом. Это связано с тем, что производство является наиболее чувствительной к циклическим колебаниям сферой экономики. Таким образом, показатель уровня загрузки производственных мощностей может оказаться основанием для формирования прогнозов экономического развития. Еще важнее то обстоятельство, что, как следует из вышеприведенных рассуждений, рост загрузки мощностей стимулирует инвестиции. Именно этот механизм является основой экономического роста и при сохранении такой динамики может стать основой технологического развития отраслей промышленности.

Взаимосвязь между инвестициями, загрузкой производственных мощностей и экономическим ростом раскрывается во многих так называемых *калецианских моделях роста*, о которых следует рассказать особо.

К сожалению, в многочисленных «магистральных» [mainstream economics] моделях экономического роста – от Солоу и Даймонда до Лукаса и Агиона – рост рассматривается исключительно как процесс, происходящий при полном использовании ресурсов. Считается, что в стационарном состоянии, к которому стремится экономика, происходит сбалансированный рост – выпуск, капитал, потребление и некоторые другие ключевые переменные устойчиво растут с постоянным темпом. Возможность роста при массовой безработице или избыточных производственных мощностях не анализируется. Одна из важнейших причин такой узости взгляда – полное игнорирование проблем, связанных со сферой совокупного спроса. Все сбережения в «неоклассических» мирах автоматически инвестируются, причем объем таких сбережений либо задается экзогенно, либо выводится из процесса максимизации функции полезности домохозяйств. А что если выйти за

рамки, задаваемые этими сильными предпосылками?

Именно этим путем идут сторонники калецкианских моделей роста (*Hein et al, 2012; Lavoie, 2006*). Во-первых, они предполагают, что поведение сберегателей не может объяснить, как осуществляются инвестиции, поэтому, функция инвестиций моделируется независимо от функции сбережений, так, как, например, это делается в формуле (1).

$$g^i = y + y_u(u - u_n), y, y_u > 0 \quad (1)$$

Здесь инвестиции, выраженные в единицах капитального запаса, или, что то же самое, желаемый (*Hein et al, 2012*), темп накопления капитала, являются функцией от расхождения между показателями фактической и нормальной степенями использования мощностей, а также зависят от автономного параметра, который можно интерпретировать как «ожидаемый трендовый рост продаж» (*Lavoie, 2006*). Этот ожидаемый рост продаж связан, главным образом, с «жизнерадостностью» [animal spirits] инвесторов, и совпадает с желаемым темпом накопления капитала в том случае, если фактическая степень использования мощностей равна нормальной степени. Если же фактическая степень использования мощностей падает ниже нормальной степени, то фирмы интерпретируют такое положение дел как наличие избыточных мощностей, и это побуждает их сокращать инвестиции, выраженные в единицах капитального запаса, что снижает темпы роста.

В то же время, сбережения в единицах капитального запаса основаны на так называемой «калдоринской функции сбережений», хотя более корректно ее было бы назвать «функцией сбережений Калецкого-Калдора». Ее упрощенный вид представлен в формуле (2).

$$g^s = s_p r, s_p > 0 \quad (2)$$

Согласно предпосылкам Калецкого и Калдора, разные группы населения характеризуются разными значениями склонности к сбережению. Грубо говоря, бедные сберегают меньше богатых. Это означает, что получатели заработной платы сберегают меньше, чем получатели прибыли. В экстремальном случае можно предположить, что люди, живущие на заработную плату, не сберегают вообще, направляя весь свой доход исключительно на потребление. Именно это предполагается в формуле (2), согласно которой сбережения в единицах капитального запаса представляют собой произведение склонности к сбережению из прибыли на норму прибыли.

Норму прибыли, в свою очередь, можно найти, перемножив степень использования мощностей и долю прибыли в национальном доходе, а затем разделив полученный результат на капиталоемкость национального дохода (определяемую технологически), как это сделано в формуле (3).

$$r = \frac{m u}{v} = \frac{r_n u}{u_n} \quad (3)$$

Эта формула иллюстрирует то обстоятельство, что норма прибыли может возрасти как в случае увеличения степени использования мощностей, так и в случае увеличения доли прибыли в национальном (*Hein et al, 2012*).

Сведя вместе эти три уравнения, мы можем вывести равновесную степень использования мощностей, которая представлена в формуле (4).

$$u^* = \frac{y - y_u u_n}{\frac{s_p m}{v} - y_u} \quad (4)$$

Представленная калецкианская модель иллюстрирует два важных парадокса, которые могут сопровождать процессы роста (*Lavoie, 2006*). Первый из этих парадоксов – это знакомый по статическим кейнсианским моделям *парадокс бережливости*. Калецкианская модель приводит к выводу о том, что данный

парадокс сохраняет свою силу и для процессов роста, то есть, увеличение склонности к сбережению уменьшает не только равновесный выпуск, но и – через воздействие на равновесную степень использования мощностей – равновесный темп роста этого выпуска. Такой вывод находится в разительном противоречии с тем, что утверждается о благотворном влиянии бережливости на рост в классической и неоклассической традиции, от А. Смита до П. Ромера.

Более необычным является второй *парадокс – издержек*. Он является прямым следствием из калдорианской функции сбережений. Парадокс издержек состоит в том, что увеличение доли прибыли в национальном доходе – или уменьшение доли заработной платы в том же показателе – снижает равновесную степень использования мощностей и, следовательно, равновесный темп роста. Это связано с тем, что такое перераспределение дохода делает богатых (получателей прибыли) богаче, а бедных (получателей заработной платы) беднее. В результате совокупный объем потребления уменьшается: прироста дохода богатых направляется частично на сбережения, частично на потребления, а бедные весь (или почти весь) этот прирост направили бы на потребление. Интересно, что в 1990-е годы в России наблюдалось внушительное падение доли заработной платы в национальном доходе. Вряд ли данный феномен был основной причиной спада производства, и, тем не менее, его стоит рассматривать как один из «элементов» процесса «отрицательного темпа роста» в нашей стране в тот период, а также и в текущем моменте. И сейчас доля фонда оплаты труда в отечественном ВВП меньше, чем на Западе.

Необходимым условием устойчивости описанного в формуле (4) равновесия является меньшая зависимость инвестиций в единицах капитального запаса от степени использования мощностей по сравнению со сбережениями в тех же единицах, см. формулу (5).

$$s_p \frac{m}{v} > y_u \quad (5)$$

В противном случае, если неравенство (5) не соблюдается, равновесная степень использования мощностей является неустойчивой, то есть, любое отклонение от равновесия носит самоусиливающийся характер (*Hein et al, 2012*). В частности, если фактическая степень использования мощностей оказывается меньше нормальной степени, то сбережения в единицах капитального запаса окажутся больше выраженных в тех же единицах инвестиций, и загрузка мощностей будет падать еще сильнее. Возникает угроза погружения в экономики в трясину отрицательных темпов экономического роста. Такое взаимодействие коллапса инвестиций и спада производства характеризовало динамику российской экономики все 1990-е годы (кроме 1999 года), и негативные последствия этих событий – о которых уже шла речь выше – еще дают знать о себе.

Нельзя не повторить тезис о том, что многие статистические связи в инвестиционной сфере, подтвердившиеся в США на долгосрочном периоде, совершенно не работают в России. Это, к примеру, связь между дефицитом федерального бюджета и коэффициентом капиталовложений – чем больше дефицит, тем ниже коэффициент капиталовложений. Или другой немаловажный аспект. «С замедлением темпов инвестирования во всем мире в связи с избытком производственных мощностей в 2000-2005 гг. значительно снизились глобальные долгосрочные процентные ставки» (*Гринспен, 2015*). Ни понижения ставок, ни собственно появления длинных денег в российской экономике на фоне низких уровней инвестирования и использования производственных мощностей мы так и не увидели на протяжении всего периода 2000-2013 гг. Теория гласит, что по мере роста загрузки производственных мощностей может происходить повышение цен на производимые товары, но в российской экономике инфляция «разгоняется» и на фоне низких значений фактической загрузки оборудования.

**Техника и уровень загрузки производственных мощностей как
ключевые объекты долгосрочного прогнозирования и стратегического
планирования**

В современной отечественной экономике очень медленно, но все же происходит постепенное развертывание процесса стратегического планирования. Как известно, оно призвано снизить риски и неопределенность в экономической среде.

Следуя посткейнсианской традиции, мы здесь намеренно проводим различия между этими двумя понятиями. Неопределенность (будущего) – это ситуация, в которой не знаем ни количества возможных исходов вследствие принимаемых нами решений, ни вероятностей наступления каждого из них. Таким образом, мы не можем предсказать будущие результаты нашего выбора даже при помощи вероятностных распределений, поскольку у нас нет научной основы для вычисления соответствующих вероятностей. В этом плане неопределенность отличается от *риска*, при котором будущее можно описать при помощи вероятностных распределений, поскольку известны и количества исходов, и вероятности наступления каждого из них. Здесь сразу следует оговориться, что в неоклассической традиции различие между риском и неопределенностью игнорируется, и эти термины обычно используются в качестве синонимов, как, например, в теории ожидаемой полезности. Однако, на наш взгляд, такое игнорирование не является продуктивным. В этой связи хочется процитировать Дж. М. Кейнса, который первым (наряду с Ф. Найтом) предложил отличать неопределенность от риска. Еще в 1937 году великий британский экономист писал, что «... под «неопределенным» знанием я не имею в виду просто разграничение между тем, что известно наверняка, и тем, что лишь вероятно. В этом смысле игра в рулетку или выигрыш в лотерею не является примером неопределенности; ожидаемая продолжительность жизни также является лишь в незначительно степени неопределенной. ... Я употребляю этот термин в том смысле, в каком неопределенными являются перспектива войны в Европе, или цена на медь и ставка процента через двадцать лет, или устаревание нового изобретения, или положение владельцев частного богатства в социальной системе 1970 года. Не существует научной основы для вычисления какой-либо вероятности этих событий. Мы этого просто не знаем» (Кейнс, 1998).

Стратегическое планирование – один из способов упорядочения экономических отношений между агентами и, таким образом, один из способов снижения неопределенности; соответственно, его можно рассматривать как специфический институт. Это позволяет нам рассматривать переход в практическую плоскость вопроса о создании в России Национального кредитного рейтингового агентства и формировании национальной рейтинговой шкалы в 2015 году, прежде всего, как очередной тактический шаг в контексте развития стратегического планирования и лишь во вторую очередь – как ответ на недружественные действия «большой тройки» (Standard&Poors, Moodys и Fitch) (Яковенко, 2015). Согласно новому федеральному закону N 222-ФЗ от 13 июля 2015 года «О деятельности кредитных рейтинговых агентств в Российской Федерации, о внесении изменений в статью 76.1 федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации», у нас появятся собственные критерии кредитоспособности, финансовой надежности, финансовой устойчивости заемщиков и эмитентов, включая компании, банки, субъекты РФ, муниципалитеты.

При этом стандарт подобной оценки включает в себя в качестве обязательного элемента анализ показателей наличия, состояния и производительности использования техники. Процитируем в этой связи методику анализа финансовых отчетов на основе GAAP. «Кредитному аналитику следует также оценить мощность, эффективность и специализацию основных средств компании. Мощность определяют с точки зрения, показывающей, какой

дополнительный объем продаж можно обеспечить на базе имеющихся у компании основных средств. Например, если компания производит на продажу продукцию на 1 млн. долл. за восьмичасовую смену, то за три такие смены она может произвести продукцию на 3 млн. долл. Но, если руководство ожидает, что продажи превысят 3 млн. долл., компании, очевидно, потребуется ввести дополнительные мощности» (Карлин и Макмин, 1999).

И, напротив, имея более, чем 20-летний опыт преподавания в России дисциплины «Анализ хозяйственной деятельности предприятия», не можем не отметить явный уход прочь показателя использования производственной мощности и вообще показателей промышленного производства со страниц современных отечественных учебников (Кириянова, 2012). Это обстоятельство резко контрастирует и с прежними советскими методиками анализа хозяйственной деятельности предприятия. Данный просчет, бесспорно, должен быть исправлен в самое ближайшее время при разработке методических рекомендации для проведения оценки эмитентов и заемщиков согласно национальной рейтинговой шкале по новому федеральному закону.

Другим важнейшим аспектом подобных оценок, как известно, является неразрывная связь «отчет – прогноз», практически не реализуемая сегодня в России, особенно в долгосрочном периоде. В контексте признания несостоятельности мирового экономического прогнозирования, например, по мнению экс-главы ФРС А. Гринспена, главный вопрос звучит сегодня так: что же именно представляет из себя тот туманный момент, когда краткосрочное переходит в долгосрочное? (Гринспен, 2015).

Попытаемся ответить на данный вопрос, опираясь на другой свой практический опыт, а именно работы в пионерном форсайт-проекте в интересах технологической платформы томского происхождения «Медицина будущего» в 2011-2014 гг. Мы были вовлечены в обсуждение и разработку как методологии организационной работы, так и в подготовку текстов разделов по биотехнологиям, медицине и здравоохранению «Долгосрочного прогноза научно-технологического развития РФ до 2030 г.», ныне утвержденного Правительством РФ. Нам довелось участвовать в целом ряде дискуссий экономистов с заинтересованными сторонниками из других профессиональных областей о возможных способах интеграции долгосрочных научно-технологического и экономического векторов развития нашей страны.

Как известно, методология форсайта является обобщением всевозможных количественных и качественных методов прогнозирования, что нашло отражение в широко известном ромбе форсайта. Мы же сфокусировали наши исследования на решении проблемы выбора не методов, а объекта и субъекта деятельности в сфере синтеза долгосрочного научно-технологического и социально-экономического прогнозирования, одновременно удовлетворяющих запросам как долгосрочного прогнозирования, так и стратегического планирования. И здесь, по нашему мнению, центральное место должно принадлежать именно вопросам наличия, состояния и использования техники в российской экономике. Так и было в советской экономике, как видно из таблицы 7: долгосрочное прогнозирование на стадии прикладных исследований акцентировало внимание прежде всего на вопросах создания новой техники.

Какое место занимает «техника» в модели российского государственного приоритета «наука, технология и техника» согласно господствующей сегодня методологии форсайта? Если обратиться к истории вопроса, то в нашей стране выявление таких приоритетов, а также критических технологий федерального уровня осуществляется с 1996 г. На первый взгляд, этот опыт можно считать вполне успешным. Но, несмотря на почти 20-летнюю практику, триада «наука, технологии и техника» в РФ все еще находится на стадии испытаний в сфере долгосрочного научно-технологического прогнозирования. Пока эта деятельность оперирует исключительно следующими категориями: продукты, рынки, технологии – и

практически в отрыве от техники. К примеру, в методическом издании, подготовленном головным коллективом НИУ ВШЭ под эгидой Министерства образования и науки РФ (*Правительство РФ, 2014*), термин «техника» вообще оказался выдворен за рамки триады, так как в глоссарии приоритет определен в усеченном виде: «приоритетное направление развития науки и технологий». Считаем сжатие классической триады государственной приоритизации «наука, технологии и техника» до пары «наука – технологии» ничем иным как произволом и серьезным просчетом в долгосрочной государственной экономической политике России.

Таблица 7

Задачи научно-технического прогнозирования на различных стадиях НИОКР

Стадии НИОКР	Задачи прогнозирования
Фундаментальные исследования	Определение возможных областей расширения знаний об изучаемых явлениях; установление абсолютных и относительных пределов развития изучаемых процессов; формирование и оценка научных направлений и проблем
Поисковые исследования	Формирование целей и задач по направлениям исследования; поиск альтернативных способов решения научных проблем; разработка критериев оценки исследований относительно будущих социально-экономических целей; определение оптимальной стратегии развития
Прикладные исследования	<i>Оценка возможности использования определенных принципов и законов при создании новой техники и технологии; поиск альтернатив формирования технических систем; формирование научно-технических и организационно-технологических проблем, решение которых обеспечит возможность создания новой техники и технологических процессов</i>
Опытно-конструкторские работы	Оценка социально-экономической потребности в новой технике; определение предельных технических возможностей создания новых изделий (систем); формирование параметрических рядов перспективных технических систем; расчет необходимых ресурсов; оценка эффективности вероятных проектных альтернатив

Источник: (Бестужев-Лада, 1982).

Сравните с принципиально другим подходом, соединяющим воедино технику и технологию: говоря о перспективе восстановления электронного машиностроения в России, директор НИИ системных исследований РАН, академик РАН В. Бетелин называет «три ключевые машины, необходимые для организации производства чипов. Это имплантер, машина травления и фотолитограф. Они определяют уровень технологии» (*Механик, 2013*). Проанализируем с этой точки зрения основополагающий для российской экономики нормативный документ в сфере государственного регулирования сроков полезного использования машин и оборудования российских компаний, организаций. Мы говорим о «Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы», введенной в действие одноименным постановлением Правительства РФ от 01.01.2002 в ред. 06.07.2015 г. (далее – Классификация основных средств в РФ). Как учитывается отраслевой подход при распределении техники в амортизационных группах, предполагающих постепенное возрастание срока полезного использования от минимальных (1-2 года) к максимальным (свыше 30 лет)? Ответим на этот вопрос, проанализировав отраслевую принадлежность техники в первой и второй амортизационной группах со сроком полезного использования от 1 до 3 лет (см. табл. 8).

Очевиден довольно пестрый, с точки зрения отраслевого признака, набор машин и оборудования. И если для техники в названии первой группы есть общий знаменатель – «недолговечное имущество» (1-2 года), то для второй группы таковой уже не просматривается. Итак, перспективный облик российского промышленного

производства в амортизационных группах согласно Классификации основных средств в РФ не прорисовывается.

Таблица 8

Некоторые характеристики отраслевой принадлежности техники в первой и второй амортизационной группах с минимальными сроками полезного использования

Амортизационные группы согласно Классификации основных средств в РФ	Названия производств, продуктов и секторов оказания услуг, для которых предназначены машины и оборудование в соответствующей амортизационной группе
1 группа (со сроком полезного использования от 1 года до 2 лет включительно)	Металлообработка, деревообработка, ЖКХ, пассажирские и грузоперевозки, металлургия, золото- и алмазодобывающая промышленность, горнорудная промышленность, добыча нефти и газа, лесозаготовка и лесосплав, производство изделий медицинской техники и протезной промышленности, строительно-монтажные и отделочные работы, трубопроводное строительство, ремонт и техническое обслуживание, а также локализация и ликвидация последствий аварии на магистральных нефтепроводах, электромонтажные и пусконаладочные работы по оборудованию промышленных предприятий, производство проводов, кабелей и шин, приборы для научных исследований (приборы метеорологические и аэрологические, гидрологические, гидрометеорологические, для полевых геофизических исследований в скважинах, геологические и гидрогеологические, аппаратура системы контроля процесса бурения)
2 группа (со сроком полезного использования свыше 2 лет до 3 лет включительно)	Машиностроение, ЖКХ, водоснабжение, нефтегазовая промышленность, строительство, пассажирские и грузоперевозки, животноводство, птицеводство и кормопроизводство, металлообработка, горнодобывающая промышленность, добыча нефти и геологоразведочные работы, протезная промышленность, автоматическая обработка данных на ЭВМ, строительство и эксплуатация железнодорожных путей, сфера спорта

Нельзя не напомнить уже о ставшей притчей во языцех проблеме восстановления (спустя 13 лет после отмены в 2002 г.) льготы по налогу на прибыль, направленной на капиталовложения в основной капитал. Актуальность восстановления так называемой инвестиционной льготы дополнительно проявилась в связи с введением западных санкций на привлечение капитала и ослаблением национальной валюты, автоматически выводящих на первый план самофинансирование предприятий с внутренними источниками накоплений (*Экономическая энциклопедия, 1979*).

Кроме того, возникает еще один вопрос, а может ли принцип деления имущества на долговечное или недолговечное имущество быть единственным из взятых за основу в применении налоговой льготы по налогу на имущество на этапе модернизации экономики и импортозамещения?

Как известно, движимое имущество, принятое к учету в качестве основных средств с 01.01.2013 г., до 2015 года не являлось объектом налогообложения (пп. 8 п. 4 ст. 374 НК РФ). С 1 января 2015 года данный подпункт 8 полностью изменен — не являются объектом налогообложения основные средства, включенные в первую или во вторую амортизационную группу в соответствии с Классификацией основных средств в РФ. А таких объектов техники, согласно учетной информации, в российских компаниях немного. Если же техника была принята к учету до 1 января 2013 года, то на нее вообще не распространяется льгота по налогу на имущество.

Поскольку официальная статистика не констатирует никакого всплеска обновления основных средств в РФ в 2013 году в Таблице 12.30 (*Российский статистический ежегодник, 2014а*), то обеспечивается льготами незначимая часть техники российских компаний. Вернемся в этой связи к характерному примеру с перечнем из трех ключевых машин по академику РАН В. Бетелину в сфере производства чипов. Согласно Классификации основных средств в РФ, названные машины относятся к группе 14 3321174 "Приборы для производства и контроля микроэлектронных элементов" (обобщенная группа с кодом 14 3321 000 "Приборы оптические") со сроком полезного использования по этой группе установлен 3-5 лет. Таким образом, оборудованию в критически важном для престижа и конкурентоспособности нашей страны в мировой экономике производстве чипов льгота по налогу на имущество не полагается.

Как уже было отмечено во втором разделе статьи, огромное внимание показателю «коэффициент капитального оборудования», рассчитываемому как количество основного капитала на единицу производственной мощности и именно в отраслевом разрезе, уделял выдающийся экономист В. В. Леонтьев. По мере увеличения стоимости производимой продукции (при высоком уровне загрузки производственной мощности) значение коэффициента капитального оборудования снижается. Расположение отраслей американской экономики по величине коэффициента капитального оборудования выглядит у него следующим образом. Наивысшее значение данного коэффициента наблюдается в сферах сдачи домов в аренду, перевозок, средств сообщения, общественных сооружений. Затем следуют с уменьшением значения добывающие отрасли, сельское хозяйство, рыболовство, переработка минерального сырья, в т.ч. чугуна и сталь. Наконец, дальше идут все остальные отрасли. Чтобы подчеркнуть важнейшую зависимость между состоянием парка капитального оборудования и уровнем загрузки производственных мощностей, процитируем самого В.В. Леонтьева. «Как и следовало ожидать, отрасли с наибольшим основным капиталом вынуждены делать также наибольшие расходы на замещение оборудования для поддержания данной производственной мощности» (*Леонтьев, 1958*).

Собственно, в целях регулирования скорости обновления парка оборудования придуманы и должны систематически корректироваться сроки его службы или полезного использования. Полностью присоединяемся к тезису В. В. Леонтьева о том, что вычисляемые сроки службы капитального оборудования должны являть собой результат многолетних наблюдений и исследований (в т.ч. анализ данных о выходе оборудования из строя). Но дополнительно акцентируем внимание на политике импортозамещения в отраслевом разрезе и к примеру академика Бетелина с производством чипов добавим еще два примера: из сферы нефтегазовой промышленности и снова из области производства цемента. Если Бразилия давно проводит в жизнь принцип использования в нефтедобыче исключительно отечественного оборудования (добывающих платформ, прежде всего), то мы только после введения санкций со стороны западных стран начали выявлять подобные позиции в сфере производства оборудования. К примеру, по экспертным оценкам РБК, если в производстве реакторов и турбин российские производители находятся на мировом уровне, то об отечественных компрессорах и насосах мы пока такого сказать не можем. Вместе с тем, возвращаясь к содержанию амортизационных групп, заметим, что еще в далеком 2008 году именно компрессоры и насосы стали представлять довольно многочисленную категорию в первой и второй амортизационных группах основных средств с минимальными сроками службы от 1 года до 3 лет. Таким образом, отечественная нормативная база очень эффективно работала и продолжает работать, прежде всего, в интересах западного производителя названной техники.

Можно надеяться на исправление ситуации на отечественном рынке цемента в связи с тем, что Росстат не очень давно и пока не очень продуктивно начал реализацию проекта по методу В. В. Леонтьева «затраты-выпуск», согласно которому

планируется проводить статистическое наблюдение по 338 продуктовым группам, в том числе по позиции № 155 «Цемент, известь и гипс». Напомним, что межотраслевой баланс составляется не только с целью мониторинга сложившейся ситуации в производстве, но и с целью прогнозирования, прежде всего, долгосрочного, на 5 лет вперед. В классификации из 192 отраслей хозяйственной деятельности, используемой В.В. Леонтьевым в межотраслевом балансе для Бюро статистики труда США, позиция "цемент" значится одной из первых в разделе "Прочие неметаллические минералы" (Леонтьев, 1958).

Думается, что текущая и прогнозная (на долгосрочный период, как минимум, до 2030 г.) группировка техники по амортизационным группам в российской экономике может и должна выполнять одновременно несколько актуальнейших задач. Это, во-первых, реализация масштабного обновления парка оборудования крупных, средних и малых предприятий. Во-вторых, обеспечение вектора реализации в управлении национальной экономикой целого комплекса политик: налоговой и денежно-кредитной (в части стимулирования развития неформального института самофинансирования предприятий за счет собственных средств), политики импортозамещения. При этом представляется чрезвычайно важным заместить отечественной продукцией средства производства, ввоз которых в Россию уже не одно десятилетие доминирует в структуре импорта (в 2013 г. — 48,5%) и определяет базовые характеристики производства предметов потребления (максимальное количество выхода или мощность, а также качество). Восстановление техники в правах приоритетного объекта долгосрочного прогнозирования позволит решать поставленные задачи, как в отраслевом, так и в региональном разрезе — посредством воплощения на практике научных подходов к размещению производства, которое пока не значится в списке задач стратегического планирования в РФ в одноименном федеральном законе 2014 г.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Атланта. Капитал (2006). // Цементная промышленность России. Высокая цена, но за большие перспективы. (http://www.rucem.ru/doc/cement_2006_rus.pdf - Дата обращения: 05.10. 2015).
- Бестужев-Лада И. В. (1982). (ред.) Рабочая книга по прогнозированию. М.: Мысль, 430 с.
- Гринспен А. (2015). Карта и территория: Риск, человеческая природа и прогнозирование (пер. с англ.). М.: Альпина Паблишер, 412 с.
- Гурова Т. и Ивантер А. (2012). Мы ничего не производим // *Эксперт*.
- Дементьев В. В. (2013). О некоторых особенностях предмета институциональной теории // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, Т. 5, №3, с. 5-13.
- Долгий путь к зрителю (2013). // *Эксперт*.
- Евроцемент Груп (2015). // Импорт цемента в РФ в феврале 2015 года. (http://www.eurocement.ru/cntnt/rus/press/analitics/_n11642.html - Дата обращения: 05.10.2015).
- Кара-Мурза С. и Гражданский А. // Обновление основных фондов промышленности. (<http://centero.ru/whitebook/obnovlenie-osnovnykh-fondov-promyshlennosti> - Дата обращения: 05.10. 2015).
- Карлин Т. Р. и Макмин А. Р. (1999). Анализ финансовых отчетов (на основе GAAP): учебник. М.: ИНФРА-М, 448 с.
- Кейнс Дж. М. (1998). Общая теория занятости / в кн. Истоки. Вып. 3, с. 280-292.
- Кириянова З. В. и Седова Е. И. (2012). Анализ финансовой отчетности: учебник для бакалавров. 2-е изд., испр. и доп. М.: издательство Юрайт, 428 с.
- Леонтьев В. В. (1994). Избранные статьи. СПб: Издательство газеты «Невское время», 366 с.

Леонтьев В. В. (1958). Исследование структуры американской экономики (пер. с англ.). М.: Государственное статистическое издательство, 639 с.

Ложникова А. В. (2011). Рента в условиях модернизации и технологического развития: макро- и микроэкономическая природа. Томск: ТГУ, 291 с.

Львов Д. С. (1999). (ред.). Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики. М., ОАО «Издательство «Экономика», 793 с.

Малкина М. Ю. и Розмаинский И. В. (2013). К формированию институциональной теории инфляции // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, Т. 5, № 2, с. 69-87.

Механик А. (2013). Долгосрочная конкурентоспособность // *Эксперт*, № 32, с. 51-54.

Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года. (2014). М.: Правительство РФ, 80 с.

Розмаинский И. В. (2004). Основные характеристики семейно-кланового капитализма в России на рубеже тысячелетий: институционально-посткейнсианский подход // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, Т. 2, № 1, с. 59-71.

Розмаинский И. В. (2009). Неопределенность и институциональная эволюция в сложных экономических системах: посткейнсианский подход // *Вопросы экономики*, № 6, с. 48-59.

Российский статистический ежегодник (2014а). (http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078 - Дата обращения: 05.10.2015).

Российский статистический ежегодник (2014б). Уровень использования среднегодовой производственной мощности организаций по выпуску отдельных видов продукции. (http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/moch.htm - Дата обращения: 05.10.2015).

Российский статистический ежегодник (2010). // Уровень использования среднегодовой производственной мощности организаций по выпуску отдельных видов продукции. (http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/mosh10.doc - Дата обращения: 05.10.2015).

Россия в цифрах (1998). М.

Сухарев О. С. (2010). Вопросы методологии институционального анализа: нормативные оценки и теория // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, Т. 2, № 3, с. 24-40.

Финмаркет (2006). // Дмитрий Медведев обеспокоен тем, что дефицит цемента может затормозить реализацию нацпроекта «Доступное жилье». (www.finmarket.ru/news/547631 - Дата обращения: 05.10.2015).

Цухло С. (2013) // Эксперты: в 2013 году привычку промышленного роста сменила стагнация (<http://www.iep.ru/en/issues/5570/publication.html> - Дата обращения: 05.10. 2015)

Шадрин А. Ф. (2014). Оптимизация издержек фирмы: схемы оптимизации трансформационных и транзакционных издержек, использование офшоров // *Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО*, № 6, с. 151-154.

Шестакова Т. // Российская промышленность изношена на 80%. (<http://newsland.com/news/detail/id/607142/> - Дата обращения: 05.10. 2015).

Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. Гл. ред. А.М. Румянцев (1979). М.: «Советская энциклопедия», в 4 т.

Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). Часть 2. Фирмы современной России. (2003). М.: МОНФ.

Юденко М. Н. и Ильина А. А. (2012). Транзакционные издержки как сдерживающий фактор развития инвестиционно-строительного комплекса // *Наука и экономика*, № 5(13), с. 5-10.

Яковенко Д. (2015). Отгораживание от всевластия «тройки» // *Эксперт*, 24

августа.

Agro 2B (2015). Президент пригрозил российским производителям минеральных удобрений санкциями, услышав о дефиците удобрений в стране. (<http://agro2b.ru/ru/companiesnews/24507-Putin-vzyalsya-proizvoditelej-udobrenij.html> - Дата обращения: 05.10. 2015).

Baltagi B., Bresson G. and Pirotte A. (2003). Fixed Effects, Random Effects or Hausman–Taylor? A Pretest Estimator // *Economics Letters*, vol. 79, pp. 361–369.

Hein E., Lavoie M. and Treeck van T. (2012). Harrodian Instability and “Normal Rate” of Capacity Utilization in Kaleckian Models of DIstribution and Growth – A Survey // *Metroeconomica*, vol. 63, no. 1, pp. 139-169.

Lavoie M. (2006). Introduction to Post-Keynesian Economics. New York: Palgrave Macmillan, 150 p.

REFERENCES

Agro 2B (2015). President has threatened to the Russian producers of chemical fertilizers by sanctions hearing about shortage of fertilizers in country (<http://agro2b.ru/ru/companiesnews/24507-Putin-vzyalsya-proizvoditelej-udobrenij.html> - Access Date: 05.10. 2015). (In Russian).

Atlanta. Capital (2006). // Cement Industry of Russia. High Price but for Great Perspectives. (http://www.rucem.ru/doc/cement_2006_rus.pdf - Access Date: 05.10. 2015). (In Russian).

Baltagi B., Bresson G. and Pirotte A. (2003). Fixed Effects, Random Effects or Hausman–Taylor? A Pretest Estimator. *Economics Letters*, vol. 79, pp. 361–369.

Bestuzhev-Lada I. V. (1982). (ed.) The Forecasting Workbook. Moscow, Publ. House “Mysl”, 430 p. (In Russian).

Carlin T. and Mcmeen A. (1999). Analysing Financial Statements. Moscow, INFRA-M, 448 p. (In Russian).

Greenspan A. (2015). The Map and the Territory: Risk, Human Nature and Future of Forecasting. Moscow, Alpina Publ., 412 p. (In Russian).

Gurova T. and Ivanter A. (2012). We do produce nothing. *Expert*. (In Russian).

Dementyev V. V. (2013). On Some Peculiarities of the Subject of Institutional Theory. *Journal of Institutional Studies*, vol. 5, no. 3, pp. 5-13. (In Russian).

Economic Encyclopedia. Political Economy. Ed. by A.M. Rumyantsev (1979). Moscow, “Soviet Encyclopedia”, in 4 vols. (In Russian).

Economic Subjects of Post-Soviet Russia (Institutional Analysis). Part 2. Firms of Contemporary Russia (2003). Moscow, MONF. (In Russian).

Eurocement Group (2015). // Cement Import in Russian Federation in February 2015. (http://www.eurocement.ru/cntnt/rus/press/analitics/_n11642.html - Access Date: 05.10. 2015). (In Russian).

Finmarket (2006). // Dmitry Medvedev worries that shortage of cement can hinder implementation of the national project “Available Home”. (www.finmarket.ru/news/547631 - Access Date: 05.10. 2015). (In Russian).

Hein E., Lavoie M. and Treeck van T. (2012). Harrodian Instability and “Normal Rate” of Capacity Utilization in Kaleckian Models of DIstribution and Growth – A Survey. *Metroeconomica*, vol. 63, no. 1, pp. 139-169.

Kara-Murza S. and Grazhdanskin A. // Renovation of the Fixed Capital of Industry. (<http://centero.ru/whitebook/obnovlenie-osnovnykh-fondov-promyshlennosti> - Access Date: 05.10. 2015). (In Russian).

Keynes J. M. (1998). The General Theory of Employment. *Istoki*, vol. 3, pp. 280-292. (In Russian).

Kiryanova Z. V. and Sedoca E. I. (2012). Analysis of Financial Accounts: Textbook for Bachelors. 2nd edition Moscow, “Yurait”, 428 p. (In Russian).

Lavoie M. (2006). Introduction to Post-Keynesian Economics. New York, Palgrave Macmillan, 150 p.

Leontief W. W. (1994). The Selected Papers. St. Petersburg, "Nevskoe Vremya", 366 p. (In Russian).

Leontief W. W. (1958). The Exploration of the Structure of the American Economy. Moscow, Gosudarstvennoe Statisticheskoe Izdatel'stvo, 639 p. (In Russian).

Lozhnikova A. V. (2011). Rent in the Conditions of Modernization and Technological Development: Macro- and Microeconomic Nature. Tomsk, TGU, 291 p. (In Russian).

Lvov D. S. (1999) (ed.). The Way into the XXI Century: Strategic Problems and Perspectives of the Russian Economy. Moscow, "Ekonomika", 793 p. (In Russian).

Malkina M. Y. and Rozmainsky I. V. (2013). Toward the Foundations of Institutional Theory of Inflation. *Journal of Institutional Studies*, vol.5, no. 2, pp. 69-87. (In Russian).

Mekhanik A. (2013). Долгосрочная конкурентоспособность. *Expert*, no. 32, pp. 51-54. (In Russian).

Rozmainsky I. V. (2004). Main Characteristics of Family-Clannish Capitalism in Russia on the Boundaries of Centuries: Institutional and Post Keynesian Approach. *Economic Herald of Rostov State University*, vol. 2, no. 1, pp. 59-71. (In Russian).

Rozmainsky I. V. (2009). Uncertainty and Institutional Evolution in Complex Economic Systems: The Post Keynesian Approach. *Voprosy Ekonomiki*, no. 6, pp. 48-59. (In Russian).

Russia in Numbers (1998). Moscow,

Shadrin A. F. (2014). Optimization of Firm's Cost: Schemes of Optimization of Transformational and Transaction Costs, Use of Offshore. *Ekonomika, statistika i informatica. Vestnik UMO*, no. 6, pp. 151-154. (In Russian).

Shestakova T. // The Russian Industry has been worn-out by 80% (<http://newsland.com/news/detail/id/607142/> - Access Date: 05.10.2015). (In Russian).

Statistical Yearbook of Russia (2014a). (http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078 - Access Date: 05.10.2015). (In Russian).

