

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ РАН
CENTRAL ECONOMICS AND MATHEMATICS INSTITUTE RAS

РОССИЙСКАЯ
АКАДЕМИЯ НАУК

RUSSIAN
ACADEMY OF SCIENCES

**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ
ПРЕОБРАЗОВАНИЙ
В РОССИИ**

Сборник научных трудов

Выпуск 41

Москва
ЦЭМИ РАН
2017

УДК 330:331

ББК 65в6

Т337

Т337 Теория и практика институциональных преобразований в России [Текст]: сборник научных трудов / под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 41. – М.: ЦЭМИ РАН, 2017. – 186 с. (Рус., англ.)

Коллектив авторов: Данилина Я.В., Ерзнкян Б.А., Жильцова Е.С., Зарнадзе А.А., Зотов В.В., Иманов Р.А., Клюкин П.Н., Магомедов Р.Ш., Овсиенко В.В., Пономарева О.С., Пресняков В.Ф., Селищев Н.Ю., Ставчиков А.И., Сумбатьян Саргис Л., Сумбатьян Сона Л., Христолюбова Н.Е., Yernkyan В.Н.

Сорок первый выпуск сборника включает два раздела: «Теоретические проблемы экономики и институциональных преобразований», «Прикладные проблемы и практика институциональных преобразований в России».

Ключевые слова: экономика и система социальных ценностей, экономическая методология, институциональные преобразования, институты, экономическое развитие, технологические изменения, экономические системы.

Классификация JEL: A13, B41, B52, F50, O00, P00, Z10.

Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia [Text]: Collection of Scientific Works / Ed. by В.Н. Yernkyan. Issue 41. – Moscow: СЕМІ Russian Academy of Sciences, 2017. – 186 p. (Рус., Eng.)

The forty first issue of the collection includes two sections: «Theoretical problems of economics and institutional reforms» and «Applied problems and practice of institutional reforms in Russia».

Keywords: relation of economics to social values, economic methodology, institutional transformation, institutions, economic development, technological change, economic systems.

JEL classification: A13, B41, B52, F50, O00, P00, Z10.

Ответственный редактор – доктор экономических наук, профессор Б.А. Ерзнкян.

Рецензенты: доктор экономических наук, профессор О.С. Сухарев
доктор экономических наук, профессор В.Г. Гребенников

УДК 330:331

ББК 65в6

ISBN 978-5-8211-0756-5

© ФГБУН Центральный экономико-математический институт РАН,
2017 г.

СОДЕРЖАНИЕ / CONTENT

ОТ РЕДАКТОРА.....	4
FROM THE EDITOR.....	5
РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ.....	6
Зарнадзе А.А. Проблемы управления и методологии экономического анализа в контексте инновационного развития.....	6
Ерзнкян Б.А., Ставчиков А.И., Иманов Р.А. Сопоставительный анализ опыта инновационно ориентированных экономик с различной степенью стационарности.....	10
Ерзнкян Б.А., Овсиенко В.В., Пономарева О.С. Факторы содействия институциональному усилению системы поддержки инновационного развития нацеленной на преодоление нестационарности экономики	32
Клюкин П.Н. Борткевич как критик Маркса: к 150-летию публикации I тома «Капитала».....	54
Зотов В.В., Пресняков В.Ф. Понятийные аспекты функционального и транзакционного анализа поведения предприятий	72
Yerznkyan V.H. Strategizing as an institutional process	88
РАЗДЕЛ 2. ПРИКЛАДНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПРАКТИКА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В РОССИИ.....	109
Селищев Н.Ю. Российская бюрократия начала XVII века как препятствие для иностранной интервенции и рычаг экономической стабилизации	109
Селищев Н.Ю. Российская бюрократия как регулятор экономической и внешней политики страны конца XIX века (на примере деятельности К.П. Победоносцева).....	127
Магомедов Р.Ш. Государственные программы в системе управления региональным развитием.....	149
Сумбатян Сона Л. Роль финансов домашних хозяйств в экономике России.....	159
Сумбатян Саргис Л. Пополнение туристических объектов Армении аномальной зоной.....	163
Христолюбова Н.Е. Социально-экономические индикаторы качества жизни как сигналы необходимости институциональных преобразований экономики.....	165
Жильцова Е.С. Гибридные механизмы финансирования: возможности и преимущества их использования в становлении нового бизнеса	173
Данилина Я.В. Использование ресурсного профиля вуза для совершенствования политики государства в сфере высшего образования.....	177
ОБ АВТОРАХ	186

От редактора

41-й выпуск сборника продолжает тему институциональных преобразований и экономического развития. В нем представлены два раздела: «Теоретические проблемы экономики и институциональных преобразований», «Прикладные проблемы и практика институциональных преобразований в России».

Раздел 1 открывается статьей А.А. Зарнадзе, содержащей два его выступления на заседаниях Аналитического управления Аппарата ГД по проблемам управления, методологии и стимулирования инновационного процесса в России. Статья *Б.А. Ерзнкяна, А.И. Ставчикова и Р.А. Иманова* посвящена анализу опыта экономик с различной степенью стационарности, ориентированных на инновационное развитие и поддерживаемых институциональной системой. В статье *Б.А. Ерзнкяна, В.В. Овсиенко и О.С. Пономаревой* рассматриваются факторы содействия институциональному усилению системы поддержки инновационного развития экономической системы в контексте ее нацеленности на преодоление нестационарного режима своего функционирования. В статье *П.Н. Клюкина* раскрывается значение трудов В.И. Борткевича (1868–1931) в свете историко-научных исследований последнего времени. В статье *В.В. Зотова и В.Ф. Преснякова* рассмотрены понятийные аспекты анализа предприятий. Завершается раздел англоязычной статьей *Б.А. Ерзнкяна*, посвященной феномену стратегирования, трактуемому в качестве институционального процесса.

Раздел 2 открывается статьей *Н.Ю. Селищева*, посвященной российской бюрократии начала XVII в., особенность которой выражалось в умении ставить преграды на пути иностранной интервенции. Тему продолжает статья *того же автора* о российской бюрократии – на примере деятельности К.П. Победоносцева – конца XIX в. Статья *Р.Ш. Магомедова* продолжает тему использования института государственных программ в управлении экономическим развитием, в том числе региона. В статье *С.Л. Сумбатян* освещаются вопросы финансов и домашних хозяйств и их роли в российской экономике, а в статье *Саргиса Л. Сумбатяна* – вопросы пополнения туристических объектов Армении новой, аномальной из-за искажения гравитации, зоны. В статье *Н.Е. Христолюбовой* рассматриваются социально-экономические индикаторы качества жизни в контексте институциональных преобразований. В статье *Е.С. Жильцовой* исследуются гибридные механизмы финансирования нового бизнеса. В завершающей раздел статье *Я.В. Данилиной* рассмотрены вопросы использования ресурсного потенциала вуза и управления им.

Благодарю авторов за участие в сборнике, а также рецензентов – доктора экономических наук, профессора *Олега Сергеевича Сухарева* (ИПР РАН) и доктора экономических наук, профессора *Валерия Григорьевича Гребенникова* (ЦЭМИ РАН) – за их полезные замечания.

Б.А. Ерзнкян

FROM THE EDITOR

41st issue of the collection contains the papers both in Russian and English devoted to the actual problems of economic development and institutional changes. It includes two sections: «Theoretical problems of economics and institutional reforms» and «Applied problems and practice of institutional reforms in Russia».

Section 1 is started with an article by A.A. Zarnadze, containing two of his speeches at the meetings of the Analytical Department of the Office of the State Duma and dedicated to issues of management, methodology and stimulation of the innovation process in Russia. The article by *B.H. Yerznkyan, A.I. Stavchikov* and *R.A. Imanov* is devoted to comparative analysis of the experience of economies with different degree of stationarity, oriented on innovative development and supported by an institutional system. In the article by *B.H. Yerznkyan, V.V. Ovsienko* and *O.S. Ponomareva* factors contributing to the institutional reinforcement of the system for supporting the innovative development of the socio-economic system in the context of its focus on overcoming the non-stationary nature of the functioning regime. The article by *P.N. Klyukin* reveals the significance of the works of Ladislaus von Bortkiewicz (1868–1931) in the light of historical and scientific research of recent times. The article by *V.V. Zotov* and *V.F. Presnyakov* considers conceptual aspects of enterprises. The section is finalized by an English-language article of *B.H. Yerznkyan* devoted to the phenomenon of strategizing interpreted as an institutional process.