Statistical Yearbook of Russia (2014b). Average Annual Capacity Utilization Rate of Organizations by Concrete Types of Output. (http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/moch.htm - Access Date: 05.10.2015). (In Russian).

Statistical Yearbook of Russia (2010). Average Annual Capacity Utilization Rate of Organizations by Concrete Types of Output. (http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/mosh10.doc - Access Date 05.10.2015). (In Russian).

Sukharev O. S. (2010). Questions of Methodology of Institutional Analysis: Normative Assessment and Theory. *Journal of Institutional Studies*, vol. 2, no. 3, pp. 24-40. (In Russian).

The Forecast of Scientific and Technological Development of the Russian Federation until 2030 (2014). Moscow, "The Russian Government", 80 p. (In Russian).

The Long Way to a Spectator (2013). *Expert*. (In Russian).

Tsukhlo S. (2013). Experts: in 2013 the habit of industrial growth was replaced by stagnation. (<http://www.iep.ru/en/issues/5570/publication.html> - Access Date: 05.10.2015). (In Russian).

Yakovenko D. (2015). Enclosure from Absolute Power of "Troika". *Expert*, 24 August. (In Russian).

Yudenko M. N. and Ilyina A. A. (2012). Transaction Cost as a Binding Factor of Development of Investment-and-Construction Complex. *Nauka i Ekonomika*, no. 5 (13), pp. 5-10. (In Russian).

МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ФИРМЫ И КОНКУРЕНТНАЯ ПОЛИТИКА*

НЕКРАСОВА ЕКАТЕРИНА АЛЕКСАНДРОВНА,

*кандидат экономических наук,
главный специалист отдела развития промышленных территорий Комитета по
промышленной политике и инновациям Санкт-Петербурга, г. Санкт-Петербург,
e-mail: e.nekrasova@inbox.ru*

КАЗЬМИН АЛЕКСЕЙ АНАТОЛЬЕВИЧ,

*магистр экономики,
коммерческий директор, АО «РЖД-ЗДОРОВЬЕ», г. Москва,
e-mail: kasmin2003@mail.ru*

В статье уточнено понятие инновационной активности фирмы с позиции модели открытых инноваций, рассмотрены традиционный и альтернативный подходы к способам защиты результатов инновационной деятельности. С использованием институционального инструментария, теоретических концепций и практического обоснования анализируются модели инновационной активности фирмы (в том числе, внутренняя, внешняя и кооперативная организация) и предложен критерий выбора модели инновационной деятельности на базе сравнения трансакционных издержек и выгод, характерных для закрытой формы и для условий кооперации, рассмотрены формы кооперации, их недостатки и преимущества, приведены результаты некоторых эмпирических исследований, подтверждающих полученные выводы. Предложены практические рекомендации для российских компаний по организации их инновационной деятельности, а также по совершенствованию конкурентной политики в части включения инновационного фактора в анализ сделок слияний в России, в том числе на основании алгоритма учета указанного фактора с применением симуляционных моделей слияния. Также представлены критерии оценки практик и случаев совместных исследований и разработок компаний для использования в антимонопольном регулировании в целях применения «правила взвешенного подхода» при принятии решений.

Ключевые слова: инновационная активность фирмы; модели инновационной активности; инновационная кооперация; конкурентная политика.

MODELS OF INNOVATION ACTIVITY FIRMS AND THE COMPETITIVE STATE

NEKRASOVA EKATERINA, A.,

*Candidate of Economic Sciences (PhD),
Chief Specialist of Industrial Territories Development Department of the Committee for the
Industrial Policy & Innovation, St. Petersburg,
e-mail: e.nekrasova@inbox.ru*

* Авторы выражают признательность анонимным рецензентам и редакторам журнала «Журнал институциональных исследований» за ценные замечания к первому варианту статьи.

KAZMIN ALEXEY, A.,

*Master of Economics,
Commercial Manager, JSC «RJD Zdorovie», Moscow,
e-mail: kasmin2003@mail.ru*

The paper clarified the concept of innovation activity of firms from the perspective of the model open innovation with traditional and alternative approaches to the methods of the protection of innovation activity results outlined. With the use of institutional tools, theoretical concepts and practical study the patterns of innovative activity of firms (external, internal & cooperative strategies) are analyzed and the selection criteria for models of innovation are proposed on the basis of a comparison of transaction costs and benefits specific to the closed forms and conditions for cooperation. The forms of cooperation, their pros & cons are mentioned given the results of some empirical evidence. Practical recommendations for the Russian companies to organize their innovation activities are given, as well as on the improvement of competition policy with regard to the inclusion of innovation factor in the analysis of mergers in Russia (also based on the mechanism of the use of this factor by means of merger simulation models). The paper also suggests the criteria for the evaluation of collaborative R&D projects of firms as antitrust tools aimed to use the “rule of reason” when the decisions are made.

Keywords: *innovation activity of the firm; the model of innovative activity; innovative co-operation; competition policy.*

JEL: K21, L1, L5, L63.

Постановка проблемы

В современных условиях долгосрочный и устойчивый эффект от проводимой фирмами политики инновационного развития во многом зависит от правильного выбора модели инновационной активности. Фирмы в последние десятилетия переходят от традиционной, так называемой закрытой модели инновационной активности, к модели открытых инноваций, предполагающей активное взаимодействие с внешней средой.

Данная проблематика, начиная с работы Г. Чесбро (*Chesbrough, 2003*), находит свое отражение в огромном количестве научных публикаций. Так, по состоянию на август 2009 г. в базе данных статей Thomson's ISI Web of Knowledge (ISI) находилась 701 научная статья, в которых в ключевых словах и аннотациях было указание на открытые инновации (*Dahlander and Gann, 2010*). В крупнейшем российском информационно-аналитическом портале «Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU» в апреле 2015 г. насчитывалось 204 российские публикации, в ключевых словах которых были указаны открытые инновации. При этом почти все опубликованные как зарубежные, так и российские научные статьи на эту тему обращают внимание на потенциальные выгоды от модели открытых инноваций, без теоретизирования о недостатках и раскрытия институциональных механизмов их нивелирования.

Сосредоточим в статье основное внимание на следующих вопросах. Во-первых, уточним по ряду аспектов традиционное представление о природе инновационной активности фирмы с учетом модели открытых инноваций. Во-вторых, проанализируем с позиции институциональной теории подходы к выбору фирмой моделей инновационной активности с учетом их многообразия, сопутствующих им организационных проблем, а также выгод каждой из них. В-третьих, акцентируем внимание на поиске целесообразного соотношения между моделями инновационной активности фирмы с учетом выгод и ограничений по каждой из них. В-четвертых, выработаем практические рекомендации для российских компаний по организации с учетом мировых тенденций их инновационной активности, а также по совершенствованию инструментов

государственной конкурентной политики.

Обозначенные в статье тенденции в области моделей инновационной активности должны находиться в поле внимания не только российских компаний, которые разрабатывают инновационные модели и намерены укрепить свои позиции на национальном и глобальном рынках, но и органов государственной власти, формулирующих и реализующих конкурентную политику.

Инновационная активность фирмы: уточнение предмета анализа

Модель открытых инноваций позволяет внести ряд уточнений в традиционное представление о природе инновационной активности фирмы, которая стала в этой связи рассматриваться как нелинейный и интерактивный процесс между фирмой и внешней средой. Понятие нелинейности означает, что стимулы к инновациям задаются под влиянием многих участников и источников информации, причем и внутри, и снаружи фирмы.

Подвергается сомнению и факт достаточной защиты инновационной фирмой результатов исследований и разработок посредством патентов. Если, согласно традиционному подходу, возможность эффективной защиты результатов инновационной деятельности путем их патентования служит одним из основных стимулов к созданию и внедрению инноваций, то с учетом происходящих в современной экономике изменений у этого традиционного инструмента защиты прав собственности на результаты интеллектуальной деятельности появляется все больше ограничений.

По данным опросов, в середине 2000-х годов только 12% инновационных фирм Европейского Союза патентовали свои разработки и 14% регистрировали одну или более международных торговых марок (*The Annual Digest of Industrial R&D, 2006. P. 83*). Это связано с так называемым феноменом «откладывание патента в долгий ящик» (т.е. недоведение патентов до стадии коммерческой реализации), возросшими рисками имитации новшеств и в условиях наличия патентной защиты, существование других, более совершенных в сравнении с патентами форм защиты нововведений, например, коммерческой тайны и ряд других факторов (*Тириоль, 2000; Blind and Thumm, 2004*). При этом под коммерческой тайной понимается реализация стратегии введения и поддержания особых мер безопасности по защите конфиденциальности информации. Таким образом, в этих условиях фирмам может быть выгоднее обмениваться знаниями и разработками со своими конкурентами, чем пытаться самостоятельно их защитить посредством патентов.

В данном контексте важное значение имеет и новое качество, которое приобретает соотношение конкуренции и кооперации фирм. Современные исследования в указанной области позволяют выявить взаимосвязь инновационной активности, степени интенсивности конкуренции, структуры рынка, взаимного влияния действий компаний при принятии решений по исследованиям и разработкам. Модели, описывающие различные варианты взаимосвязи вышеперечисленных факторов, условно подразделяются на две категории: теоретические модели принятия решений, в которых действия конкурентов носят экзогенный характер и не влияют на принятие решения, и теоретико-игровые модели, которые основаны на стратегическом взаимодействии фирм в инновационном процессе, оценке действий конкурентов при выборе стратегии (*более подробно см.: (Gomellini, 2013)*). Последняя группа учитывает не только формы взаимодействия в инновационной деятельности, но и степень продуктовой дифференциации, тип конкуренции при производстве товаров, услуг (модели Курно и Бертрана), характер издержек и др.

Следует отметить, что большое количество исследователей поддерживают позицию о перевернутом «U»-образном характере взаимосвязи конкуренции и инновационной активности (*см., например, (Aghion and Howitt, 2005. P. 701-728)*), что также необходимо учитывать при формировании как конкурентной политики, так и инновационной стратегии фирм.

Одновременно в последние годы широкое распространение в международном бизнесе получила практика конкуренции в области исследований и разработок не отдельных инновационных фирм, включая глобальные, а их стратегических альянсов. Это предполагает переход от закрытых внутрифирменных исследований и разработок к объединению в рамках подобных альянсов усилий различных фирм ради поиска инновационных результатов. При оценке этих новых тенденций и обосновании фирмами, в том числе российскими, своих инновационных стратегий вряд ли стоит игнорировать и тот факт, что в 1990-е гг. в мире было оформлено более 14 000 институциональных соглашений в сфере исследований и разработок в форме стратегических альянсов (*Kang and Sakai, 2000*). Эффективность таких соглашений обусловлена возникновением синергетического эффекта, повышением конкурентоспособности конечных разработок за счет расширенного доступа к административным, финансовым ресурсам, при этом частично нивелируются риски и возможные негативные последствия для общественного благосостояния, в том числе, нежелательное уменьшение конкуренции, которое возможно при сделках слияний и поглощений, заключаемых с аналогичными целями.

Интерес к новым моделям инновационной активности подогревается и рядом других обстоятельств, которые в явной форме проявились в последние годы. К их числу относятся нарастающая сложность, специфичность, свойственная реализации крупных инновационных проектов, включая инкрементальные инновации. Так, например, производители современных автомобилей все более нуждаются не только в экспертизе технических свойств транспортного средства, но также и в новых конструктивных материалах и компонентах, телекоммуникационных и навигационных системах, электронных элементах.

С особой остротой сложность в разработке инновационных проектов проявляется в фармацевтической отрасли, где большинство крупных глобальных фирм сталкиваются с весьма серьезными проблемами. К их числу относится быстрое устаревание их продуктового портфеля препаратов, завершение сроков действия на них патентной защиты, а также резкий рост расходов на создание и разработку новых препаратов. Одновременно возросли и сроки их вывода на рынок, составляющие, как минимум, 10-15 лет.

На этом фоне, а также под воздействием мирового экономического кризиса в 2009 г. активизировались процессы слияний и поглощений в фармацевтической отрасли. Инициаторами сделок выступили крупные глобальные фирмы (*Pfizer, Roche Holding AG, Abbott Laboratories, Merck&Co*) с целью, с одной стороны, реорганизации своей политики в области инноваций, а, с другой – для преодоления последствий потери патентной защиты на ключевые медицинские препараты. Сделки слияний и поглощений облегчили доступ к интеллектуальным правам, высококвалифицированным сотрудникам поглощаемых фирм, значительно расширив продуктовый портфель компаний. Однако чтобы рассчитывать на новый технологический и продуктовый прорыв, т.е. выходить на радикальные инновации, в фармацевтике необходимо помимо сделок M&A серьезно улучшать организацию процесса разработки новых препаратов, выстраивать кооперационные связи и стратегические альянсы между крупными фирмами с участием малых инновационных компаний и научных организаций.

Таким образом, инновационная активность фирмы с учетом уточнения с позиции модели открытых инноваций предполагает трансформацию новых идей, поступающих как из самой фирмы, так и извне, в инновационные результаты благодаря наличию соответствующей производственной функции знаний; она выступает частью общей стратегии развития фирмы с целью достижения устойчивых конкурентных преимуществ и/либо изменения сложившихся деловых практик (рутин).

Модели «сделать самому» и «покупка на стороне»

Проанализируем с позиции институциональной теории фирмы три модели

инновационной активности фирмы:

1) внутренняя организация – фирма самостоятельно осуществляет исследования и разработки, создавая собственные технологические и организационные знания. Как следствие, она приобретает необходимый набор ресурсов для реализации своей производственной функции генерирования новых знаний и имеет расходы на исследования и разработки;

2) внешняя (заказная) организация (либо модель открытых инноваций) – фирма приобретает (либо размещает заказ) на необходимые технологии, покупает лицензии у сторонних фирм;

3) кооперативная организация – фирма принимает участие в совместной (кооперативной) исследовательской деятельности с другими участниками рынка и, следовательно, в распределении соответствующих выгод и издержек.

С позиции инновационного менеджмента, внутренняя форма организации инновационного процесса в фирме предполагает создание инноваций и/или освоение внутри фирмы ее специализированными подразделениями на основе планирования и мониторинга их взаимодействия по инновационному проекту, внешняя – контрактацию, когда заказ на создание и/или освоение инновации размещается между сторонними организациями (*Валдайцев и Эйзенбах, 1992. С. 93*).

Первоначально, базовая дилемма организации инновационной активности фирм сводилась к выбору проведения исследований и разработок собственными силами (внутренняя организация), усиливая позиции посредством сделок слияний и поглощений, и приобретением результатов на стороне (внешняя организация). В англоязычной литературе данная дилемма часто обозначается как «make or buy strategy» (см., напр., (*Veugelers and Cassiman, 1999*)). Она восходит к традициям институциональной экономики, в рамках которой ключевые аргументы приводятся с позиций экономической теории трансакционных издержек, теории неполных контрактов, анализирующей как права собственности на нематериальные активы влияют на стимулы и интенсивность инвестиций в них (*подробнее см.: (Коуз, 2007; Уильямсон, 1996; Grossman and Hart, 1986; Hart and Moore, 1990; Pagano and Rossi, 2004; Чулок, 2006; Лацоник, 2006)*). Особо в этом ряду стоит отметить модели Гроссмана-Харта-Мура, которые показывают, что недостаток прав на результаты исследований и разработок может привести к снижению уровня специфических инвестиций в них, при этом заданная структура прав собственности существенно влияет на стимулы к таким вложениям (наличие или отсутствие прав остаточного контроля) (*Grossman and Hart, 1986; Hart and Moore, 1990*).

Как отмечают Ю. В. Симачев с соавторами на основе анализа зарубежной научной литературы, первоначально собственные и заказные исследования и разработки рассматривались в качестве заменителей (*Симачев и др., 2008. С. 94*). С одной стороны, заказные исследования и разработки позволяют сэкономить время, ресурсы. Но они инициируют существенные трансакционные издержки, связанные с проблемами поиска, контроля, мониторинга, проведения переговоров, оппортунистического поведения, вымогательства, так что собственные исследования и разработки могут оказаться заменой заказным. Кроме того, специфичность инвестиций в активы, сложность выполнения проектов, размытость их результатов (в том числе наличие существенных внешних эффектов), проблемы с правами собственности на них могут смещать стимулы фирм к инвестированию в пользу выбора проведения собственных исследований и разработок.

Однако эмпирические результаты свидетельствовали, что в реальной практике собственные центры исследований и разработок не являются альтернативой внешним исследовательским подразделениям, напротив, фирмы могут использовать обе данные формы организации исследований и разработок комплементарно. Так, по оценкам Р. Фойгелерса и Б. Кассимана, при анализе 439 бельгийских фирм модели внутренней организации придерживались 75 фирм, модели приобретения готовых технологий – 43, но большая часть изученных фирм

(321) совмещали в себе данные стратегии (*Veugelers and Cassiman, 1999*). При этом было выяснено, что стремление к комплементарности этих двух моделей организации исследований и разработок усиливалось по мере увеличения размера фирмы. Если для фирм с численностью занятых менее 50 человек следование двум формам одновременно было характерно для 44% фирм, то для фирм с численностью занятых более 500 человек это стремление проявлялось уже у 89% компаний.

Как отмечают специалисты, внутренние центры исследований и разработок, помимо выполнения собственных работ, часто реализуют ряд важных функций по адаптации чужих технологий и знаний к условиям деятельности фирмы. Выступая в качестве заказчиков по отношению к сторонним разработчикам, они преодолевают так называемый эффект «чужой разработки», улучшают качество отбора доступных открытых внешних знаний, технологий с помощью патентной информации, научных публикаций, материалов специализированных конференций, семинаров без денежной компенсации новаторам (так называемая проблема «безбилетника»), что обеспечивает более сфокусированный поиск и минимизацию транзакционных издержек (*Cohen and Levinthal, 1990. P. 140-142; Chatterji, 1997. P. 80-89*). Например, А. Гамбарделла, изучая фармацевтическую отрасль США 1980-х годов, показывает в своем исследовании, что собственные результаты исследований и разработок способствуют лучшему использованию достижений общественной науки (*Gambardella, 1992. P. 391-407*).

В связи вышеизложенным, особого внимания заслуживает понятие «поглощающая способность», которое одними из первых использовали У. Коэн и Д. Левинталь (*Cohen and Levinthal, 1990*). Исследователи под «поглощающей способностью» понимают возможности фирмы идентифицировать, ассимилировать и эксплуатировать поступающие из внешней среды знания, которые обеспечиваются соответствующей численностью научно-исследовательского персонала и организационно-специфическими ресурсами компании. В последних накапливаются знания, опыт, технологии, элементы организационных структур, а также «отношенческие способности», т.е. умение налаживать отношения с внешней средой, наряду с «организационными способностями». Более того, У. Коэн и Д. Левинталь убеждены, внешнее знание более эффективно воспринимается для инноваций в том случае, если фирма проводит собственные исследования и разработки.

Модель «сотрудничать»

Наибольшее распространение в рамках процессов глобализации и международного сотрудничества в инновационной сфере получила такая модель инновационной активности фирмы, как участие в совместной (кооперативной) исследовательской деятельности с другими игроками на рынке и, следовательно, в распределении соответствующих выгод и издержек. При этом выделяются следующие типы кооперации с точки зрения участников: сотрудничество с клиентами и поставщиками (вертикальное сотрудничество); сотрудничество с конкурентами (горизонтальное сотрудничество); сотрудничество с университетами или научно-исследовательскими лабораториями (сотрудничество с областью знаний).

Идентифицируем основные преимущества и недостатки кооперативной модели применительно к инновационной деятельности. К числу очевидных преимуществ данной модели инновационной активности фирм, немецкие исследователи В. Беккер и Ю. Диецц относят следующие (*Becker and Dietz, 2004. P. 211*):

- 1) совместное финансирование расходов на исследования и разработки;
- 2) снижение неопределенности;
- 3) экономия за счет эффекта масштаба;
- 4) доступ к взаимодополняющим ресурсам и знаниям;
- 5) технологическое обучение.

Соответственно, как указывают исследователи, положительные эффекты кооперации инновационной активности фирм проявляются на двух уровнях:

1) адаптация внешних ресурсов приводит к расширению научно-технологических способностей фирм в развитии новых продуктов и процессов (уровень инновационных расходов);

2) ввод дополнительных научно-технологических мощностей увеличивает вероятность успешного внедрения инноваций (уровень инновационного выпуска).

Однако очевидные проблемы полного раскрытия знания (стимул к оппортунистическому поведению), «морального риска» и наличие трансакционных издержек дают основания трактовать контракты, сопровождающие совместное (кооперативное) проведение исследований и разработок, как неполные:

- кооперация приводит к проблеме оценки знания, которое привносится несколькими участниками. Соответственно, ресурсы кооперации трудно измерить;

- часто трудно идентифицировать природу разрабатываемой технологии и продукции. Ценность результатов инновационной активности – информация о новых продуктах, технологиях и процессах, не известна до тех пор, пока она не приводит к экономическому эффекту. В результате невозможно заключить контракт до момента создания технологии, продукции;

- невозможно осуществлять полноценный контроль усилий партнеров по кооперации;

- может возникнуть проблема неблагоприятного отбора, приводящая к тому, что фирмы оказываются неспособными найти соответствующих партнеров для кооперации.

Указанные обстоятельства неполноты контракта совместного осуществления фирмами инновационной деятельности приводят к необходимости учета трансакционных издержек, которые обеспечивают приспособление внешних ресурсов к потребностям заказчика. Основными элементами этих трансакционных издержек являются:

- издержки адекватного измерения знаний, ресурсов кооперации;
- издержки координации рутин фирм;
- издержки комбинации комплементарных знаний, ресурсов;
- издержки регулирования распределения выгод.

Стоит отметить, что зачастую наличие как раз трансакционных издержек является для фирм сдерживающим фактором в развитии кооперационных связей с другими участниками рынков и научных учреждений, что подтверждается в исследованиях. Так, по данным опроса 135 крупнейших немецких фирм в 1990-х гг., 44% из них отмечали факт наличия высоких трансакционных издержек среди возможных недостатков межфирменного сотрудничества в сфере исследований и разработок. Для справки, проблемы секретности беспокоили 21,5% респондентов, проблемы трансфера технологий – 20%, дестимулирование собственных исследований и разработок – только 11% (*Roterling, 1990*).

Таким образом, критерием выбора кооперативной модели инновационной активности фирмы может выступать уровень ее эффективности с проведением соответствующего сравнительного анализа. Если эффективность адаптации кооперативной модели (соотношение трансакционных издержек приспособления внешних ресурсов к выгодам) выше, чем внутренней, то первая является более предпочтительным способом расширения инновационной активности фирм. Иными словами, сотрудничество с другими участниками рынка предпочтительно, если при достижении сопоставимых результатов затраты по адаптации заказных разработок ниже, чем внутренние расходы на исследования и разработки.

Одним из вариантов проведения сравнительного анализа может стать использование широко применяемых в зарубежной антимонопольной практике симуляционных моделей (*Davis and Garcés, 2010. P. 382-435*), основанных на эконометрических методах и регрессионном анализе, при условии их адаптации к корпоративным целям и при наличии достаточного эмпирического материала для

сравнения стратегий. Модели симуляции, как правило, используются для анализа последствий сделок экономической концентрации, однако, поскольку кооперация фирм в области инноваций представляет собой частичное слияние компетенций, финансовых и иных ресурсов, адаптация указанных моделей может быть крайне эффективна.

Формирование моделей симуляции предполагает три этапа:

- 1) описание при помощи различных уравнений текущей ситуации на рынке;
- 2) моделирование возможных изменений на основании аналогичных уравнений с новыми прогнозируемыми значениями переменных;
- 3) сравнение полученных результатов с точки зрения их влияния на общественное благосостояние (для случаев антимонопольного регулирования) и результаты, положение компании, вступающей альянс (для случаев выбора корпоративной стратегии в области реализации инновационных проектов).

К числу уравнений, которые возможно включить в модель, следует отнести, в том числе уравнение спроса или систему таких уравнений; функцию издержек (либо предельных издержек); уравнение стратегических переменных фирм на рынке (цены, объем продукции, другие значимые переменные). Целесообразно также включить в уравнение цели компаний (максимизация прибыли, увеличение рыночной доли за счет внедрения новых технологий и т.п.), учесть тип рыночной структуры, характер взаимодействия (по Курно, Бертрону) фирм (как планирующих осуществить корпоративное взаимодействие, так и иных конкурентов), модель инновационного взаимодействия, а также фазу жизненного цикла инноваций.

Выгоды модели «сотрудничать»

Дополняя вышеизложенный анализ, следует указать на ряд эмпирических результатов, полученных учеными в последние годы, которые конкретизируют как факторы, способствующие кооперативной форме организации инновационной активности фирмы, так и ее потенциальные выгоды.

Р. Зиберт, изучая 314 совместных исследовательских фирм, зарегистрированных в США в период 1985-1992 гг., пришел к выводу о том, что стимулы к сотрудничеству наиболее отчетливо проявляются среди крупных фирм (*Siebert, 1997. P. 32*).

В отличие от результатов данного исследования, А. Клайнхерт и Дж. Ван Рейджнен, анализируя кооперативную практику исследований и разработок на основе данных Нидерландов, сделали заключение, что ни размер, ни концентрация фирм на рынке, ни тип инноваций (продуктовые, процессорные) не влияют значительно на вероятность сотрудничества. Значимой же переменной является параметр, характеризующий наличие собственного исследовательского подразделения (*Kleinknecht and Van Reijnen, 1992. P. 347-360*).

Однако, М. Фритш и Р. Лукаш, на основе данных о 1800 фирмах Германии эмпирически доказали, что важны обе переменные: фирмы, которые участвуют в кооперации исследований и разработок, являются относительно крупными и имеют собственные исследовательские подразделения (*Fritsch and Lukas, 2001. P. 297-312*).

Р. Хернан с соавторами, используя базу данных контрактов по совместной организации инновационной деятельности европейских фирм за период 1986–1996 гг., показали, что вероятность присоединения к кооперации положительно связана с рыночной концентрацией и прошлым участием в ней (*Hernan et al., 2003. P. 75-89*). Более концентрированный рынок способствует облегчению поиска соответствующих партнеров, в то время как опыт прошлой кооперации увеличивает вероятность успеха. Эти результаты поддерживают тезис о «поглощающей» способности крупных фирм: чтобы извлечь выгоду от сотрудничества в сфере исследований и разработок у фирмы должна быть своя собственная технологическая база.

К аналогичным выводам в своем исследовании пришел и японский экономист М. Сакакибара (*Sakakibara, 2002*). Проанализировав выборку из 312

японских компаний в 74 отраслях, он обнаружил, что фирмы на олигополистических рынках, как правило, образуют консорциумы в сфере исследований и разработок в большей степени, чем те, которые функционируют на конкурентных рынках. Кроме того, фирмы с наличием собственной качественной научно-технической базы, а также с опытом прошлого участия, более активны в области кооперации.

Обработав данные базы Mannheim Innovation Panel (MIP-93) за период 1990-1992 гг. методами описательной статистики и регрессионного анализа, В. Беккер и Ю. Диец подтвердили ряд сформулированных ими гипотез (*Becker and Dietz, 2004. P. 219-220*). В частности, кооперация в сфере исследований и разработок, а также число партнеров увеличивают инновационную активность фирм. Это усиливает сетевые эффекты объединенного исследовательского процесса, выражающиеся в возможности получения доступа к дополнительным ресурсам и технологическим сферам знаний. Кроме того, сотрудничество в исследованиях и разработках увеличивает вероятность создания новых продуктов, технологий, которые принимаются рынками. Это служит наглядным свидетельством важной роли такой формы при развитии новых продуктов, технологий, особенно для компаний, которые работают на еще не удовлетворенные потребности клиентов – это, прежде всего, лидеры в секторах информационных технологий и потребительских рынков (Apple, Procter&Gamble).

Л. Абрамовски с соавторами проанализировали в своем исследовании кооперативную форму организации инновационной активности на примере фирм Франции, Великобритании, Испании, Германии. Исследователи выяснили, что в период 1998-2000 гг. наибольший уровень кооперации в среднем для всей промышленности был отмечен для фирм Франции (29%), Великобритании (25%), Германии (19%) (*Abramovsky et al., 2005. P. 5*). Кроме того, для всех стран по фирмам высокотехнологичного сектора промышленности уровень кооперации был существенно выше, чем по фирмам низкотехнологичного сектора. Наиболее распространенным типом кооперации в Великобритании и во Франции являлось сотрудничество с поставщиками или клиентами (вертикальное сотрудничество), для Испании и Германии – с университетами или научно-исследовательскими лабораториями (сотрудничество с областью «знаний»). Во всех проанализированных странах кооперация с конкурентами рассматривается как наименее распространенный тип.

Таким образом, наличие у фирм собственных центров исследований и разработок нужно рассматривать не как альтернативу модели открытых инноваций, а как ее важнейшую составную часть. Без собственных центров, качественного человеческого капитала, квалифицированных инженеров фирмы могут рассчитывать лишь на закупку готовых, не адаптированных к условиям местной экономики, рынков, потребителей технологий и разработок. Но они не смогут выступать квалифицированным заказчиком для «заказных» исследований и желанным партнером по кооперации, что подтверждают и итоги многочисленных эмпирических исследований, представленных в статье.

Выводы для конкурентной политики

Дополняя представленные выше оценки и выводы, сформулируем ряд практических рекомендаций национальному российскому бизнесу по организации инновационной деятельности, а также по совершенствованию соответствующих инструментов конкурентной политики.

Наличие у фирм собственных центров исследований и разработок нужно рассматривать не как альтернативу модели открытых инноваций, а как ее важнейшую составную часть. Без собственных центров, качественного человеческого капитала, квалифицированных инженеров фирмы могут рассчитывать лишь на закупку готовых, не адаптированных к условиям местной экономики, рынков, потребителей технологий и разработок. Но они не смогут выступать

квалифицированным заказчиком для «заказных» исследований и желанным партнером по кооперации, что подтверждают и итоги многочисленных эмпирических исследований, представленных в статье.

Национальному российскому бизнесу, не имеющему на данном этапе развития собственной выстроенной инновационной политики и системы, необходимо проектировать открытые интерфейсы, через которые фирмы смогут формировать тесные институциональные связи с различными внешними участниками на условиях суб-контрактов, образуя так называемый предпринимательский «планктон» (Грасмик, 2014; Емельянов, 2014; Пахомова и Казьмин, 2009). Подчеркивается и особая роль в этом процессе инновационных представителей среднего и малого бизнеса, к преимуществам которого, прежде всего, относятся оперативность реагирования на новые вызовы, взятие на себя наиболее рискованных проектов, практически отсутствие издержек от бюрократизации.

Государственная политика должна быть в первую очередь направлена на формирование благоприятной общеэкономической институциональной среды, способствующей созданию у фирм достаточных стимулов расширять взаимодействие с другими рыночными и нерыночными организациями посредством заключения соответствующих институциональных соглашений.

В указанном контексте в качестве рекомендаций по модернизации антимонопольного регулирования как инструмента конкурентной политики целесообразно принять во внимание инновационный фактор при вынесении решений в области контроля доминирующего положения фирм, сделок слияний и поглощений, рассмотрении случаев согласованных действий и соглашений компаний в высокотехнологичных отраслях (в случае, если такие соглашения являются результатом реализации корпоративной стратегии взаимодействия в области инноваций).

Вышеперечисленные случаи относятся к антимонопольному регулированию и практике применения Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции», которые предполагают необходимость оценки конкурентной среды для принятия решения, что, в свою очередь, осуществляется в соответствии с Порядком оценки конкурентной среды, разработанном ФАС РФ. Указанный Порядок содержит возможность рассмотрения инновационной деятельности как барьера на вход на рынок, но при этом, не оценивает ее как самостоятельный мотив действий компаний и его возможный положительный эффект.

Тем не менее, в современных условиях конкурентной борьбы на международном уровне включение инновационного фактора в конкурентный анализ может стать одной из форм поддержки компаний - потенциальных технологических лидеров, обеспечив снятие ряда административных барьеров. Подобная практика присутствует в конкурентном анализе Еврокомиссии - анализ инновационных эффектов внутри группы динамических эффектов был учтен при рассмотрении дел о злоупотреблении доминирующим положением, включен в Директивы по слияниям Европейского Союза (более подробно см.: (Некрасова, 2013. С. 24-26)).

По мнению авторов, учет инновационных эффектов в контексте их влияния на конкуренцию возможен с применением следующего алгоритма:

1) оценка тенденций и интенсивности исследований и разработок на рассматриваемых рынках и в компаниях-участниках взаимодействия/сделки / рассматриваемых на предмет злоупотребления доминирующим положением, определение типа исследуемой отрасли по классификации Саттона – с низкой или высокой альфа¹, чтобы учесть вероятность возникновения доминирующего

¹ Для отраслей с низкой альфа характерно большое количество компаний, но при слабой конкуренции структура рынка, однако, близка к конкурентной. В отраслях с высокой альфа присутствует сильная конкуренция, несмотря на преобладание крупных фирм. Приведенные взаимосвязи обусловлены невысокой мобильностью средств производства новых технологий и низким уровнем взаимозаменяемости товаров в отрасли с низкой альфа и обратным положением для отрасли с высокой альфа.

положения в отраслях с высокой альфа;

2) анализ вектора технологического развития рынков (совершенствование технологий производства, сбыта, управления и т.д.) в течение определенного времени;

3) изучение количества, степени дифференциации основных произведенных инновационных продуктов, рыночных долей фирм-производителей;

4) изучение стадии научно-производственного цикла;

5) оценка влияния возможной кооперации/сделки/сохранения доминирующего положения на инновационную активность компаний с использованием эконометрических методов для построения моделей возможного развития ситуации, например, симуляционных моделей, на основе полученной информации;

6) принятие решения (положительного в случае значимых эффектов для инновационной активности компаний) с определением условий, нивелирующих возможные негативные последствия для конкуренции.

Таким образом, целесообразно применение «правила взвешенного подхода» при оценке антимонопольными ведомствами практик и случаев совместных исследований и разработок между фирмами, особенно прямых конкурентов на товарных рынках, возможных слияний таких компаний, в соответствии с прозрачными критериями, ориентированными на рост эффективности, технологических преимуществ и инноваций. Таковыми, помимо возможного введения дифференцированных пороговых значений доминирования компаний на рынке для различных отраслей, должны стать следующие: доконкурентная фаза инновационного процесса, когда фирмы совместно используют научно-технические знания; выполняемое исследование должно быть ближе к достижению фундаментального результата, являющегося общественным благом, а не прикладного; наличие положительных внешних эффектов от деятельности в области исследований и разработок, включая создание принципиально новых процессов и продуктов, которые присваиваются всей экономикой (диффузия); краткосрочная продолжительность совместного исследования. При этом регулирующие органы должны осуществлять мониторинг соответствия совместной деятельности компаний указанным критериям и достижения заявленных положительных эффектов после вынесения положительных решений с целью недопущения оппортунистического поведения компаний.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Валдайцев С. и Эйзенбах Г. (1992). Инновационные стратегии фирм на российском рынке // *Вестник Санкт-Петербургского Университета. Серия 5 «Экономика»*, № 3, с. 89-94.

Грасмик К. (2014). Экономическое развитие и инновационные сети: точки соприкосновения // *Проблемы теории и практики управления*, № 3, с. 64-69.

Емельянов Ю. (2014). Государственная поддержка инновационной деятельности в странах Европейского Союза // *Проблемы теории и практики управления*, № 12, с. 45-59.

Засимова Л. С., Кузнецов Б. В., Кузык М. Г., Симачев Ю. В. и Чулок А. А. (2008). Проблемы перехода промышленности на путь инновационного развития: микроэкономический анализ особенностей поведения фирм, динамики и структуры спроса на технологические инновации // *Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ»*, № 201. М.: Московский общественный научный фонд.

Коуз Р. (2007). Фирма, рынок и право: сб. статей / пер. с англ. Б. Пинскера; науч. ред. Р. Капелюшников. М.: Новое издательство.

Лацоник У. (2006). Теория инновационного предприятия // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 4, №. 3, с. 7-33.

Некрасова Е. А. (2013). Инновационный фактор при принятии решений по сделкам экономической концентрации // *Проблемы современной экономики*, № 3

(47), с. 116-122.