Section 2 is opened with an article by *N.Yu. Selishchev*, dedicated to the Russian bureaucracy of the early XVII century, featured in the ability to put obstacles on the path of foreign intervention and to promote as a lever of economic stabilization. The topic continues an article by *the same author* where the Russian bureaucracy is considered (on the example of *K.P. Pobedonostsev*) as a regulator of the economic and foreign policy at the end of the XIX century. An article by *R.Sh. Magomedov* continues the theme of using the institution of state programs in the management of economic development, including the region. The article by *S.L. Sumbatyan* highlights the issues of finance and households and their role in the Russian economy, and in the article of *Sargis L. Sumbatyan* – the issues of replenishing the tourist facilities of Armenia with a new, anomalous because of the distortion of gravity, zone. The article by *N.E. Khristolyubova* considers social and economic indicators of the quality of life in the context of the implementation of institutional reforms. The article by *E.S. Zhiltsova* studies hybrid mechanisms for financing a new business. The section is finalized by an article of *Ya.V. Danilina*, the use of the university's resource potential and management is considered.

I **acknowledge** the authors for taking participation in the collection, as well as two referees for their useful comments – Dr. of Econ., Prof. *Oleg S. Sukharev* ((Market Economy Institute of RAS) and Dr. of Econ., Prof. *Valery G. Grebennikov* (CEMI RAS).

B.H. Yerznkyan

РАЗДЕЛ 1.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

А.А. Зарнадзе

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И МЕТОДОЛОГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Данная работа представляет собой выступления А.А. Зарнадзе на заседаниях Научно-экспертного совета по антикризисной политике Аналитического управления Аппарата Государственной Думы. Первое (27 мая 2009 г.) посвящено целевой функции управления и стимулам инновационного процесса, второе (30 ноября 2009 г.) – необходимости пересмотра методологии экономического анализа.

Ключевые слова: целевая функция управления, стимулы, инновационный процесс, методология, экономический анализ.

JEL классификация: B15, B41, P20, P51.

1. О ЦЕЛЕВОЙ ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ И СТИМУЛАХ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА

Есть ли сегодня у нас внятная целевая функция в качестве ориентира всей системы экономики, финансов и социальной политики, начиная с народного хозяйства в целом до отдельных предприятий? Нельзя же всерьез принимать максимизацию текущей прибыли в качестве такой целевой функции. Когда предприятие ориентируется в своей деятельности на максимизацию текущей прибыли, оно откладывает всякую инновацию. Это связано с тем, что в структуре прироста прибыли существует множество таких элементов, которые позволяют получить дополнительную прибыль более легким, экстенсивным способом, то есть через повышение цен.

И сегодня, когда говорят об инновационной политике, не говорят о том, что суть инновационной политики – это снижение затрат на единицу полезного эффекта. А как без начальных, капитальных затрат можно продвигать инновационную политику, снижать в дальнейшем текущие и даже новые капитальные затраты? И получается такая парадоксальная ситуация, когда предприятие нацелено на максимизацию текущей прибыли и все откладывает, откладывает реализацию инновационной политики. Не случайно за последние 15–20 лет мы не ввели ни одного крупного предприятия, не построили ни одной электростанции, не ввели ни одного крупного месторождения. В принципе – это деградация, полнейшая деградация производственной структуры.

Как в такой ситуации мы можем не обращать внимания на методологические вопросы, которые в настоящее время выдвигаются на передний план? С этой точки

зрения вся экономическая теория – и в нашей стране, и во всем мире – пришла, фактически, в тупик по той причине, что экономическая теория сегодня принимает за основную целевую функцию максимизацию экономических и финансовых показателей.

Более того, инновационное развитие и инновационная политика органически не приемлют годовые рамки развития. Они направлены на перспективу, на реализацию крупных инвестиционных проектов. Однако для реализации таких проектов требуется ряд лет. За это время капитальные вложения являются замороженными и не дают сиюминутной отдачи. Поэтому хозяйствующие субъекты избегают таких проектов, охотно вкладывая капитал в проекты с короткими сроками окупаемости, высокой нормой прибыли. Не случайно, что в стране парализована инновационная и инвестиционная деятельность, не обновляются действующие мощности, вяло осуществляются процессы модернизации и технического перевооружения.

Хозяйственные работники с удивлением разводят руками, почему так происходит? Ответ на вопрос состоит в том, что в стране не действуют механизмы взаимного согласования интересов макроэкономики и микроэкономики. Бизнес пока еще не стал носителем национальных интересов. Сейчас складывается ситуация, которая может быть разрешена только при помощи создания институтов поддержки инновационной политики. С другой стороны – крупные корпорации, концерны, финансово-промышленные группы – по своей природе являются носителями функций институтов поддержки инновационной политики.

Показательно, что в таких крупных развитых странах, как США, Франция и Германия в настоящее время существенно изменилась роль показателя прибыли в развитии производства: своим целевым ориентиром передовые компании этих стран считают прибыль, которая формируется в процессе долговременных стратегических программ. Невозможно также переоценить роль и значение государственной поддержки развития производства.

Таким образом, в настоящее время существует явное противоречие между целевой функцией управления на уровне народного хозяйства, общества в целом и на уровне хозяйствующих субъектов. Есть ли какие-то определенные меры, которые могут поправить это положение? Это целостный подход к экономике, который подразумевает, в первую очередь, сбалансированность экономических интересов. В экономических интересах ведущее значение имеют интересы народного хозяйства в целом, интересы макроэкономики. Народное хозяйство – как целостная система – всегда имеет приоритеты в отношении своих структурных частей. Поэтому надо принять за основу и активно применять в экономической политике такую формулу: все, что выгодно целостной системе – народному хозяйству, то должно быть выгодно для его предприятий.

Только такой подход может сегодня быть действенным и повысить уровень и значение производительности труда. На уровне общества целевая функция управления сформулирована в Конституции Российской Федерации, в ст. 7, где сказано, что Россия является социальным государством, деятельность которого направлена на созда-

ние условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное духовное развитие человека. Такая целевая функция является качественной определенностью для функционирования народного хозяйства. При этом такой гуманной целевой функции невозможно найти ни в одной из конституций других стран.

Если рассматривать все это с точки зрения управления, то совершенно очевидно, что экономика является всего лишь подсистемой в более общей системе. И если мы хотим познать экономику и финансовую политику, мы должны рассматривать такую подсистему в структуре более общего порядка. И приоритеты более общего порядка этих систем, безусловно, подчеркивают то значение, которое имеет экономика, это – обеспечивающая подсистема. Поэтому говорить о том, что мы должны максимизировать текущую прибыль и, одновременно, будем осуществлять инновационную политику, совершенно нереально.

Политика, которая максимизирует показатели финансово-экономического направления, отодвинула политику повышения производительности труда. И крупные предприятия не совсем четко понимают, что такое производительность труда. Что это снижение стоимости продукции. Мы абсолютно игнорируем взаимную сбалансированность физического и стоимостного объемов национального дохода, обеспечиваемой уровнем производительности труда. А манипуляции со стоимостными параметрами без поддержания такой сбалансированности никогда не дадут реального результата ни в народном хозяйстве в целом, ни на отдельных предприятиях.

2. О НЕОБХОДИМОСТИ ПЕРЕСМОТРА МЕТОДОЛОГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Я хочу высказать мнение, которое может показаться слишком категоричным. Речь идет о том, что все то, о чем мы сейчас наговорили, уйдет в песок, потому что мы все это говорим, исходя из старой методологической основы. Речь идет о том, что сегодня должны быть приняты серьезные меры, чтобы существенно поднять теоретическую базу нашей экономической науки, а это Институт экономики РАН, Центральный экономико-математический институт РАН и так далее.

Без создания новой платформы экономики нам не продвигаться вперед, нужно совершенно новое видение этой проблемы, целостное видение этой проблемы. Речь идет о том, что экономику невозможно распознать в рамках собственных категорий, экономику можно распознать только в сфере социально-экономической политики, духовно-нравственной политики, они задают ориентиры для экономической политики, а сейчас все происходит наоборот.

Нельзя не дифференцировать народнохозяйственные интересы, макроэкономические интересы, микроэкономические интересы. Хозяйствующие субъекты на сегодняшнем уровне развития методологии никогда не пойдут на инновационное развитие, потому что нет стыковки между интересами макроэкономики, микроэкономики, между национальной политикой. Бизнес пока еще не стал (понятно, в определенной степени) носителем государственных, общественных интересов.

И совершенно неясным является для сегодняшних потребностей и общественного развития понимание управления: управление понимается слишком узко, как управление только экономической системой. Тогда как, на самом деле, система управления в обязательном порядке должна быть сбалансированной, сбалансированной с точки зрения духовности, с точки зрения социального развития, с точки зрения финансового развития и так далее. Только сбалансированность системы управления может дать положительный результат.

И, наконец, самое главное: место и роль человека в модернизации, в экономическом развитии. Если роль и значение человека останутся на том же уровне, на каком они находятся сейчас, то никаких успехов нам не видать в ближайшей перспективе. Это мое глубокое убеждение.

И как бы это ни было романтично: экономика должна быть нравственной, к этому надо стремиться. Иначе, никакое развитие, никакая модернизация, никакое взаимодействие науки и власти не будут иметь никакого положительного смысла.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

<http://iam.duma.gov.ru/node/8/4444>

<http://iam.duma.gov.ru/node/8/4446>

Zarnadze A.A.

PROBLEMS OF MANAGEMENT AND METHODOLOGY OF ECONOMIC ANALYSIS IN THE CONTEXT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT

This work is presentations by A.A.Zarnadze at two meetings of the Scientific and Expert Council on the Anti-Crisis Policy of the Analytical Department of the State Duma Administration. The first (May 27, 2009) is devoted to the target management function and incentives for the innovation process, the second (November 30, 2009) – to the need of revising the methodology of economic analysis.

Keywords: target management function, incentives, innovation process, methodology, economic analysis.

JEL Classification: B15, B41, P20, P51.

СОПОСТАВИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОПЫТА ИННОВАЦИОННО ОРИЕНТИРОВАННЫХ ЭКОНОМИК С РАЗЛИЧНОЙ СТЕПЕНЬЮ СТАЦИОНАРНОСТИ*

Целью работы является сопоставительный анализ опыта экономик с различной степенью стационарности, ориентированных на инновационное развитие и поддерживаемых институциональной, как формальной, так и неформальной, системой, релевантность которой подлежит выявлению. Результаты сопоставительного институционального анализа показывают, что эффективность инновационного развития во многом зависит от релевантности институциональной системы, обрамляющей ту или иную экономику – будь-то стационарную или нестационарную. В работе делается вывод, что в стационарной экономике процесс инновационного развития сопровождается институциональными изменениями, включающими воспроизводство институтов, в направлении, способствующем установлению динамического равновесия между инновационными и институциональными процессами. Достижение такого равновесия является свидетельством релевантности системы формальных и неформальных институтов. Напротив, нестационарная экономика является по своей сути неравновесной, характеризуемой нерелевантностью институциональной системы в отношении инновационной направленности развития экономической системы.

Ключевые слова: инновационно ориентированные экономики, степени стационарности, институциональная система, динамическое равновесие между инновационными и институциональными процессами.

JEL классификация: P20, P51.

1. ВВЕДЕНИЕ

Различные социально-экономические системы имеют между собой помимо собственно отличий, также и общие для них характерные черты, свойства. И различия, и сходства при этом во многом относительны: их детали подлежат выявлению в процессе конкретных исследований. Поскольку инструменты исследований, так или иначе, но накладывают на них свои отпечатки, вопрос о том, с помощью каких средств будут проводиться исследования, приобретает особую значимость. Таких инструментальных средств и подходов к исследованиям может быть множество. Так, к примеру, если воспользоваться дополняющими друг друга подходами – этическим (*etic*) (умопостигаемым) и эмическим (чувственным) (*emic*), можно выявить и универсалии, и различия. При этом первый подход опирается на использование «универсальных, лишенных какой-либо национальной специфики категорий и принципов», а второй – категорий и концептов, используемых «изучаемыми их людьми в повседневной жизни» (Олейник, 2011, с. 94–95).

* Посвящается памяти *Альберта Александровича Зарнадзе* (1939–2017) – заместителя заведующего кафедрой институциональной экономики Государственного университета управления, зам. директора Центра стратегических и инновационных исследований ГУУ, члена Научно-экспертного совета по антикризисной политике Аналитического управления Аппарата Государственной Думы, члена Диссертационного совета ЦЭМИ РАН Д 002.013.04.

Изучение реального состояния дел с помощью «этического» подхода имеет дело, казалось бы, с самой реальностью, что, однако, если и верно, то лишь с известными оговорками, поскольку изучаемая реальность с позиций «этики» уже принадлежит также к «эмическому» уровню. В пользу такого утверждения говорит то, что мы имеем дело с различительными абстракциями реальности, в то время как непосредственные данные восприятия оказываются изначально закодированными органами чувств, причем «столь же хорошо, как мозгом» (Леви-Строс, 1999, с. 351, 352).

Сказанное относилось к исследовательским подходам, но объекты исследований также могут обладать общими для себя свойствами, равно как и отличительными характеристиками. Все зависит от типологии объектов, от целей исследования и еще от множества разнообразных факторов. Одна из типологий базируется на разграничении стационарных и нестационарных экономических систем (Костюк, 2013; Лившиц, 2013), другая – на противопоставлении стран с точки зрения доминирующих в них порядков, третья – на выявлении типовых и специфических особенностей институциональных систем и пр. Этот перечень со всей очевидностью можно продолжить.

Целью настоящей работы, посвященной памяти *Альберта Александровича Зарнадзе*, является сопоставительный анализ опыта экономик с различной степенью стационарности, ориентированных на инновационное развитие и поддерживаемых институциональной, как формальной, так и неформальной, системой, релевантность или адекватность которой подлежит выявлению.

Результаты сопоставительного институционального анализа показывают, что эффективность инновационного развития во многом зависит от релевантности институциональной системы, обрамляющей ту или иную экономику – будь-то стационарную или нестационарную.

2. ЭКОНОМИКИ СТАЦИОНАРНЫЕ И НЕСТАЦИОНАРНЫЕ: СОПОСТАВИТЕЛЬНЫЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Изучение социально-экономических систем в сопоставительном ключе показывает, что они различаются, в частности, по степени присущей им стационарности экономики: на одном полюсе располагаются стационарные экономики, на другом – нестационарные. Трактовка их может различаться нюансами. Стационарные экономики, ассоциируемые, по В.Н. Лившицу, с благополучными в смысле промышленного развития странами, окажутся расположенными на одном полюсе. Особенностью такой хозяйственной системы является то, что макроэкономические показатели ее деятельности «относительно плавно меняются либо монотонно, либо в рамках нормальных рыночных циклов и динамика значений которых достаточно предсказуема, по крайней мере, в краткосрочной, а нередко и среднесрочной перспективе» (Лившиц, 2013, с. 92). И напротив, описывая нестационарную экономику как систему, которой присущи резкие и плохо предсказуемые изменения многих макроэкономических показателей и па-

раметров, автор приходит к другому полюсу, на котором располагаются переходные экономики со свойственными им кризисными или посткризисными процессами (Лившиц, 2013, с. 93).

Если же в качестве полюсов взять не степень развитости экономики, а степень ее сложности, то можно придти в итоге к подобному результату, но с несколько иными акцентами. Так поступает, к примеру, В.Н. Костюк, для которого *стационарной* является система, имеющая одно и только одно *реализуемое* состояние, в то время как нестационарная – два и более «различных реализуемых состояний, причем в каждый данный момент времени только одно из них может быть реализовано» (Костюк, 2013, с. 5). Получается, что нестационарная экономическая система характеризуется большей степенью определенным образом понятой сложности, чем стационарная: более одного реализуемого состояния против строго одного. В терминах обратных связей сложность реализуемого состояния определяется в том смысле, что оно содержит одну или несколько цепей обратных связей – положительных и отрицательных, которые формируют механизм самоорганизованной критичности. Автором вводится понятие нелинейного равновесия для того, чтобы современную нестационарную экономику как такую, которая, достигнув определенного уровня сложности, функционирует вблизи такого – нелинейного – равновесия (Ерзнкян, 2015б, с. 9–10).

Выявление степени стационарности можно осуществить и с иных позиций, скажем, энтропийных. При этом можно считать, что система в стационарном состоянии не зависит от времени, а ее энтропия – при продолжении в ней активности – не изменяется (Пригожин, Стенгерс, 2001, с. 49). Можно также дать определение стационарных состояний посредством проведения разграничения двух составляющих изменения энтропии со временем: *первая* – «поток энтропии» – зависит от обмена системы с окружающей средой, *вторая* – «производство энтропии» – обусловлено необратимыми процессами внутри самой системы. Вторая составляющая в соответствии со вторым началом термодинамики положительна в состоянии неравновесия и равна нулю при достижении системой равновесия; в то же время на первую составляющую второе начало термодинамики никаких условий не налагает (Ерзнкян, 2015б, с. 10). В стационарном состоянии положительное производство энтропии будет компенсироваться «отрицательным потоком энтропии: активность, производящая энтропию, постоянно поддерживается за счет обмена с окружающей средой. Состояние равновесия соответствует частному случаю, когда и поток энтропии, и производство энтропии обращаются в нуль» (Пригожин, Стенгерс, 2001, с. 49). Таким образом, введение понятия стационарного состояния позволяет разнести два ассоциативно взаимосвязанные понятия: (1) активности системы по производству энтропии и (2) равновесия системы, при котором дезорганизация последней из-за ее активности уравнивается поступающим извне и организующим системному компонентом – негативной энтропией (Ерзнкян, 2015б, с. 10).