Пахомова Н. В. и Казьмин А. А. (2009). Структура рынка, технологические возможности и инновационная активность: что важно учесть при модернизации конкурентной политики // *Проблемы современной экономики*, № 2, с. 111-116.

Приказ Федеральной антимонопольной службы от 28 апр. 2010 г. № 220 «Об утверждении Порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке». (<http://www.consultant.ru> – Дата обращения: 15.05.2015).

Тироль Ж. (2000). Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности. Т. 2. СПб.: Экономическая школа.

Уильямсон О. И. (1985 (1996)). Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и «отношенческая» контрактация / Науч. ред. перевода В.С. Катькало. СПб.: Лениздат.

Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции». (<http://www.consultant.ru> – Дата обращения: 15.05.2015).

Чулок А. А. (2006). Защита прав на интеллектуальную собственность в России и за рубежом: проблемы измерения и международные сопоставления // *Российский журнал менеджмента*, Т. 4, № 2, с. 49-70.

Abramovsky L., Kremp E., López A., Schmidt T. and Simpson H. (2005). Understanding co-operative R&D activity: evidence from four European countries // The Institute for fiscal studies. WP05/23. (<http://www.ifs.org.uk/wps/wp0523.pdf> – Дата обращения: 15.07.2015).

Aghion P., Howitt P. et al. (2005). Competition and Innovation: an inverted-U relationship // *Quarterly Journal of Economics*, May, pp.701-728.

Becker W. and Dietz J. (2004). R&D cooperation and innovation activities of firms - evidence for the German manufacturing industry // *Research Policy*, vol. 33, pp. 209–223.

Blind K. and Thumm N. (2004). Interrelation between patenting and standardization strategies: empirical evidence and policy implications // *Research Policy*, vol. 33, no. 10, pp. 1583-1598.

Chatterji D. (1997). Accessing external sources of technology // *IEEE Engineering Management Review*, vol. 25, pp. 80-89.

Chesbrough H. W. (2003). Open Innovation: The new imperative for creating and profiting from technology. Boston: Harvard Business School Press.

Cohen W. and Levinthal D. (1990). Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation // *Administrative Science Quarterly*, vol. 3, pp. 128-152.

Dahlander L. and Gann D. M. (2010). How open is innovation? // *Research Policy*, vol. 39, no. 6, pp. 699-709.

Davis P. and Garces E. (2010). Quantitative Techniques for Competition and Antitrust Analysis. USA: Princeton University Press.

Fritsch M. and Lukas R. (2001). Who cooperates on R&D? // *Research Policy*, vol. 30 (2), pp. 297–312.

Gambardella A. (1992). Competitive advantages from in-house scientific research: the US pharmaceutical industry in the 1980s // *Research Policy*, vol. 21, pp. 391-407.

Gomellini M. (2013). Innovation and competition: a survey. (<http://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/altri-atti-convegni/2014-innovazione-italia/Gomellini.pdf>. - Дата обращения: 28.12.2014).

Grossman S. and Hart O. (1986). The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration // *Journal of Political Economy*, vol. 94, pp. 691-719.

Hart O. and Moore J. (1990). Property Rights and the Nature of the Firm // *Journal of Political Economy*, vol. 98, pp. 1119 – 1158.

Hernan R., Martin P. and Siotis G. (2003). An empirical evaluation of the determinants of research joint venture formation // *Journal of Industrial Economics*, vol. 1, pp. 75–89.

Kang N. and Sakai K. (2000). International Strategic Alliances: Their Role in

Industrial Globalization. OECD Science, Technology and Industry. Working Papers. 2000/5.

Kleinknecht A. and van Reijnen J. (1992). Why do firms cooperate in R&D: An empirical study // *Research Policy*, vol. 21, pp. 347–360.

Pagano U. and Rossi M. (2004). Incomplete contracts, intellectual property and institutional complementarities // *European journal of law and economics*, vol. 18, pp. 55–76.

Rotering C. (1990). Forschungs - und Entwicklungs - Kooperationen zwischen Unternehmen. Stuttgart: Poeschel-Verlag.

Sakakibara M. (2002). Formation of R&D consortia: industry and company effects // *Strategic Management Journal*, vol. 23, pp. 1033–1050.

Siebert R. (1997). The impact of research joint ventures on firm performance: An empirical assessment. WZB. Working Paper.

The Annual Digest of Industrial R&D. (2006). Report Directorate General Joint Research Centre, 95 p.

Veugelers R. and Cassiman B. (1999). Make and buy in innovation strategies: evidence from Belgian manufacturing firms // *Research Policy*, vol. 28 (1), pp. 63–80.

REFERENCES

Abramovsky L., Kremp E., López A., Schmidt T. and Simpson H. (2005). Understanding co-operative R&D activity: evidence from four European countries. The Institute for fiscal studies, WP05/23. (<http://www.ifs.org.uk/wps/wp0523.pdf> – Access Date: 15.07.2015).

Aghion P., Howitt P. et al. (2005). Competition and Innovation: an inverted-U relationship. *Quarterly Journal of Economics*, May, pp.701–728.

Becker W. and Dietz J. (2004). R&D cooperation and innovation activities of firms - evidence for the German manufacturing industry. *Research Policy*, vol. 33, pp. 209–223.

Blind K. and Thumm N. (2004). Interrelation between patenting and standardization strategies: empirical evidence and policy implications. *Research Policy*, vol. 33, no. 10, pp. 1583–1598.

Chatterji D. (1997). Accessing external sources of technology. *IEEE Engineering Management Review*, vol. 25, pp. 80–89.

Chesbrough H. W. (2003). Open Innovation: The new imperative for creating and profiting from technology. Boston, Harvard Business School Press.

Chulok A. A. (2006). Intellectual Property Rights Protection in Russia and Abroad: Measurement Problems and International Comparisons. *Russian Management journal*, vol. 4, no. 3, pp. 49–70. (In Russian)

Coase R. H. (2007). The firm, the market, and the law. USA. University of Chicago press.

Cohen W. and Levinthal D. (1990). Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly*, vol. 35, pp. 128–152.

Dahlander L. and Gann D. M. (2010). How open is innovation? *Research policy*, vol. 39, no. 6, pp. 699–709.

Davis P. and Garces E. (2010). Quantitative Techniques for Competition and Antitrust Analysis. USA. Princeton University Press.

Emelianov Y. (2014). The state support of innovation activity in the European Union. *Problems of the theory and practice of management*, no. 12, pp.45–59. (In Russian).

Federal Antitrust Order on the Way of Market Competition State Analysis. (<http://www.consultant.ru> – Access Date: 15.05.2015). (In Russian).

Federal Law “On Protection of Competition”. (<http://www.consultant.ru> – Access Date: 15.05.2015). (In Russian).

Fritsch M. and Lukas R. (2001). Who cooperates on R&D? *Research Policy*, vol. 30 (2), pp. 297–312.

Gambardella A. (1992). Competitive advantages from in-house scientific research: the US pharmaceutical industry in the 1980s. *Research Policy*, vol. 21, pp. 391-407.

Gomellini M. (2013). Innovation and competition: a survey. (<http://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/altri-atti-convegni/2014-innovazione-italia/Gomellini.pdf> - Access Date: 28.12.2014).

Grasmik K. (2014). Economic development and innovation networks: the point of contact. *Problems of the theory and practice of management*, no. 3, pp. 64-69. (In Russian).

Grossman S. and Hart O. (1986). The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration. *Journal of Political Economy*, vol. 94, pp. 691-719.

Hart O. and Moore J. (1990). Property Rights and the Nature of the Firm. *Journal of Political Economy*, vol. 98, pp. 1119 – 1158.

Hernan R., Martin P. and Siotis G. (2003). An empirical evaluation of the determinants of research joint venture formation. *Journal of Industrial Economics*, vol. 1, pp. 75–89.

Kang N. and Sakai K. (2000). International Strategic Alliances: Their Role in Industrial Globalization. OECD Science, Technology and Industry. Working Papers. 2000/5.

Kleinknecht A. and van Reijnen J. (1992). Why do firms cooperate in R&D: An empirical study. *Research Policy*, vol. 21, pp. 347–360.

Lazonick W. (2006). The theory of innovative enterprise. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 4, no. 3, pp. 7-33. (In Russian).

Nekrasova E. (2013). The innovative factor in decisions on transactions of economic concentration. *Problems of Modern Economy*, no. 3 (47), pp. 116-122 (In Russian).

Pakhomova N. and Kazmin A. (2009). Market structure, technological capabilities and innovative activity: it is important to take into account the modernization of competition policy. *Problems of Modern Economy*, no. 2, pp. 111-116. (In Russian).

Pagano U. and Rossi M. (2004). Incomplete contracts, intellectual property and institutional complementarities. *European Journal of Law and Economics*, vol. 18, pp. 55-76.

Rotering C. (1990). Forschungs - und Entwicklungs - Kooperationen zwischen Unternehmen. Stuttgart, Poeschel-Verlag.

Sakakibara M. (2002). Formation of R&D consortia: industry and company effects. *Strategic Management Journal*, vol. 23, pp. 1033-1050.

Siebert R. (1997). The impact of research joint ventures on firm performance: An empirical assessment. WZB. Working Paper.

The Annual Digest of Industrial R&D. (2006). Report Directorate General Joint Research Centre, 95 p.

Tirole J. (1988). The Theory of Industrial Organization. Cambridge, MA, MIT Press.

Valdaytsev S. and Eisenbach G. (1992). Innovative strategies of firms on the Russian market. *Vestnik of St. Petersburg State University, Series 5. ECONOMICS*, pp. 89-94. (In Russian).

Veugelers R. and Cassiman B. (1999). Make and buy in innovation strategies: evidence from Belgian manufacturing firms. *Research Policy*, vol. 28 (1), pp. 63-80.

Williamson O. E. (1985). The economic institutions of capitalism. New York, Simon and Schuster.

Zasimova L., Kuznetsov B., Kuzyk M., Simachev Y. and Chulok A. (2008). Problems of transition industry on the path of innovative development: microeconomic analysis of the behavior of firms, dynamics and structure of the demand for technological innovation. *A Series of «Scientific Reports: Independent Economic Analysis»*, no. 201. Moscow, Moscow Public Science Foundation. (In Russian).

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ*

ФРОЛОВА ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики,

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г. Томск,
e-mail: fea78@tpu.ru

В работе дана характеристика институциональной системы социальной ответственности экономических субъектов, которая представляет собой органическое единство норм, правил и механизмов их реализации в процессе взаимодействия экономических субъектов. Установлено, что институциональная природа социальной ответственности предусматривает взаимодействие и интеграцию социальных групп, способствует решению социальных дилемм путем интериоризации нормы социальной ответственности и формирования социально ориентированных предпочтений (убеждений), которые, в свою очередь, получают реализацию в рамках социально ответственного поведения субъектов. Институциональная система социальной ответственности рассмотрена с позиций методологического институционализма и включает в себя объекты институциональной системы (нормы, правила, поведение), субъектов институциональной системы (индивид, бизнес, государство) и институциональный механизм (интериоризация нормы социальной ответственности, стимулирование просоциального поведения, поддержание, адаптация и трансформация нормы социальной ответственности). Такая структура анализа позволяет более точно выявить природу социальной ответственности и ее значение для современного общества.

Ключевые слова: институциональная система; социальная ответственность; институциональный механизм; социальные дилеммы.

THE INSTITUTIONAL SYSTEM OF ECONOMIC AGENTS' SOCIAL RESPONSIBILITY

FROLOVA ELENA, A.,

Candidate of Economic Sciences (PhD),
Associate Professor of the Economics Department,
National Research Tomsk Polytechnic University, Tomsk,
e-mail: fea78@tpu.ru

In this paper it was made an attempt to analyse the main characteristics of the institutional system of economic agents social responsibility. The institutional system can be described as a complex of norms, rules, regulations and enforcement mechanisms in the context of interactions and communications of economic agents. The institutional nature of social responsibility allow to solve social dilemmas through the internalization of social responsibility norms and creating social value orientations, which are determine the prosocial behaviour of economic agents. The institutional system of social responsibility was described from the methodological institutionalism point of view.

* Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №14-12-70009.

Analysing this phenomenon we are required to develop research on the objects of this system (norms, regulations, behaviour), on the subjects of this system (persons, business, government) and on the institutional mechanisms (internalization of social responsibility norms, promoting prosocial behaviour, adaptation and transformation of the social responsibility norms) aimed to ensure the understanding of origin and significance of social responsibility for modern society.

Keywords: *institutional system; social responsibility; institutional mechanism; social dilemmas.*

JEL: A13, B52, D71, D82, I31.

Постановка проблемы

Социально – экономические проблемы современного общества создают необходимость коррекции предметного поля экономической науки. Стремление к максимизации материальной выгоды в краткосрочном периоде, которое руководит действиями, как отдельных индивидов, так и институциональных субъектов, создает значительные отрицательные экстерналии. Усиливается дифференциация общественных групп в рамках отдельной страны и в глобальном экономическом пространстве. Вследствие этого все больше внимания уделяется вопросам развития социально ориентированных институтов, которые призваны сблизить представления разных социальных групп об общественном благе. Особое место здесь занимает социальная ответственность экономических субъектов.

Теоретические основы анализа феномена социальной ответственности представлены в работах А. Сена, Дж. Ходжсона, К. Поланьи, Ф. А. фон Хайека, Дж. М. Кларка, Б. Фрея, Э. Диенера, Н. А. Минкиной, А. И. Ореховского, О. Т. Богомолова, Д. С. Львова, С. Бурдавицина, Н. Кочетковой, И. Б. Орлова, В. Н. Лексина, Н. Н. Гриценко и других авторов.

Институциональные аспекты социальной ответственности экономических субъектов разработаны автором на основе трудов С. Боулза, Д. Норта, Г. Бертиса, Э. Остром, Э. Маскина, Н. Н. Лебедевой, В. М. Полтеровича, А.Н. Олейника, А. А. Аузана, В. В. Вольчика, С. Н. Левина, Г. Б. Клейнера, М. В. Курбатовой, В. Вишневого, В. В. Дементьева, Л. Н. Полищука, С. Г. Кирдиной, Р. Капелюшников.

Информационная база исследования основана на использовании первичных и вторичных источников: научных публикаций, данных российских и зарубежных статистических и социологических сервисов.

Социальные дилеммы и социальная ответственность

В последнее время именно институциональный контекст привлекает особое внимание как зарубежных, так и российских ученых, что обусловлено объективными изменениями отношений между экономическими субъектами, механизмов их взаимодействия, оценок экономической и социальной эффективности их деятельности (Асемоглу, 2006; Бережной, 2008; Богомолов, 2008; Боулз, 2010; 2013; Вольчик, 2010; 2013, Курбатова, 2010; Курбатова и Левин, 2013, Норт, 2011; 2012). Все чаще отмечается методологическое несовершенство моделей традиционной неоклассики, построенных на принципах рыночного саморегулирования, равновесия, рациональности, полной информации и аллокативной эффективности (Курбатова и Левин, 2013). Все чаще звучат тезисы о дисфункциях рыночного механизма совершенной конкуренции (Батор, 2003), которые, вместе с тем, невозможно компенсировать усилением государственного регулирования в силу низкой эффективности деятельности органов власти (Вахтина, 2011; Клямкин, 2013; Плискевич, 2013).

В данном контексте следует говорить о социальных дилеммах, которые представляют собой множество реальных хозяйственных ситуаций, в которых личные интересы отдельных экономических субъектов противоречат коллективным

интересам социальных групп и общества в целом.

Описывая природу социальных дилемм, П. Коллок определяет их как ситуации, когда индивидуальная рациональность приводит к коллективной иррациональности, поэтому поведение экономических субъектов, основанное на индивидуальных предпочтениях, приводит к ситуации, когда каждый субъект вместо выгоды получает ущерб (*Kollock, 1998. P. 183*).

Существование социальных дилемм обусловлено диалектикой взаимодействия индивидуального и социального. Рассматривая сложность, противоречивость и взаимозависимость индивидуальных и социальных интересов Г. М. Гак отмечает: «Высшая коллективность и высшее благосостояние индивидуальности находится в диалектической связи, при которой они взаимно полагают друг друга и утверждают себя посредством другого, а не за счет другого... таким образом высшая коллективность становится источником высшего развития индивидуальности... Чем богаче личность, чем разнообразнее ее жизненный опыт и чем гармоничнее она будет развиваться, тем более полным будет процветание общества» (*Гак, 1981. С. 267*).

Однако это идеальное состояние не обеспечивается автоматически. Индивидуальные и социальные интересы по своим свойствам и признакам противостоят друг другу. Если индивидуальные интересы в большей степени субъективные, волатильные, краткосрочные, эндогенные, меркантильные и конкурентные, то социальные интересы в большей мере объективные, устойчивые, долгосрочные, экзогенные, нематериальные и кооперативные.

Стремление получить дополнительную экономическую выгоду для себя в условиях короткого горизонта планирования часто превращает хозяйственную систему в войну всех против всех, в результате которой экономические субъекты вынуждены нести дополнительные затраты, обеспечивающие их взаимодействие, но отказаться от взаимодействия тоже не могут в силу общественного характера современной хозяйственной системы.

Таким образом, существование социальных дилемм является необходимым и достаточным условием для разработки механизмов, обеспечивающих согласование индивидуальных и коллективных, долгосрочных и краткосрочных интересов. Разрешение социальных дилемм возможно на основе сочетания мотивационных, структурных и стратегических механизмов в рамках институциональной системы социальной ответственности.

Проблематика ответственности носит, преимущественно, философский, правовой, психолого-педагогический или моральный контекст и крайне редко является предметом исследования экономической науки.

Как отмечает Н. А. Минкина, исходным для анализа проблемы ответственности является общественная природа человека (*Минкина, 1990. С. 16*). Индивид, как биосоциальное существо, в своем поведении вынужден учитывать не только собственные узкокорыстные интересы, связанные преимущественно с материальным благосостоянием, но и социальные нормы, существующие в данном обществе. Изначально данные нормы - внешние по отношению к индивиду, впоследствии они интериоризируются и выступают внутренними мотивами человеческого поведения.

Институциональное определение ответственности дает А. И. Ореховский: «Ответственность есть форма упорядочивающей связи в различных структурах социальных отношений» (*Ореховский, 1998. С. 4-5*). Таким образом, в значительной степени реализация принципа ответственности обусловлена наличием в институциональной системе норм, определяющих правильный «порядок вещей», меру и формы санкций за их нарушение.

Отдельные аспекты формирования и реализации социальной ответственности в контексте сочетания альтруизма и эгоизма, общественно ориентированных предпочтений, этики бизнеса, социальных норм и государственной социальной политики находят отражение в современных мировых и российских

исследованиях (Мельник, 2013; Остром, 2010; Полищук, 2009; Ридли, 2013; Сен, 1996; Фролов, 2013; Ходжсон, 2003; Bogaert, 2008) Вместе с тем следует отметить важную особенность в исследовании социальных факторов и социальной ответственности: если в зарубежных исследованиях акцент сделан на прикладных аспектах оценки и стимулирования социальной ответственности микросубъектов (бизнеса и индивида), то российская научная мысль традиционно отводит приоритет изучению социального регулирования и ответственности с позиций государства.

Наша работа, в свою очередь, направлена не столько на изучение отдельных проявления социальной ответственности разных экономических субъектов. Наша цель – выявить необходимые и достаточные условия (институциональные рамки), в которых экономические субъекты будут склонны к реализации социальной ответственности. Для достижения этой цели необходимо выявить природу объекта изучения, факторы и механизмы его развития.

Элементы институциональной системы социальной ответственности

Социальная ответственность формирует целостную институциональную систему в иерархической взаимосвязи с другими социальными, экономическими и политическими институтами хозяйства.

Институциональную систему обычно рассматривают как совокупность формальных и неформальных институтов, регламентирующих те стороны жизнедеятельности общества, в которых индивиды взаимодействуют друг с другом (Львов, 2005. С. 251).

Институциональная система относится к группе сложных адаптивных систем, вследствие этого она обладает способностью к трансформации в целях обеспечения устойчивости путем самообучения и адаптации к изменяющимся внешним условиям, включает в себя множество субъектов на микро, мезо и макроуровне, поведение которых ориентировано на реализацию собственных интересов, но, вместе с тем, ограничено существующими нормами и правилами. Причем, как поведение, так и сами правила постепенно изменяются под воздействие окружающей среды: политических, социальных, хозяйственных, этнических, природных и других условий, и в процессе приспособления к данным изменениям институциональная система сохраняет свою устойчивость в длительном периоде, что, однако, не исключает возможность краткосрочных изменений.

Институциональная система социальной ответственности обеспечивает согласованное взаимодействие экономических субъектов, направленное на реализацию как краткосрочных интересов, так и долгосрочных целей роста благополучия человека и общества. Устойчивость институциональной системы социальной ответственности обеспечивается совокупностью сбалансированных связей между отдельными элементами и уровнями институциональной системы. Нарушения баланса взаимосвязей приводит к диспропорциям развития институциональной системы социальной ответственности, в результате которых появляются квази-эффективные формы реализации института социальной ответственности.

Ключевыми элементами институциональной системы социальной ответственности являются: объекты институциональной системы, субъекты институциональной системы, институциональный механизм.

Объекты институциональной системы социальной ответственности

Объектами институциональной системы социальной ответственности являются институты социальной ответственности (нормы, правила, убеждения), которых придерживаются субъекты социальной ответственности. Нормы и правила социальной ответственности проходят интериоризацию и реализуются в повседневном хозяйственном поведении. Норма социальной ответственности (социально ориентированные ценности) отражает приоритеты поведения, направленные не только на реализацию краткосрочных узкокорыстных интересов

экономического субъекта, но также на достижение долгосрочных, стратегических целей обеспечения устойчивого социально-экономического развития общества в целом. Норма социальной ответственности формирует просоциальные ценности (убеждения) и является основой социально ориентированного поведения.

Базовыми социально ориентированными ценностями являются альтруизм и доверие.

Опираясь на идею, высказанную в работе В. Вишневского и В. Дементьева о том, что «социальная эволюция часто побуждает индивидов к альтруистическому поведению» (*Вишневский и Дементьев, 2009. С. 55*). Причем, в рамках эволюции общества «сначала на биологическом уровне естественно произрастают худшие (эгоистические) типы культурно-поведенческих надстроек, поощряющих бескомпромиссное соперничество и конкуренцию. Что же касается более высоких (альтруистических) типов, то их нужно целенаправленно, долго и настойчиво культивировать» (*Вишневский и Дементьев, 2009. С. 62*) мы пришли к выводу, что поведение экономических субъектов приобретает более выраженные эгоистические или альтруистические черты в зависимости от степени социальной самоорганизации общества под влиянием экономических, политических, культурных факторов.

Важной особенностью института социальной ответственности является деперсонификация социальных отношений при сохранении высокого уровня доверия к экономическим субъектам, что возможно в условиях развитых социальных отношений сотрудничества. Широкие сети доверия и открытый социальный капитал решают множество важных экономических задач, выступая своеобразной буферной зоной между рыночным произволом и государственным насилием. Таким образом, устранение провалов рынка осуществляется не только путем роста государственной активности, также как, впрочем, с провалами государства не справится рыночная координация. Скорее гражданское общество с большим запасом социального капитала, используя социальные сети и доверие способно преодолеть как первые, так и вторые трудности.

Существенную роль в формировании широких открытых сетей доверия играют так называемые слабые связи, которые и формируют каркас социальной солидарности. Как отмечает М. Грановеттер «слабые связи, которым часто в вину ставят распространение отчуждения, рассматриваются как необходимое условие формирования у индивидов возможностей, а также интеграции в сообщества, а сильные связи, способствующие сплоченности на локальном уровне, на макроуровне приводят к фрагментарности» (*Грановеттер, 2009. С. 47*).

Сильные связи (дружеские, родственные) не способны создавать мосты, т.е. взаимодействия между локальными социальными группами. Они также хуже передают информацию и инновации, так как она проходит лишь несколько этапов и консервируется в пределах локальной группы. «Любой распространяемый ресурс попадает к большему количеству людей и пройдет более длинную социальную дистанцию при следовании в большей степени через слабые связи, чем через сильные... Для индивида слабая связь оказывается важным источником мобильности. Подобная мобильность формирует развитые структуры слабых связей-мостов между более плотными кластерами, каждый из которых представляет собой реально функционирующую в определенном месте сеть», отмечает М. Грановеттер (*Грановеттер, 2009. С. 39, 43*).

Мы полагаем, что такая специфика широких сетей доверия с открытым социальным капиталом оказывает существенное влияние на институциональный механизм социальной ответственности, важной частью которого является порядок распространения нормы социальной ответственности. Видимо, диффузия данной нормы через взаимодействие в рамках слабых связей (знакомых, коллег, соседей, земляков) будет иметь более значимый эффект в процессе становления и развития институтов социальной ответственности, в том числе в рамках распространения позитивного опыта социально ответственного поведения, чем реализация данной

нормы в локальных социальных сетях с сильными связями.

Субъекты институциональной системы социальной ответственности

Субъекты институциональной системы социальной ответственности представляют собой множество агентов, взаимодействие которых определяется дизайном институционального механизма реализации социальной ответственности. В том числе:

- Субъекты являются квазиавтономными агентами, так как с одной стороны стремятся к реализации собственных интересов и предпочтений, изначально не рассматривая общую выгоду как цель своей деятельности. Однако, в процессе взаимодействия, путем поэтапного согласования действий и интересов, обеспечивают прирост общего блага.

- Субъекты являются равноправными партнерами во взаимодействии, так как каждый из них не способен в полной мере контролировать действия друг друга или ту среду, в рамках которой происходит взаимодействие. Дополнительные трудности возникают в силу наличия высокой степени неопределенности как самой среды, так и поведения субъектов.

- Основная проблема экономических субъектов в этих условиях – выбрать правильное решение из спектра возможных альтернатив. В процессе принятия решений, субъекты используют репутационные и адаптационные механизмы, самоорганизацию. В процессе своей деятельности субъекты вынуждены сочетать несочетаемые цели – постоянно двигаться к цели одновременно реагируя на изменения окружающей среды.

Таким образом, поведение экономических субъектов в рамках институциональной системы социальной ответственности соответствует принципам спонтанного порядка.

Государство как субъект институциональной системы социальной ответственности, закрепляет объективно необходимые нормы и правила хозяйственной практики в формальных регламентах. Процесс формализации правил и норм фактически отражает их общественную (социальную) значимость. Однако, в случае социальной ответственности «...соблюдение неформальных правил в большей степени опирается не на силовые структуры государства, а на социальный капитал, имеющий в своей основе доверие и репутацию участников рынка, на уверенность в том, что другие знают эти правила и готовы их соблюдать. При этом неформальные правила не претендуют на универсальность, они больше привязаны к конкретным сегментам рынка, отдельным группам» (Кузьминов, Радаев, Яковлев и Ясин, 2005. С. 14).

Бизнес интериоризирует существующие нормы и правила в собственном хозяйственном поведении, проверяя уровень их эффективности, вырабатывая предложения и направления совершенствования институтов. Социализация бизнеса – неотъемлемый компонент современной экономики, когда по инициативе предпринимателей и за их счет решаются насущные социальные проблемы, причем в этом процессе участвует бизнес различных масштабов и сфер деятельности.

В данном контексте невольно напрашивается сакраментальный вопрос – зная природу предпринимательской деятельности, целью которой является получение максимально возможной выгоды за счет приобретения определенных конкурентных преимуществ на рынке, каким образом можно объяснить стремление бизнеса к неким филантропическим и часто высокзатратным видам деятельности в рамках реализации стратегии и тактики социальной ответственности?

Данный вопрос нельзя рассматривать как некую новую постановку проблемы. Отнюдь, объясняя причины развития социальной ответственности бизнеса, многие авторы пытаются более или менее подробно на него ответить. В общем, суть выводов сводится к тому, что, получая признание в качестве социально ответственной компании, бизнес, таким образом, приобретает лояльность других экономических субъектов – потребителей продукции, поставщиков ресурсов,

рыночных посредников, органов государственной власти в лице общегосударственных, региональных и муниципальных структур., своих собственных настоящих и бывших работников и местного сообщества, конкурентов, некоммерческих организаций и других заинтересованных лиц. И чем больше их перечень, чем более разнообразны формы проявления социальной ответственности – тем дальше фирма от практики разовой выборочной благотворительности и тем ближе к системной, регулярной, предсказуемой деятельности, что свидетельствует о так называемой институционализации социальной ответственности.

На наш взгляд, необходимо использовать более широкий подход, который предлагает современная экономическая теория – а именно концепцию внешних эффектов и транзакционных издержек. Данная идея была высказана на одной из публичных лекций Л. Полищука в ГУ-ВШЭ в 2010 году. Развивая эту идею необходимо отметить существенную роль доверия в общественной и экономической среде, которое фактически становится связующим клеем отношений между экономическими субъектами и таким образом способствует устранению внешних эффектов (как положительных, так и отрицательных). Доверие в значительной степени решает проблему принципала-агента и предотвращает оппортунистическое поведение.

Особое положение в институциональной системе социальной ответственности занимает социальное предпринимательство, построенное на базе сетевых взаимоотношений. Социальное предпринимательство это одна из форм реализации института социальной ответственности, которая объединяет возможности и ресурсы бизнеса и гражданского общества: экономическую эффективность в решении социальных проблем, снижение степени иждивенчества, рост активности и включенности социально незащищенных групп населения в эффективную хозяйственную практику.

Одна из формулировок миссии социального предпринимателя, озвученная в рамках социологического исследования о степени развития социального предпринимательства в России, звучит следующим образом: «Мы открытое живое сообщество социально ответственных людей, создаем единое пространство осознанной коммуникации для развития и самореализации в сфере общественно полезных дел» (Циркон, 2013. С. 33).

Социальная ответственность индивида (личности) рассматривается, главным образом, сквозь призму социологических, философских, психолого-педагогических исследований. Однако не следует думать, что для экономической науки данная проблематика не имеет значения. Напротив. Известная классическая модель экономического человека как рационального максимизатора, как показывает практика, слишком проста для описания реального хозяйственного поведения индивида. Ибо данное поведение не всегда последовательно, выбор не всегда рационален и транзитивен.

Таким образом, требуется междисциплинарный подход в изучении экономического поведения индивидов, в рамках которого индивиды не ставятся в центр вселенной (принцип методологического индивидуализма), а являются частью ничуть не менее значимого целого – общества (холизм), что вовсе не исключает индивидуальность, как проявление свойств личности, но «погружает» индивида в более широкое поле социальной реальности. И именно в данном аспекте следует рассматривать социальную ответственность личности.

Рассматривая сущность социальной ответственности личности Карпухин С.В., отмечает «социальная ответственность – это комплексное социальное явление, обусловленное взаимоотношением личности и всех сфер жизнедеятельности общества, основанное на взаимной требовательности субъектов друг к другу, индивидуальных и социально-культурных качествах человека, позволяющих ему осуществлять такой характер деятельности, при котором результаты и последствия наиболее полно и оптимально соответствовали бы коренным интересам, идеалам и ценностям общества» (Карпухин, 2000. С. 191). Также автор отмечает тесную связь

социальной ответственности личности в рамках отношений индивидов и общества по поводу общественно значимых интересов и целей (*Карпухин, 2000. С. 168*).

В рамках экономической науки данные определения важны как акцент на социальных отношениях, формирующих состав и структуру общественной системы, что оказывает непосредственное влияние на общественное производство. Индивиды и их объединения выступают одновременно субъектами реализации существующих институтов, осуществляя контроль их выполнения в повседневной практике, инициируют трансформацию институтов в соответствии с изменениями целей, ценностей, культурно-исторических и других факторов.

Институциональный механизм системы социальной ответственности

Еще одним необходимым компонентом институциональной системы является институциональный механизм. Именно он реализует принципиальные свойства совокупности институтов как системы – обеспечивая комплементарность, динамичность, целостность, адаптивность и эффективность институциональной системы. Институциональный механизм является подсистемой в совокупности организационных механизмов, включенных в состав хозяйственного механизма общества. Институциональный механизм приводит в движение институциональную систему. Глобальной целью институционального механизма является реализация совокупности процедур, которые позволяют упорядочить поведение хозяйственных субъектов на основе существующих формальных и неформальных норм для обеспечения устойчивого и эффективного развития экономической системы.

Специфика институционального механизма социальной ответственности определяется особенностями института социальной ответственности, зависит от уровня реализации механизма (микро, мезо, макро), который определяет набор инструментов, используемых для реализации института, а также определяется стадией жизненного цикла института социальной ответственности в деятельности разных экономических субъектов.

Институциональный механизм в системе социальной ответственности состоит из трех взаимозависимых элементов:

1) Механизма интериоризации нормы социальной ответственности, который обеспечивает формирование устойчивых убеждений экономических субъектов.

2) Механизма стимулирования просоциального поведения, который включает в себя совокупность условий и приемов, обеспечивающих трансформацию убеждений экономических субъектов в стратегию и тактику повседневных действий.

3) Механизма поддержания, адаптации и трансформации нормы социальной ответственности, который обеспечивает ее устойчивость в длительной перспективе под влиянием изменений окружающей среды.

Это деление в существенной степени условно, так как процесс реализации института социальной ответственности и, вследствие этого, институционального механизма социальной ответственности, является непрерывным, поэтому механизмы интериоризации непосредственно связаны с механизмами стимулирования и трансформации института социальной ответственности.

Механизм интериоризации нормы социальной ответственности включает широкую совокупность приемов, направленных на стимулирование кооперации и коммуникации. Механизмы стимулирования просоциального поведения дополняют механизмы интериоризации нормы социальной ответственности, позволяя проверить на практике устойчивость данного института и оценить степень эффективности его реализации в повседневной деятельности экономических субъектов. Стимулирование просоциального поведения основано на механизмах санкций, компенсаций, демонстрации эффективности кооперации. Механизм поддержания, адаптации и трансформации нормы социальной ответственности построен, главным образом, на основе репутационных механизмов. Репутационные механизмы являются частью механизмов косвенной взаимности, так как организуют

взаимодействие лиц, которые ранее не имели опыта совместной деятельности, поэтому не имеют достаточно сведений друг о друге. Репутационные механизмы способствуют реализации института социальной ответственности, стимулируя просоциальное поведение на основе просоциальных предпочтений и поддерживая норму социальной ответственности путем распространения информации о добросовестных деловых практиках и заслуживающих доверия партнерах.

Заключение

На основе проведенного анализа можно сформулировать ряд рекомендаций по развитию институциональной системы социальной ответственности, в том числе в России. Задачей институционального проектирования становится разработка механизмов и процедур актуализации и закрепления общественно значимых ценностей, формирование повседневных социально ориентированных рутин. Это сложная, многоэтапная работа, которая включает долгосрочную стратегию развития национальной идеологии, формирование целей и ценностей для образовательной системы, формирование культурного контекста экономического поведения, совершенствование правовой системы и правоприменительной практики и т.д. В итоге, «разрыв между индивидуальными предпочтениями и социальными обязательствами должен сокращаться за счет расширения сферы нравственной ответственности людей, причем речь идет не об обязательствах, навязанных силой, а об ответственности, воспринимаемой человеческим долгом, ибо человек полагает, что она возложена на него совершенно справедливо» (Этциони, 1999. С. 321-322).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Асемглу Д. (2006). Институты как фундаментальная причина долгосрочного экономического роста / Д. Асемглу, С. Джонсон, Дж. Робинсон // *Эковест*, Т. 5, № 1, с. 4-43.
- Батор Ф. (2003). Анатомия провала рынка // *Вехи экономической мысли*. Т. 4. Экономика благосостояния и общественный выбор. М.: Изд-во «Экономическая школа», с. 251-292.
- Бережной И. В. (2008). Институциональные детерминанты хозяйственного порядка // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, Т. 6, № 3, с. 88-94.
- Богомолов О. Т. (2008). Экономика и общественная среда // *Экономика и общественная среда. Неосознанное взаимовлияние. Научные записки и очерки*. М.: Институт экономических стратегий, с. 8-26.
- Боулз С. (2010). Микроэкономика. Поведение, институты и эволюция. М.: Изд-во «Дело» АНХ, 576 с.
- Боулз С. (2013). Экономические стимулы и общественно ориентированные предпочтения: субституты или комплементы / С. Боулз, С. Поланья-Рейес // *Вопросы экономики*, № 4, с. 24-48.
- Вахтина М. А. (2011). Доверие к государству как фактор повышения его эффективности // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, Т. 3, № 5, с. 57-65.
- Введение в институциональную экономику (2005) / под ред. Д. С. Львова. М.: Экономика.
- Вишневский В. и Дементьев В. (2009) Инновации, институты и эволюция // *Вопросы экономики*, № 9, с. 41-62.
- Вольчик В. В. (2013). Институциональные изменения в контексте модернизации хозяйственных порядков / В. В. Вольчик, В. В. Кот // *Journal of Institutional studies (Журнал институциональных исследований)*, Т. 5, № 4, с. 36-57.
- Вольчик В. В. (2010). Экономическое поведение в контексте эволюции институтов / В. В. Вольчик, Т. А. Зотова // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 8, № 4, с. 62-67.
- Гак Г. М. (1981). Избранные философские труды / Под ред. Э. А. Баллера и Л. Н. Москвичева. М.: Мысль.

Грановеттер М. (2009). Сила слабых связей // *Экономическая социология*, Т. 10, № 4, с. 49-79.

Карпухин С. В. (2000). Социальная ответственность личности как философская проблема: дис. ... д-ра филос. наук / С. В. Карпухин. СПб.

Клямкин, И. М. (2013). Безальтернативное прошлое и альтернативное настоящее / И. М. Клямкин. М.: Фонд «Либеральная Миссия», 2013.

Кузьминов Я. И., Радаев В. В. и Яковлев А. А. (2005). Институты: от заимствования к выращиванию // *Модернизация экономики и выращивание институтов*. Т. 1. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, с. 7–64.

Курбатова М. В. (2013). Методологические альтернативы экономического «мейнстрима»: сравнительная характеристика / М. В. Курбатова, С. Н. Левин // *Общественные науки и современность*, № 5, с. 76-89.

Курбатова М. В. (2010) Проблемы формирования институциональной среды постиндустриальной экономики в современной России // *Журнал институциональных исследований*, Т. 2, № 1, с. 54-66.

Мельник Д. В. (2013) Нуждается ли экономическая теория в этике? Взгляд со стороны аристотелевской традиции // *Общественные науки и современность*, № 5, с. 5-15.

Минкина Н. А. (1990). Воспитание ответственностью. М.: Высшая школа, 1990.

Норт Д. (2011). Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества / Д. Норт, Д. Уоллис, Б. Вайнгаст. М.: Институт Гайдара.

Норт, Д. (2012). В тени насилия: уроки для обществ с ограниченным доступом к политической и экономической деятельности / Д. Норт, Д. Уоллис, Б. Вайнгаст. М.: Изд. дом Высшей школы экономики.

Ореховский А. И. (1998). Основания ответственности: методологический и праксеологический аспекты. Новосибирск: СибГУТИ.

Остром Э. (2010). Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности. М.: ИРИСЭН, Мысль.

Плискевич Н. М. (2009). Социальное неравенство в условиях неозакратизма // *Общественные науки и современность*, № 6, с. 68–81.

Полищук Л. (2009). Корпоративная социальная ответственность или государственное регулирование: анализ институционального выбора // *Вопросы экономики*, № 10, с. 4–22.

Портрет социального предпринимателя: ключевые характеристики. Итоговый отчет по результатам исследования. М.: Циркон, 2013.

Ридли М. (2013). Происхождение альтруизма и добродетели: от инстинктов к сотрудничеству. М.: Эксмо.

Сен А. (1996). Об этике и экономике. М.: Наука.

Фролов Д. П. (2013). Институциональная системность социальной ответственности бизнеса (природа, институты, механизм) / Д. П. Фролов, А. А. Шулимова // *Журнал институциональных исследований*, Т. 1, № 1, с. 124-144.

Ходжсон Дж. М. (2003). Скрытые механизмы убеждения: институты и индивиды в экономической теории // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, Т. 1, № 4, с. 11-30.

Энциони А. (1999). Новое золотое правило // *Новая постиндустриальная волна на Западе*. М., с. 321-322.

Bogaert S. (2008). Social value orientation and cooperation in social dilemmas: A review and conceptual model / S. Bogaert, C. Boone, C. Declerck // *British Journal of Social Psychology*, vol. 47, pp. 453–480.

Kollock P. (1998). Social Dilemmas: The Anatomy of Cooperation // *Annual Review of Sociology*, vol. 24, pp. 183-214.

Voigt S. (2013). How (not) to measure institutions // *Journal of Institutional Economics*, vol. 9, pp. 1 – 26.

REFERENCES

- Acemoglu D., Johnson S. and Robinson J. (2006). Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth. *Ecovest*, vol. 5, no. 1, pp. 4-43 (In Russian).
- Bator F. (2003). The anatomy of market failure. *The Milestones of Economic Thought. Volume 4. Welfare Economics and Public Choice*. Moscow, School of Economics Publ., pp. 251-292. (In Russian).
- Berezhnoy I. V. (2008). Institutional Determinants of the Economic Order. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 6, no. 3, pp. 88-94. (In Russian).
- Bogomolov O. T. (2008). Economics and social environment. *Unconscious interference. Scientific Notes and Essays*. Moscow, Institute for Economic Strategies Publ. (In Russian).
- Bogaert S. (2008). Social value orientation and cooperation in social dilemmas: A review and conceptual model / S. Bogaert, C. Boone, C. Declerck. *British Journal of Social Psychology*, vol. 47, pp. 453-480.
- Bowles S. (2010). Microeconomics: behavior, institutions, and evolution. Moscow, Business [Delo] Publ. (In Russian).
- Bowles S. and Polania-Reyes S. (2013). Economic Incentives and Social Preferences: Substitutes or Complements? *Voprosy Ekonomiki*, vol. 4, pp. 24-48. (In Russian).
- Etzioni A. (1999). The new golden rule. *The New Postindustrial Wave on the West*. Moscow, Academia Publ. (In Russian).
- Frolov D. P. (2013) The institutional complexity of corporate social responsibility (nature, institutions, mechanism). *Journal of Institutional Studies*, vol. 1, no. 1, pp. 124-144. (In Russian).
- Gak G. M. (1981) The selected papers. Ed. by A. A. Baller, L. N. Moskvichev. Moscow, Thought [Mysl] Pub. (In Russian).
- Granovetter M. (2009). The Strength of Weak Ties. *Journal of Economic Sociology*, vol. 10, no. 4, pp. 49-79. (In Russian).
- Hodgson G. (2003). The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 1, no. 4, pp. 11-30. (In Russian).
- Karpuhin S. V. (2000). Social responsibility of the person as a philosophical problem. Dr. of sciences thesis. (In Russian).
- Klyamkin I. M. (2013). No alternative to the past and some alternatives at present. Moscow, "Liberal Mission" Fond Publ. (In Russian).
- Kollock P. (1998). Social Dilemmas: The Anatomy of Cooperation. *Annual Review of Sociology*, vol. 24, pp. 183-214.
- Kurbatova M. (2013). Methodological alternatives of economic "mainstream". Comparative characteristics. *Social Studies and the Modernity*, vol. 5, pp. 76-89. (In Russian).
- Kurbatova M. V. (2010). Post-industrial economy institutional environment formation problems in modern Russia. *Journal of Institutional Studies*, vol. 2, no. 1, pp. 54-66. (In Russian).
- Kuzminov J. I, Radaev V. V. and Yakovlev, A. A. (2005) The institutions from borrowing to growing. *Modernization of Economy and Nurturing of Institutions*. vol. 1. High School of Economics Publ. pp. 7-64. (In Russian).
- Melnik D. (2013). Does the economic theory need ethics? Looking from the Aristotelian tradition view. *Social Studies and the Modernity*, vol. 5, pp. 5-15. (In Russian).
- Minkina N. A. (1990) Parenting responsibility. Moscow, Higher School Publ. (In Russian).
- North D. (2011). Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History. Moscow, Institute of Gaidar Publ. (In Russian).
- North D. (2012). In the shadow of violence: lessons for societies with limited access to political and economic activities. Moscow, High School of Economics Publ. (In Russian).

Orekhovskiy A. I. (1998) Grounds of Responsibility: methodological and praxeological aspects. Novosibirsk, SibSUTI Publ. (In Russian).

Ostrom E. (2010). Governing the commons: The Evolution of Institutions for Collective Action. Moscow, IRISEN Publ. (In Russian).

Pliskevich N. M. (2009). Social Inequality in the Conditions of Neo-Etacratic. *Social Studies and the Modernity*. vol. 6, pp. 68-81. (In Russian).

Polishchuk L. (2009), Corporate Social Responsibility VS Government Regulation: an Analysis of Institutional Choice. *Voprosy Ekonomiki*, vol. 10,. pp. 4-22. (In Russian).

Portrait of a Social Entrepreneur: Key Characteristics. The Final Report of the Study. Moscow, Zircon Publ., 2013. (In Russian).

Ridley M. (2013). The Origins of Virtue. Moscow, Exmo Publ. (In Russian).

Sen A. (1996). About Ethics and Economics. Moscow, Science [Nauka] Publ. (In Russian).

The Introduction to Institutional Economics (2005). Ed. by Lvov D. Moscow, Economics Publ. (In Russian).

Vakhtina M. A. (2011) Trust the State as an Important Factor of Increasing its Efficiency. *Journal of Institutional Studies*, vol. 3, no. 3, pp. 57-65. (In Russian).

Vishnevskiy V. and Dementyev V. (2009). Innovation, Institutions and Evolution. *Voprosy Ekonomiki*, vol. 9, pp. 41-62. (In Russian).

Voigt S. (2013). How (not) to Measure Institutions. *Journal of Institutional Economics*, vol. 9, pp. 1-26.

Volchik V. and Kot V. (2013). Institutional Change in Context of Economic Orders Modernization. *Journal of Institutional Studies*, vol. 5, no. 4, pp. 36-57. (In Russian).

Volchik V. V. and Zotova T. A. (2010). Economic Behavior in the Context of Institutional Evolution. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 8, no. 4, pp. 62-67. (In Russian).

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ, ФЕНОМЕН ТОРГОВОГО ДОМА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

КИРЬЯНОВ ИГОРЬ ВАЛЕРЬЕВИЧ,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов,
Новокузнецкий институт (филиал)
федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего профессионального образования
«Кемеровский государственный университет», г. Кемерово,
e-mail: igor.kiryanov@mail.ru

В предлагаемом материале автор изучает феномен распространения специфических внутрифирменных подразделений именуемых «Торговый дом». В процессе рассмотрения различных подходов (Р. Коуза и О. Уильямсона) к вопросу о влиянии транзакционных издержек на размеры фирмы автор приходит к выводу об определяющем воздействии на таковой особенностей ее институциональной архитектуры, выделяя в ней специфические подразделения, чьей основной задачей является взятие на себя транзакционных издержек. В авторском варианте изложения такие структурные подразделения именуются центрами транзакционных издержек. Выдвигается предположение, что столь широкое распространение и воспроизведение в структурной композиции самых разнообразных по производственно-коммерческому профилю компаний феномена торгового дома связано с его деятельностью не в качестве снабженческо-сбытового подразделения, но как центра транзакционных издержек, сосредотачивающего на своем поле наиболее объемные из них по доле участия в себестоимости выпуска группы. В процессе рассуждений делается вывод о наличии совокупности методологических принципов, состоящих в утверждении о возможности построения умозрительной модели расширяющейся фирмы на основе подхода, рассматривающего процесс расширения как последовательность включения в структуру группы центров транзакций по мере исчерпания институциональных преимуществ ее предыдущей архитектуры. На основании такого рода методологии автор производит классификацию между классической фирмой как структурой невысокой степени интеграции элементов с застывшим институциональным устройством и экономической организацией как сознательно конструируемой композицией, включающей в себя центры транзакционных издержек, позволяющих по мере их создания развивать трансформационное пространство расширяющейся фирмы.

Ключевые слова: транзакционные издержки; фирма; институциональная архитектура; трансформационные выгоды; экономическая организация.

TRANSACTION COSTS, THE PHENOMENON OF THE TRADING HOUSE AND ECONOMIC ORGANIZATION

KIRYANOV IGOR, V.,

Candidate of Economic Sciences (PhD),
Associate Professor of the Department of Finance,
Novokuznetsk Institute (branch) of Kemerovo State University, Kemerovo,
e-mail: igor.kiryanov@mail.ru

The present paper contains a study of the phenomenon of company's specific internal divisions called "trading house". The analysis of different approaches (based on results obtained by R. Coase and O. Williamson) towards the problem of impact of transaction cost on company size leads to the following conclusion: the company size mostly depends on its institutional architecture which includes specific divisions that ensure outsourcing of intergroup transaction cost. I propose to call these divisions centers of transaction cost. I suppose that the wide popularity of trading houses among companies belonging to different branches can be explained by the fact that a trading house is mostly used not as selling and purchasing division, but as a center of transaction cost that concentrates the biggest transaction cost (by its share within company's general expenses). This reasoning leads to possibility of existence of a set of methodological principles that allow to build up an a priori model of expanding company. The process of expansion represents a series of inclusion of centers of transactions cost by the company after institutional advantages of an earlier institutional architecture disappear. This methodology allows to set up a classification between a classical company as a structure with low level of integration and frozen institutional architecture and an economic organization that represents an explicitly constructed composition including centers of transaction cost that help to extend the transformational space of an expanding company.

Keywords: transaction costs; firm; institutional architecture; transformational benefits; economic organization.

JEL: D02, D23, L22.

Постановка проблемы

Современная экономическая теория устанавливает такой субъект экономических отношений, как фирма, оставляя при этом достаточно большой простор для фантазии экономистов в отношении содержания этого понятия¹. Вместе с тем, существует набор самых общих установок, с помощью которых фирму отделяют от прочих субъектов отношений. Так, например, с точки зрения неоклассической теории фирма «есть та организация, которая преобразует исходные ресурсы в конечный продукт» (Коуз, 2007. С.11). С точки зрения неонституционализма существует несколько объяснений, по совокупности сводящихся к установлению факта объединения усилий лицами в составе фирмы на основе получаемых выгод от такого способа организации взаимодействия в виде: снижения трансакционных издержек, наилучшего способа измерения, контроля и распределения, а также сети контрактов, использующей каждый раз лучший из возможных их вариантов. Очевидно, что эти два подхода имеют между собой принципиальное различие, прежде всего, в той части, которая устанавливает место размещения наблюдателя. Так, неоклассический подход описывает фирму с позиции исследователя находящегося снаружи, неинституциональный – изнутри (Кириянов, 2014а. С. 177). Разница в расположении наблюдателя не только формулирует итоговое определение объекта, меняет общую методологию его изучения, но и позволяет выявить иные, ранее неизвестные, зависимости, допускающие возможность новой, зачастую более точной классификации явлений и объектов. В качестве наиболее яркого примера могут служить выявленные новой институциональной теорией гибридные типы соглашений, что позволило более точно классифицировать и с принципиально новых позиций изучить такие формы организации бизнеса, как аутсорсинг (Уильямсон, 2009), франчайзинг, сеть² (Попов и Симонова, 2015). Однако возвращаясь к расположению наблюдателя в процессе изучения фирмы, нам бы хотелось отметить то, на наш взгляд, чрезвычайно важное

¹ «Термин «фирма» в его обычном употреблении настолько перенасыщен значениями, что у нас нет надежды дать объяснение каждой организации, для обозначения которой этот термин используется в популярной или даже технической литературе» (Alchian and Demsetz, 1972. P. 783).

² Вместе с тем, в настоящее время наблюдается интересная тенденция, выраженная в безуспешной попытке авторов дать неоклассические варианты выделения подобных структур и форм ведения бизнеса. К таким работам смело можно отнести публикацию И. Д. Котлярова «Иерархия, рынок, гибрид: попытка разграничения» (Котляров, 2014. С. 167).

обстоятельство, что одного только погружения во внутреннюю структуру фирмы и описания факта объединения с самых общих позиций может оказаться недостаточно для объяснения некоторых феноменов, получивших столь широкое распространение, что дальнейшее игнорирование факта их существования не представляется возможным. К таковым мы относим, в первую очередь, возникающие повсеместно и демонстрирующие чрезвычайно высокую устойчивость специализированные снабженческо-сбытовые подразделения фирм, получившие (теперь уже закрепившиеся в сознании участников отношений) название – «Торговый дом».

Факту создания торгового дома, на первый взгляд, можно дать чрезвычайно незатейливые объяснения, например, через:

- преимущества специализации, и, как следствие, ее необходимость;
- проведение единой корпоративной политики в части определения цены и списка контрагентов;
- желание собственников перенести налоговые и репутационные риски с дорогостоящего имущественного комплекса, составляющего производственный потенциал фирмы на небольшую (с уставным капиталом десять тысяч рублей) бизнес-единицу, которую в случае неблагоприятного развития событий можно без особых потерь обанкротить.

Но подобного рода объяснениям противоречит целый ряд обстоятельств, а именно:

1. Номенклатура поставки и реализации в крупных, тем более, многопрофильных компаниях настолько широка и во многом уникальна, что последние вынуждены сохранять на предприятиях, входящих в их структуру, отделы снабжения и сбыта, то есть преимущества специализации реализуются непосредственно на предприятиях через самостоятельные подразделения, что никак не может быть отнесено к факту создания торгового дома.

2. Торговые дома крупных компаний имеют в своем названии аббревиатуры, носящие все признаки материнской группы: ООО «СДС-Трейд» (ЗАО ХК «СДС»), ООО «ТК «ЕвразХолдинг» (Evraz Group S.A.), ОАО «ОК РУСАЛ – Торговый дом» (ОАО «РУСАЛ») и т.д. Более того, на сайтах самих компаний, как раз для повышения репутации, а не наоборот, такие подразделения позиционируются как официальные представительства, организационно входящие в состав основной группы. Таким образом, очевидно, что о снижении репутационных рисков речи не идет.

3. В силу вхождения торговых домов в состав группы и открытого их позиционирования как части компании, как и в силу того, что согласно действующему законодательству ответственность за добросовестность контрагента в части начисления и уплаты налогов несет предприятие, вступающее с ним во взаимоотношения, избежать налоговых рисков, скорее всего, не удастся. По крайней мере, данное обстоятельство как фактор создания торгового дома выглядит чрезвычайно сомнительным.

4. Для реализации единой ценовой политики, а также осуществления контроля над списком контрагентов необходимость в создании торгового дома отсутствует. Такие задачи намного проще, а главное дешевле, реализуются директивным методом в виде утверждения цен и списка допущенных к взаимодействию предприятий. Последующий контроль исполнения директивных указаний несложно осуществить через главное казначейство в процессе оплат за поставленную продукцию и посредством отчета о входящих поступлениях денежных средств.

Очевидно, что ни одна из заявленных причин ни вместе, ни порознь не дают хоть сколько-нибудь удовлетворительного ответа на вопросы, связанные со столь широким распространением и воспроизведением в структурной композиции самых разнообразных по производственно-коммерческому профилю компаний феномена торгового дома. По нашему убеждению, ответы на поставленный вопрос имеет смысл искать не в причинах, объясняющих объединение лиц в составе фирмы, а в

факторах определяющих ее границы, что связано со следующими наблюдениями:

1. Торговый дом как структурная единица возникает только в компаниях, достигших определенного размера.

2. За созданием торгового дома после достижения фирмой определённого (достаточного для рациональности решения об изменении структуры) размера, как правило, следует дальнейшее ее динамичное развитие, в том числе за счет расширения ее границ.

3. Торговый дом на этапе его создания требует значительных издержек, которые впоследствии должны быть полностью поглощены, а скорее, значительно превзойдены полученными от его создания выгодами.

Говоря иначе, для создания торгового дома необходимыми и достаточными являются условия получения для фирмы, при достижении ею некоторых размеров, столь значительных выгод от изменения структуры, что последние являются определяющими с точки зрения возможности ее дальнейшего развития, в том числе за счет расширения границ. Более того, мы склонны сделать предположение, которое нам в последствие предстоит доказать, что создание торгового дома является условием дальнейшего развития (расширения границ) фирмы, без которого в рамках действующего институционального устройства таковое оказывается невозможным. То есть создание торгового дома есть такое институциональное изменение внутренней среды фирмы, что последняя приобретает настолько значимые качества (отсутствовавшие до сих пор), что они позволяют критично изменить ее основные характеристики, в том числе определяющие ее размер.

Трансакционные издержки и размеры фирмы

Изучение феномена возникновения торгового дома во внутренней структуре фирмы, очевидно, следует рассматривать в контексте двух связанных между собой явлений:

1. Возникновение дополнительного (еще одного) элемента в структуре фирмы.

2. Увеличение масштабов выпуска, будь то расширение номенклатуры или увеличение объемных показателей уже имеющегося набора товаров, услуг.

То есть, во взаимосвязи структурных и объемных показателей³.

Выдвинутое нами ранее предположение о том, что возникновение нового элемента (изменение структуры) позволяет получить некоторые значительные выгоды, без которых дальнейшее увеличение размеров фирмы невозможно или, по крайней мере, чрезвычайно затруднено, неизбежно относит нас к методологическим принципам изучения проблемы, разработанными наиболее признанными в этой области авторами Р. Коузом и О. Уильмсоном⁴.

Стоит признать, что, несмотря на единство теоретической базы (новая институциональная теория), методологии этих авторов имеют несводимые различия. Так, Р. Коуз указывает на то, что фирма будет иметь тенденции к расширению до тех пор, пока издержки, связанные с еще одной дополнительной транзакцией не сравняются с издержками такой же транзакции, но осуществляемой в другой фирме или на свободном рынке⁵. О. Уильямсон, не отрицая определяющего воздействия трансакционных издержек, оперирует куда более сложными установками, которые в «сухом остатке» можно представить как утверждение о том, что размер фирмы есть компромисс между выгодами от лучшей адаптации внутри фирмы контрактных

³ При определенных обстоятельствах автор предпочел бы термин «структурно-объемный сдвиг».

⁴ Можно использовать работы других авторов, например (Тамбовцев, 2008), но, во-первых, они имеют мало отношения к структурной композиции фирмы, во-вторых, мы предпочитаем использовать принцип, именуемый «бритвой Оккама», который позволяет нам прибегнуть в объяснении явления (раскрытию ее сути) к той теории, которая оперирует минимальным набором сущностей и при этом достаточно достоверно его описывает.

⁵ « < ... > фирма будет расширяться до тех пор, пока издержки на организацию одной дополнительной транзакции внутри фирмы не сравняются с издержками на осуществление той же транзакции через обмен на открытом рынке или с издержками на организацию ее через другую фирму. < ... > Но как только рыночная транзакция делается экономичной, становится выгодным разделить производство так, чтобы издержки на организацию дополнительной транзакции в каждой из фирм уравнились» (Коуз, 2007. С. 46-47).

обязательств⁶ в отношении специфических ресурсов и потерями из-за этого же, от снижения стимулов, по сравнению с рыночным механизмом контрактации. Непреодолимой, на наш взгляд, методологической проблемой в работе Уильямсона является то обстоятельство, что его предположение строится на наличии преимуществ внутрифирменной организации контрактации при высокой специфичности ресурсов и отсутствии таковой при их стандартности (Уильямсон, 1996. С. 161-162). Согласно предложенной им модели, для случая, когда в процессе деятельности используются исключительно низко-специфичные и/или стандартные ресурсы, фирма не возникает вовсе или, по крайней мере, не имеет склонности к расширению границ (см. рис. 1) (Уильямсон, 1996. С. 160-166), но это очевидно не так.

В качестве примера приведем ситуацию, сложившуюся в группе «Мечел», являющейся крупнейшей в горнодобывающей и металлургической отрасли вертикально-интегрированной структурой⁷. В ее состав из числа подразделений, расположенных на территории Кемеровской области, входит шесть предприятий по добыче коксующихся углей, а также четыре обогатительные фабрики⁸. Процессы добычи и обогащения не имеют технологической неразрывности, то есть могут осуществляться независимо друг от друга. Ни сами коксующиеся угли (как товар), ни услуги обогащения в Кузбассе высоко-специфическими не являются⁹. Более того, процесс обогащения в Кемеровской области представлен избыточными мощностями как минимум на 450 – 500 тыс. тонн переработки ежемесячно¹⁰, а цена услуги для участников рынка открыта и составляет от 180 до 280 рублей за одну тонну сырья в зависимости от полноты технологического цикла и никогда секретом не являлась¹¹.

Тем не менее, развиваясь, ОАО «Мечел» наращивало параллельно как добычу, так и обогащение, создавая новые в составе группы производственные мощности (предприятия, подразделения). С другой стороны, запасные части, вновь вводимое оборудование, услуги разработки проектной и технической документации и т.д. приобретаются группой на открытом рынке, хотя носят достаточно специфический характер. Этот и многие другие факты не подтверждают предположение О. Уильямсона о преимуществе внутрифирменной контрактации только в связи с возникающими отношениями по поводу специфических ресурсов. Очевидно, есть (и мы беремся это доказать) иные (не связанные со специфичностью ресурса) механизмы, способствующие интеграции элементов в составе фирмы. Мы склонны отнести это недоразумение к тому обстоятельству, что О. Уильямсон

⁶ Повышения достоверности обязательств и снижения угрозы вымогательства. В самом общем смысле снижение трансакционных издержек: выявления альтернатив, заключения контракта, спецификации и защиты прав собственности.

⁷ Стальная группа «Мечел» контролирует около 25% мощностей по обогащению угля в России и занимает второе место по выпуску сортового проката. Официальный сайт раскрытия информации <http://www.mechel.ru/>.

⁸ Предприятия добычи и обогащения в составе группы «Мечел», находящиеся на территории Кемеровской области:

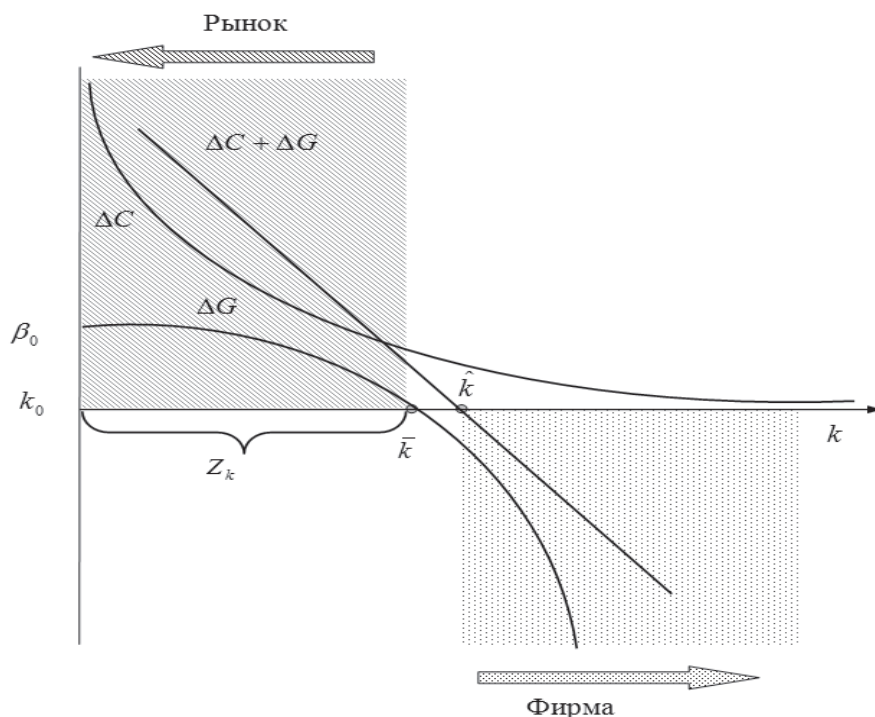
– разрезы «Ольжерасский», «Красногорский», «Сибиргинский»;
– шахты им. В. И. Ленина, «Сибиргинская», «Ольжерасская-Новая»;
– обогатительные фабрики «Томусинская», «Кузбасская», «Сибирь», «Красногорская».

⁹ Безусловно, определенная специфика, связанная с принадлежностью ко вполне конкретной отрасли, а также в связи с наличием особенностей в обогащении различных марок угля имеет место, но предложение такой услуги на территории Кузбасса достаточно широко распространено. Существует целый ряд компаний, чей бизнес сводится к приобретению угля у добывающих предприятий, заказу услуги обогащения и последующей продаже концентрата коксующихся углей коксохимическим и металлургическим компаниям. Именно с такого бизнеса когда-то начиналась деятельность еще одной крупной структуры горнодобывающей и металлургической отрасли – ОАО «Белон». Таким образом, величина специфичности услуги обогащения (по крайней мере, в Кемеровской области) если и не является стандартной (рыночной), то, в любом случае, находится на очень низком уровне.

¹⁰ Собственные расчеты.

¹¹ Технологические циклы могут значительно отличаться по расходам электроэнергии, химических реагентов и затрат труда. Практика заключения контрактов на обогащение, как правило, предусматривает приложение к цене экономически обоснованной калькуляции затрат, а рентабельность услуги не превышает 15-20%. Простой расчет показывает, что экономия издержек от владения собственной фабрикой едва ли составляет 30 – 40 рублей на тонну переработки, что не позволяет окупить ее стоимость даже за 20 лет.

изучает фирму с неизменным объемом выпуска¹², а приведенный выше пример, как и сделанные нами предположения, направлены на рассмотрение динамической (расширяющейся) ее модели. В связи с этим, мы вынуждены признать, что вне зависимости от общности теоретической базы, использованной в работах Коуза и Уильямсона, для исследования феномена торгового дома с точки зрения объемно-структурного генезиса фирмы методологические принципы последнего неприменимы¹³.



k — специфичность активов

$Z_k \equiv [k_0; \bar{k}]$ — область стандартных и низко-специфичных активов

ΔC — разница в издержках производства «для себя» и закупками на рынке

ΔG — разница издержек управления внутрифирменной и рыночной контрактации

$\Delta C + \Delta G$ — сумма разниц производственных и управленческих издержек

Рис. 1. Модель О. Уильямсона. Соотношение производственных и управленческих затрат при внутрифирменных и рыночных закупках

Источник: составлено автором на основе (Уильямсон, 1996. С. 160-166).

Вместе с тем, установка Р. Коуза на связь размеров фирмы и издержек еще

¹² О. Уильямсон в работе «Экономические институты капитализма», предлагая вниманию читателя эвристическую модель, неоднократно указывает, что ее достоверность ограничивается ситуацией, когда объем выпуска остается неизменным:

«Однако с ростом специфичности активов происходит сдвиг предпочтений в пользу внутренней организации. Далее данный тезис будет развит двояко. Сначала примем объем выпуска за константу и допустим, что экономия от масштаба и разнообразия является незначительной (или размер рассматриваемой фирмы таков, что возможности подобной экономии отсутствуют). < ... > Затем предположим, что экономия от масштаба и разнообразия имеет место, но объем выпускаемой продукции остается неизменным (Уильямсон, 1996. С. 160).

«Предположим, что существует компонент, необходимый для выпуска конечной продукции, и что потребность в данном компоненте фиксирована» (Уильямсон, 1996. С. 160).

«Вновь для удобства предположим объем выпускаемой продукции неизменным» (Уильямсон, 1996. С. 162).

¹³ С серьезной критикой в отношении понятия специфичности ресурса (актива) в свое время выступил Сухарев О. С. в работе «Теория контрактов О. Уильямсона и институциональные изменения: Современное виденье агентских взаимодействий» (Сухарев, 2012). Высказанные им сомнения относительно применимости данного понятия, а также неизмеримость специфичности ресурса (актива) могут оказаться еще более серьезной методологической проблемой, чем заявленная выше.

одной транзакции нам кажется весьма перспективной и точно не противоречащей выдвинутым нами предпосылкам. В самом общем виде связь транзакционных издержек с ростом количества элементов (подразделений, предприятий) можно представить так, как это изображено на рис. 2.

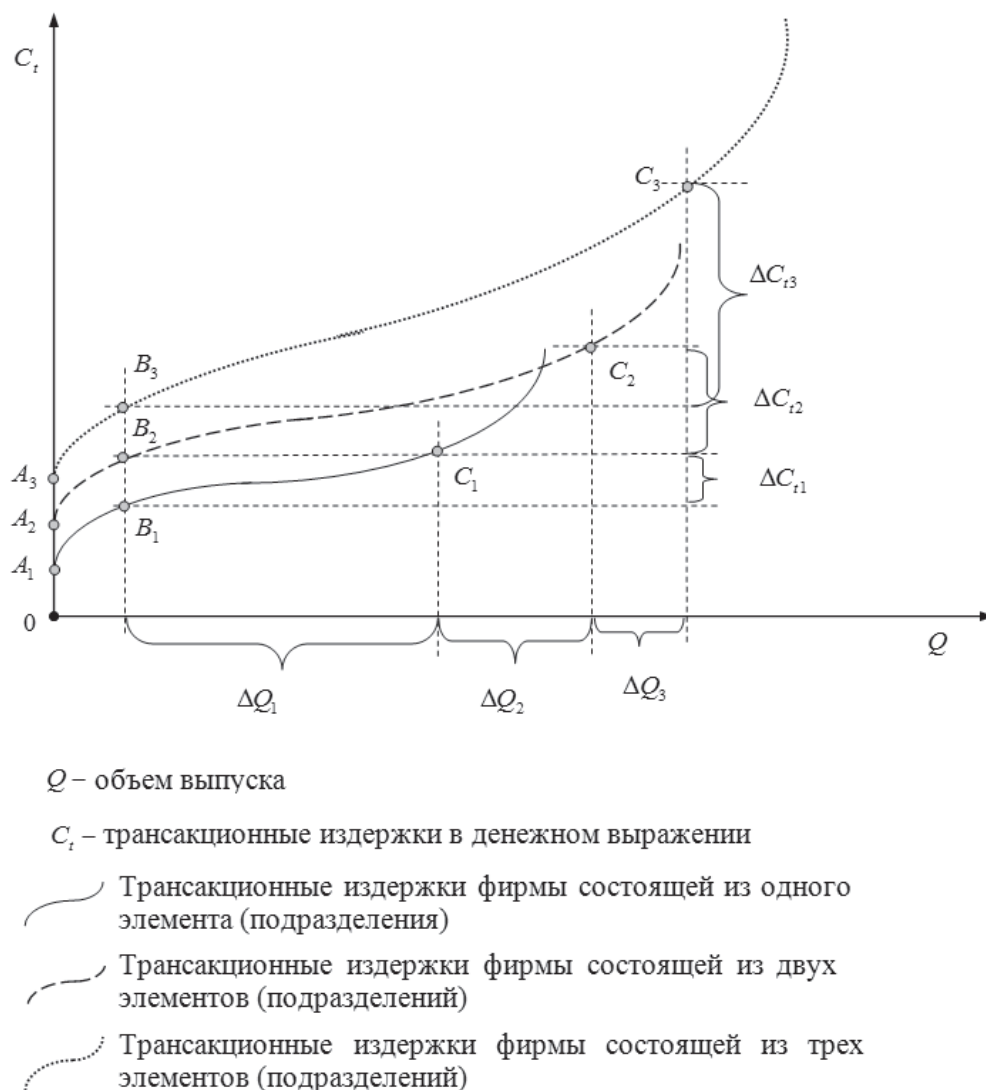


Рис. 2. Связь транзакционных издержек с ростом количества элементов (подразделений) в составе фирмы

Источник: составлено автором.

Следует оговорить сразу, что представленная на рисунке модель имеет ряд ограничений:

1. Ориентация фирмы на экономическую эффективность критично зависит от той среды, в которой она ведет свою деятельность. Так, например, в России, в условиях мягких бюджетных ограничений, она (фирма) может в значительно меньшей степени ориентироваться на показатель экономической эффективности.

2. Рисунок отражает изменение издержек транзакций для фирмы, изменяющей свою структуру посредством включения новых элементов (подразделений) без значимых изменений во внутреннем институциональном устройстве.

3. Представленная модель, предполагает схожесть (подобие) организационного устройства обслуживания транзакций во вновь прибывающих в состав фирмы элементах (подразделениях).