Стационарные и нестационарные экономики ассоциируются также с порядками свободного (открытого, free) и ограниченного (limited) доступа и соответственно со

странами, принадлежащими к порядкам свободного доступа (ПСД) и порядкам ограниченного доступа (ПОД). Напомним, что в хронологически последовательной классификации Норта и его коллег социальные порядки делятся на три типа:

1) порядки, предшествующие государственным (порядки, свойственные примитивным общественным образованиям охотников и собирателей);

2) естественные государства (*natural states*), они же порядки ограниченного доступа (*limited access orders*);

3) порядки открытого доступа (*open access orders*) (Норт и др., 2012).

С институциональной точки зрения интерес представляет то, что институциональные системы и социальные порядки развиваются во времени и пространстве в тесной взаимосвязи: более того, они «столь тесно переплетены и неразрывны, что во многих контекстах могут считаться синонимичными» (Ерзнкян, 2014а, с. 55). Именно по этой причине в той же работе такое совместное развитие названо *институциональным упорядоченным развитием*.

Для целей настоящей статьи интерес представляет то, что в реальных экономических системах степень открытости / закрытости доступа к экономическим рычагам может варьироваться от страны к стране и от времени к времени. В целом высокий (низкий) уровень стационарности переключается с высокой (низкой) степенью открытости.

Что касается России, то ее движение к стационарности и открытости должно связываться не игнорированием социальной (условно восточной) составляющей в угоду экономической (условно западной) составляющей, а поиском компромисса между этими проявлениями типового поведения экономических агентов. В этой связи уместно напомнить, что упадок социалистической системы был обусловлен игнорированием экономической составляющей, плачевные последствия реализации неолиберальной идеи – игнорированием социальной составляющей.

Примером удачного компромисса между этими двумя составляющими может служить послевоенная Германия, принявшая на вооружение не копирование американской системы рыночной (открытой, либеральной) экономики, а построение социального рыночного хозяйства. Соответственно и институциональная система выстраивалась таким образом, чтобы она оказалась бы в состоянии обеспечить сопровождение эффективного социально-экономического развития.

Именно такая экономика, гармонично сочетающая в себе рыночные и социальные черты, и нужна России, если иметь в виду, что «экономика, которую мы построили за годы реформ, бесконечно далека от своего нормального рыночного аналога». Такая экономика не является рыночной, она скорее «квазирыночный гибрид, вошедший в себя худшие черты директивной и рыночной экономик» (Львов, 2004, с. 6). Концептуально-методологические основы желаемого для России гармонично смешанного типа народного хозяйства были заложены в трудах ведущих ученых-экономистов ЦЭМИ РАН вообще и в частности в социально-экономической доктрине развития России академика Д.С. Львова (2004а, 2004б, 2006).

Главная ценность трудов Д.С. Львова заключается, по мнению академика С.А.Ситаряна в том, «что в них он дал глубокий анализ современной экономики России и предложил научно обоснованную программу выхода из экономического тупика, в котором она оказалась. Их ценность состоит и в том, что в них он находит ответ на главный вопрос современности – где находятся основные ресурсы страны и как их использовать, чтобы они служили целям реализации экономической реформы России. Ответом на эти вопросы является его концепция «национального имущества» и теория «рентного дохода России» (Ситарян, 2009, с. 191).

Другим примером успешной реализации компромиссного переплетения экономических и социальных рынков в системе производственных отношений является опять-таки послевоенная, но на этот раз Япония. Как и в Германии – при активной поддержке американских оккупационных войск – было задумано реформирование экономики по американскому сценарию, согласно которому социальное экономическое взаимодействие предполагалось заменить свободными рыночными экономическими взаимоотношениями. В итоге довоенная производственная система *дзайбацу* оказалась не вытесненной, как того желали реформаторы, а преобразенной – по сути, реанимированной, правда, впитавшей в себя некоторые демократические черты, свойственные стационарным экономикам и порядкам открытого доступа.

Одним из объяснений успеха – «экономического чуда» – Германии является фигура главного реформатора Людвиг Эрхарда – не исполнителя заокеанской воли, а подлинного творца социального рыночного хозяйства. Сознавая, что свободная рыночная экономика чужда немецкому менталитету, он последовательно отстаивал курс на социально-ориентированный характер послевоенных реформ. В соответствии с этим курсом и выстраивалась институциональная система, включающая в себя формальные институты, конгруэнтные с неформальными нормами и стереотипами поведения экономических агентов. Что касается Японии, то там преобладала, образно говоря, «коллективная фигура реформатора», всячески противостоящая поползновениям поддаться искушению «ханьданьской ходьбы». Этим фразеологизмом – *кантан но аюми* (*кантан* это японское произношение китайского города *Ханьдань*) – японцы обозначают «неудачное перенимание чужого и забвение своего» (Быкова, 2000, с. 86).

И поскольку перенимание чужого ассоциируется главным образом с заимствованием формальных институтов, а забвение своего – с коррозией укорененных в обществе неформальных институтов, не трудно предвидеть, к чему может привести такое двойное насилие над экономикой и социумом. И Россия реформенных и отчасти последующих лет с ее в высшей степени противоречивой – и в силу этого неэффективной – институциональной системой тому яркий пример. В самом деле, в дореформенный период институты плановой экономики, будучи большей частью *совместимыми* друг с другом, функционировали с различной степенью эффективности – порою *дополняя* друг друга, реже – *конкурируя* между собой. Практика же реформирования дала нам пример *некритического, бессистемного заимствования* институтов из всевоз-

можных источников – будь-то *теоретических* (т.е. известных из экономической литературы) или *практических* (т.е. взятых непосредственно из опыта зарубежных стран). При этом не секрет, что в качестве таковых выступали по преимуществу развитые страны (Ерзнкян, Дарбинян, 2008, с. 35).

Но проблема институционализации заключается не только в отсутствии «хороших» институтов как таковых, вернее сказать, она состоит не столько в отсутствии хороших институтов, сколько в их надлежащем подборе. Иными словами, эта проблема является еще и проблемой институционального выбора – в отношении не отдельных институтов, а их совокупности. Важно подобрать не просто «хорошие» институты, в смысле их релевантности стратегии институциональных преобразований, равно как и их конгруэнтности с неформальными институтами, а таковые, которые совместимы друг с другом. Как показывает мировой опыт, эффективность институциональных систем, в том числе реформируемых стран, зависит во многом от способности институтов взаимно усиливать (или ослаблять) себя в различных экономических ситуациях и системах. В этой связи несколько слов скажем о природе такого усиления / ослабления, или подкрепления (с любым знаком).

В стационарной экономике институциональное подкрепление с любым знаком на устойчивость системы в целом не влияет, в отличие от экономики нестационарной, в которой заимствуемые формальные институты, будучи не или слабо конгруэнтными с неформальной институциональной системой, зачастую оказываются в роли институтов, подрывающих ткань институционального устройства экономики страны-реципиента. В терминах психологической теории Б. Скиннера (Skinner, 1953), где общее понятие подкрепления передается как *conditioning*, а частные – как *reinforcement* (усиление) и *punishment* (наказание, ослабление) соответственно, ослабление (подрыв) является именно наказанием, что в случае нестационарных экономических систем является таковым и в буквальном, и в метафорическом смысле. Тот факт, что внешние (*extrinsic*) выгоды в состоянии контролировать поведение индивида и могут быть использованы в качестве мотивационных стратегий, следует принимать во внимание наравне с фактом институционального подкрепления при формировании государственной, в частности инновационной, политики, тем более в условиях нынешней активизации внешних негативных факторов.

3. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМНОГО РЕФОРМИРОВАНИЯ НЕСТАЦИОНАРНОЙ ЭКОНОМИКИ

Данный раздел базируется на работах недавно ушедшего от нас Альберта Александровича Зарнадзе (2011а, 2011б, 2014), в частности на работе, написанной им в соавторстве с Б.А. Ерзнкяном, в виде размышлений над книгой В.Н. Лившица (2013), посвященной проблемам стационарности экономики (Зарнадзе, Ерзнкян, 2015).

В последнем труде вместе с констатацией неоспоримого факта неутешительных результатов российских (и не только) реформ внимание привлекается к методологическому фундаменту, заложенному в основание проведения реформ.

Нельзя сказать, что этот фундамент оставался совсем неисследованным. Так, одни авторы обращают внимание на игнорирование такого пласта теоретических проблем, который связан с теорией воспроизводства капитала, предлагая новый взгляд на нее (Маевский, Малков, 2013). Суть его такова: капитал в экономике представлен разными поколениями (и разными интересами собственников капитала), существующими одновременно и следующими друг за другом. В то время как младшие поколения, недавно обновившие свой основной капитал и применившие новые технологии, добились определенных результатов и не хотят менять *status quo*, старшие поколения, которые еще только готовятся к обновлению капитала, склонности к изменениям и завоеванию новых позиций не проявляют. Между разными поколениями возникают противоречия, снятие которых возможно посредством «координации в динамике». Этим понятием пользуется Дж. Дози (2012), правда, в ином смысле – в отношении анализа динамических, неравновесных процессов. Другие исследователи упор делают на системную трактовку динамических изменений, включающих важнейшие аспекты стратегического развития России (Глазьев, 2010; Клейнер, 2010; Львов, 2006). Третьи концентрируются на режимах функционирования экономики – стационарном и нестационарном (Костюк, 2013; Лившиц, 2013).

В то же время следует подчеркнуть, что подход А.А. Зарнадзе отличается последовательным отстаиванием им принципов целостности и иерархичности, без соблюдения которых методологический фундамент реформ будет несостоятельным. Важно еще и то, что его подход периодичен: уровни иерархии глобальной системы общественного развития, имеют четко выраженную периодизацию (см. рис. 1).

В центр своей системы А.А. Зарнадзе помещает человека, миссия которого «в природе и обществе заключается в том, чтобы он умножал жизнь и развивал функцию ее самоорганизации относительно окружающей среды. Применительно к обществу такая миссия определяется в реализации процесса расширенного воспроизводства жизни биосоциальной системы. Человек противопоставляется энтропийным процессам по своему функциональному назначению и спасает мироздание от термодинамической смерти. Он является единственной особью, которая способна производить больше энергии, чем сама потребляет». К этому добавим смысл появления человека, которое А.А. Зарнадзе видит в том, что оно «открыло новую эпоху в развитии мироздания», в результате чего «от человека стала зависимой дальнейшая судьба мироздания» (Зарнадзе, 2011б, с. 67).

Сама гуманистическая идея человека проявляется в той целевой функции, которую преследуют экономические агенты и которая не может быть сведена исключительно к максимизации текущей прибыли, поскольку не отражает содержания ценностных ориентиров и требования социально-нравственных и духовных интересов.



Рис. 1. Схема периодизации ценностных ориентиров в процессе развития общественной жизни

Источник: (Зарнадзе, 2011б, с. 68).

Очевидно, что экономические интересы должны стать могучим фактором для воспроизводства экологической среды, развития социально-нравственных, духовных отношений между людьми, что, в конечном итоге, должно способствовать созданию гармоничной биосоциальной системы. И пока человек будет оставаться в рамках потребительского общества, он будет настроен как против природы, так и против своего «ближнего» для удовлетворения своих эгоистических потребностей.

Для развития человека, следовательно, и общества и природы, необходимы изменения в социально-экономических отношениях – в направлении их трансформации по пути поиска гармоничного отношения человека и природы по образу и подобию отношений между близкими себе людьми (Зарнадзе, 2011б, с. 69).

С методологической точки зрения важность определения человека в качестве основного элемента системы обосновывается тем, что оно позволяет сформулировать целевую функцию системы управления производством, которая должна быть ориентирована на человека, на его материальное и духовное благополучие. Остальные элементы представлены в табл. 1.

В табл. 1 каждой «клетке» социально-экономической системы на уровне предприятия соответствует основной блок в системе управления на уровне страны, народного хозяйства. Наделенный целостным экономическим содержанием товар агрегируется в экономической системе страны. Техника и обслуживающий ее персонал, представляют собой производительные силы общества, а живая клетка материи является ведущим элементом природы.

**Взаимосвязь между основными элементами целостной
социально-экономической системы**

Сфера деятельности	Основные элементы
1. Производственная	1. Средства производства и обслуживающий их персонал
2. Экономическая	2. Товар, наделенный целостным экономическим содержанием
3. Социальная и правовая	3. Человек
4. Экономическая	4. Живая клетка материи

Источник: (Зарнадзе, 2009, с. 178).

Таким образом, получается, что система управления на уровне предприятия идентифицируется с системой управления на уровне народного хозяйства, которая в более развитой форме может быть представлена матрицей организационно-экономической формы, треугольником «общество – экономика – природа» (Зарнадзе, 2009, с. 178).

Нестационарная экономика связывается с российской экономикой, состояние которой, как следствие происходящих в ней изменений с начала рыночного реформирования, тяжелое. Воспроизводство физического капитала оставляет желать лучшего, производственный аппарат катастрофически стареет, уровень физического износа оборудования в народном хозяйстве находится на уровне 73–75%, практически парализованы инновационная и инвестиционная деятельность, образовался стабильный разрыв между наукой и реальным сектором, в последнее время особое место занимает проблема обесценения рубля.

Согласно А.А. Зарнадзе (2011а), основная причина заключается в том, что действующая методология социально-экономической науки зашла в тупик. Выражается это в том, что методология приспособилась к [«обслуживанию»] реальной жизни и стала в основном, описательным жанром, сосредоточившись на «позитивной» (констатирующей) составляющей и отказавшись от разработки «нормативного» (желаемого) методологического базиса осуществления институциональных преобразований. Вместо акцента на целостность внимание уделяется решению частных, порою дискуссионных и далеко не бесспорных, вопросов. В результате, научно-обоснованная программа перспективного развития оказалась где-то на периферии научного дискурса. «Научное обеспечение системы управления, – пишет А.А. Зарнадзе, – будь-то в нашей стране, или за рубежом – страдает фрагментарностью и в методологическом плане не может считаться удовлетворительным. Это касается всех ее аспектов, в том числе институциональной составляющей. Основной изъян действующей системы управления заключается в расхождении ее научного фундамента с основополагающими принципами, составляющими фундамент экономической науки: управленческая и экономическая науки развиваются параллельно, практически не пересекаясь одна с другой» (Зарнадзе, 2014, с. 68).

Наука и реальная практика развиваются, параллельно не стыкуясь. При этом практика развивается в лучшем случае путем проб и ошибок, что дорого обходится

обществу. Стремление к краткосрочной прибыли вызывает хищническое отношение к природным ресурсам (Глазьев, 2010), препятствуя *помимо прочего* реализации экологического императива, игнорирование которого чревато для всего мира серьезными последствиями (Ерзнкян, 2014б). Но именно на это и была нацелена, как отмечал не раз Д.С. Львов, реализованная у нас модель приватизации. Она «была изначально направлена на извлечение новыми собственниками максимальной выгоды для себя за счет присвоения чужого. Это нашло отражение в повсеместном «замещении» амортизации текущей прибылью, в приватизации природной ренты, присвоении собственниками предприятий значительной части заработной платы работников» (Белкин, Сторожено, 2009, с. 34).

В работе В.Н. Лившица (2013) исследуются проблемы преобразования централизованно-плановой хозяйственной системы в рыночную систему, анализируется причины возникновения и развития кризиса, проблемы соотношения макроэкономических и микроэкономических интересов в процессе зарождения и развития кризиса, анализируются проблемы выхода из кризиса. В ней детально рассматриваются вопросы совершенствования инвестиционной политики, причем исследование проводится на основе авторской методологии системного анализа, что в значительной мере обогащает саму работу. Она состоит из трех частей: в первой акцент делается на начальном периоде реформ, во второй дается анализ кризиса реформируемой российской экономики, в третьей части исследуется современная российская экономическая политика.

Такой анализ трех основных этапов работы позволяет создать целостную картину социально экономической жизни страны за период 1992–2013 гг. Россия в январе 1992 г. начала двигаться к рынку. В этот период не только у нас в стране, но и во многих странах мира сложилось мнение о том, что «светлое будущее человечества» связано с развитием рыночных отношений. Даже если опустить дискуссионность этого мнения, реальные шаги, которые были предприняты для достижения этой «светлой» цели, были настолько неразумны и пагубны, что вызвали возмущение со стороны многих представителей научной общественности и подверглись критике. Достаточно сослаться на многочисленные труды Д.С. Львова и его коллег, среди которых почетное место занимает В.Н. Лившиц, который не скрывает своего негативного отношения к такому роду необоснованным действия реформаторам, что, как видим, не случайно.

В стране не было условий и методологической платформы для реализации такого движения, которое началось почти вслепую, с опорой на либеральные концепции монетаристского толка и советы их носителей – зарубежных консультантов. При этом мгновенно, «отпустили» почти все цены, а затем тоже на высокой скорости, открыли экономику для негосударственного импорта и экспорта, было проведено массовое разгосударствление и приватизация большей части государственной собственности. Наряду с этим резко было сокращено финансирование науки, образования, культуры, здравоохранения инновационных инвестиционных проектов.