Участок кривой, отражающей изменение стоимости трансакционных издержек по объему выпуска от точки A_n до точки B_n , описывает пропорциональный их рост, что связано с низкой адаптацией контрактации на небольших производственных объемах. Помимо того, повышенный рост трансакционных издержек на малых объемах выпуска также подтверждает два общеизвестных факта: низкую эффективность от объединения для осуществления разовых контрактов и высокую стоимость обучения фирмы при широком разнообразии (относительно объема выпуска) контрактации. Следующий участок (B_n ; C_n) демонстрирует изменение стоимости транзакций на «нормальном» участке динамики объемов выпуска, без резкого их увеличения, что связано с ростом адаптации контрактации вследствие ее стандартизации (повторяемости) и, как следствие, отсутствию требований к дополнительному обучению фирмы. Участок графика, находящийся правее точки C_n , указывает на исчерпание преимуществ при текущем (сложившемся) устройстве обслуживания транзакций фирмы и возникающих требований увеличения количественного и качественного состава персонала, способного обслужить масштаб и разнообразие трансакционных операций.

Схожесть (подобие) организационного устройства обслуживания транзакций во вновь прибывающих в состав фирмы элементов (подразделений), выражается в сопоставимом росте постоянных трансакционных издержек при включении новых элементов. Данный факт находит свое отражение в следующем соотношении $|0; A_1| = |A_1; A_2| = |A_2; A_3|$, а также в почти полной идентичности участков «начального роста» $(A_1; B_1) \equiv (A_2; B_2) \equiv (A_3; B_3)$. Наиболее важным фактом, отраженным на рисунке 2, является факт убывающей отдачи при неизменном институциональном устройстве фирмы от включения в нее новых элементов. Это выражается в сокращении прироста участков «нормального» изменения трансакционных издержек (по объемам выпуска) $\Delta Q_2 > \Delta Q_3$ и повышенным увеличением их переменной части $\Delta C_{i1} < \Delta C_{i2} < \Delta C_{i3}$. Объяснение этого явления состоит в том, что с прибытием каждого нового элемента в состав группы при имеющемся устройстве контрактации возникают (помимо необходимости в организации рыночных транзакций) дополнительные издержки внутригруппового взаимодействия. Соответственно, чем больше по составу группа, тем раньше исчерпывается ресурс «нормальной» адаптации у каждого из вошедших в ее состав элементов.

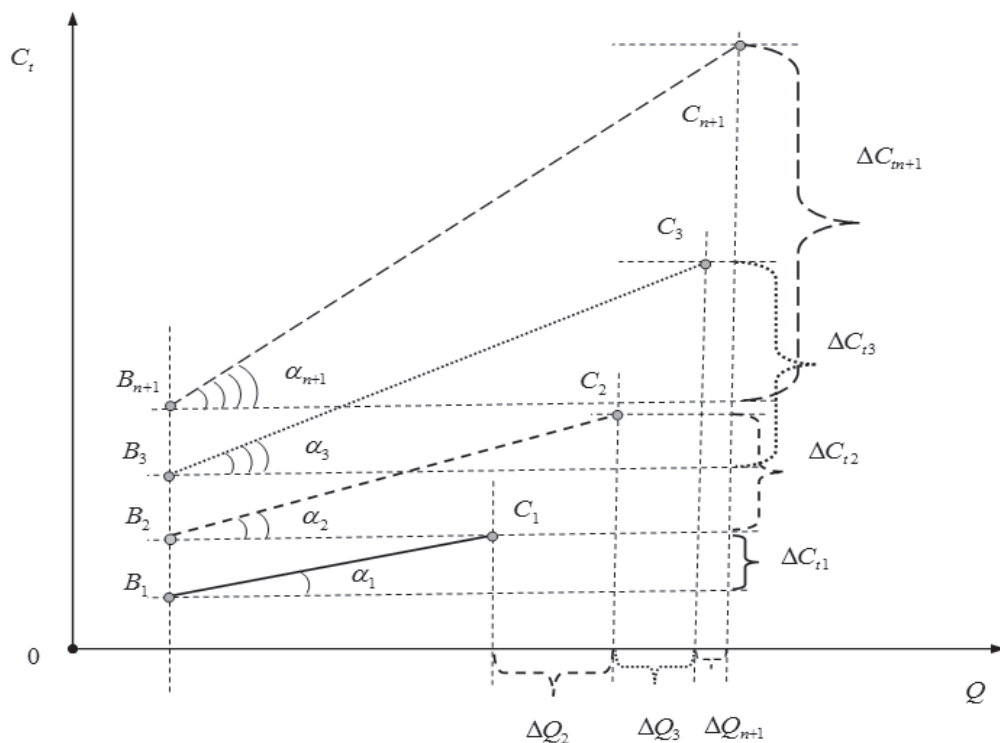
Для более наглядной демонстрации процесса уменьшающейся отдачи от объединения элементов мы предлагаем исключить из рассмотрения неэффективные участки увеличения объемов выпуска (A_n ; B_n) и (C_n ; ∞) в связи с очевидным отсутствием стимулов для фирмы сохранять выпуск в соответствующих масштабах. Связав точки начала и конца эффективного фронта B_n и C_n , прямой линией¹⁴ для выяснения общего характера динамики трансакционных издержек по объему выпуска в группах с увеличивающимся количеством элементов (подразделений) так, как это представлено на рис. 3.

Как это видно из рис. 3, углы наклона a_1, a_2, a_3, a_{n+1} , линий связи описывают в упрощенной форме изменяющийся характер (динамику) трансакционных издержек¹⁵ по объемам выпуска для фирм, включающих от одного до $n+1$ элементов (подразделений). Рост угла наклона наглядно демонстрирует убывающую отдачу от объединения при условии отсутствия институциональных изменений. Более того, на

¹⁴ Аналогичная методика упрощения зависимости до простой линейной связи с успехом применялась автором ранее, в том числе в отношении полной себестоимости (Кириянов, 2013. С. 81).

¹⁵ Общий методический подход к оценке динамики трансакционных издержек и некоторые выводы, сделанные на его основе, опубликованы автором в работах: «Количественная оценка трансакционных издержек: кардиналистский подход» (Кириянов, 2015а. С. 131) и «Количественная оценка трансакционных издержек. Общий методический подход» (Кириянов, 2015б. С. 84-89).

наш взгляд очевидным является тот факт, что при достижении условия $a_{n+1} > 45^\circ$ возникает крайний по форме негативный эффект, состоящий в запретительно-высоком, «залповом» росте издержек трансакций, ведущий к поглощению возможных трансформационных преимуществ объединения. Именно этот момент (поглощения трансформационных выгод) можно считать таким, что еще одну трансакцию выгоднее осуществить на рынке и/или в другой фирме¹⁶.



Q – объем выпуска

C_t – трансакционные издержки в денежном выражении

- Трансакционные издержки фирмы состоящей из одного элемента (подразделения)
- - - Трансакционные издержки фирмы состоящей из двух элементов (подразделений)
- Трансакционные издержки фирмы состоящей из трех элементов (подразделений)
- - - - Трансакционные издержки фирмы состоящей из $n+1$ элементов (подразделений)

Рис. 3. Изменение динамики трансакционных издержек с ростом количества элементов (подразделений) в составе фирмы

Источник: составлено автором/

¹⁶ Ярчайшим примером подтверждающим наш ход рассуждений является ситуация сложившаяся на «АвтоВАЗе» в начале 90-х годов прошлого столетия. При переходе к рыночной экономике, а точнее к отмене командной системы формирования организационной структуры предприятий, гиганту отечественного автопрома потребовалось снизить издержки невероятно громоздкого управленческого аппарата, которые были столь значительны, что даже низкооплачиваемый труд вьетнамских рабочих и бесконечные вливания со стороны государства не могли обеспечить рентабельности производства. Многократные эксперименты с изменением структуры предприятия в конечном итоге привели к тому, что значительная часть производств была выделена в самостоятельные подразделения (юридические лица) и даже разделена территориально.

Следовательно, фирма либо достигла предела своих естественных размеров¹⁷, либо должна предпринять действия по изменению внутренней среды¹⁸ и/или технологии. Поскольку изменения технологии в краткосрочной перспективе произвести чрезвычайно затруднительно, а влияние на внешнюю институциональную среду не представляется возможным¹⁹. Мы склонны предположить, что значительное, если не решающее, значение в этот момент будет иметь внесение в структуру фирмы еще одного элемента, целью создания которого будет не наращивание (тем более, что оно невозможно) трансформационных выгод, но изменение ВНУТРЕННЕЙ институциональной среды посредством создания центра трансакционных издержек (далее ЦТИ). Такого рода элемент должен будет сконцентрировать на своем поле наиболее значимые по объемам участия в себестоимости выпуска группы трансакционные издержки, которые впоследствии им будут снижены за счет эффекта масштаба, специализации персонала, гибкой внутренней структуры.

Эффект от включения в структуру группы ЦТИ продемонстрирован нами на рис. 4.

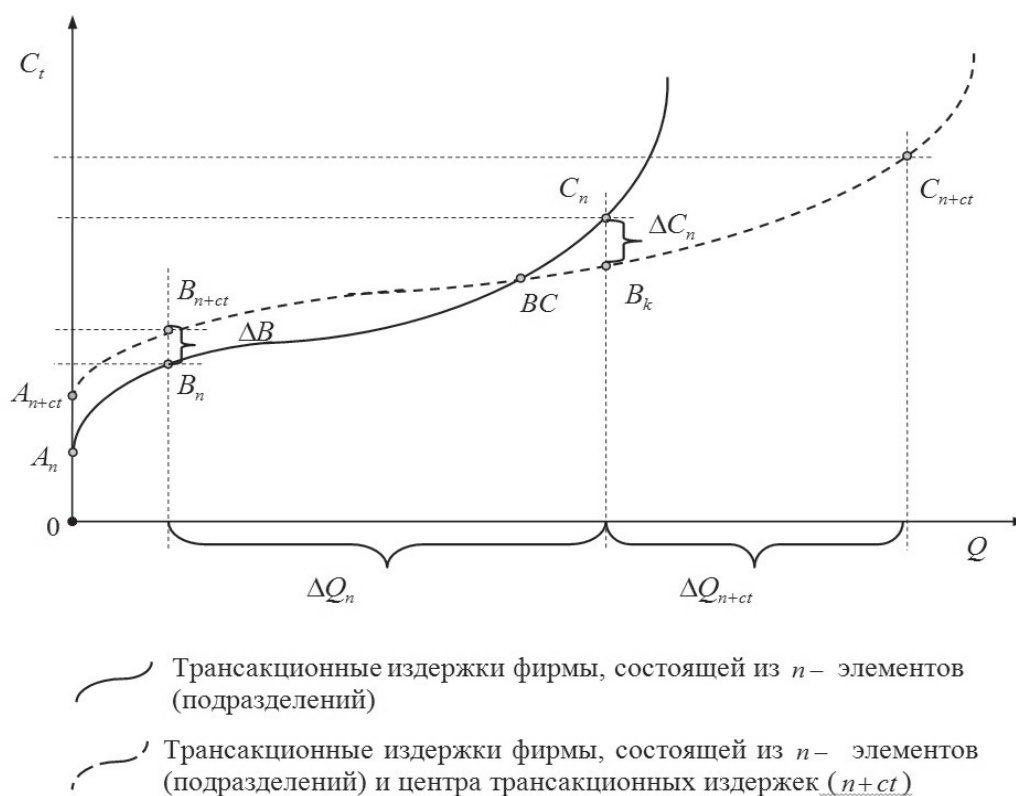


Рис. 4. Связь трансакционных издержек до и после включения в структуру фирмы центра трансакционных издержек

Источник: составлено автором.

¹⁷ Под естественными размерами автор понимает такие размеры, которые ограничены имеющимися: технологией, внешней и внутренней институциональной средой..

¹⁸ Под внутренней средой фирмы будем понимать:

1. Внутреннюю институциональную среду – совокупность правил и факторов внутреннего взаимодействия.

2. Внутреннюю функциональную среду – совокупность взаимодействующих элементов, образующих фирму как имущественный комплекс, ведущий хозяйственную деятельность (Котляров, 2012. С. 56).

¹⁹ Это не совсем так. Крупные корпорации и объединения, особенно нефтегазового и военно-промышленного сектора, постоянно лоббируют свои интересы в правительствах своих стран и стран, включенных в зону интересов. Однако такие издержки настолько высоки, что являются доступными весьма ограниченному кругу субъектов отношений, а результаты лоббирования так мало предсказуемы, что мы посчитали избыточным для исследуемой модели включать влияние фирмы на внешнюю институциональную среду.

На представленном рисунке длина участка $|A_n; A_{n+ct}| \approx |0; A_n|$ демонстрирует необходимость значительных начальных затрат на создание центра трансакционных издержек. Разрыв в переменных трансакционных издержках ΔB указывает на отрицательную эффективность институциональных изменений фирмы на небольших объемах выпуска. Точка BC обозначает исчерпание преимуществ институционального устройства фирмы, в котором отсутствует центр трансакционных издержек. Разрыв ΔC отражает факт наличия премии, на максимальных (без структурных изменений) объемах выпуска, за институциональные изменения от включения в состав группы с количеством элементов n дополнительного элемента – ЦТИ.

Однако наиболее важным, с точки зрения нашего исследования, является участок кривой, $(B_k; C_{n+ct})$ открывающий возможность наращивания трансформационной структуры фирмы за счет включения в ее состав дополнительных производственных единиц вплоть до увеличения объема выпуска на ΔQ_{n+ct} , что соответствует точке исчерпания выгод имеющегося институционального устройства C_{n+ct} . После чего очередное расширение границ окажется возможным только тогда, когда в структуру группы будет включен еще один элемент, соответствующий понятию – центр трансакционных издержек.

Таким образом, нами продемонстрированы **методологические принципы**, способные не только определить границы фирмы, но обеспечить понимание **расширяющейся** ее модели.

Центр трансакционных издержек или феномен торгового дома

Более детальное описание расширяющейся модели фирмы, которую мы связали с включением, по мере возникающей потребности, в ее структуру центров трансакционных издержек, требует от нас произвести классификацию издержек трансакций и оценить долю их участия, по видам, в формировании итогового результата деятельности группы. Поскольку очевидно, что начиная с первого такого элемента и далее, они будут создаваться по мере потребности в снижении издержек трансакций от больших, по доле участия, к меньшим. Этот процесс при условии непрерывного расширения фирмы будет продолжаться до тех пор, пока количество подобных подразделений не потребует столь значительных усилий координации их взаимодействия между собой и с трансформационной частью группы, что очередная трансакция вновь станет дороже рыночного обмена или выяснится, что ее дешевле реализовать в другой фирме²⁰.

Существует несколько основных типов классификации трансакционных издержек, предложенных разными авторами, но в данном случае, не погружаясь в историю и специфику вопроса²¹, мы предлагаем остановиться на типологии описанной А. Е. Шаститко по сути являющейся обзором известных ранее классификаций²², где к трансакционным издержкам отнесены следующие их виды:

- поиска альтернатив;
- осуществления расчетов;
- измерения;
- заключения контракта;

²⁰ Для обозначения этой точки мы предпочитаем использовать терминологическую связку – «бюрократическое поглощение институциональных преимуществ».

²¹ Различия в подходах к классификации трансакционных издержек, как правило, связано с двумя факторами: класс изучаемых институтов (общественные, локальные) и общий авторский подход (Шаститко, 1997. С. 66). Поскольку класс институциональных соглашений нами изначально установлен как локальный – фирма, то все дальнейшее можно отнести лишь к подходам авторов. В задачу данной работы не входит дискуссия по поводу различий авторских взглядов и их эволюции относительно подходов к классификации трансакционных издержек, тем более что на доказательную часть настоящего исследования тонкости в выделении их типов влияния оказать не могут в принципе, что будет нами продемонстрировано далее.

²² В своей работе «Новая институциональная экономическая теория» (Шаститко, 2002) А. Е. Шаститко внимательно изучает работы различных авторов, в итоге предлагая свой обзорный вариант как некоторый развернутый результат анализа и компиляции изученных им работ, что еще раз укрепляет нас в решении в целом отказаться от дополнительного изучения авторских подходов к проблеме классификации трансакционных издержек.

- спецификации и защиты прав собственности;
- оппортунистического поведения (*Шаститко, 2002. С. 234-261*).

Большую часть из них можно смело отнести к издержкам, связанным с закупками сырья и оборудования, а также реализацией продукции, работ (услуг)²³, то есть непосредственно относящихся к деятельности «Торгового дома». Масштабность трансакционных издержек, находящихся в поле деятельности «Торгового дома», подтверждается замечанием, сделанным Р. Коузом: «Очевиднейшая из издержек «организации» производства с помощью ценового механизма состоит в выяснении того, каковы же соответствующие цены. Издержки на это могут быть сокращены благодаря появлению специалистов, которые станут продавать эту информацию, но их нельзя устранить вовсе. Следует принять во внимание также издержки на проведение переговоров и заключение контракта на каждую трансакцию обмена, что неизбежно на рынке» (*Коуз, 2007. С. 41*). Вероятнее всего, что после достижения группой определенного размера, соответствующего точке исчерпания преимуществ сложившегося институционального устройства, а также позволяющего произвести определенные затраты на создание нового, но не трансформационного элемента, функции специалиста, владеющего информацией о ценах, ведущего переговоры и обеспечивающего заключение контрактов может, должен и будет выполнять «Торговый дом».

При более внимательном рассмотрении функций «торгового дома» несложно убедиться в том, что исполняя заявки трансформационных подразделений, касающихся снабжения²⁴, проводя единую политику фирмы в отношении формирования цен на приобретаемое сырье и отгружаемую продукцию, осуществляя полное (зачастую и юридическое) сопровождение контрактов от *ex ante* до *ex post*, по сути, «торговый дом» берет на себя **не функции обеспечения и сбыта, но масштабного внутригруппового аутсорсинга трансакционных издержек** (то есть на внутригрупповой аутсорсинг берется обслуживание трансакций, вследствие чего и возникает их масштабное (на масштабе) поглощение) **связанных с внешними коммуникациями**²⁵. Стоит обратить особое внимание, на тот факт, что «торговым домом» обеспечивается аутсорсинг издержек трансакций внешнего взаимодействия, но при этом он (как еще один элемент группы) генерирует трансакционные издержки внутреннего взаимодействия, порождая своим существованием дополнительные бюрократические ограничения и противоречия. Секрет феномена «торгового дома» состоит в том, что первоначальные затраты на его создание, а также суммарные издержки порождаемых им внутренних бюрократических процедур, несопоставимо малы по сравнению с экономией, достигнутой от концентрации трансакций и издержек, с ними связанных, в пределах одного специализированного подразделения. Экономия от концентрации трансакций в пределах одного подразделения достигается не только за счет эффекта масштаба, но и в результате возможности унификации внутригруппового контракта по отношению к «торговому дому», а также обеспеченных естественным способом: ускоренной адаптации к меняющимся условиям контрактации и высокой способности персонала к обучению, возникающих вследствие его (подразделения) специализации. Тем не менее, при всех выявленных достоинствах не стоит забывать о главном – высокая концентрация трансакций достигается лишь при условии достаточного объема выпуска, что делает существование «торгового дома» абсолютно бессмысленным и даже вредным в случае

²³ Вне всяких сомнений к таковым относятся издержки: поиска альтернатив, осуществления расчетов, заключения контрактов, спецификации и защиты прав собственности.

²⁴ Автор считает необходимым заострить внимание читателя на том факте, что «Торговый дом» за редчайшим исключением не определяет номенклатуру заказа, а лишь с максимально возможной эффективностью (наиболее низкие цены при максимально отсроченных платежах) обеспечивает исполнение заявки трансформационной группы. Все прочие рассуждения относительно эффективности обеспечения снабжения, так или иначе, останавливаются на выполнении той группы функций, которую смело можно отнести к трансакционным (*Антонов и Иванова, 2015*).

²⁵ Таким образом, возникновение «торгового дома» можно и следует объяснять не с позиций конкретных классов трансакционных издержек, а их базовой принадлежности к области внешних или внутренних коммуникаций. Поскольку первые куда значительнее по доле участия, чем вторые (*Коуз, 2007. С. 41*).

снижения последнего. В дополнении необходимо отметить, что не только достаточный объем выпуска, но и перспективы расширения трансформационной части группы являются определяющими стимулами включения в ее структуру центра трансакций, так как наибольший по размерам эффект от создания ЦТИ открывается не в имеющейся структуре фирмы (разрыв кривых ΔC_n , рис. 4), а в возможности ее развития в виде расширения трансформационной части (расширение границ на объем выпуска ΔQ_{n+ct} , рис. 4.).

Трансакционные издержки, фирма и экономическая организация

По мере расширения компании возникает необходимость передачи во внутренний аутсорсинг других видов трансакционных издержек, которые, будучи незначительными при количестве элементов в составе группы n , могут оказаться определяющими при достижении ею размеров $n+m$ ²⁶. Так возникает управляющая компания, концентрирующая в своем поле издержки измерения и распределения вознаграждения²⁷, а позже казначейство, специализирующееся на трансакциях осуществления расчетов²⁸. В самом общем смысле расширяющаяся фирма с введением в группу ЦТИ приобретает признаки сознательно конструируемой экономической организационной структуры, то есть такого объединения лиц, которое формируется и развивается не просто на основе снижения трансакционных издержек, но сознательного конструирования структуры элементов, подразумевающей динамическое (по мере расширения границ) подключение специализированных подразделений, имеющих исключительно трансакционный профиль, что позволяет расширить возможности получения преимуществ от расширения трансформационной части.

Изменение внутренней структуры фирмы, в таком случае, можно рассматривать как следующую стадию ее развития от классической фирмы включающей, как правило, небольшое количество элементов каждый из которых самостоятельно обслуживает издержки трансакций до интегрированной группы²⁹, где обслуживание трансакций осуществляется специализированными подразделениями, а сама интеграция определяется как минимум на двух уровнях:

1. Владельческий и/или технологический уровень³⁰.
2. Структурно-композиционный уровень.

Если владельческий и/или технологический уровень интеграции знаком, как на общем бытовом уровне, так и хорошо изучен в пределах неоклассической школы, то структурно-композиционный уровень представляющей из себя объединение на основе сознательно создаваемой композиции за счет включения ЦТИ очевидно требует дополнительного всестороннего изучения. Изучение вопросов связанных с внутренней композицией интегрированных групп на наш взгляд следует производить в контексте концепции расширяющейся фирмы включающей в себя как

²⁶ Тем более что трансакционные издержки по доле участия превосходящие те, что в настоящий момент сдерживают расширение границ фирмы, уже переданы в ранее сформированные ЦТИ, например, «Торговый дом».

²⁷ «К экономической организации предъявляются два основных требования – она должна измерять производительность факторов, а также распределять вознаграждения» (Alchian and Demsetz, 1972. P. 777).

²⁸ Разумеется, именно такая последовательность формирования ЦТИ по трансакционным профилям не является выявленной автором закономерностью, тем не менее, это наиболее часто встречающийся тип эволюции, приведенный в качестве самого общего примера, что никак не сказывается на общей концепции изложения.

²⁹ Примененный термин «интегрированная группа» не является общеупотребительным и включен автором в текст в качестве *рабочего определения*. В связи, с чем автор считает необходимым отметить, что под интегрированной группой в контексте данной работы понимает сознательно конструируемую совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих по установленным правилам лиц осуществляющих хозяйственную деятельность, включающую в себя один и более центров тансакционных издержек. Именно сознательное конструирование внутренней структуры (Котляров, 2012. С. 56) с учетом снижения трансакционной нагрузки за счет специализированных подразделений, выделяет интегрированную группу среди прочих объектов экономической реальности.

³⁰ На этом уровне осуществляется объединение лиц и в классической фирме имеющей небольшое количество элементов.

минимум два этапа³¹:

1. Классическая фирма – низкая степень интеграции³² элементов. Объединение трансформационных единиц со схожим институциональным устройством.

2. Интегрированная группа – возрастающая степень интеграции элементов, увеличивающаяся за счет преимуществ институционального устройства, в основе которого лежит внутренний аутсорсинг трансакционных издержек специализированными подразделениями с целью расширения трансформационного пространства.

Приведенные выше рассуждения позволяют нам сделать некоторые выводы, а именно:

1. Качественный анализ, с точки зрения экономической теории, объектов, соответствующих понятию фирма, невозможен без проникновения во внутреннюю структуру объекта.

2. Для более полного понимания содержания понятия фирма и связанных с ним явлений предпочтительным является подход, основанный на динамических (изменяющихся во времени и пространстве) умозрительных моделях.

3. Изучение динамических умозрительных моделей фирмы требует нового типа классификации, соответствующей различным стадиям заполнения фирмой производственного и коммерческого пространства, а также связанных с этим внутренних институциональных изменений.

4. Изменение размеров фирмы связано не только и не столько со стремлением снизить трансакционные издержки, сколько с необходимостью подобрать (использовать) наиболее соответствующие ее будущему размеру институты³³, а также возможностью реализовать последние в соответствии с требованиями: превышения затрат на их смену будущими трансформационными выгодами.

5. Изучение типов институционального устройства различных стадий расширяющейся фирмы представляется наиболее плодотворным в направлениях:

5.1. Поглощения (исчерпания) преимуществ имеющегося институционального устройства.

5.2. Замены имеющихся институтов на соответствующие будущему размеру фирмы.

5.3. Способности фирмы сменить текущий тип институционального устройства на новый. Оценку способности следует производить с точки зрения высокой стоимости смены институтов и адекватного затратам на их смену возможного расширения трансформационной части.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Антонов Г. Д. и Иванова О. П. (2015). Методика оценки эффективности управления снабжением в холдингах // *Успехи современного естествознания*, № 1, с. 235-239.

Кирьянов И. В. (2013). Моделирование себестоимости в производственной сфере: элементарные задачи // *Сибирская финансовая школа*, № 1, с. 78-85.

Кирьянов И. В. (2014а). Моделирование высоко-интегрированных

³¹ Подтверждение справедливости выбранной методологии подтверждается работами других исследователей, имеющих предметное отношение к экономической теории так, например, А.Е. Шаститко в своей работе «Экономическая теория организаций» отмечает: «Наконец, ключевая характеристика организации как системы предполагает ее анализ в контексте соотношения состава (совокупности элементов) и структуры (совокупности отношений между элементами)» (Шаститко, 2007. С. 12).

³² В данном случае под степенью интеграции подразумевается количество элементов включенных в структуру фирмы. Так, для классической фирмы их (элементов) количество невелико, для экономической организации может составлять десятки и даже сотни подразделений, как это имеет место быть в уже упомянутой выше стальной группе «Мечел». Более подробно вопросы интеграции рассмотрены автором в (Кирьянов, 2014б).

³³ Аналогичной точки зрения придерживается Джеффри Ходжсон, что нашло отражение в его работе «Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории» (Ходжсон, 2003. С. 373-378).

корпораций: От неоклассики к неоинституционализму // *Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент*, № 4, с. 171-187.

Кириянов И. В. (2014б). Моделирование финансов высокоинтегрированных структур: формализация задачи // *Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики*, № 6, с. 194-208.

Кириянов И. В. (2015а). Количественный анализ транзакционных издержек: кардиналистский подход // *Проблемы теории и практики управления*, № 3, с. 127-137.

Кириянов И. В. (2015б). Количественная оценка транзакционных издержек. Общий методический подход // *Вестник НГУЭУ*, № 1, с. 78-101.

Котляров И. Д. (2012). Внутренняя и внешняя среда фирмы: Уточнение понятий // *Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством*, № 1, с. 56-61.

Котляров И. Д. (2014). Иерархия, рынок, гибрид: попытка разграничения // *Управление экономикой: методы, модели, технологии. Четырнадцатая международная научная конференция: сборник научных трудов. Уфа*, с. 166-167.

Коуз Р. (2007). Фирма, рынок и право. М.: Новое издательство.

Попов Е. и Симонова В. (2015). Влияние специфичности активов на межфирменные соглашения // *Общество и экономика*, № 1-2, с. 118-135.

Сухарев О. С. (2012). Теория контрактов О. Уильямсона и институциональные изменения: Современное виденье агентских взаимодействий // *Журнал экономической теории*, № 3, с. 84-95.

Тамбовцев В. Л. (2008). Стейкхолдерская теория фирмы в свете концепции режимов собственности // *Российский журнал менеджмента*, Т. 6, № 3, с. 3-26.

Уильямсон О. И. (2010). Аутсорсинг: транзакционные издержки и управление цепями поставок // *Российский журнал менеджмента*, Т. 8, № 1, с. 71-92.

Уильямсон О. И. (2009). Теория фирмы как организационной структуры: От теории выбора к теории контрактов // *Экономическая политика*, № 6, с. 111-134.

Уильямсон О. И. (1996). Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат.

Ходжсон Д. (2003). Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М.: Дело.

Шаститко А. Е. (1997). Транзакционные издержки // *Вопросы экономики*, № 7, с. 65-76.

Шаститко А. Е. (2002). Новая институциональная экономическая теория. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС.

Шаститко А. Е. (2007). Экономическая теория организаций. М.: ИНФРА-М.

Alchian A. A. and Demsetz H. (1972). Production, Information Costs, and Economic Organization // *The American Economic Review*, vol. 62, no. 5, pp. 777-795.

REFERENCES

Alchian A. A. and Demsetz H. (1972). Production, Information Costs, and Economic Organization. *The American Economic Review*, vol. 62, no. 5, pp. 777-795.

Antonov G. D. and Ivanova O. P. (2015). A method of evaluation of procurement effectiveness in holdings. *ADVANCES IN CURRENT NATURAL SCIENCES*, no. 1, pp. 235-239. (In Russian).

Coase R. (2007). The Firm, the Market and the Law. Moscow, New [Novoye izdatel'stvo] Publ. (In Russian).

Hodgson G. (2003). Economics and Institutions: A manifesto for a Modern Institutional Economics. Moscow, Cause [Delo] Publ. (In Russian).

Kiryanov I. V. (2013). Modelling production cost in industry: elementary problems. *Siberian Financial School*, no. 1, pp. 78-85. (In Russian).

Kiryanov I. V. (2014a). Modeling of highly integrated corporations: from

neoclassic to neoinstitutionalism. *Scientific Journal of NRU ITMO. Series Economics and Environmental Management*, no. 4, pp. 171-187. (In Russian).

Kiryanov I. V. (2014b). Modeling of finance of highly integrated structures: formalization of the problem. *Multi-level Social Reproduction: Theory and Practice*, no. 6, pp. 194-208. (In Russian).

Kiryanov I. V. (2015a). Quantitative analysis of transaction cost: a cardinalist approach. *The International Journal Theoretical and Practical Aspects of Management*, no. 3, pp. 127-137. (In Russian).

Kiryanov I. V. (2015b). Quantitative evaluation of transaction cost. General methodological approach. *Vestnik of NSUEM*, no. 1, pp. 78-101. (In Russian).

Kotliarov I. D. (2012). Company's internal and external environment: a clarification. *Proceeding of Higher Schools*, no. 1, pp. 61. (In Russian).

Kotliarov I. D. (2014). Hierarchy, market, hybrid: an attempt at delimitation // *Management of Economy: Methods, Models, Technologies. XIVth International Scientific Conference: Coll. of Papers*. Ufa, pp. 166-167. (In Russian).

Popov E. and Simonova V. (2015). Assets specificity's impact on interfirm agreements. *Society and Economics*, no. 1-2, pp. 118-135. (In Russian).

Shastitko A. Ye. (1997). Transaction Cost. *Voprosy Ekonomiki*, no. 7, pp. 65-76. (In Russian).

Shastitko A. Ye. (2002). New institutional economic theory. Moscow, Publ. House of Economic Faculty of MSU, TEIS. (In Russian).

Shastitko A. Ye. (2007). Economic theory of organizations. Moscow, INFRA-M Publ. (In Russian).

Sukharev O. S. (2012). Oliver Williamson's theory of contracts and institutional changes: Modern view of agents interactions. *Russian Journal of Economic Theory*, no. 3, pp. 84-95. (In Russian).

Tamboutsev V. L. (2008). Stakeholder's theory of firm from the point of view of concepts of ownership models. *Russian Management Journal*, vol. 6, no. 3, pp. 3-26. (In Russian).

Williamson O. E. (1996). Economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting. St. Petersburg, Lenizdat Publ. (In Russian).

Williamson O. E. (2009). The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract. *Ekonomicheskaya Politika*, no. 6, pp. 111-134. (In Russian).

Williamson O. E. (2010). Outsourcing: transaction cost economics and supply chain management. *Russian Management Journal*, vol. 8, no. 1, pp. 71-92. (In Russian).

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСУРСНОЙ ЭКОНОМИКЕ*

РУЦКИЙ ВЛАДИСЛАВ НИКОЛАЕВИЧ,

*кандидат экономических наук,
доцент научно-учебной лаборатории
институциональных исследований в экономике
кафедры экономических теорий,
Сибирский федеральный университет, г. Красноярск
email: rootskey.vn@gmail.com*

ПЫЖЕВ ИГОРЬ СЕРГЕЕВИЧ,

*кандидат экономических наук,
доцент, руководитель научно-учебной лаборатории
институциональных исследований в экономике
кафедры экономических теорий,
Сибирский федеральный университет, г. Красноярск
email: igsep@yandex.ru*

В статье обосновывается необходимость перехода к мобилизационной модели «тройной спирали» (стратегическое партнерство науки и образования, бизнеса и власти, населения). Инновации как продукт предпринимательства пронизывают систему отношений сверху донизу – от более рациональных способов ведения домашнего хозяйства и до проектных механизмов государственного регулирования экономики. Вместе с тем на теоретическом уровне остается малоизученной связь инноваций как функции предпринимательства и предпринимательства как социального феномена в системе институциональных отношений «бизнес-власть-общество». Современная российская экономика носит черты «анклавной двойственной экономики» с изолированным экспортно-ориентированным сырьевым сектором. Инновационные предприниматели не становятся акторами изменений из-за слабой защищенности прав собственности, манипулируемого государства, слабых санкций за рентоискательство. С трудом происходит переход от инновационной системы «технологического толчка» (фундаментальные знания по заказу государства) к инновационной системе «рыночной тяги» (инновации по заказу бизнеса) в рамках Y-матрицы конкурентной институциональной среды. Более целесообразен переход к мобилизационной модели «тройной спирали» (стратегическое партнерство науки и образования, бизнеса и власти, населения) в соответствии с X-матрицей кооперативной институциональной среды редистрибуции. Это позволит сформировать необходимые механизмы обмена недостающими явными знаниями (для имитаторов инноваций) и неявными знаниями (для чистых инноваторов) в межотраслевых технологических цепочках. Для разработки институциональных изменений, соответствующих реальным потребностям участников инновационных

* Результаты исследования получены при выполнении научного проекта «Взаимосвязь между типами предпринимательства и вариантами экономического развития региона «ресурсного типа»: качественная характеристика и количественная оценка» по гранту Федерального государственного бюджетного учреждения «Российский фонд фундаментальных исследований» № 15-06-04998 А.

процессов, требуется формальный анализ типа экономического развития региона через оценивание его ключевых сфер, выявление и моделирование преобладающего типа предпринимательства, а также определения взаимосвязи между типом развития и типом предпринимательства в институциональной среде.

Ключевые слова: предпринимательство; анклавная двойственная экономика; инновации; институты; рутин; институциональные матрицы

INSTITUTIONAL PROBLEMS AND DEVELOPMENT PERSPECTIVES INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP IN RESOURCE ECONOMICS*

RUTSKIY VLADISLAV N.,

*Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,
Research-Educational Laboratory for Institutional Studies in Economics,
Department «Economic Theories»,
Siberian Federal University, Krasnoyarsk,
email: rootskey.vn@gmail.com*

PYZHEV IGOR S.,

*Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,
Head of Research-Educational Laboratory for Institutional Studies
in Economics, Department «Economic Theories»,
Siberian Federal University, Krasnoyarsk,
email: igsep@yandex.ru*

The paper justifies the necessity to transit towards the mobilization model "triple helix" (strategic partnership of science and education organizations, business and government, the public). Innovation as a product of entrepreneurship permeate the system of relations from top to bottom – from more efficient ways of doing home Ho households, and to design mechanisms of state regulation of the economy. However, at the theoretical level, the relationship remains poorly studied in-novations as a function of entrepreneurship and entrepreneurship as social phenomenon in the system of institutional relations "business-authorities-society". Modern russian economy has features of "dual enclave economy" with isolated more productive export-oriented resource sector. Innovative entrepreneurs do not become actors of change because of weak protection of property rights, manipulated state, weak sanctions for rent-seeking. The transition from innovative system "technology push" (fundamental knowledge on demand of state) towards innovation system "market pull" (innovations on demand of business) is complicated within Y-matrix of competitive institutional environment. It could turn out to be more effective to transit to the mobilization model "triple helix" (strategic partnership of science and education organizations, business and government, the public) in compliance with X-matrix of cooperative institutional environment of redistribution. This will allow to create the necessary mechanisms for the exchange of missing codified knowledge (for those who imitate innovations) and tacit knowledge (for pure innovators) in the cross-sectoral technological chains. The design of institutional change in compliance with real needs of participants of innovative processes requires formal analysis of the region economic development type through

* Results of the study are achieved during the conduction of research project "The Relationship between the Types of Entrepreneurship and Options of Economic Development of the "Resource Type Region": Qualitative Characteristics and Quantitative Assessment" funded by the grant of Federal State-Funded Institution "Russian Foundation for Basic Research" No 15-06-04998 A.

assessing its key spheres, revealing and modeling prevailing type of entrepreneurship as well as identifying the relationship between development type and entrepreneurship type within institutional environment.