Почему такое произошло в России? Потому что были допущены серьезные ошибки. В.Н. Лившиц приводит мнение Джозефа Стиглица на эту тему, согласно которому Россия обрела самое худшее из всех возможных состояний общества, колоссальный упадок, сопровождаемый ростом неравенства. Характерно, что, по мнению Стиглица, прогноз на будущее также мрачен. В.Н. Лившиц отмечает, что главной причиной провального характера реформы явились неправильные социально экономические модели, реализованные в процессе реформирования переходной экономики. Все это происходило в рамках неолиберального монетаризма. На провалы этого периода сильное распространение среди ведущих реформаторов имели иллюзии (неоправданные надежды), мифы (распространенные заблуждения) и миражи (нереальные, кажущиеся явления), связанные с функционированием рыночных отношений.

Из раздела иллюзий рассматриваются следующие понятия:

- рынок лучшая экономическая система, потому что эффективно распределяют доходы между всеми участниками рынка;
- демократия как научная политическая система;
- капитализм как наиболее эффективная система;
- частная собственность откроет российскому народу дорогу к счастливой и богатой жизни;
- рыночные институты как важное средство организации общественной жизни.

Очевидно, не все из пяти перечисленных понятий равнозначны с точки зрения полезности для общества. Однако точка зрения В.Н. Лившица по поводу общественной значимости рыночных отношений капиталистической системы, которые гарантируют справедливую организацию общественного производства и по поводу частной собственности является однозначной. Рынок, как экономическая система, не может открыть российскому народу столбовую дорогу, пишет он.

Мнение о том, что рынок может изменить образ жизни общества и может быть гарантией счастливой жизни, широко пропагандировалось на Западе в последнее столетие. Удивительно, но является фактом то, что целая плеяда экономистов пришла к выводу о том, что частная собственность и рынок является спасителем цивилизации от экономических бед. В.Н. Лившиц убедительно показывает, что такая точка зрения создала основу для тиражирования и проникновения распространенных мифов и миражей в условиях реформирования социально экономической системы. Он также доказывает, что все анализируемые категории без регулирующей роли государства не могут оправдать надежды общества. Выход из тяжелого положения российской общественно-политической жизни связывается с усилением роли государственного регулирования в российском обществе.

Сделать такой вывод становится возможным благодаря опоре на системный анализ и методологию системных исследований. В.Н. Лившиц формулирует двадцать вопросов и дает на них ответы. Приведем некоторые вопросы и ответы, имеющие системообразующее значение.

Первый вопрос, который является созвучным с мнением большинства экономистов-аналитиков, находится ли Россия в настоящее время в кризисном состоянии или нет. Автор дает однозначный ответ. Кризис в России имеет многоплановый, системный характер, в котором выделяются социальные, экономические, финансовые системы. Автор дает решительную трактовку кризису. При этом он приводит мнения и других экономистов. Общее мнение, на наш взгляд, ближе к действительности и отражает комплексный характер кризиса, в котором отражается не только кризис финансовой сферы, но и других сфер деятельности, вплоть до загрязнения окружающей среды.

На вопросы о том, в чем суть социально-экономического кризиса в стране, автор дает однозначный ответ: кризис выражается в резком падении уровня жизни основной массы населения, недопустимой его дифференциации по группам, разрушении ранее созданного производственного потенциала.

По мнению В.Н. Лившица, в настоящее время надо принципиально менять государственную политику по следующим направлениям – повышению оплаты наемного труда, изменению системы налогообложения, отказу от плоской шкалы, усиленной инвестиционной и особенно инновационной политики в сфере реального производства и т.д. Автор считает, что кризис заденет и, возможно, несколько оздоровит банковскую систему страны.

Автор подчеркивает необходимость дифференцированного сокращения количества коммерческих банков. Он считает, что в стране достаточно иметь 300–400 надежных банков.

На вопрос о том, надо ли и впредь сохранять приоритетность инновационного развития экономики, автор дает недвусмысленный ответ: приоритетность инновационного развития следует сохранить, но особое внимание при этом необходимо уделить кадровому обеспечению инновационного потенциала.

Одним из существенных недостатков нынешней экономической политики В.Н. Лившиц считает игнорирование властными органами той исключительной роли, которую могла бы сыграть Российская академия наук в деле научного обоснования путей выхода из сложившегося кризисного состояния. Такое положение в значительной мере ослабляет позицию государства, которое не имеет адекватную макроэкономическую теорию для преодоления кризиса.

Авторский анализ экономической реформы показывает, что основным ее недостатком является недостаточная методологическая разработка основ проведения экономических реформ, уделение слабого внимания роли так называемого «сильного» государства в экономике. Сильное государство должно быть ориентировано на повышение реальных доходов основной массы россиян, уровня их жизни, уменьшение масштабов нищеты и бедного населения, повышение его безопасности, снижение безработицы, обеспечение благополучия граждан России – настоящих и будущих поколений.

В.Н. Лившиц предупреждает, что нельзя оказаться в плену распространенных мифов, что «частное всегда эффективнее государственного», а также утверждения, что

«приватизация и конкуренция всегда и везде должны рассматриваться как благое дело и всемерно должно поддерживаться». О методологических истоках такого заблуждения – сознательного или осознанного – говорится, применительно к теореме Коуза, на которую не раз ссылались реформаторы в качестве идеологического прикрытия для оправдания своих действий, в работе Б.А. Ерзнкяна (2005). В ней утверждается, что основной методологический изъян «заключается в ошибочном толковании *возможности* эффективного перераспределения прав собственности как его *необходимости*, как феномена, который *неприменно должен осуществиться*. Иными словами, имеет место путаница в отношении *модальности* теоремы, или в более жесткой форме – подмена понятий, отражающих ее *модальную сущность*. То, что частные агенты *смогут достичь эффективных результатов* в своей деятельности при условии четкого определения законодателями прав собственности и контрактных обязательств и слежения органами юстиции за их соблюдением, трактуется в духе «*достигнут результатов*», а затем и вовсе – «*достигли результатов*» (Ерзнкян, 2005, с. 123).

Много внимания В.Н. Лившиц уделяет проблемам уточнения оценки эффективности реальных инвестиционных проектов, требующих принятия срочных действий мер. Много критических замечаний по проведению приватизации крупной промышленности и использования природных ресурсов. По мнению В.Н.Лившица, срочно надо пересмотреть результаты приватизации в стране. Для этого нужна сильная и честная государственная политика, которая должна иметь социально ориентированное содержание.

4. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ В КОНТЕКСТЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ВЫБОРА

Общим местом является точка зрения на стационарную экономику как более восприимчивую к инновационному развитию по сравнению с экономикой нестационарной. В целом такая точка зрения верна, но не все так просто. В нестационарной экономике, естественно, могут ставиться и решаться задачи стратегического характера, в том числе инновационной направленности. Но если в стационарной экономике для решения таких задач имеются разработанные – во многом рутинные – средства, то в нестационарной экономике для их успешного решения понадобятся государственная воля и сосредоточение усилий с тем, чтобы преодолеть изъяны системы государственного управления. При этом особое значение будет иметь надлежащий выбор институтов, предполагающий выбор не просто релевантных институтов, а таких, которые обладают способностью усиливать друг друга, работать в совокупности на достижение стратегического и инновационного развития (Ерзнкян, 2017а).

Подчеркивая значение адекватного институционального выбора, мы не умаляем в то же время значения иных – технологических, экономических, политических и пр. – факторов. Более того, система комплементарных институтов значима не сама по себе, а лишь в приложении к остальным факторам стратегического и инновационного развития. По сути, речь идет о системном подходе к развитию с акцентом на институциональную

составляющую целереализующей системы. При этом сама ситуация институционального выбора с потенциальным усилением или ослаблением может встречаться на различных уровнях экономической организации – государственного регулирования, принятия макро-, мезо- и микроэкономических решений и пр. Также отметим, что здесь понятия усиления или ослабления относятся не к отдельным институтам – активаторам или ингибиторам, если воспользоваться соответствующими химическими представлениями и приложить их к способности институтов влиять на происходящие в экономике процессы развития. Эти понятия применяются к совокупностям институтов; одни конфигурации выступают в качестве активаторов, другие – ингибиторов.

В работе (Ерзнкян, 2017б) подчеркивается, что при межфирменных или им подобных взаимодействиях, к примеру, экономические агенты зачастую оказываются перед дилеммой: какому институциональному механизму осуществления транзакции отдать предпочтение – формальному механизму контрактации, неформальному, основанному на доверии, или какой-либо иной, возможно, комбинированной форме контрактации. Естественное, казалось бы, желание задействовать различные механизмы, может оказаться неоправданным, рискованным, поскольку их совместное использование может привести вместо ожидаемого усиления к институциональному подрыву (Ерзнкян, 2017б).

Говоря об институциональном выборе, сопровождаемом усилением или ослаблением институтов, следует отметить еще и феномен институционального воспроизводства. Его можно рассматривать в различных планах, скажем, в связи не с экзогенными, а с эндогенными институциональными изменениями (Грейф, 2013). В этом случае ключевую роль играют два институциональных понятия: «постоянство» (*durability*) и «уязвимость» (*vulnerability*): первое понятие отвечает за свойственную институтам консервативную (инерционную) черту, обеспечивающую сохранность и длительность институтов во времени, второе – за гибкую (приспосабливающуюся) черту, способность к развитию; вместе они обеспечивают *эволюционное* институциональное воспроизводство. Важно также подчеркнуть, что эволюция институтов может привести как к прогрессу, так и к регрессу: все зависит от того, усиливаются ли институты в процессе эволюции, или ослабляются. Институты постоянны, точнее – сколь постоянны, столь и гибки, изменчивы, и в целом они не вечны. В дополнение к ним Авнер Грейф вводит еще и понятие *жизненного цикла институтов*.

К сказанному добавим, что институциональное воспроизводство не является линейно-механистическим процессом последовательной смены одних институтов другими. Если провести аналогию между институтами и иными устройствами, то они скорее могут быть уподоблены не механическим устройствам, а культуре: институты появляются и развиваются в историческом процессе этнокультурной эволюции, в силу чего бесследно они не исчезают. Их следы остаются, более того, они могут время от времени обретать новую жизнь. Интересно обратиться в этой связи к высказыванию Ю.М. Лотмана, который четко противопоставлял культурную эволюцию биологиче-

ской: ««работает» не последний временной срез, а вся толща текстов культуры» (Лотман, 1999, с. 169). Сказанное в отношении к культуре полностью применимо и к институциональному и шире – экономическому развитию, несущему в себе черты как биологической, так и культурной эволюции (Ерзнкян, 2004).

5. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ НЕСТАЦИОНАРНОГО ХАРАКТЕРА ЭКОНОМИКИ

Рассмотрим особенности инновационного развития на примере предприятий, задействованных в третьем секторе нестационарной, но подлежащей трансформации, российской экономики. Основные идеи настоящего раздела были отражены в докладе Б.А. Ерзнкяна, Р.А. Иманова и А.И. Ставчикова, представленного на 40-м Юбилейном заседании международной школы-семинара имени академика С.С. Шаталина (1–7 октября 2017 г., г. Воронеж).

В настоящее время позиции третьего – бесприбыльного/некоммерческого, социального/общественного – сектора усиливается по всему миру, включая как стационарные, так и нестационарные экономики. Что касается нашей страны, то, по мнению академика В.Л. Макарова, это может привести в итоге к построению социального государства нового типа, в котором хозяйственная деятельность в третьем секторе будет приносить большие деньги. Важно при этом осознавать, что подключение к производству социальных благ все большего числа экономических агентов может привести к тому, что социальная сфера из нагрузки превратится для коммерческих организаций в дополнительный источник доходов. Не редуцируя отнюдь социальное благо к частному общественному, равно как и к публичному и более узкому понятию мериторного блага, отметим, что его производство способно укрепить общество, делая его более устойчивым и жизнеспособным, более способным к творчеству, к развитию, к продуктивности (Макаров, 2004). В плане экономическом все это означает, что увеличение производства социального блага благотворно влияет на трансформацию нестационарного режима функционирования экономики в стационарный режим.

Третий сектор обладает рядом трансакционных особенностей, являющихся отражением трех видов социальных отношений: *конфликта*, *взаимозависимости* и *порядка* (Commons, 1931, p 656). Под *конфликтом* будем понимать «отношение взаимoisключения по поводу использования ограниченного ресурса», под *взаимозависимостью* – «отношение, отражающее взаимное понимание возможностей повышения благосостояния посредством взаимодействия», под *порядком* – «отношение, посредством которого определяется не только суммарный выигрыш, но и его распределение между заинтересованными сторонами» (Ерзнкян, Ерзнкян, Сухинин, 2011, с. 17).

Как известно, Джон Коммонс делает различие между тремя типами трансакций:

1) *трансакция обмена*, или *торговая трансакция* (bargaining transaction) (суть которой состоит в обмене правами собственности на основе добровольного соглаше-

ния между обменивающимися сторонами, и в которых соблюдаются условия симметричности правовых отношений между контрагентами);

2) *транзакция управления* (managerial transaction) (в которой взаимодействующие стороны оказываются не в отношении симметрии между собой, а в отношении субординации, или управления-подчинения, предполагающее такое взаимодействие между индивидами, когда право решения принадлежит одной стороне, а обязанность подчинения – в обмен на фиксированный доход – другой);

3) *транзакция рационирования* (rationing transaction) (в которой сохраняется асимметричность правового положения сторон, но место управляющей стороны занимает, как правило, коллективный орган, выполняющий функции спецификации прав) (Ерзнкян, Ерзнкян, Сухинин, 2011, с. 17–18).

Участники всех этих транзакций имеют собственные интересы, при этом в первом случае речь идет о взаимодействии юридически равных (симметричных) агентов, в остальных – неравных (несимметричных). Могут ли они отобразить транзакции, характерные для третьего сектора – вот в чем вопрос. Утвердительный ответ может быть дан, если для отображения реалий третьего сектора ввести еще одно измерение – степень общности интересов участников транзакций (Valentinov, 2009, p. 922). В третьем секторе участники обладают общими интересами, учет которых приводит к необходимости модификации типологии Коммонса. Симметричному случаю таких участников будет соответствовать партнерское соглашение (partnership agreement), в качестве пограничного случая транзакции рационирования, несимметричному – соответствия и вовсе не найти (ibid., p. 923). Отсюда вывод, модификация типологии Коммонса должна включать два измерения, иначе транзакционные особенности третьего сектора не могут быть переданными (см. табл. 2).

Таблица 2

Два измерения типологии транзакций Коммонса

		Степень легального равенства участников транзакции	
		Равные легально	Неравные легально
Степень общности интересов участников транзакций	Общие интересы	Соглашение о партнерстве (как пограничный случай транзакций рационирования)	Соответствующий тип отсутствует
	Различные интересы	Переговорные транзакции	Управленческие и распределительные транзакции

Источник: (Valentinov, 2009, p. 925).

Общность интересов может проявляться различным образом. Так, в настоящее время широко практикуется возникновение и развитие социально ориентированных или мотивированных предприятий во всевозможных сетях или кластерах, причем как за рубежом, так и в отечественной практике. Оформленные институционально либо

ведущие себя подобно сознательно сконструированным групповым единицам объединения предприятий и организаций обеспечивают свою жизнеспособность за счет синергии, источником которого может быть пространственная (региональная), отраслевая (промышленная) либо какая-либо иная общность интересов входящих в них участников. В целом общая тенденция такова, что ныне и в последующем будут преобладать именно неиерархические, сингулярные по своей институциональной специфике и культурно-исторической неповторимости структуры (Акинфеева, Ерзнкян, 2013, с. 79–80), которых можно отнести к третьему сектору.

Поскольку границы между секторами нечетки, то сделать это можно в общем случае лишь с определенными оговорками. В какой степени коммерческая, к примеру, организация вовлечена в деятельность третьего сектора, зависит от многих условий, включая национальную специфику, имея в виду, что существуют страны, в которых наблюдается склонность к рыночным формам взаимодействия, в то время как есть и страны, тяготеющие к нерыночным формам осуществления трансакций. Подчеркнем, что речь идет именно о склонности, а не о практике как таковой.

К примеру, российский опыт демонстрирует наличие в городах и селениях до конца XVII в. социальных порядков, в основе которых лежала *самоуправляющаяся община*, являвшаяся общностью. Позднее, перенесенная на городскую почву община-общность эволюционировала в сторону общества, хотя общинные отношения преобладали среди всех категорий городских рабочих вплоть до 1917 г. Что касается *дворянства*, то на местах еще до отмены крепостного права оно представляло собой, пользуясь современным языком, *гражданское общество в миниатюре*. (Ерзнкян, 2007). Недостатки общины – традиционализм и замкнутость, сдерживание инициативы и индивидуализма, неспособность обеспечить высокую эффективность труда и непрерывное повышение жизненного уровня – таковыми в ту пору не воспринимались. Обратной их стороной являются плюсы – возможность налаживания прямых и интенсивных человеческих контактов, не обремененных соображениями пользы и выгоды, гарантия социальной защиты, отрицательное отношение ко всем видам неравенства, обеспечение минимальными средствами к жизни. Община как социальный институт была вызвана к жизни представлениями русского народа о правильной и справедливой организации своей жизнедеятельности, ее соответствием религиозному идеалу человеческих отношений. Иными словами, община была глубоко укоренена в ментальности и на практике, и с возникновением и распространением не общинных, а общественных межличностных отношений эти корни просто так не могли исчезнуть.