Keywords: *entrepreneurship; dual enclave economy; innovation; institutions; routines; institutional matrices*

JEL: *B52, L26, O30.*

Постановка проблемы

Дефицит экономических ресурсов и необходимость их комбинирования в условиях неопределенности и обострения конкуренции делает фигуру предпринимателя ключевым актором на всех уровнях организации современной экономики. Не только в условиях чистой рыночной институциональной среды малых и крупных корпораций, но и в централизованной институциональной среде крупных корпораций, некоммерческих организаций и даже органов государственной власти и местного самоуправления наилучшие результаты демонстрируют подразделения и сетевые структуры, основанные на предпринимательстве как способе раскрытия потенциала неопределенности через обучение и непрерывные изменения.

Инновации как продукт предпринимательства пронизывают систему отношений сверху донизу – от более рациональных способов ведения домашнего хозяйства и до проектных механизмов государственного регулирования экономики. Вместе с тем на теоретическом уровне остается малоизученной связь инноваций как функции предпринимательства и предпринимательства как социального феномена в системе институциональных отношений «бизнес-власть-общество». С другой стороны, проводимая в настоящий момент политика стимулирования инновационного предпринимательства не приводит в России к качественным сдвигам в структуре добавленной стоимости, завоеванию бизнесом национальных и мировых рынков. Учитывая кризисную повестку дня и необходимость диверсификации ресурсной экономики России, исследование проблем развития предпринимательства особенно актуально.

Инновационное предпринимательство

Инновационная функция является одной из немногих устоявшихся характеристик предпринимателя как предмета экономического исследования (Bonnet and Cussy, 2010. P. 40) представляющая собой процесс реализации основного мотива предпринимателя – извлечения сверхнормативной прибыли путем отыскания и внедрения уже существующих (имитация нововведений) или создания новых конкурентных преимуществ (создание нововведений) на уровне отдельной фирмы, рынка или экономики. В основе понимания сущности предпринимателя-инноватора лежит гипотеза Й. Шумпетера (Шумпетер, 2007) о «созидательном разрушении» предпринимателем существующей структуры отношений путем инноваций как рекомбинации явных и неявных знаний о существующих технологиях (чаще всего, в рамках новой организационной структуры фирмы) и «созидательном накоплении» рутинизированной фирмой кодифицированных знаний при создании новых технологий.

Развитие современных исследований инновационной функции предпринимателя основывается на введенных С. Уинтером и Р. Нельсоном (Nelson, Winter, 1977) понятиях технологических режимов (комплекс научных знаний, инженерных навыков и практик, технологий и процедур производственного процесса, продуктовых характеристик, институтов и объектов инфраструктуры, обеспечивающих разрешение задач бизнеса) и естественных траекторий (направлений вероятного решения задач), впоследствии развившихся в различные концепции теоретического и прикладного характера. На основе анализа рыночных структур и отраслевой динамики С. Уинтер выделил два основных шумпетерианских типа фирм (технологических режимов): собственно,

предпринимательский и рутинизированный (*Malerba and Orsenigo, 1993*).

В рамках предпринимательского технологического режима происходит «созидательное разрушение» (распространение инноваций), ситуация, когда вход на рынок относительно свободен, наблюдается низкая концентрация инноваций (в роли инноваторов небольшие и новые фирмы), популяции фирм стремительно обновляются. В этих условиях конкурентные преимущества обеспечиваются неявными знаниями (практики, навыки, ноу-хау и пр.), а способом защиты интеллектуальной собственности выступает обеспечение режима секретности. Кратковременная монополия с инновационной сверхприбылью быстро разрушается, так что инновации остаются случайными.

В рамках рутинизированного режима происходит «созидательное накопление» (углубление инноваций), ситуация, когда барьеры входа на рынок высоки, а инноваций высоко концентрированы (инноваторы – крупные и сложившиеся фирмы, зачастую, доминирующие на рынке), популяция фирм стабильна и специализирована, имеет устойчивые организационные структуры и высоко рутинизированные процессы (*Castellacci, 2006*). Конкурентные преимущества обеспечиваются явными, кодифицированными знаниями, которые накапливаются благодаря программам исследований и разработок и защищаются при помощи патентов. Генерация новых знаний обеспечивается аккумуляцией прошлого опыта фирм (*Brusoni, Cefis and Orsenigo, 2006*). Именно рутинизированный технологический режим лежит в основе распространенных макроэкономических оценок степени инновационности национальных экономик, осуществляемых международными организациями, поскольку в основе таких оценок лежат показатели расходов на НИОКР и количества патентов (*Руководство Осло, 2006; Юданов, 2012*).

Существуют и другие трактовки предпринимательского и рутинизированного режимов – инноваторство, креативность, добровольность и имитация, адаптивность, вынужденность, соответственно (*Bonnet and Cussy, 2010*).

Субъектами режимов «созидательного разрушения» и «созидательного накопления» выступают предприниматели производительного типа (способствующие росту общественного продукта), которые формируют цепочки создания стоимости – от проведения фундаментальных научных исследований до распространения инноваций и удовлетворения спроса на продукцию, и взаимодействуют путем конкуренции и сотрудничества, что способствует росту общественного благосостояния. Помимо этого, в условиях эволюционирующей экономики существует эксплуататорский тип предпринимательства, который выступает предметом современных исследований институциональной экономики при анализе «рентоискательства» («rent-seeking») (*Krueger, 1974*), которое противопоставляется поиску прибыли («profit-seeking»). При рентоориентированном поведении субъекты экономики (индивиды и организации) стремятся извлечь выгоду в виде экономической ренты (платы за ограниченный ресурс), инвестируя в возможности эксплуатации и манипулирования контрагентами, в частности, на политических рынках.

Таким образом, инновационного предпринимателя можно определить, как субъекта, раскрывающего потенциал неопределенности внешней среды фирмы для создания стоимости и нацеленного на мутации стратегических и тактических рутин (устойчивых образцов поведения) фирмы в ходе созидательного разрушения» технологического уклада экономики новыми знаниями в неявной форме.

Институциональная среда инновационного предпринимательства

В современных условиях развитых экономик успешность предпринимателя-инноватора и всей инновационной системы той или иной страны определяется новым качеством инновационной функции. Создание, внедрение или тиражирование инноваций становится ключевым фактором успеха в глобальной экономике знаний и способствует одновременной специализации и интеграции

фирм. Инновации не ограничиваются технологическими нововведениями (характерными для рутинизированного технологического режима), но распространяются на все большее число видов предпринимательской деятельности, более характерных для предпринимательского технологического режима (процессные, маркетинговые, организационные, экологические и пр. инновации) (*Руководство Осло, 2006. С. 55*). Успешность инноваций определяется не столько их принадлежностью к тому или иному виду, сколько способностью предпринимателя и созданной им организационной структуры к обучению, извлечению выгод из новых явных и неявных знаний (*Марч, 2005*). Инновации формируют и особую общественно значимую (распределенную на межотраслевом уровне) прибыль – так называемую «возрастающую отдачу» от новых технологий (*Вольчик В. В. и Кривошеева-Медянцева Д. Д., 2015*).

В связи с тем, что влияние инноваций распространяется за пределы отдельной фирмы, отрасли, рынка, для понимания причин успеха или провалов инновационного предпринимательства недостаточно узкое понимание среды как «популяции фирм». Необходимо моделирование институциональной характеристики предпринимателя в среде соответствующего взаимодействия власти, бизнеса и общества. Мы определяем следующие ключевые компоненты институциональной характеристики предпринимателя-инноватора (*Руцкий, Пыжев и Ферова, 2013*):

Субъекты среды предпринимательства (связанные группы специальных интересов) – социальные субъекты (основа предпринимательства и спроса на инновационные продукты), хозяйственные субъекты (механизмы распоряжения ресурсами и добавленной стоимостью, созданной инновациями), публичные субъекты (формирование национальной и региональных инновационных систем).

Социальные характеристики предпринимателя – социальные ментальные модели предпринимательства, такие как целеполагание, склонность к риску и рациональности, адаптивность, особенности мотивации (преобладание внутренней, результативной, или внешней, атрибутивной, нацеленности);

Трансакционные издержки предпринимательской деятельности – абсолютные (стимулы и барьеры, степень защищенности прав собственности) и относительные (относительная рентабельность отраслей и видов деятельности):

Отраслевые характеристики технологического режима предпринимательства – технологические возможности (потенциальный масштаб выгод от инвестиций в инновации), условия присвоения инновационной ренты (действенность патентной защиты, режим коммерческой тайны и пр.), кумулятивность технологий и знаний (явность, комплексность, универсальность).

Институциональные ограничения и стимулы инноваторам в национальной и региональных инновационных системах – величина и структура спроса на инновации (емкость рынков, возможности кооперации и конкуренции в отраслях и между отраслями); величина и структура предложения инноваций (масштаб деятельности, возможности кооперации и конкуренции чистых инноваторов, внедренческих фирм, имитаторов и обслуживающих фирм в отраслях и между отраслями); стимулы инноваций (макроэкономическая стабильность и горизонт планирования, меры прямой государственной поддержки и санкции за рентоискательство); качество инфраструктуры (доступ и качество традиционной инфраструктуры, наличие и эффективность инфраструктуры инноваций).

Если анализировать происходящие в мировой экономике изменения, то с одной стороны, инновационная функция все более декомпозируется – на технологических, маркетинговых и организационных нововведениях глубже специализируются различные инноваторы (*Юданов, 2012*). Крупные сложившиеся корпорации-инноваторы концентрируются на «созидательном накоплении» кодифицированных рутинизированных знаний (преимущественно технологических). Малые и средние фирмы осуществляют «созидательное разрушение» кодифицированного знания путем мутации рутин – нащупывания новых неявных умений и практик, нивелирующих эффективность сложившихся текущих и

стратегических рутин. В этом проявляется специфическая роль чистых инноваторов в современной рыночной экономике, призванных искать и создавать новые рыночные ниши за счет организационной перестройки, адаптации маркетинга, учета экологических стандартов.

С другой стороны, инновации всех трех типов интегрируются в ходе конкурентной или кооперативной координации инноваторов, зачастую на межотраслевом или даже межсекторном уровне (Лундвалл, 2007. С 17-40). Так крупные инноваторы, внедряющие собственные или приобретенные технологии, зачастую восполняют дефицит организационных и маркетинговых инноваций за счет корпоративных слияний, стремясь заполучить новую продукцию или даже сегмент рынка «под ключ» (Castellacci, 2010). В свою очередь развитие малого инновационного предпринимательства становится невозможным без стратегического партнерства с сектором средних инновационных фирм – «газелей» (Юданов, 2012), наиболее компетентных в обслуживании новых сегментов рынка. Важной задачей государственной политики становится формирование и обеспечение деятельности предпринимательских университетов (Кларк, 2011).

В этих условиях выбор верной институциональной стратегии инновационной деятельности в соответствии со сложившимися инновационными компетенциями и структурированным спросом на инновации становится крайне важным не только для самих инноваторов, но и для национальной экономики в целом, в частности, для научно-исследовательской сферы, инновационной инфраструктуры и регуляторов инновационной деятельности в составе национальной инновационной системы.

Институциональные перспективы предпринимательства в ресурсной экономике России

Институциональная среда является важнейшей характеристикой для предпринимательства в экономике ресурсного типа. Именно институты определяют доступ предпринимателей к ключевым ресурсам, их стимулы (Норт, Уоллис и Вайнгаст, 2011), а в конечном итоге – выбор производительного или непроизводительного типа взаимодействия. Положительная роль сотрудничества или конкуренции определяется созданием стимулов и возможностей к созданию или накоплению знаний и их обновлению через разрушение (устаревание). Например, фирмы одной популяции способны совместно развиваться путем сопряжения технологических режимов от предпринимательского (ранние стадии циклического развития фирмы) к рутинизированному (стадия зрелости фирмы) – и обратно (в случае кардинального предпринимательского обновления фирмы) (Ter Wal and Boschma, 2011).

Если говорить о институциональной характеристике предпринимателя-инноватора в современной российской экономике, то приходится констатировать наличие ряда проблем.

Что касается особенностей отраслевых технологических режимов, определяющих стимулы инноваторов, то они характеризуют экономику России как выраженно сырьевую, которую можно отнести к т.н. «анклавной двойственной экономике» (Stiglitz, 2002). Этот тип развития связан с формированием изолированного от остальной экономики высокопроизводительного экспортно-ориентированного сектора, представленного предприятиями добывающих и промежуточных отраслей (нефтедобывающая и горнорудная отрасли, черная и цветная металлургия и др.). В России на экспорт, в основном, идут товары с малой добавленной стоимостью, а импортируются, напротив, товары с высокой добавленной стоимостью (машины, оборудование, технологии, потребительские товары и услуги). Во внутренней структуре потребления преобладают либо импортная продукция, либо отечественная продукция со значительной долей импортных компонентов. Все это неизбежно сказывается на структуре государственных доходов и расходов и вытекающей из этого системе финансово-

экономических стимулов, в которой наибольшую добавленную стоимость дает сфера обращения и первичные отрасли экономики. Наиболее выгодными, а главное, наиболее быстро окупающимися оказываются инвестиции в экспортные отрасли, обслуживание сырьевых производств и торгово-посредническую деятельность.

Крупные корпорации, будучи региональными и национальными монополистами, недостаточно мотивированы на нововведения и не спешат приобретать предлагаемые результаты интеллектуальной деятельности и вкладываться в повышение квалификации персонала (*Волчкова и Сулова, 2008; Вольчик и Кот, 2013*). Малый и средний бизнес ориентируется на торгово-посредническую деятельность и удовлетворение локального спроса населения за счет минимальной «доработки» или прямой дистрибуции импортной продукции (не менее 70% стоимости приходится на импортные компоненты). предприниматели остаются в основном «вынужденными», вытолкнутыми с рынка труда в отрасли посреднической деятельности, и не склонны заниматься инновациями (*Amoros and Bosma, 2014*). И едва ли не единственным субъектом инноваций становится государство, стимулирующее их предложение научными и образовательными учреждениями и субъектами малого и среднего бизнеса. Основные инструменты такой поддержки связаны с финансированием институтов национальной и региональных инновационных систем, таких как фонды поддержки малого и среднего бизнеса, бизнес-инкубаторы, технопарки и промышленные парки, отраслевые кластеры, центры инжиниринга, центры трансфера технологий и пр.

Слабая защищенность прав собственности и манипулируемое государство (*Норт, Уоллис и Вайнгаст, 2011*), слабые стимулы для конкуренции в монополизированных базовых отраслях, склонность к посредничеству в производных отраслях и недостаточные санкции за рентоискательство (*Полтерович, 2007*), неразвитое гражданское общество (*Аузан и Тамбовцев, 2005*). Все это стимулируют рентоискательство и посредническую, а не производственную сферу. Все это обуславливает слабую заинтересованность групп интересов в инновациях и приводит к закреплению во многих регионах модели «анклавной двойственной экономики». Спрос на инновации внутри экономики остается чрезвычайно малым и не может быть простимулирован государственной политикой по формированию предложения инноваций в инновационной инфраструктуре.

В этих условиях полноценные инновации (от идеи до нового быстро растущего рынка) либо становятся невыгодными, либо происходят в отдельных экспортно-ориентированных отраслях в ответ на глобальные вызовы. Не развита сама социальная среда продуктивного предпринимательства из-за отсутствия механизмов формирования и передачи инновационных компетенций от «фабрик знания» (*Юданов, 2012*) (университеты, научные институты, инжиниринговые центры) к инноваторам, медленного накопления опыта новаторов и медленного пополнения социальной группы инноваторов новыми игроками. В результате попытки органов власти стимулировать технологическое предпринимательство оказываются недостаточно успешными в силу отсутствия устоявшихся технологических связей малого предпринимательства и крупных корпораций, а маркетинговые и организационные инновации не внедряются в силу недостаточной поддержки государством.

Заключение

В экономике России производительные предприниматели-инноваторы по-прежнему не становятся движущей силой экономического развития. В данных условиях представляется целесообразным переход от существующей модели инновационной системы «технологического толчка» (производство фундаментальных знаний, которые могут стать инновациями), минуя не сложившуюся модель «рыночной тяги» (создание инноваций по заказу бизнеса), сразу к модели «тройной спирали» (стратегическое партнерство науки и образования, бизнеса и власти, населения), стимулирующей обмен недостающими явными знаниями (для

имитаторов инноваций) и неявными знаниями (для чистых инноваторов) в межотраслевых технологических цепочках.

Для изучения возможностей преодоления ситуации «анклавной двойственной экономики» в региональной экономике, прежде всего требуется формальный анализ типа экономического развития региона через выявление и оценивание его ключевых сфер, выявление и моделирование преобладающего типа предпринимательства, а также выявление взаимосвязи между типом развития и типом предпринимательства в институциональной среде. На основе построения такого рода моделей возможна разработка институциональных изменений, соответствующих реальным потребностям участников инновационных процессов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Волчкова Н. и Сулова Е. (2008). Человеческий капитал, промышленный рост и ресурсное проклятие // *Эконом. журнал ВШЭ*, Т.12, № 2, с. 217-238.

Вольчик В. В. и Кот В. В. (2013). Институциональные изменения в контексте модернизации хозяйственных порядков // *Journal of Institutional Studies. (Журнал институциональных исследований)*, Т. 5, № 4, с. 38-53.

Вольчик В. В. и Кривошеева-Медянцева Д. Д. (2015). Институты, технологии и возрастающая отдача. // *Journal of Institutional Studies. (Журнал институциональных исследований)*, Т. 7, № 1, с. 45-58.

Кларк Б. Р. (2011). Создание предпринимательских университетов: организационные направления трансформации. М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики.

Лундвалл Б.-А. (2007). Исследование инновационных систем: их происхождение и возможные перспективы // *Материалы конференции Globelics-Russia-2007*, Саратов, с. 17-40.

Марч Д. Д. (2005) Поисковая деятельность и эксплуатация проверенных приемов в организационном научении // *Российский журнал менеджмента*, Т. 3, №4, с. 147-168.

Норт Д., Уоллис Д. и Вайнгаст Б. (2011). Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М.: Изд. Института Гайдара.

Полтерович В. М. (2007). Элементы теории реформ. М.: ЗАО Издательство Экономика.

Руцкий В. Н., Пыжжев И. С. и Ферова И. С. (2013). Институциональная характеристика предпринимателя-инноватора и подходы к его исследованию в современной России // *Постсоветский институционализм: 10 лет спустя*. Под ред. В.В. Дементьева, Р.М. Нуреева. Том 2. Донецк: ГВУЗ ДонНТУ.

Шумпетер Й. (2007). Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: ЭКСМО.

Юданов А. (2012). Что такое инновационная фирма? // *Вопросы экономики*, №7, с. 30-46.

Amoros J. E. and Bosma N. (2014). Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report. (<http://www.gemconsortium.org/docs/3106/gem-2013-global-report> - Дата обращения: 12.10.2015).

Bonnet J. and Cussy P. (2010). High education, sunk costs and Entrepreneurship // *The Entrepreneurial Society. How to Fill the Gap Between Knowledge and Innovation*, pp. 37-53.

Brusoni S., Cefis E., and Orsenigo L. (2006). Innovate or Die? A critical review of the literature on innovation and performance. KITEs Working Papers 179. Milano, P. 14. (URL:<ftp://ftp.unibocconi.it/pub/RePEc/cr/papers/WP179BrusoniCefisOrsenigo.pdf> - Дата обращения: 25.10.2015).

Castellacci F. (2010). Structural change and the growth of industrial sectors: Empirical test of a GPT model // *Review of Income and Wealth*, Vol. 56, Issue 3, pp. 449–482.

Kirdina S. G. (2014). Institutional Matrices Theory, or X&Y Theory: the Main Provisions and Applications. // *Journal of Institutional Studies*. (Журнал институциональных исследований), Т. 6, № 3, с. 15-33.

Krueger A. (1974). The Political Economy of the Rent-Seeking Society // *American Economic Review*, No 64 (3), pp. 291–303.

Malerba F. and Orsenigo L. (1993). Technological Regimes and Firm Behavior // *Industrial and Corporate Change*, No 2, pp. 45-74.

Stiglitz J. E. (2002). Towards a New Paradigm for Development: Strategies, Policies and Processes. Columbia University Academic Commons. (<http://hdl.handle.net/10022/AC:P:19637> - Дата обращения: 22.09.2015).

Ter Wal A. L. J. and Boschma, R. (2011). Co-evolution of firms, industries and networks in space // *Regional Studies*, Vol. 45, Issue 7, pp. 919-933.

REFERENCES

Amoros J. E. and Bosma N. (2014). Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report. (<http://www.gemconsortium.org/docs/3106/gem-2013-global-report> - Access Date: 12.10.2015).

Bonnet J. and Cussy P. (2010). High education, sunk costs and Entrepreneurship. *The Entrepreneurial Society. How to Fill the Gap Between Knowledge and Innovation*, pp. 37-53.

Brusoni S., Cefis E. and Orsenigo L. (2006). Innovate or Die? A critical review of the literature on innovation and performance. – KITEs Working Papers 179. – Milano. – P. 14. – ([URL:ftp://ftp.unibocconi.it/pub/RePEc/cri/papers/WP179BrusoniCefisOrsenigo.pdf](http://ftp.unibocconi.it/pub/RePEc/cri/papers/WP179BrusoniCefisOrsenigo.pdf) - Access Date: 25.10.2015).

Castellacci F. (2010). Structural change and the growth of industrial sectors: Empirical test of a GPT model. *Review of Income and Wealth*, Vol. 56, Issue 3, pp. 449–482.

Clark B.R. (2011). Creating Entrepreneurial Universities: Organizational Directions of Transformation. M.: Publishing House State University. Higher School of Economics. (in Russian).

Kirdina S. G. (2014). Institutional Matrices Theory, or X&Y Theory: the Main Provisions and Applications. *Journal of Institutional Studies*, vol. 6, no. 3, pp. 15-33.

Krueger A. (1974). The Political Economy of the Rent-Seeking Society. *American Economic Review*, No 64 (3), pp. 291–303.

Lundvall B.-A. A Study of Innovation Systems: their origins and possible perspectives. *Materials for Conference Globelics-Russia-2007*. Saratov, 2007, pp. 17-40. (in Russian).

Malerba F. and Orsenigo L. (1993). Technological Regimes and Firm Behavior. *Industrial and Corporate Change*, No 2, pp. 45-74.

March D. D. (2005). Search Activity and Operation of Proven Techniques in Organizational Learning. *Russian Management Journal*, Vol. 3, No 4, pp. 147-168. (in Russian).

North D., Wallis D., and Weingast B. (2011). Violence and social orders. The Conceptual Framework for the Interpretation of the Written History of Mankind. M.: Publishing House of Gaidar Institute. (in Russian).

Polterovich V. (2007). Elements of the Theory of Reform. M.: Publishing House Economics. (in Russian).

Rutskiy V. N., Pyzhev I. S. and Ferova I. S. (2013). Institutional Characteristics of Innovative Entrepreneur and Approaches to its Studying in Modern Russia. *Post-Soviet Institutionalism: 10 years later*. Eds. V. V. Demetiev, R. M. Nureev. vol 2. Donetsk: State HEI DonNTU. (In Russian).

Schumpeter Y. (2007). The Theory of Economic Development. Capitalism, Socialism and Democracy. M.: Eksmo. (in Russian).

Stiglitz J. E. (2002). Towards a New Paradigm for Development: Strategies,

Policies and Processes. Columbia University Academic Commons. (<http://hdl.handle.net/10022/AC:P:19637> - Access Date: 22.09.2015).

Ter Wal A. L. J. and Boschma, R. (2011). Co-evolution of firms, industries and networks in space. *Regional Studies*, Vol. 45, Issue 7, pp. 919-933.

Volchkova N. and Suslova E. (2008). Human Capital, Industrial Growth and Resource Curse. *Economic Journal of HSE*, vol.12, No 2. pp. 217-238. (in Russian).

Volchik V. V. and Kot V. V. (2013). Institutional change in the context of economic orders modernization. *Journal of Institutional Studies*. vol. 5, no. 4, pp. 38-53. (In Russian).

Volchik V. V. and Krivosheeva-Medyantseva D. D. (2015). Institutions, Technologies and Increasing Returns. *Journal of Institutional Studies*. vol. 7, no. 1, pp. 45-58. (In Russian).

Yudanov A. (2012). What is an Innovative company? *Issues of Economics*, no. 7, pp. 30-46. (in Russian).

АДАПТИВНАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ, АДАПТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ И ИНСТИТУТЫ

ВОЛЬЧИК ВЯЧЕСЛАВ ВИТАЛЬЕВИЧ

*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой экономической теории,
Южный федеральный университет, Ростов-на-Дону
e-mail: volchik@sfsedu.ru*

ФИЛОНЕНКО ЮЛИЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической теории,
Южный федеральный университет, Ростов-на-Дону
e-mail: yfilonenko@sfsedu.ru*

КРИВОШЕЕВА-МЕДЯНЦЕВА ДАРЬЯ ДМИТРИЕВНА

*аспирант
Южный федеральный университет, Ростов-на-Дону
e-mail: medyantsevad@sfsedu.ru*

В экономической литературе, посвященной пониманию процессов принятия решения и выбора, встречается значительное количество подходов к рациональности. В последнее время, внимание экономистов сместилось от абсолютно рациональных, максимизирующих потребность индивидов, к тем, рациональность которых ограничена или адаптивна. Вместе с тем, концепты адаптивной рациональности и адаптивного поведения время от времени подвергаются критике. Одна из популярных в последнее время идей состоит в том, что человеческое поведение «иррационально». В данной работе мы предлагаем подход, в рамках которого, адаптивное поведение исследуется в контексте существующих институтов и постоянно меняющихся условий среды. Адаптивное поведение есть процесс эволюционного приспособления к фундаментальной неопределенности. Успех адаптивного поведения зависит от возможности акторов обучаться и анализировать успешные модели поведения, взаимосвязанные с имеющимися и эволюционирующими институтами. Статья нацелена на идентификацию релевантных институтов, механизмов адаптации, неформальных действующих правил и практик, которые влияют на поведение акторов в сфере Высшего образования в России (на примере Ростовской области). В статье используются методы качественного интерпретативного анализа (интервью и анализ дискурсов).

Ключевые слова: адаптивная рациональность, адаптивное поведение, ограниченная рациональность, институты, образование

ADAPTIVE RATIONALITY, ADAPTIVE BEHAVIOR AND INSTITUTIONS

VOLCHIK VYACHESLAV, V.,

*Doctor of economics (DSc), Professor,
Head of the Department "Economic Theory",
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: volchik@sfsedu.ru*

FILONENKO YULIA V.

*PhD, Associate Professor in the Department of Economic Theory,
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: yfilonenko@sfedu.ru*

KRIVOSHEEVA-MEDYANTSEVA DARIA, D.,

*Graduate student,
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: medyantsevad@sfedu.ru*

The economic literature focused on understanding decision-making and choice processes reveals a vast collection of approaches to human rationality. Theorists' attention has moved from absolutely rational, utility-maximizing individuals to boundedly rational and adaptive ones. A number of economists have criticized the concepts of adaptive rationality and adaptive behavior. One of the recent trends in the economic literature is to consider humans irrational. This paper offers an approach which examines adaptive behavior in the context of existing institutions and constantly changing institutional environment. It is assumed that adaptive behavior is a process of evolutionary adjustment to fundamental uncertainty. We emphasize the importance of actors' engagement in trial and error learning, since if they are involved in this process, they obtain experience and are able to adapt to existing and new institutions. The article aims at identifying relevant institutions, adaptive mechanisms, informal working rules and practices that influence actors' behavior in the field of Higher Education in Russia (Rostov Region education services market has been taken as an example). The paper emphasizes the application of qualitative interpretative methods (interviews and discourse analysis) in examining actors' behavior.

Keywords: *adaptive rationality; adaptive behavior; bounded rationality; institutions; education*

JEL: B52, I23.

Экономическая наука – это, прежде всего, наука о человеческом поведении и выборе (Кругман и др., 2012), связанном с действиями акторов. Условно мы можем разделить все пространство поведенческих моделей в экономической теории на два больших класса. Во-первых, это поведение, связанное с дедуктивным мышлением, оно прекрасно поддается моделированию, позволяет вычислять необходимые оптимальные параметры выбора (Артур, 2003). Мир дедуктивного мышления и дедуктивной рациональности – это мир определенности и предсказуемости (Arthur, 2013) в соответствии с хорошо определенными первоначальными условиями и логически выводимыми оптимальными результатами выбора. Подобный мир Рональд Коуз однажды назвал «экономикой классной доски» (Коуз, 2007. С. 24), где математическая элегантность решений дополняется сравнительно небольшим ареалом ситуаций, к которым они могут быть применены. Во-вторых, это мир эволюционных адаптивно-сложных систем, где приходится использовать индуктивное мышление (Артур, 2003), связанное с разнообразием поведенческих паттернов.

Адаптивная и ограниченная рациональности

В рамках поведенческой экономики рациональное поведение рассматривается через призму когнитивных искажений (cognitive biases), которые возникают из-за различных причин, связанных с нашими особенностями восприятия и обработки поступающей информации (Tversky and Kahneman, 1974). Однако рассматривая отклонения от рационального идеала поведения, теоретики поведенческой экономики и новейших исследований адаптивной рациональности

все же рассматривают поведение акторов как рациональное в контексте различных отклонений от рациональности. Такой подход в целом согласуется с концепцией ограниченной рациональности, в рамках которой индивиды пытаются действовать рационально, но с учетом различных ограничений как когнитивного, так и экзогенного характера.

Критики концепции адаптивной рациональности, основанной на постулатах поведенческой экономики в традиции Канемана и Тверски предлагают анализировать поведение, сопряженное с различными когнитивными искажениями как проявление иррациональности (*Polonioli, 2015*).

Исследование адаптивной рациональности в рамках нашего исследования основывается на понимании фундаментальных зависимостей между адаптивной рациональностью и процессом формирования и изменения институтов. Исследуя феномен адаптивной рациональности, мы должны учитывать фактор взаимоадаптации акторов, приобретения акторами опыта, который позволяет получать и интерпретировать неявное знание (*Хайек, 2011*) и использовать релевантные институты для структурирования повторяющихся взаимодействий.

Адаптивное поведение акторов, безусловно, сопряжено с адаптивной рациональностью или рациональностью изменяющихся целей и взаимоприспособления в эволюционном и сложном мире. Адаптивное поведение может основываться на различных типах рациональности: адаптивной, ограниченной или следовании своим интересам – оппортунизме и послушании. Однако адаптивная рациональность является доминирующей в определении основных свойств адаптивного поведения.

Адаптивное поведение необходимо рассматривать в эволюционном контексте. Такое поведение не имеет смысла в простых системах, где задачи выбора четко определены в рамках заданных функций и ограничений. Однако усложнение взаимодействий акторов уводит задачу выбора в пространство фундаментальной неопределенности и неэргодичности (*Норт, 2010*).

Анализ адаптивного поведения в эволюционном контексте должен учитывать влияние институтов и фреймов. Выбор акторов в контексте адаптивной рациональности обусловлен доступной информацией, эвристическими возможностями, а также возможностью использовать неявное знание.

Концепт адаптивной рациональности может быть рассмотрен с различных точек зрения, в зависимости от того, соотносится ли понимание успеха и адаптивного поведения с теоретическими рамками эволюционной экономической теории. В рамках данной работы мы рассматриваем концепцию адаптивной рациональности и связанного с ней адаптивного поведения акторов в эволюционном контексте. В сложных системах акторы не могут долго использовать ту или иную модель поведения, направленного на удовлетворение той или иной потребности. Действия индивидов, которые своим выбором создают конкуренцию за ресурсы, вынуждают всех участников того или иного социального взаимодействия регулярно пересматривать свои модели поведения в ответ на изменившиеся внешние условия или новую информацию.

Однако в существующих исследованиях адаптивной рациональности присутствует иная точка зрения на значимость учета эволюционных факторов. Так, по мнению Полониоли (*Polonioli, 2015a. P. 2*), в исследованиях, посвященных адаптивной рациональности, эволюционный аспект не играет ключевой роли. Основной тезис учёных, которые занимаются адаптивной рациональностью, состоит в том, что ошибочно оценивать поведение человека с позиции логики, теории вероятностей и теории рационального выбора. Традиционно, подразумевалось, что люди отличаются от животных тем, что они наделены способностью бороться за то, что считают истинным и правильным, полагая при этом, что оптимальный способ мыслить базируется на теории вероятностей, логике и математической оптимизации. Многие теоретики до сих пор работают в этих координатах, но, тем не менее, сложно отрицать тот факт, что поиск истинного, правильного, рационального,

при принятии решения далеко не всегда ставится во главу угла. Существует множество адаптивных проблем, при разрешении которых правильное и рациональное отступают на второй план, с тем, чтобы быстро адаптироваться к изменениям (*Haselton et al., 2009. P. 735-736*).

В действительности же, значение имеет лишь то, успешно ли поведение человека при достижении целей, которые он себе ставит. Интересно, что такие цели совершенно не всегда касаются выживания или воспроизводства. С позиции учёных, которые занимаются адаптивной рациональностью, вывод о том, что люди иррациональны, не поддерживается. В рамках стандартной теории адаптивной рациональности, отклонения понимаются как результат использования нормативных стандартов, которые являются слишком узкими и абстрактными. Иными словами, отклонения (*biases*) отталкиваются не столько от собственно поведения человека, а от нормативных критериев, которые используются учеными при анализе этого поведения (*Stevens, 2008. P. 111*).

В научном дискурсе уже сложилась определенная точка зрения, которую можно назвать традиционным подходом к изучению адаптивной рациональности (*Todd and Gigerenzer, 2003; Gigerenzer and Goldstein, 1996; Stein, 1996; Stevens, 2008*). Этот подход базируется на широко распространенных концептах поведенческой экономики. Поведенческая экономика преуспела в выявлении поведенческих искажений и интерпретации результатов в контексте отклонения от идеала рационального поведения. Однако традиционные исследователи адаптивной рациональности опираются на ограниченный набор отклонений, и они, таким образом, упускают целые семейства важных отклонений. Это приводит к тому, что стандартные исследования адаптивной рациональности слишком оптимистичны по отношению к человеческой рациональности в принципе (*Polonioli, 2015a. P. 2-3*).

Сторонники теории адаптивной рациональности стремятся вытеснить «стандартное» понимание рациональности, в рамках которого быть рациональным означает действовать сообразно принципам логики, теории вероятностей и теории потребительского выбора (*Polonioli, 2015b. P. 55-56*). Тем не менее, исследование отклонений в рамках теории адаптивной рациональности основано на принципах логики, теории вероятностей и теории рационального выбора (*Polonioli, 2015a. P. 3*), и следование этим нормам не признается таким уж «неправильным» и нереалистичным (*Polonioli, 2015b. P. 56*).

Таким образом, рациональность поведения индивида в определенных ситуациях, зависит от того, насколько способ, с помощью которого осуществляется выбор, способствует реализации его целей, в том смысле, что стратегия выбора, которая используется, может помочь индивиду в достижении заранее продуманных целей (*Polonioli, 2015a. P. 4*).

Сам процесс определения целей является актом познания окружающего мира. Знание, которое рассеяно среди акторов воспринимается ими через призму своего понимания. Мы можем сказать, что целеполагание зависит от неявного знания, которое специфично для каждого из акторов.

В концепции адаптивной и ограниченной рациональности мы сталкиваемся с проблемой выбора. Проблема выбора тесно связана с другим феноменом, который Д. Макклоски называет расчетливостью (*prudence*) (*McCloskey, 2010. P. 303*).

Принятие поведенческой предпосылки ограниченной рациональности предполагает, что институты имеют решающее значение для осуществления выбора наряду с целеполаганием. Согласно широко известной классификации О. Уильямсона институты имеют значение в контексте двух основных поведенческих моделей: ограниченной рациональности и оппортунизма (*Уильямсон, 1993*). Наиболее продуктивной в плане изучения институтов и является предпосылка ограниченной рациональности. Обычно концепция ограниченной рациональности предполагает, что мы в зависимости от наших когнитивных возможностей и доступной информации обладаем ограниченной возможностью ранжировать и

упорядочивать альтернативы для осуществления оптимального выбора. Поэтому ограниченно рациональные индивиды стремясь снизить неопределенность при выборе следуют правилам и информационным сигналам, которые дают институты. При исследовании ограниченной рациональности важно обращать внимание на когнитивные и психологические особенности процедуры рационального выбора (Саймон, 1993).

Один из родоначальников современной эволюционной экономики Ричард Нельсон использует термин «ограниченная рациональность» для того, чтобы связать мотивы актора и его способности к обучению, в том смысле, что если у некоего актора есть цель и хоть какой-то частично оформленный план (теория) по достижению этой цели, то, скорее всего, этот план (теория) будет недостаточно продуманным и вообще довольно плохим руководством к действию. То есть, актор «рационален» потому, как у него есть некий план (теория), но эта рациональность ограничена, поскольку очень вероятно, что этот план (теория) будет не вполне адекватным для разрешения реальных проблем (Nelson, 2008. P. 79).

Так, согласно Саймону, «В сложных ситуациях скорее всего будет наблюдаться значительное различие между реальными условиями принятия решений и тем, как эти условия воспринимаются непосредственными участниками событий. <...> Проблемы, которые ставит перед нами реальный мир, как правило, огромны по сравнению с возможностями даже самых мощных наших компьютеров. Наши вычислительные модели – это всегда грубые приближения к реальности, и нам остается надеяться, что, несмотря на свою неточность, они все же окажутся полезны» (Саймон, 1993. С. 26, 32).

С тем, чтобы адаптироваться, люди время от времени используют эвристики, составляют ошибочные предположения о действительности и придерживаются ложных убеждений. Под эвристиками понимаются готовые эффективные решения проблем, связанных с оценками и осуществлением выбора в условиях, когда информация ограничена. Эвристики довольно успешно работают в большинстве случаев, однако, могут приводить к ошибкам, если используются систематически. Особенно неэффективны эвристики тогда, когда они используются в отсутствие контекста, в отрыве от среды (Haselton et al., 2009. P. 736, 738).

Для того чтобы справиться со сложной ситуацией, человеку свойственно ее упрощать, упуская ряд деталей (March and Simon, 1958/1953. P. 190). Упрощение, зачастую, сводится к использованию эвристик и следованию устоявшимся регулярностям человеческого поведения. Подобный конвенционализм является следствием двух функций упрощенных моделей, которые выстраивают индивиды. Во-первых, упрощенная модель позволяет индивиду воспринимать действительность, отфильтровывая часть информации о среде, таким образом, внимание фокусируется только на определенных моментах. Во-вторых, интерпретативная функция упрощенных моделей состоит в том, что индивид выстраивает ментальные иерархии, и это позволяет ему расставлять приоритеты (Koumakhov, 2009. P. 297- 298).

Нельсон представляет процесс принятия решения и анализа альтернатив, как движение по определенной «дорожке» (траектории), причем, в рамках действующей теории, эта дорожка будет признана многообещающей, но, в тоже время, по ходу «движения» будут возникать вопросы относительно того, куда этот путь все же ведет, и если результаты будут неудовлетворительными, то акторы, возможно, попытаются найти иную траекторию (Nelson, 2008. P. 79).

Движение по выбранной траектории будет сопряжено с процессами обучения. ««Обучение» в форме реакции на воспринимаемые последствия – это основной способ проявления рациональности» (Саймон, 1993. С. 27). Тем не менее, не подразумевается априори, что акторы, в действительности, будут обучаться эффективно. Тот, кто стоит перед выбором и принимает решение, может просто неточно оценивать реальную ситуацию и, соответственно, его вклад в общий «план действий» (теорию) не будет способствовать продвижению вперед. Тем не менее,

метод проб и ошибок в процессе движения по «дорожке» признается ключевым. Необходимо принимать во внимание способности акторов видеть и распознавать определенные, характерные для той или иной траектории развития черты, отличающие одну «дорожку» от другой. Эти способности являются ключевыми для того, кто разрабатывает новые или пересматривает существующие траектории развития. Ограничения, наложенные на эти способности (естественные или искусственные) могут сдерживать возможности для обучения. Во многих областях, в том числе в науке и образовании, основой для значительного усовершенствования практик часто является развитая способность видеть то, что до этого не было очевидно. Такая способность позволяет добиться более точного понимания того, что вообще происходит в реальности, и, таким образом, улучшить существующие практики и рутины (Nelson, 2008. P. 79).

Кумулятивное и значительное усовершенствование практик в сфере образования – это чрезвычайно сложно. Причем необходимо понимать, что в том случае, если среда неизменна в течение продолжительного времени, то процесс обучения акторов будет осуществлен проще, чем в условиях нестабильности. Когда контексты постоянно меняются, актором нужно еще научиться проводить различия между этими контекстами, также необходимо выработать множество контекстных специфических руководств к действию или, что гораздо сложнее, найти такую стратегию, которая будет хорошей в большинстве контекстов, с которыми сталкивается актор. Последнему в этом случае остается искать подходящие «дорожки» среди тех, которые ему открыты, в принципе не подводят и применимы для широкого спектра контекстов, в которых актору приходится функционировать (Nelson, 2008. P. 80).

Убеждения людей играют важную роль при принятии решений. Как отметил (Pinker, 2005), людей принимают или осуждают в обществе в зависимости от их убеждений. Поэтому, люди выстраивают свои убеждения определенным образом, в зависимости от того, какую пользу принесут эти убеждения, например, будут ли они способствовать установлению дружеских связей, привлечению сторонников, покровителей и последователей. То, насколько эти убеждения истинны и правильны, не столь важно (Pinker, 2005. P. 18).

Идея о том, что основная функция мозга – генерация истинных убеждений, безусловно, не лишена смысла. Индивид, который все время продуцирует неверные оценки и суждения, не может быть успешным по определению. Но, тем не менее, утверждать, что мозг человека обязательно стремится добиться истины, и поведение его, таким образом, всегда логично и рационально, также не вполне правильно (Haselton et al., 2009. P. 736).

В ситуации, когда контекст изменился, то, насколько хорошо актор сможет адаптироваться, будет зависеть во многом от того, какую именно стратегию (теорию) он избрал ранее, в рамках предыдущего контекста. Если он выбрал правильную, обобщающую теорию, изменения контекста серьезно не повлияют на его деятельность, даже в краткосрочной перспективе. Конечно, если выбор был сделан неправильно, лишь со временем у актора будет возможность прийти к теории, которая будет адекватной новому контексту. Все повторяется снова, когда контекст меняется (Nelson, 2008. P. 86).

Очевидно, что в ситуации постоянной смены контекстов, институтов и среды в целом, акторы просто не имеют возможности и времени сформировать хоть сколько-нибудь релевантную стратегию (теорию). Говорить об усовершенствовании практик в такой ситуации не представляется возможным.

Каждая траектория ассоциирована с определенным ценностным контентом. Перед тем как сделать выбор в пользу одной из «дорожек», актор способен увидеть отдельные характерные особенности того или иного пути, пусть и не все. На момент выбора, он уже располагает определенным набором убеждений о том, какие видимые ценностные черты «дорожки» он оценивает положительно, более того, на основе этих априорных убеждений, актор уже может составлять гипотезы о том,

какие желаемые ценности или другие атрибуты «дорожки» он еще не видит, но, возможно, познает в будущем. Довольно распространенной является ситуация, когда существует более, чем одна «дорожка», которая согласуется с ценностями актора, в этом случае выбор осуществляется случайным образом. Таким образом, выбор актора будет определен отчасти в ходе подготовительного делиберативного процесса, и случайно.

С позиции Нельсона, выбор своего пути актором будет результатом ментальной «теории» или стратегии, которая сложилась у него в голове. Причем, нет необходимости вдаваться в подробные разъяснения о том, что мы понимаем под «теорией». Такие теории, обуславливающие выбор, могут базироваться на научных основаниях, а могут и на тех, которые прямо им противоречат. Такие «теории» могут отражать только опыт актора, или, напротив, быть глубокими и тщательно обоснованными в объяснении того, почему те или иные «дорожки» лучше остальных. Эмпирические «доказательства» того, что выбранная траектория хороша могут быть довольно серьезными или, наоборот, слабыми. Это может быть даже просто интуиция, предчувствие. В любом случае, ключевая роль любой теории актора состоит в том, что она идентифицирует характеристики «дорожек», выявляя те, которые, по мнению актора, приведут к хорошим результатам (*Nelson, 2008. P. 80-81*).

Существует распространенная точка зрения, что экономические науки могут базироваться исключительно на предпосылки рационального поведения или ее модификаций в виде ограниченной рациональности, оставляя социологом пространство для исследования иррациональности (*Zafirovski, 2013. P. 4*). В контексте данного исследования мы выходим за пределы чисто экономической трактовки рационального поведения. Ключевым моментом для анализа рационального поведения может служить определение рациональности Юна Эльстера: «Действие рационально, если оно отвечает трем требованиям оптимальности. Действие должно быть оптимальным, учитывая убеждения; убеждения должны быть как можно лучше обоснованы с опорой на факты; факты должны быть добыты в результате оптимальных вложений в сбор информации» (*Эльстер, 2011. С. 201*). Однако наряду с рациональностью Эльстер предлагает учитывать еще два типа форм поведения: «Можно сделать вывод, что есть три не сводимые друг к другу формы поведения: рациональное и эгоистическое, рациональное и неэгоистическое и иррациональное. Характерное для серьезной науки стремление к экономии должно заставить нас усомниться в таком взгляде. Разве не бывает так, что люди помогают другим в расчете на вознаграждение, а приступы гнева, напротив, помогают им добиться своего? Рассказав историю о том, как рациональный эгоизм может порождать альтруистическое и эмоциональное поведение, можно перевести этот вопрос из области философии в область, доступную эмпирическому исследованию. (*Эльстер, 2011. С. 36*). Таким образом, если акторы по тем или иным причинам уходят от вычисления оптимальности, мы попадаем в область иррационального поведения. И здесь нам необходимо обратить внимание на причины отказа от оптимального поведения.

От иррациональности к адаптивному поведению

Адаптивное поведение является реакцией на фундаментальную неопределенность, а также изменчивость существующей социальной реальности в ответ на действия актора. Например, В. Л. Тамбовцев связывает адаптивное поведение с возможностями ограниченной рациональности акторов: «...Экономика относится, согласно подходу Лефевра (*Лефевр, 1973*), к классу рефлексивных систем, элементы которых учитывают в своих решениях и ожидаемые реакции других элементов на эти решения, и свои собственные реакции на эти реакции, и т.д. – до тех пор, пока это им позволяет их ограниченная рациональность. При этом уровень ограниченности у разных индивидов тоже разный: одни просчитывают подобные “отражения отражений” на десяток «ходов», другие не могут оценить прямые

последствия своих действий (*Тамбовцев, 2013. С. 51*).

Биологическая адаптация как поведенческая вариация, позволяющая приспособиться к меняющимся условиям среды. Социальная адаптация также связана с приспособлением к изменяющейся среде, но качественно ином уровне. Социальная адаптация будет отражаться в социальных индикаторах развития: институтах, социальном капитале, доминирующих социальных ценностях, а также группах интересов со всеохватывающими или узкими специальными интересами.

Так как адаптивное поведение не всегда связано с выбором оптимального результата, то оно не может оцениваться в традиционных для неоклассики теоретических рамках эффективности. Своими действиями акторы создают социальную среду с ее ценностями и институтами. Если институты позволяют дают возможность структурировать повторяющиеся взаимодействия со снижающимися средними трансакционными издержками, то можно считать, что в эволюционном контексте такая ситуация эффективна (*Вольчик, 2004*). Таким образом, успех адаптивного поведения зависит от возможности акторов обучаться и создавать успешные модели поведения взаимосвязанные с имеющимися и эволюционирующими институтами.

Представители неортодоксальных течений в современной экономической мысли отмечают, важность таких «неэкономических» факторов как язык, культура и дискурс акторов при исследованиях экономического поведения (*Заостровцев, 2014*). Институты больше чем ограничения и правила. Как отмечает Д. Макклоски: «Лишь некоторые экономисты понимают, что институты имеют дело со смыслами, которые вырабатывают люди, и это не только нортковские «ограничения». Только представителям австрийской школы и старого институционализма удалось каким-то магическим способом избежать смиренной рубашки, в которой Дуглас Норт, Дипак Лал, Авнер Грейф, Мах U¹ и их друзья вполне счастливо барахтаются. Австрийский экономист Людвиг Лахман, например, говорил об «определенных супер-индивидуальных системах, а именно, об институтах, как системах мысли первого порядка, на которые должны быть сориентированы планы людей, и которые, таким образом, служат, в некоторой степени, координации этих индивидуальных планов. Человеческая речь – это система мысли, основанная на социальном одобрении и смыслах, которые подразумеваются в диалогах» (*McCloskey, 2010a. P. 302*). Таким образом, если мы хотим выявить релевантные институты, мы должны, прежде всего, обратиться к дискурсам основных акторов, чтобы выявить их «системы мысли» в соответствии, с которыми люди строят и реализуют свои планы. Интересно, что даже представители неоклассической школы в последнее время приходят к выводу о важности изучения дискурсов основных акторов или рассказываемых ими историй (*Акерлоф и Шиллер, 2010; Акерлоф и Крэнтон, 2011*).

Механическая максимизация, которую Д. Макклоски называет расчетливостью (*prudence*) по ее меткому выражению может быть присуща не только Мах U, но даже и животным: «Расчетливость – это преимущество и одна из характеристик человека, который ищет выгоду, но и крысы, которая ищет сыр, и даже ростка травы, пробивающегося к свету. Однако наряду с расчетливостью человеку присущи и другие достоинства, такие как сдержанность, любовь, смелость, справедливость, надежда и вера. В отличие от расчетливости, последние характеристики – это уникальные черты, свойственные только людям, их речи и смыслам. Никогда мы не скажем о ростке травы, что он «храбрый», или о крысе, что она «честная» (*McCloskey, 2010a. P. 303*). Именно речь, смыслы и социальные ценности составляют фундамент, на котором основываются поведенческие паттерны, а потом и институты.

Как показали недавние исследования биологов, животные могут не только демонстрировать вполне рациональную расчетливость, но они также подвержены поведенческим искажениям, которые делают их поведение «иррациональным». В

¹ Дейдра Макклоски называет псевдонимом «Мах U» рационального неоклассического человека, максимизирующего свою функции полезности.

эксперименте выбора брачного партнера лягушками, было установлено, что лягушки при наличии двух альтернатив делают «рациональный» выбор в пользу наиболее привлекательного партнера по ключевому признаку (частота издаваемых звуков). Однако при появлении третьей альтернативы, не являющейся оптимальной, лягушка меняет свой выбор на «иррациональный», выбирая альтернативу, которая ранее была отвергнута (*Lea and Ryan, 2015*). Поведение лягушек похоже на эффект приманки (decoy effect), впервые описанный для случая потребительского выбора, на который влияет «нецелевая» третья альтернатива, значительно влияющая на выбор потребителя (*Huber, Payne and Puto, 1982*).

Подобные отклонения от рациональности подробно исследуются в рамках поведенческой экономики как отклонения от рационального идеала (*Tversky and Kahneman, 1986; Tversky and Kahneman, 1974; Tversky and Kahneman, 1981; Kahneman, Slovic and Tversky, 1982; Аруели, 2013*). Поэтому мы считаем, что по отношению к поведению человека, мы должны рассматривать случаи «иррационального поведения», связанные с различными поведенческими отклонениями в контексте формируемых у акторов смыслов, закрепляемых в языке и дискурсе в процессе деятельности и обучения. Исходя из такого понимания, адаптивное поведение может рассматриваться как эволюционная форма приспособления к фундаментальной неопределенности посредством накопления опыта и обучения в контексте взаимовлияния существующих и формирующихся институтов. В адаптивно-сложной эволюционирующей системе, характеризующейся возрастающей отдачей и положительной обратной связью (*Артур, 2003; Arthur, 2013*) концепт адаптивной рациональности может рассматриваться как альтернатива «иррациональности».

Проблема адаптивной рациональности проистекает из того же класса вопросов, которые рассматриваются в поведенческой экономике. В повседневной жизни акторы, даже обученные статистике, не используют или ограниченного используют статистические и вероятностные закономерности при осуществлении повседневного выбора (*Kahneman, 2011. Р. 5*). Поэтому принятие предпосылки об адаптивной рациональности не предусматривает концентрации на выборе оптимального результата, а акцентирует внимание на процессе индуктивного мышления, обучения и взаимовлияния поведения акторов и институтов (поведенческих паттернов). Анализ дискурсов акторов позволяет выявлять доминирующие поведенческие паттерны и релевантные им институты. Идентификация и описание институтов позволяет продвинуться на пути к пониманию их влияния на развитие сферы экономической деятельности как повторяющихся структурированных взаимодействий акторов. Поведение акторов также может рассматриваться в этом контексте через анализ транзакций и действующих правил (*Коммонс, 2012*), способствующих или препятствующих регулярным взаимодействиям акторов с учетом транзакционных издержек (как явных, так и неявных).

Институты и адаптивное поведение в сфере образования Ростовской области

Эмпирическое исследование адаптивного поведения основано на 50 глубинных интервью представителей разных уровней сферы российского образования – бакалавров, магистров, преподавателей и руководителей в 10 вузах и филиалах г. Ростова-на-Дону и Ростовской области: Южном федеральном университете (г. Ростов-на-Дону), Ростовском государственном экономическом университете (РИНХ) (г. Ростов-на-Дону), Инженерно-технологической академии ЮФУ (г. Таганрог), Донском государственном техническом университете (г. Ростов-на-Дону), Институте сферы обслуживания и предпринимательства (филиал ДГТУ в г. Шахты), Донском государственном аграрном университете (п. Персиановский), филиале ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)» (г. Миллерово), Гуковском институте экономики и права (филиал ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)» в г. Гуково), филиал

ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет» (г. Новошахтинск), Южно-Российском государственном политехническом университете (НПИ) (г. Новочеркасск).

В образовательной сфере происходят кардинальные изменения, которые мы предложили описать нашим респондентам с целью выявления и идентификации воспринимаемых ими институциональных новшеств, на основании которых акторы строят свое адаптивное поведение. Мы исходим из предположения что субъективная идентификация институтов может различаться в зависимости от социальной роли и опыта актора.

Процесс изменений в сфере образования тесно связан с социальной динамикой в российской экономике и обществе в целом. Изменения в целом воспринимаются как «неизбежная» и «объективная» реальность. Респонденты, отмечают, что изменения в системе образования подразумевают модернизацию и *«обусловлены в первую очередь объективными обстоятельствами, так как все сферы жизнедеятельности человека не являются статичными»* (доц., к.т.н., 39 лет). Вместе с тем изменения в системе высшего образования воспринимаются как нововведения, навязываемые сверху, как результат реформирования, и *«без учета интересов самих участников образовательного процесса»*.

В то же время, как отмечают респонденты, образовательные стандарты не могут меняться часто, так как *«для образования это как конституция для государства»* (проф., д.х.н., 73 года) и *«преподавание – традиционная часть жизни, где некая консервативность бывает полезна»*. Однако они признают, что *«в 21 веке, так работать уже нельзя, преподаватель сегодня должен работать и преподавать проблемно, сообщать не только заведомо решенные задачи, но и то, над чем необходимо думать и что необходимо решать»* (доц. к.х.н., 57 лет).

При этом изменения как перестройку существующей системы респонденты разделяют на количественные и качественные, отмечая, что самыми очевидными становятся количественные: *«уменьшение количества студентов, сокращение преподавательского состава, уменьшения срока обучения»*.

Большинство респондентов идентифицируют в качестве изменения отказ от специалитета и переход на двухуровневую систему высшего образования, называя его наиболее важным и имеющим двойственное влияние на образовательный процесс и его участников. С одной стороны, как отмечают респонденты, *«к третьему курсу формируется контингент студентов, который уже может работать»*, а в магистратуру, которая позволяет глубже заняться исследовательской деятельностью, *«попадают не все, а кто действительно нацелен на углубление знаний или дополнение их»*. Положительной была признана возможность продолжить обучение после бакалавриата в магистратуре другого факультета.

С другой стороны, имеющаяся двухуровневая система имеет определенные недостатки, так как даже *«толковые студенты с дипломами бакалавров стремятся устроиться на работу и дальше с трудом заканчивают магистратуру»*. Кроме того, как отмечают респонденты-руководители, под это изменение необходимо подготовить и российский рынок труда: *«российский работодатель не понимает, в чем разница между бакалавром и магистром, эта система обучения заточена под европейский рынок труда»* (проф., д.с.н., 66 лет). Работодатели, по словам наших респондентов, считают, что бакалавр не успел получить должные профессиональные компетенции, и убеждены, что диплом бакалавра – это не диплом о высшем образовании.

Неоднозначным изменением респонденты назвали «эффективный контракт», отмечая, что это усилило напряженность как среди остепененных и имеющих звания преподавателей с многолетним стажем работы, «заработавших» научную репутацию, так и среди начинающих преподавательскую карьеру. Введение института эффективных контрактов нашими респондентами идентифицировано как изменение, спровоцировавшее девиантные адаптационные практики, проанализированные ниже.

Изменения в системе оценивания как важное институциональное изменение отметили две трети респондентов, и 100% респондентов-студентов. При этом введение балльно-рейтинговой системы негативно оценили и преподаватели (*«сколько времени приходится тратить на расчет баллов», «оценки адекватнее отражали результаты работы студента, не было необходимости объяснять, почему у одного 1,5 балла за задание, а у другого 2»*), и студенты (*«нездоровая конкуренция, даже среди друзей»*). Наиболее частое определение последствий введения балльно-рейтинговой системы нашими респондентами – это *«гонка»* или *«битва»* за баллами в ущерб качеству знаний.

Противоположное мнение основывается на том, что у балльно-рейтинговой системы есть плюсы в непрерывном контроле в течение семестра (*«раньше студенты гуляли от сессии до сессии, сейчас они озадачены», «для студентов, которые желают отдыхать, а не учиться, такая система даже полезна»*). Неприятие этой системы респонденты оправдывают стереотипами, уверяя, что *«баллы заставляют работать в течение семестра»*. Действительно, в ряде вузов введены информационные системы, позволяющая постоянно отслеживать на сайте вуза посещаемость, успеваемость и рейтинг студентов.

Выявленная «погоня» за баллами и рейтингом прокомментирована нашими респондентами и в связи с введением рейтингов преподавателей: *«рейтинг преподавателей, введенный недавно, оторван от реальной действительности... Рейтинг преподавателей гуманитарных специальностей должен отличаться от рейтинга преподавателей естественнонаучных дисциплин»* (доц., к.ист.н., 46 лет). Следование этим требованиям, так же как и требованиям эффективного контракта, провоцируют практики адаптивного поведения, проанализированные ниже.

Изменением, упоминавшимся следующим по частоте после вышеуказанных, и идентифицируемое нашими респондентами как отрицательное, является увеличение бюрократической нагрузки на преподавателей и ужесточение требований к преподавательскому составу. Респондентами были конкретизированы эти изменения: излишний рост сопроводительной документации к учебному процессу, модификации содержания государственного стандарта, изменения требований к рабочим программам дисциплин, отчеты. По выражению респондентов-преподавателей *«каждый месяц вводят новую форму, по которой нужно переделывать все предыдущие материалы»*. Последнее, безусловно, не соответствует истине, но их количество, видимо, столь велико, что частота изменений воспринимается респондентами именно как «ежемесячная» и вызывает сожаления по поводу того, что *«мы занимаемся не образовательным процессом, а отчетностью по оценочным и контрольным процедурам»* (доц., к.э.н., 41 год).

В этой связи респонденты высказывают мнение об ухудшении качества преподавания, так как преподаватели не имеют времени для полноценной работы со студентами, *«они заняты чем-то другим. Им нужно либо программу рабочую писать, либо статью, либо где-то подрабатывать»* (доц., к.ист. н., 39 лет).

Отрицательно идентифицировались респондентами–преподавателями сокращение преподавательского состава в двух крайностях этого процесса – с одной стороны, сокращения коснулись молодых преподавателей, у которых по причине недостаточного опыта и возрастных ограничений низкий рейтинг, и, с другой стороны, профессоров-пенсионеров даже с высоким рейтингом, еще обладающих высоким научно-педагогическим потенциалом и способных передать знания студентам.

Двойственное мнение высказывается респондентами относительно увеличения аудиторной нагрузки преподавателей (*«стало большое количество часов аудиторной нагрузки, еще ожидается еще большая, а когда заниматься научной деятельностью, которая в первую очередь отражается в рейтинге?»*). С другой стороны, респонденты говорят об уменьшении количества аудиторных занятий и лекционных часов в нагрузке по ряду предметов, считая это

«неправильным», «неправомерным» и «недопустимым», так как обучение «пока не дистанционное, и студентам необходима работа с преподавателем», «студентам важны лекции преподавателей».

Все это, как свидетельствуют респонденты, создает *«неблагоприятное психологическое воздействие на преподавателей», «нервозность» и «нервное напряжение»,* причем, по мнению преподавателей, это происходит *«с целью сокращения профессорско-преподавательского состава»* и с целью *«создания условий, способствующих уходу молодых и перспективных преподавателей на другие работы. Делается все, чтобы люди уходили».*

Следующее по частоте важное институциональное изменение, идентифицируемое и студентами, и преподавателями – ЕГЭ. Двойственная оценка этого изменения проявилась в многообразии мнений о влиянии такой формы государственной аттестации на *«глобальное понижение уровня знаний как по общим предметам, так и по специальным».* Респонденты считают, что ЕГЭ не увязан со школьной программой, что не все предметы поддаются тестовой системе. Студенты видят несправедливость в том, что без помощи репетиторов сдать ЕГЭ невозможно. Респонденты отмечают, что ЕГЭ избавил высшую школу от коррупционных проявлений, но доходы, правила игры и репетиторство просто перекочевало в среднюю школу. Отрицательные стороны этого институционального изменения, выявленные нашими респондентами вполне совпадают с общероссийской дискуссии по этому вопросу.

С другой стороны, ЕГЭ с присущими ему организационными недостатками, *«позволил вернуться к микросоциальным лифтам... даже если у родителей не будет средств учить ребенка, но появилась возможность раскрыться», «наиболее одаренные дети получают образование в столице и их берут столичные вузы».*

Респонденты упоминали в качестве институционального изменения распространение платного образования, что снизило его доступность, так как *«коммерциализация не дает равные возможности»,* но и перестроило сознание людей, стремящихся к высшему образованию. Сокращение бюджетных мест остро восприняли респонденты-студенты, считая, что если они отлично учатся, активно занимаются научной и общественной деятельностью, то имеют право продолжать обучение бесплатно, а студенты из малообеспеченных семей будут изолированы от получения услуг, предоставляемых вузами.

Отметим положительные изменения, единодушно идентифицированные респондентами – повышение доступности электронных информационных баз данных, видеолекций, видеофильмов, реферативных баз, нормативной и справочной литературы, специализированных программных продуктов для расчетов и проектирования, распространение он-лайн обучения и дистанционных курсов. В образовательный процесс пришли мультимедийные технологии и компьютерные классы, новые образовательные технологии.

И студенты, и преподаватели отмечают как положительное изменение проверку работ на плагиат, однако, считают, что это приведет не столько к улучшению качества работ, а к изобретательности студентов по перефразированию текстов. Размещение работ на сайте университета рассматривается студентами как полезное, хотя и стрессовое, нововведение, создающее стимулы для студентов прилагать больше усилий при написании курсовых, выпускных работ.

Респонденты-руководители идентифицируют такие фундаментальные структурные изменения, как объединение вузов и создание федеральных национальных вузов, опорных региональных вузов, связанное с этими процессами изменение грантового финансирования соответствующего уровня, а также интеграцию российской науки в международное образовательное пространство.

Таким образом, сфера российского образования является эволюционирующей системой, в которой генерируются постоянные изменения как результат появления новых институтов, их закрепления и отбора. Однако формирование институциональной среды как результата эволюционного развития осложняется

общей нестабильностью социально-экономической системы, макроэкономической нестабильностью, и, если отсутствуют *«стабильные социальные системы, значит, отсутствуют институты, обеспечивающие стабильность этих же систем, нет условий для обеспечения стабильности, предсказуемости развития (доц., к.ист. н., 39 лет)»*. По мнению респондентов-руководителей, основной причиной современного положения сферы образования является *«период нестабильности, перехода. Проблема не в самой модели образования, она состоит в проблеме перехода от одной модели к другой. Мы живем в период становления, поэтому кажется, что живем мы плохо»* (проф., д.х.н., 57 лет). Нестабильность и институциональные изменения предполагают их исследование через выявление и понимание экономическими акторами правил и ограничений, которые несут в себе институты, что связано с убеждениями и интенциями людей в этом обществе.

Выявленные изменения спровоцировали различные проявления в научной, педагогической, общественной деятельности преподавателей, студентов, руководителей, которые не могут быть объяснены только с позиций ограниченной рациональности и нуждаются в применении потенциала адаптивной рациональности, подтверждая тем самым свойство интенциональности (Норт, 2010) как особенности поведения в среде, где изменяющиеся институты и поведенческие модели взаимосвязаны (Вольчик и Зотова, 2011).

Таким образом, анализ концепции адаптивной рациональности и связанного с ней адаптивного поведения акторов в эволюционном контексте позволяет нам объяснить поведенческие паттерны основных акторов в сфере образования как реакцию на изменившиеся внешние условия или новую информацию. Так, на вопрос о реакции респондентов на выявленные институциональные изменения в сфере российского образования и о способах адаптации к ним были получены ответы, свидетельствующие о выборе не самого лучшего варианта из имеющихся, а того варианта, который соответствует контексту адаптивной рациональности, основанной на интерпретации акторами институтов и институциональных изменений.

Действительно, увеличение бюрократической нагрузки, связанной с заполнением большого количества отчетов, ростом сопроводительной документации к учебному процессу, а также частые изменения форм отчетности и требований к рабочим программам дисциплин (*«трижды за полгода»*) вызвали у респондентов-преподавателей не просто стремление избежать этой дополнительной нагрузки, а своеобразную поведенческую интерпретацию следования этим правилам. Низкая оценка важности дополнительных отчетных документов (*«вся эта нагрузка не связана с преподаванием, она бессмысленна»*, *«появилось больше бюрократических ненужных процедур»*, *«преподаватель тратит больше времени на заполнение бумаг, новых, якобы усовершенствованных, программ и стандартов»*) и сомнения относительно того, что эти отчеты действительно анализируются заинтересованными лицами в университете (*«есть подозрение, что не все отчеты находят своего читателя»*, *«никому ненужные отчеты»*, *«потом все выбрасывается в корзину»*) оправдала выбранный вариант адаптивного поведения. Этот вариант демонстрирует *«пассивную адаптацию»* (*«к этим изменениям приходится адаптироваться, иначе – уволят»*, *«приходится тратить свое свободное время по вечерам и в выходные на подготовку ненужных отчетов»*) с одновременным пренебрежением по отношению к выполнению этих требований (*«делали, но делали плохо, не понимая сути»*, *«копирую формы отчета прошлогодние с минимальными изменениями»*, *«поняв бессмысленность бюрократической работы, решила расслабиться и перестать относиться к этому внимательно и серьезно»*).

Таким образом, подтверждается гипотеза о том, что акторы не только следуют правилам, содержащимся в институтах, но и получают и обрабатывают релевантную для себя информацию для принятия решений также благодаря

имеющейся институциональной среде.

Следующий шаг анализа выявил, что большинство респондентов, анализируя свою реакцию и реакцию их коллег на введение института рейтинговой системы, отмечали, что они преувеличивают свои достижения по тем пунктам, которые гарантируют респонденту высокий рейтинг: *«по факту весь коллектив занимается приписками «достоинств», «все занимаются приписками показателей», «коллеги стали заниматься интригами, боясь сокращения; публикуются в научной периодике ради отчетов».*

При этом респонденты сомневаются в ценности реальных достижений в научной и педагогической сфере, считая, что именно они остаются вне поля зрения: *«не всегда те критерии, которые выставляются, реально оценивают преподавателей», «внедренная система рейтингов как для преподавателей, так и для студентов обезличивает человека, измеряет его способности только определенным количеством баллов. Данная система не может адекватно измерять учебные, преподавательские, научные способности».* Для части респондентов и их коллег это стало сигналом к действиям, иллюстрирующим адаптивную рациональность: если за одну-две глубокие по содержанию, проработанные, со значимыми теоретическими и практическими выводами статьи присуждается меньшее количество баллов по сравнению с «наштампованными» монографии и статьи, одинаковые по содержанию, но с перефразированными темами, за что имеется возможность получить баллы в несколько раз больше, адаптирующийся актер выберет этот вариант.

Здесь мы имеем право говорить именно об адаптивной рациональности и адаптивном поведении, а не о рациональном поведении, так как, если следовать приведенному выше определению рациональности Ю. Эльстера, действие рационально, если оно отвечает одному из трех требований оптимальности, а именно то, что это действие учитывает убеждения (Эльстер, 2011). Однако сами респонденты, принимая новые правила и стремясь соответствовать новым критериям, осуждают «гонку за баллами», с сожалением констатируя, что они *«перестают относиться к процессу научному и учебному процессу творчески»*, что в условиях этой гонки качество научных работ падает.

Объясняет адаптационные практики и высокая степень неопределенности образовательной сферы, отдельно выделенная респондентами: *«положение наше сегодня нестабильно», «работаем в ожидании новых изменений, приходится быть готовым ко всему», «утратили уверенность в своем будущем»,* выделяя нестабильность как в оценке труда преподавателей (*«рейтинги – полная неопределенность, так как мы не знаем критерии, по которым будут начисляться баллы и эти критерии все время изменяются»*), так и в вопросе работы в вузе в ближайшем будущем: *«когда человек по контракту работает всего год, он и относится к этому как к временной работе. У него нет стимулов эффективно работать, понимая, что в университете он всего на несколько месяцев, или на год, дальше – неопределенность. Годовые контракты с преподавателями — это скорее не стимулирующий, а угнетающий фактор»* (к.фил.н., доц., 36 лет).

Анализ изменений поведения респондентов и их коллег показал разделение респондентов на три группы – в продолжение ранее высказанного тезиса о том, что даже если невозможно предсказать, какая ценностная установка будет доминировать в следующий момент времени, можно выделить классы паттернов, которые доступны актерам в конкретной специфической институциональной ситуации (Вольчик, Зотова, 2011). Так, одна группа респондентов, самая многочисленная, интерпретируя существующие правила, определяет для себя адаптационные поведенческие паттерны, принимает изменения, *«учится следовать новым правилам».* Другая группа настроена скептически и раздраженно, заявляя о том, что *«сперва – отторжение, но потом приспособливаемся», «если что-то ввели новое, то тут придется адаптироваться. Отказаться в*

индивидуальном порядке невозможно. Иначе скажут – ищи другую работу», «адаптируюсь через стрессы, бессонные ночи. Поступило распоряжение, потом все поменялось, по сути все тоже самое, создается впечатление квазидеятельности», «мы люди подневольные, будет этот рейтинг и будет...нам спускают приказы и указы, и я, как добросовестный, законопослушный работник, должна их выполнять».

Третья группа респондентов демонстрирует индифферентность, которая показывает даже не «пассивную адаптацию», скорее характерную для второй группы, а исключенность (возможно, намеренную) из процесса институциональных изменений («поведение никак не меняется, никак особо не адаптируюсь», «как скажете, так и сделаем», «добавилось работы, а на поведении это никак не отразилось», «как работали, так и работаем». Приведем мнение одной из респондентов: «мое отношение к происходящему в узе и вообще в высшем образовании спокойное. Возможно, потому что я не вынуждена выживать. Я вижу хорошее и перспективное в изменениях, но понимаю, что ломка неизбежна. Моя адаптация заключается в следующем – переждать» (к.э.н., доц. 41 год).

Однако следует отметить общее мнение респондентов о том, что «все это отвлекает от повседневного педагогического процесса», «преподавание становится машинальным», «до студентов не доходят руки», «не хватает времени на подготовку к занятиям со студентами».

Адаптация в рамках студенческого рейтинга также показывает разнонаправленное поведение – с одной стороны, «студенты стали активнее участвовать в образовательном процессе, и тем самым, зарабатывать больше баллов», с другой – введение рейтинговой системы студентов активизировало их волонтерскую активность, участие в социальных проектах, фестивалях, мероприятиях, что увеличило количество пропущенных занятий. Для трети респондентов-студентов «поведение меняется в сторону ослабления мотивации к учебе» студенты констатируют, что учатся, «потому что надо, а не потому что интересно», а «балльно-рейтинговая система отбивает всякое внутреннее желание к обучению». Студенты признают, что они «адаптируются путем действия в рамках и правилах данной системы, подчинения системе».

В заключение приведем мнение одного из респондентов, сделавшего вывод, отражающий последствия происходящих институциональных изменений: «из общего опыта понятно, что формируется новый преподавательский пул. Кому-то не нравятся новые требования, и люди по этим причинам вынуждены уйти. Другие вынуждены меняться. Третьим не нужно меняться, они и так изначально удовлетворяли требованиям, сразу были такими. Формируется новая группа преподавателей, преподаватели нового качества, новой формации. Эти преподаватели и мыслят уже по-другому» (проф., д.х.н., 57 лет).

Таким образом, адаптивное поведение связано с эволюционными процессами в сфере образования, где наряду с экзогенно внедряемыми в ходе реформ институтами, акторы своими действиями создают и изменяют социальную среду с ее ценностями и институтами. Изменения институтов можно считать успешными в эволюционном контексте, если они позволяют лучше структурировать повторяющиеся взаимодействия, делать осуществление транзакций менее затратным и более регулярным. Здесь важную роль играет возможность приобретения опыта для возможности использования «индуктивного мышления» для адаптации к сложным ситуациям в условиях фундаментальной неопределенности. Таким образом, успех адаптивного поведения зависит от возможности акторов обучаться и анализировать успешные модели поведения взаимосвязанные с имеющимися и эволюционирующими институтами. В данной работе представлена только небольшая часть исследования эмпирических данных, отражающих восприятие институциональных изменений в сфере высшего образования и дальнейший их анализ, как мы надеемся, поможет продвинуться в плане понимания фундаментальных закономерностей адаптивного поведения

акторов и институциональных изменений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Акерлоф Д. А. и Крэнтон Р. Е. (2010). Экономика идентичности. Как наши идеалы и социальные нормы определяют, кем мы работаем, сколько зарабатываем и насколько счастливы. М.: Карьера Пресс

Акерлоф Дж. и Шиллер Р. (2010). *Spiritus Animalis*. Как человеческая психология управляет экономикой. М.: Юнайтед Пресс

Ариели Д. (2013). Предсказуемая рациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения. М.: Манн, Иванов и Фербер

Артур Б. (2003). Индуктивное мышление и ограниченная рациональность // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, Т. 1, № 1, с. 53-61

Вольчик В. В. (2004). Нейтральные рынки, ненейтральные институты и экономическая эволюция // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 2, № 2, с. 55-68

Вольчик В. В. и Зотова Т. А. (2011) Адаптивная рациональность и экономическое поведение в эволюционном контексте // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 9, № 4, с. 54-64

Заостровцев А. П. (2014). Экономист об истории: концепция Дейдры Макклоски // *Вопросы экономики*, № 12, с. 129-146

Коммонс Дж. (2012). Институциональная экономика // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 10, № 3, с. 69-76

Коуз Р. (2007). Фирма, рынок и право. М.: Новое издательство, Т. 224

Кругман П., Веллс Р. и Олни М. (2011). Основы экономикс. СПб.: Питер

Лефевр В. А. (1973). Конфликтующие структуры. М.: Советское Радио

Норт, Д. (2010). Понимание процесса экономических изменений. М.: ГУ ВШЭ

Саймон Г. А. (1993). Рациональность как процесс и продукт мышления // *THESIS*, Вып. 3, с. 16-38.

Тамбовцев В. Л. (2013). Методологический анализ и развитие экономической науки // *Общественные науки и современность*, № 4, с. 42-53

Уильямсон О. Е. (1993). Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // *THESIS*, Вып. 3, с. 39-49

Хайек Ф. А. (2011). Индивидуализм и экономический порядок. М.: Социум

Эльстер Ю. (2014). Объяснение социального поведения: еще раз об основах социальных наук // *Вопросы философии*, № 11, с. 163-173

Arthur W. B. (2013). *Complexity Economics*. Oxford, Oxford University Press

Gigerenzer G. and Goldstein D. G. (1996). Reasoning the fast and frugal way: models of bounded rationality // *Psychological review*, vol. 103, no. 4, pp. 650-659

Haselton M. G. et al. (2009). Adaptive rationality: An evolutionary perspective on cognitive bias // *Social Cognition*, vol. 27, no. 5, pp. 733-763

Huber J., Payne J. W. and Puto C. (1982). Adding asymmetrically dominated alternatives: Violations of regularity and the similarity hypothesis // *Journal of Consumer Research*, vol. 9 (1), pp. 90-98

Kahneman D. (2011). *Thinking, fast and slow*, New York, Farrar, Straus and Giroux

Kahneman D., Slovic P. and Tversky, A. (1982). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. New York: Cambridge University Press

Koumakhov R. (2009). Conventions in Herbert Simon's theory of bounded rationality // *Journal of Economic Psychology*, vol. 30, no. 3, pp. 293-306

Lea A. M. and Ryan M. J. (2015). Irrationality in mate choice revealed by túngara frogs // *Science*, vol. 349, no. 6251, pp. 964-966

March J. G. and Simon H. A. (1958/1953). *Organizations* (2nd ed.), Cambridge: Basil Blackwell

McCloskey D. N. (2010). *Bourgeois dignity: Why economics can't explain the*

modern world, Chicago, University of Chicago Press

Nelson R. R. (2008). Bounded rationality, cognitive maps, and trial and error learning // *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 67, no. 1, pp. 78-89

Polonioli A. (2015a). Adaptive Rationality, Biases, and the Heterogeneity Hypothesis // *Review of Philosophy and Psychology*, pp. 1-17

Polonioli A. (2015b). Stanovich's arguments against the "adaptive rationality" project: An assessment // *Studies in History and Philosophy of Science Part C: Studies in History and Philosophy of Biological and Biomedical Sciences*, vol. 49, pp. 55-62

Stein E. (1996). Without Good Reason: The Rationality Debate in Philosophy and Cognitive Science: The Rationality Debate in Philosophy and Cognitive Science, Oxford, Oxford University Press

Stevens J. R. (2008). The evolutionary biology of decision making. In Better than conscious? Ernst Strüngmann Forum Report 1, ed. C. Engel and W. Singer, Cambridge, MIT Press

Todd P. M. and Gigerenzer G. (2003). Bounding rationality to the world // *Journal of Economic Psychology*, vol. 24, no. 2, pp. 143-165

Tversky A. and Kahneman D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases // *Science*, vol. 185, no. 4157, pp. 1124-1131

Tversky A. and Kahneman D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice // *Science*, vol. 211, no. 4481, pp. 453-458

Tversky A. and Kahneman D. (1986). Rational choice and the framing of decisions // *Journal of Business*, pp. S251-S278

Zafirovski M. (2013). Beneath rational choice: Elements of "irrational choice theory" // *Current Sociology*, vol. 61(1), pp. 3-21

REFERENCES

Akerlof G. and Kranton R. (2010). Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being. Moscow, Career Press (In Russian)

Akerlof G. and Shiller R. (2010). Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism. Moscow, United Press (In Russian)

Ariely D. (2013). Predictably Irrational: The Hidden Forces that Shape Our Decisions. Moscow, Mann, Ivanov and Ferber (In Russian)

Arthur B. (2003). Inductive reasoning and bounded rationality. *Economic bulletin of Rostov State University*, vol. 1, no. 1, pp. 53-61 (In Russian)

Arthur W. B. (2013). Complexity Economics. Oxford, Oxford University Press

Coase R. (2007). The Firm, the Market and the Law. Moscow, New Publishing House [Novoe Izdatelstvo] (In Russian)

Commons J. (2012). Institutional economics. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 10, No 3, c. 69-76 (In Russian)

Elster Yu. (2014). Explaining social behavior: one more time about the essentials of social sciences. *The Issues of Philosophy*, no. 11, pp. 163-173 (In Russian)

Gigerenzer G. and Goldstein D. G. (1996). Reasoning the fast and frugal way: models of bounded rationality. *Psychological Review*, vol. 103, no. 4, pp. 650-659

Haselton M. G. et al. (2009). Adaptive rationality: An evolutionary perspective on cognitive bias. *Social Cognition*, vol. 27, no. 5, pp. 733-763

Hayek F. A. Individualism and Economic Order. Moscow, Society [Sotsium] (In Russian)

Huber J., Payne J. W. and Puto C. (1982). Adding asymmetrically dominated alternatives: Violations of regularity and the similarity hypothesis. *Journal of Consumer Research*, vol. 9 (1), pp. 90-98

Kahneman D. (2011). Thinking, fast and slow, New York, Farrar, Straus and Giroux

Kahneman D., Slovic P. and Tversky, A. (1982). Judgment under uncertainty:

Heuristics and biases. New York: Cambridge University Press

Koumakhov R. (2009). Conventions in Herbert Simon's theory of bounded rationality. *Journal of Economic Psychology*, vol. 30, no. 3, pp. 293-306

Krugman P., Wells R. and Olney M. (2011). *Essentials of Economics*. Saint Petersburg: Peter (In Russian)

Lea A. M. and Ryan M. J. (2015). Irrationality in mate choice revealed by túngara frogs. *Science*, vol. 349, no. 6251, pp. 964-966

Lefevr V. A. (1973). *Conflicting structures*. Moscow, Soviet Radio (In Russian)

March J. G. and Simon H. A. (1958/1953). *Organizations* (2nd ed.), Cambridge: Basil Blackwell

McCloskey D. N. (2010). *Bourgeois dignity: Why economics can't explain the modern world*, Chicago, University of Chicago Press

Nelson R. R. (2008). Bounded rationality, cognitive maps, and trial and error learning. *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 67, no. 1, pp. 78-89

North D. (2010). *Understanding the Process of Economic Change*. Moscow, Publishing House of State University Higher School of Economics (In Russian)

Polonioli A. (2015a). Adaptive Rationality, Biases, and the Heterogeneity Hypothesis. *Review of Philosophy and Psychology*, pp. 1-17

Polonioli A. (2015b). Stanovich's arguments against the "adaptive rationality" project: An assessment. *Studies in History and Philosophy of Science Part C: Studies in History and Philosophy of Biological and Biomedical Sciences*, vol. 49, pp. 55-62

Simon H. A. (1993). Rationality as Process and as Product of Thought. *THESIS*, issue 3, pp. 16-38 (In Russian)

Stein E. (1996). *Without Good Reason: The Rationality Debate in Philosophy and Cognitive Science: The Rationality Debate in Philosophy and Cognitive Science*, Oxford, Oxford University Press

Stevens J. R. (2008). The evolutionary biology of decision making. In *Better than conscious? Ernst Strüngmann Forum Report 1*, ed. C. Engel and W. Singer, Cambridge, MIT Press

Tamboultsev V. L. (2013). Methodological analysis and the development of economic science. *Social Sciences and the Present*, no. 4, pp. 42-53 (In Russian)

Todd P. M. and Gigerenzer G. (2003). Bounding rationality to the world. *Journal of Economic Psychology*, vol. 24, no. 2, pp. 143-165

Tversky A. and Kahneman D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, vol. 185, no. 4157, pp. 1124-1131

Tversky A. and Kahneman D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, vol. 211, no. 4481, pp. 453-458

Tversky A. and Kahneman D. (1986). Rational choice and the framing of decisions. *Journal of Business*, pp. S251-S278

Volchik V. V. (2004). Neutral markets, non-neutral institutions and economic evolution. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 2, no. 2, pp. 55-68 (In Russian).

Volchik V. V. and Zotova T. A. (2011) Adaptive rationality and economic behavior in evolutionary context. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 9, no. 4, pp. 54-64. (In Russian).

Williamson O. E. (1993) Behavioral Assumptions of Modern Economic Analysis. *THESIS*, issue 3, pp. 39-49 (In Russian)

Zafirovski M. (2013). Beneath rational choice: Elements of "irrational choice theory". *Current Sociology*, vol. 61(1), pp.3-21

Zaostrovtssev A. P. (2014). Economists about history: Deirdre McCloskey's concept. *Voprosy Ekonomiki*, no. 12, pp. 129-146 (In Russian)

ОБЗОР XI ПУЩИНСКОГО СИМПОЗИУМА ПО ЭВОЛЮЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ*

ФРОЛОВ ДАНИИЛ ПЕТРОВИЧ,

доктор экономических наук, профессор,
Волгоградский государственный университет, г. Волгоград,
e-mail: ecodcv@mail.ru

24-26 сентября 2015 года в городе Пушино (Московская область) состоялся очередной XI Пушинский симпозиум «Эволюция капитала, экономические циклы, институциональная динамика. Базовые предпосылки экономической теории», который продолжает серию симпозиумов по эволюционной экономике, проводимых с 1994 г. для обсуждения проблем эволюционной и институциональной экономической теории.

Ключевые слова: эволюционная экономика; экономическая методология; моделирование нестационарных систем; институциональная динамика; эволюция капитала; Пушинский симпозиум.

REVIEW OF XI PUSHCHINSKY SYMPOSIUM ON EVOLUTIONARY ECONOMICS

FROLOV DANIEL, P.,

Doctor of Economics (DSc), Professor,
Volgograd State University, Volgograd,
e-mail: ecodcv@mail.ru

A regular XI Pushchinskiy symposium "Evolution of capital, economic cycles, institutional dynamics. The basic assumptions of economic theory" was held in Pushchino (Moscow region) on 24-26 September, 2015. The symposium continues the series of symposiums on Evolutionary Economics, held in 1994 to discuss the problems of evolutionary and institutional economics.

Keywords: evolutionary economics; economic methodology; modeling of time-varying systems; institutional dynamics; evolution of capital; Pushchinsky symposium.

JEL: B41, B52, G00.

По устоявшейся, уже более, чем двадцатилетней традиции каждые два года Пушино становится «местом силы» для ученых, работающих в гетеродоксальных сферах экономического анализа и, прежде всего, в области эволюционной и институциональной экономики. За эти годы Пушинский симпозиум стал авторитетным международным брендом в сегменте экономических исследований, выходящих за чрезмерно узкие рамки постулатов неоклассического мейнстрима. Каждый Пушинский симпозиум – важный промежуточный этап кумулятивного итерационного процесса формирования и «укоренения» концептуальных конвенций в российском научном сообществе. И, что еще более важно, Пушинские симпозиумы – это, пользуясь спортивной терминологией, «турниры по гамбургскому счету», что подтверждается как неизменно высоким

* Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда, проект № 15-02-14012.

уровнем докладов, так и активными дискуссиями и полемиками участников.

XI Симпозиум по эволюционной экономике был организован МРОО «Центр эволюционной экономики» при участии Института экономики РАН, Центрального экономико-математического института РАН, Новой экономической Ассоциации и при поддержке Российского гуманитарного научного фонда. Всего в симпозиуме приняли участие более 50 ученых из Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга, Волгограда, Ростова-на-Дону, Казани, Обнинска, а также Белоруссии, Киргизии и Индии.

В своем приветственном слове академик РАН **В. Л. Макаров** напомнил, что в общем смысле сущность эволюции – движение от хаоса к порядку, – в связи с чем призвал участников симпозиума постараться, несмотря на различия в подходах и мнениях, своими докладами построить упорядоченную картину эволюционирующего мира экономики. Первая сессия симпозиума, которую модерировал академик РАН В.М. Полтерович, была направлена на конструктивную критику базовых предпосылок современной экономической теории. Значительный интерес аудитории вызвал доклад **В. С. Автономова** «Общая теория споров о методе», в котором рассматривалась коэволюция двух альтернативных методологических канонов в экономической науке, представляющая собой процесс «мягкой» конкуренции – содержательного взаимообогащения в результате дискуссий о допустимой степени абстракции и открытий новых методов (техник) исследований. По мнению докладчика, уровень конкуренции и глубина разногласий между канонами зачастую существенно преувеличиваются, а формальная победа одного из канонов в «споре о методах» приводит, в полном соответствии с эволюционной парадигмой, к осуществлению адаптационной стратегии условно проигравшей стороной, что ведет к непрерывному прогрессу экономической науки. В докладе **Г. Д. Гловели** переосмыслению подверглась эволюция методологических и парадигмальных предпосылок экономического анализа. Выделены следующие ключевые этапы этого процесса: разделение нормативного и позитивного анализа в основополагающей для классической политэкономии концепции «естественного порядка»; размежевание экономики и социологии как сфер, соответственно, рационального и иррационального поведения в концепциях В. Парето; мистификация «невидимой руки» рынка и подмена проблемы манипуляции мотивами агентов проблемой их рациональности. В свою очередь, **Р. М. Нуреев** сконцентрировался на эволюции методологии макроэкономических исследований. Макроэкономическая теория, по мнению ученого, подразделяется на микроэкономiku *ex post* и *ex ante*, а последняя, в свою очередь, охватывает экономику открытого и закрытого типа. С позиций этой классификации докладчик подверг критике логику и структуру многих известных макроэкономических курсов, изложенных в учебниках для бакалавриата. Недостаточное внимание их авторы уделяют междисциплинарному, в частности, институциональному анализу макроэкономических систем. Вместе с тем, как было отмечено в ходе дискуссии, перспективен анализ и магистерских учебников, в которых систематизация материала более качественна.

Оживленная дискуссия сопровождала доклад **А. Я. Рубинштейна**. В нем в широком русле теории опекаемых благ рассматривалась проблема нормативных интересов общества и перспектива формирования консоциативных институтов распределения бюджетных средств (институтов вето, нулевого чтения, партиципаторного бюджетирования и индивидуальных бюджетных назначений). Такого рода институты «рассредоточенной власти» обеспечивают компенсаторный эффект в отношении «левиафанизации» государства, способствуя ослаблению «тирании правящего большинства». Концепция нормативных интересов общества позволяет перейти от неоклассической догмы о необходимости сужения сферы влияния государства к реалистичному пониманию границ его участия в социально-экономических процессах. Онтологические предпосылки и «белые пятна» экономической теории стали предметом анализа в докладе **О. И. Ананьина**. Особое

внимание докладчик уделит частным онтологиям – моделям («картинам») экономической реальности, формируемых базовыми категориями и понятийными структурами, а также слабо отрефлексированными и даже неосознаваемыми предпосылками. Эти предпосылки выступают значимым, хотя и часто неучитываемым фактором формирования исследовательских стратегий. Их игнорирование ведет ко многим нежелательным последствиям, во-первых, активизируя консервативную функцию категориальных структур, что тормозит расширение предметной области экономической науки, а, во-вторых, влечет эрозию базовых понятий, усиливая многозначность языка экономистов, повышая издержки их коммуникации и коллаборации. На дискуссионности проблемы ожиданий акцентировала внимание **Н. А. Макашева**, охарактеризовав ее в контексте сравнительного анализа позиций лидеров основных направлений экономической теории, что дало возможность обсудить и более общие методологические вопросы границ предмета экономической науки, соотношения методов индукции и дедукции, взаимосвязи теоретического и эмпирического анализа.

Вторую сессию симпозиума «Теоретические аспекты координации в экономике» (модератор – А. Я. Рубинштейн) открыл доклад академика РАН **В. М. Полтеровича**, посвященный формированию методологических основ философии сотрудничества – коллаборативизма. Эволюционными предпосылками развития данной парадигмы является исторический тренд на снижение роли централизованного (государственного) управления и сужение сферы прямой конкуренции (экономической, политической, культурной и др.). Коллаборативизм предполагает широкую программу междисциплинарных исследований, направленных на преодоление дихотомий, сложившихся в области экономической методологии (индивидуализм – холизм) и политики (этатизм – либерализм). Институты коллаборационного типа нуждаются в изучении с позиций измерения и сравнительного анализа транзакционных издержек централизованного управления, конкуренции и сотрудничества. Проблема системной координации в экономике в русле системной экономической теории рассматривалась в докладе чл.-корр. РАН **Г. Б. Клейнера**. По его мнению, представление экономической системы в качестве центральной единицы эволюционного анализа позволяет перенести его акценты на межсистемную и внутрисистемную координацию, учесть все многообразие систем (объектного, средового, проектного и процессного типов), повысить степень детализации методов и инструментов координации с учетом масштаба систем (мега-, макро-, мезо-, микро- или нано-). Оригинальность предлагаемого подхода закономерно вызвала дискуссию, в частности, касающуюся определения границ систем средового типа. Эволюционное расширение многообразия способов координации экономической деятельности выражается в дифференциации форм организации бизнеса. Как показали в своем докладе **В. Е. Дементьев** и **Е. В. Устюжанина**, попытки содержательной интерпретации этого процесса как перехода к доминированию той или иной институциональной формы не вполне корректны. Напротив, именно рост многообразия механизмов внутри- и межфирменной координации, отражающий усложнение условий ведения бизнеса, ведет к сосуществованию множества смешанных моделей контрактации. Такая тенденция характерна и для публичного сектора, где одним из способов повышения уровня сотрудничества в экономике становится интеграция институтов гражданского общества в систему государственного управления. Об этом шла речь в докладе **В. Ю. Муzychук**, посвященном институтам партисипативного бюджетирования. Такие институты позволяют вовлекать граждан в процесс распределения бюджетных средств путем учета общественного мнения о направлениях расходования установленной доли бюджета. В докладе был освещен опыт развития институтов партисипативного бюджетирования в США, Западной и Восточной Европе, Латинской Америке и КНР.

Третья сессия симпозиума «Эволюция капитала: теория и приложения» (модератор – академик РАН В.Л. Макаров) началась с доклада

академика РАН **В. И. Маевского**. В современной экономической теории понятие механизма наиболее часто используется не в объектном (применительно к объекту управления), а в субъектном смысле. В частности, в теории дизайна механизмов акцент делается на поведении агентов, создающих системы правил и действующих в соответствии с ними, формируя микрооснования макроэкономических процессов. Возникает ряд дискуссионных вопросов. Существуют ли в экономике объективно заданные механизмы? Если да, то как они соотносятся с субъективными механизмами? Каковы их особенности и как можно их формализовать? Продуктивные варианты ответов на последний вопрос были представлены в докладах коллег **В. И. Маевского**. Так, **С. Ю. Малков** и **А. А. Рубинштейн** представили версию модели поколений основного капитала, отличающуюся от базовой явным включением банковского сектора. Данная модель демонстрирует двойственную роль данного сектора в экономике: с одной стороны, он способствует повышению эффективности использования денежных ресурсов, с другой, — усиливает неустойчивость макроэкономической системы к экзогенным шокам. Проблематике моделирования неравновесной динамики экономики был посвящен отдельный доклад **С. Ю. Малкова**. По его мнению, главным методологическим затруднением неоклассического мейнстрима является акцент на отрицательных обратных связях в ходе межотраслевых взаимодействий и внешних шоках, тогда как необходимо учитывать и внутренние причины перманентного нарушения равновесных состояний за счет положительных обратных связей. В докладе были представлены математические модели, базирующиеся на учете неравновесности динамических процессов, влияния инноваций и возрастающей отдачи, а также конкуренции агентов в экономической и политической сферах.

Активизация применения динамического подхода к изучению амортизации и кругооборота капитала — неизбежный путь формирования реалистичной эволюционной теории финансов. Как подчеркнул в своем эмоциональном докладе **П. А. Ореховский**, важно перейти от понимания амортизации как денежного выражения износа основных средств (что справедливо лишь в рамках экономической статики) к ее трактовке в качестве процесса формирования инвестиционных фондов, что предполагает отказ от затратного подхода в амортизационной и тарифной политике. Исследование нестационарной экономики требует применения нестандартных инструментов математического моделирования, в частности, мультипликативных взвешивающих дисконтирующих функций с переменной ставкой дисконтирования. Их свойства и перспективы использования были представлены в докладе **В. А. Лившица** и **С. М. Курмановой** в широком контексте системного анализа экономической неравнозначности несинхронных стоимостных показателей по капиталу. Закрыв сессию доклад **П. Н. Клюкина**, в котором рассматривалась гносеологическая ретроспектива концептуальных схем кругооборота капитала, начиная с методологии «Зигзага» Ф. Кенэ, позволившая выявить универсальные логические структуры («чистые формы») хозяйственных порядков, на основе комбинации которых эволюционно возникают более сложные, смешанные формы.

Доклад академика РАН **В. Л. Макарова** и **М. Е. Мазурова** открыл четвертую сессию симпозиума, посвященную специфике экономического моделирования в институциональной парадигме (модератором выступил академик РАН **В. И. Маевский**). Темой доклада стало мультиагентное социальное моделирование инвестиций российского населения. Одной из особенностей построенной модели является описание механизма распределения инвестиций в гетерогенной социальной среде по аналогии с механизмом возбуждения нейрона МакКаллока — Питса. Полученные модели были с большим интересом восприняты участниками симпозиума. В отличие от моделирования инвестиционных процессов, разработка моделей, описывающих институциональную динамику, находится в стадии унификации концептуальных принципов. Вариант их систематизации был предложен чл.-корр. РАН **Е. В. Поповым**. Предлагается исходить из пяти базовых

принципов институционального моделирования: принципа объективного наличия ограниченного набора правил проектирования институтов; принципа функциональной систематизации институтов; принципа иерархии функционального наполнения институтов; принципа транзакционной измеримости институциональных структур; и, наконец, принципа формализации ресурсного и инфраструктурного потенциала экономических систем как основы моделирования эволюции институтов. Перспективы преодоления дихотомии методологий индивидуализма (редукционизма) и холизма в русле нового подхода методологического институционализма освещались в докладах **С. Г. Кирдиной** и **Д. П. Фролова**. Ученые солидарны в признании принципиальной несводимости микро- и макроанализа, однако настаивают на целесообразности введения промежуточного уровня мезоанализа экономических и социальных систем. Предлагаемые концепции отличаются нюансами и акцентами: если С. Г. Кирдина предложила перенести фокус социального мезоанализа на *процесс* взаимодействия институтов и агентов, в ходе которого возникают эмерджентные свойства институциональных систем, то Д. П. Фролов акцентировал необходимость изучения *форм* взаимодействия агентов и институтов – институциональных конфигураций.

Пятая секция симпозиума «Инновации в реальном и финансовом секторах» (модераторы – С. Г. Кирдина и Р. М. Нуреев) оригинально сочетала доклады фундаментального и практико-ориентированного характера. В докладе **О. Г. Голиченко** был представлен эволюционный подход к декомпозиции инновационной политики в соответствии со стадиями развития страны, в рамках которых изменяются факторы возникновения дисфункций национальных инновационных систем (НИС). Одним из прикладных результатов проведенного анализа стало обоснование принципа дуализма государственной инновационной политики, выражающегося в ее направленности не только на компенсацию инноваторам рисков и антистимулов, но и на стимулирование принятия ими на себя рисков. При этом необходимо учитывать высокий уровень дифференциации субъектов НИС по ресурсному потенциалу, формам собственности, специализации, технологичности и локализации, что предполагает разработку детализированной системы регулятивного инструментария. Индийский ученый **М. У. Хан** прочитал доклад о сравнительном анализе роли инноваций как драйвера экономического роста в Индии, Китае и других азиатских странах. Главный вывод состоит в наличии выраженной институциональной специфики национальных моделей НИС и неэффективности универсальных подходов к их проектированию и регулированию. В микроаналитичном докладе **Р. М. Качалова** и **А. А. Кобылко** обосновывалась роль маркетинговых инноваций в развитии исследовательских организаций экономического профиля. По мнению авторов, научные структуры должны активнее разрабатывать маркетинговые стратегии, включающие два стратегических направления – маркетинг достижений фундаментальных исследований и маркетинг прикладных научных результатов и проектов. В докладе были предложены конкретные инструменты продвижения на рынок теоретических и практических разработок научных учреждений, а также персоналий, проектов и событий, что предполагает осуществление ими комплексного стратегического маркетинга. Критическое осмысление природы и характеристик капитала было представлено в докладе **О. В. Иншакова**. Согласно докладчику, капитал представляет собой открытую социальную систему, характеризующуюся, в частности, эмерджентностью; он не сводится к самовозрастающей стоимости и обладает полезностью как товар и благо; капитал не может быть отождествлен с ресурсами и запасами, охватывая эндогенные факторы производства. Особенно трудную исследовательскую задачу представляет собой системная структуризация и классификация капитала в условиях глобализации. В ходе дискуссии особый интерес у участников симпозиума вызвали вопросы кругооборота институционального капитала и соотношения транзакционных факторов с нематериальными активами, которые еще предстоит прояснить. Не менее сложные проблемы были затронуты в докладе **Б. А. Ерзнкяна**,

в котором анализировались возможности и ограничения переформатирования высокоинертной институциональной динамики макроэкономических систем. В частности, при этом усиливается роль конкуренции и комплементарности институтов, гармонизации технологических и институциональных изменений, а также системной сложности формируемого объекта. Как было отмечено в ходе дискуссии, перспективным может стать применение к решению этой научной задачи инструментария разработанной чл.-корр. РАН Г. Б. Клейнером системной экономической теории.

На завершавшем симпозиум круглом столе «Прикладные проблемы институционально-эволюционной теории» прозвучали доклады Ю. Е. Балычевой, О. Г. Голиченко и С. А. Самоволовой, Е. В. Камко, Н. Н. Волковой и Э. И. Романюк, К. А. Зорина, Г. М. Соколова, Е. А. Хауниной, В. Ф. Туганова, И. Л. Кирилюка, Е. М. Мартишина и др.

Особо следует отметить, что на симпозиуме было объявлено об учреждении премии им. Л. И. Абалкина для молодых ученых в области институциональной и эволюционной экономики. Имя Леонида Ивановича Абалкина тесно связано с развитием институциональной и эволюционной экономики в пост-советской России, он стоял у истоков первых пущинских симпозиумов и до последних своих дней возглавлял его работу, а также был ответственным редактором выходивших сборников докладов участников симпозиумов. В состав Номинационного комитета, учредившего премию им. Л. И. Абалкина и выбравшего первого награжденного, вошли академик РАН В. И. Маевский, академик РАН В. Л. Макаров, чл.-корр. РАН Г. Б. Клейнер, д.с.н. С. Г. Кирдина и д.э.н. Н. А. Макашева. В 2015 г. премия была присуждена Д. П. Фролову (г. Волгоград) с формулировкой «за анализ тенденций асинхронности и ассиметричности развития отраслевых и функциональных разделов институциональной экономики современной России». Данная премия теперь будет вручаться и на следующих пущинских симпозиумах с тем, чтобы поддержать исследования талантливых молодых ученых в области институциональной и эволюционной экономики.

Подводя итоги симпозиума 2015 г., Г. Б. Клейнер подчеркнул, что все доклады укладываются в своеобразную матрицу, условными гранями которой являются онтология, гносеология, аксиология и праксеология. Заполняя ее квадранты и находясь на их пересечениях, темы прозвучавших докладов охватывают различные аспекты эволюции экономических систем. Именно в широте рассматриваемой проблематики заключена сила симпозиума, с ней же связаны и перспективы его развития. В своем заключительном слове председатель оргкомитета XI Симпозиума по эволюционной экономике академик РАН В. И. Маевский подвел его итоги и анонсировал издание в 2016 году сборника материалов в формате коллективной монографии.

АНОНС НОВОЙ РУБРИКИ «ЭВОЛЮЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКЕ»

Институциональные исследования в экономике исторически тесно связаны с эволюционными подходами. Еще Торстейн Веблен указывал на исследование институтов как необходимый элемент становления «экономической науки как эволюционной дисциплины». В 1898 г. он писал, что «эволюционная экономика должна быть теорией культурного роста как процесса, определяемого экономическим интересом, теорией кумулятивной последовательности экономических институтов, сформулированной в терминах процесса»¹. Столетие спустя оформившиеся в экономической науке эволюционный и институциональный подходы образовали так называемое направление гетеродоксной экономики за пределами экономического мейнстрима. Здесь продолжаются совместные поиски законов развития экономики как сложной динамической системы, координация которой обеспечивается в ходе сложных структурных и воспроизводственных процессов в условиях постоянной неопределенности.

Институционалисты и эволюционисты взаимодействуют в рамках известных мировых и европейских ассоциаций, таких как Ассоциация эволюционной экономики (Association for Evolutionary Economics) со штаб-квартирой в США, Европейская Ассоциация эволюционной политической экономии (European Association for Evolutionary Political Economy), Ассоциация институциональной мысли США (Association for Institutional Thought), Международное общество Й. Шумпетера (International Joseph A. Schumpeter Society) и др. Профессиональные ассоциации регулярно проводят конференции и симпозиумы, а также выпускают свои журналы.

К настоящему времени в России пока нет специализированного журнала, посвященного эволюционным подходам в экономической теории, в отличие, например, от международного Journal of Evolutionary Economics (издаваемого издательством Springer). Поэтому, следуя сложившейся традиции взаимодействия институционалистов и эволюционистов на одних и тех же площадках, предлагается открыть рубрику «Эволюционные подходы в теоретической экономике» в дружественном «Журнале институциональных исследований».

Задача новой рубрики – содействовать консолидации российских, а также зарубежных ученых, которые используют эволюционные подходы в анализе экономики. Тем самым мы хотим продолжить формирование дискуссионного поля для обсуждения результатов применения эволюционных подходов в экономической теории. Начало было положено учреждением Московской региональной общественной организации (МРОО) «Центр эволюционной экономики» в 1994 г., продолжением этой работы стали регулярные международные пущинские симпозиумы по эволюционной экономике, проводимые каждые два года. В нынешнем 2015 году был проведен очередной XI симпозиум. Информацией о его работе мы открываем новую рубрику в нашем журнале и приглашаем коллег к сотрудничеству.

С. Г. Кирдина, д.с.н., рук. сектора эволюции социально-экономических систем Института экономики РАН

В. И. Маевский, действительный член РАН, д.э.н., проф., руководитель МРОО «Центр эволюционной экономики», рук. Центра эволюционной экономики Института экономики РАН

¹ Веблен Т. Почему экономическая наука не является эволюционной дисциплиной (1898). В: Истоки. Из опыта изучения экономики как структуры и процесса. М: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2006, с. 28.

ПОДПИСКА-2016**НА ЯНВАРЬ–ИЮНЬ**

по Объединенному каталогу «Пресса России»

Journal of Institutional Studies

(«Журнал институциональных исследований»)

*по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2016»,
ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ***Подписной индекс 82295***Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)
вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных
в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.***ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!****ПОДПИСКА-2016****НА ЯНВАРЬ–ИЮНЬ**

по Объединенному каталогу «Пресса России»

Journal of Economic Regulation

(«Вопросы регулирования экономики»)

*по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2016»,
ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ***Подписной индекс 42503***Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)
вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных
в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.***ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!**

JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES
(Журнал институциональных исследований)

Том 7, № 4. 2015
НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

Учредитель и издатель: ООО «Гуманитарные перспективы».
Адрес редакции и издателя: 344082, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, д. 43, оф. 10.
Тел./факс: +7 (863) 269-88-13. E-mail: hp@donpac.ru; info@hjournal.ru.
Сайт: <http://www.hjournal.ru>

Индекс журнала: в Объединенном каталоге «Пресса России» 82295.
Свободная цена.

Сдано в набор 14.12.2015.
Подписано в печать 21.12.2015.
Тираж: 500 экз. Заказ № 168.
Выход в свет: 25.12.2015.

Формат 60x84 1/8. Гарнитура CenturySch.
Печать цифровая. 11,68 п. л.

Отпечатано в Издательстве Фонда «Содействие—XXI век».
Адрес типографии: 344082, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, д. 43, оф. 9.
Тел./факс: +7 (863) 269-88-14. Сайт: <http://www.fund21.ru>