Наблюдаемые различия в склонностях и в групповом устройстве типа общества и общности являются лишь одним из проявлений культурных различий между Западом и Востоком, порядками открытого и ограниченного доступа, с доминированием в протестантских странах, скажем, в США, рефлексивной рациональной культуры с анализом в качестве ее важной составляющей. Такой культуре, назовем ее «аналитической», можно противопоставить своеобразие «синтетической» восточной куль-

туры с характерным для нее доминированием групповых интересов над индивидуальными интересами (Ерзнкян, 2013а, с. 64). Подробнее национальная специфика склонности к трансакциям освещена в (Ерзнкян, 2013б).

Предприятия третьего сектора, назовем их социальными корпорациями, являются собой гибридные организации, практикующие формы «межфирменного» взаимодействия, включающие коммерческие предприятия, некоммерческие организации, общественные или государственные и муниципальные органы власти. Механизмы управления такими трансакциями могут быть различными: *формальные контракты* (больше пригодные для взаимодействия органов власти с коммерческими предприятиями), различного рода *страховки* и, особенно, *доверие*. Возможно также одновременное использование двух и более механизмов управления, что может содействовать лучшей координации поведения участников третьего сектора, предотвращению возможного оппортунизма, повышению устойчивости функционирования корпорации. При этом следует иметь в виду, что одновременное их действие может оказать и негативное влияние друг на друга, и появится ли синергия от используемых механизмов или нет, будет зависеть от искусства координаторов, управляющих социальной корпорацией и от контролирующих ее деятельность людей – предположительно членов самого сообщества и (или) его представителей.

Парадоксальность описанной выше ситуации заключается в том, что при всем внимании Джона Коммонса к организациям третьего сектора трансакционные особенности последнего не нашли отражения в его же собственной типологии трансакций (Valentinov, 2009, p. 927).

6. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основании проведенного исследования можно сделать ряд выводов относительно характера российской экономики в аспекте ее движения к стационарному режиму функционирования.

В стационарной экономике процесс инновационного развития сопровождается институциональными изменениями, включающими воспроизводство и развитие институтов, в направлении, способствующем установлению динамического равновесия между инновационными и институциональными процессами. Достижение такого равновесия является свидетельством релевантности системы формальных и неформальных институтов. Напротив, нестационарная экономика является по своей сути неравновесной, характеризуемой нерелевантностью институциональной системы в отношении инновационной направленности развития экономической системы.

Сказанное относится к типовым режимам функционирования экономики, реальность же сложнее, и здесь можно говорить о тяготении к стационарному или нестационарному режиму. И если такое тяготение сопровождается еще и предрасположенностью к инновационному развитию, то из этого не следует, что нестационарная экономика в принципе не способна к нему. В то же время курс на инновационное разви-

тие следует сопровождать соответствующим институциональным развитием, которое объективно будет работать на трансформацию нестационарного режима ее функционирования.

Нестационарная экономика характеризуется рядом особенностей, определяющих важность ее изучения для стран, в той или иной мере отождествляемых в экономическом смысле с такого рода экономикой. К числу стран, экономика которых обладает ярко выраженными нестационарными чертами вне зависимости от способа определения такой экономики, относится постсоветская Россия, являющаяся предметом изучения В.Н. Лившица (2013). Новейшее время характеризуется активизацией негативных – в первую очередь внешних – факторов, сдерживающих развитие российской экономики и толкающих ее на воспроизводство режима нестационарного функционирования.

В мировоззренческом плане решение проблемы стационарности требует неременной переориентации на унаследованные от предков институциональные особенности и адаптационные возможности социума и экономики. Для этого следует привлечь к этому внимание «лиц, ответственных за [инновационное, в том числе] развитие страны, к когнитивным аспектам институциональных преобразований». Следует подвести их, еще на стадии, предшествующей принятию решений, к «мысли о необходимости учета динамической специфики страны как категорическом императивном требовании, без соблюдения которого успех невозможен» (Ерзнкян, 2014а, с. 68).

К числу задач методологического характера, решение которых может способствовать не только эффективному противодействию внешним и внутренним угрозам, но и переводу отечественной нестационарной экономики страны на инновационный путь развития, следует отнести:

- выявление слабых и сильных сторон господствующей методологии на предмет ее соответствия реалиям инновационного развития нестационарных экономики и нуждам инновационной политики;
- определение требований к построению новой методологии, релевантной общественному спросу на инновационное развитие страны;
- выявление особенностей длинноволновой динамики нестационарной экономики с позиций инкорпорирования в нее инновационной политики и задания нормативного вектора развития;
- систематизация внешних воздействий, негативно отражающихся на развитии российской экономики, и разработка защитных механизмов, способных срабатывать в условиях активизации внешних угроз (Ерзнкян, 2015а, с. 56).

Решение этих задач необходимо производить в контексте требований более высокого уровня, представленных в частности в методологии жизнеобеспечения А.А. Зарнадзе (2011б). В соответствии с этой методологией для поддержания ноосферы (биосферы) в состоянии жизнеспособности следует задействовать институциональные отношения в системе «природа – общество – экономика», в которой главным действующим лицом должен стать человек как высший продукт развития биосферы. При

этом институциональные отношения должны иметь в своей основе эквивалентность обменных процессов между обществом и природой (Зарнадзе, 2011б, с. 70). В дополнение к сказанному отметим, что сложившиеся в стране организационно-экономические и социально-нравственные отношения таковы, что решать накопившиеся противоречия на основе бинарных систем «государство–экономика», или «государство–общество», или «общество–экономика» не представляется возможным (Клейнер, 2007). Из этого следует вывод об объективной необходимости трансформации системы «природа – общество – экономика» в систему «природа – государство – экономика», ключевым элементом которой является человек (Там же, с. 73).

Решение этих – как в узком смысле, так и в широком – методологических проблем будет способствовать в конечном итоге образованию релевантной для повышения эффективности инновационного развития институциональной системы. Предположительно, *raison d'être* такой системы должно стать обеспечение развития экономики по пути к устойчивому развитию и инновационному функционированию в стационарном режиме.

В завершение темы перехода к стационарности отметим, экономическую дальнзоркость, по словам В.Д. Белкина и В.П. Стороженко (2009, с. 36), академика Д.С. Львова, который задолго до начала мирового экономического кризиса в относительно благополучные «тучные годы» писал: «Мы должны ориентироваться на наши собственные ресурсы и возможности, на систему национального имущества и национального дивиденда, рентную систему доходов, на активизацию социальных факторов экономического роста. В этом залог успеха в продвижении России по своему пути. Он может оказаться притягательной силой не только для России, но и для других стран и народов в глобальном переустройстве мировой экономики на принципах солидарной заботы о будущем, роста благосостояния развивающихся стран, ликвидации корневых причин глобального кризиса, поразившего мир на пороге нового тысячелетия» (Львов, 2004б).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Акинфеева Е.В., Ерзнкян Б.А. Институциональные особенности и динамика формирования и развития кластеров в России // Журнал экономической теории. 2014. № 1. С. 79–89.
- Белкин В.Д., Стороженко В.П. Кризис высветил правоту академика Д.С. Львова // Наследие академика Д.С. Львова: Экономика развития и развитие экономики: научные труды ЦЭМИ РАН / под ред. Г.Б. Клейнера, В.Г. Гребенниковка, Б.А. Ерзнкяна. М.: ЦЭМИ РАН, 2009. С. 32–39.
- Быкова С.А. Японско-русский фразеологический словарь. М.: ИД «Муравей-Гайд», 2000.
- Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М.: Экономика, 2010.
- Грейф А. Институты и путь к современной экономике. Уроки средневековой торговли. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013.
- Дози Дж. Экономическая координация и динамика: некоторые особенности альтернативной эволюционной парадигмы // Вопросы экономики. 2012. № 12. С. 31–60.
- Зарнадзе А.А. Институциональная теория как методологическая основа становления «новой экономики» // Наследие академика Д.С. Львова: Экономика развития и развитие экономики:

- научные труды ЦЭМИ РАН / под ред. Г.Б. Клейнера, В.Г. Гребенниковка, Б.А. Ерзнкяна. М.: ЦЭМИ РАН, 2009. С. 167-179.
- Зарнадзе А.А.* Целостность управления современной экономикой. М.: Центр «Транспорт», 2011а.
- Зарнадзе А.А.* Диалектика системы «природа – общество – экономика» // Вестник университета (Государственный университет управления). 2011б. № 3. С. 65–73.
- Зарнадзе А.А.* Целостная парадигма системы управления и особенности ее институциональной составляющей // Теория и практика институциональных преобразований в России: сборник научных трудов / под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 30. М: ЦЭМИ РАН, 2014. С. 65–73.
- Зарнадзе А.А., Ерзнкян Б.А.* Размышляя над книгой В.Н.Лившица, или методологические проблемы системного реформирования нестационарной экономики // Теория и практика институциональных преобразований в России: сборник научных трудов / под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 34. М: ЦЭМИ РАН, 2015. С. 77–85.
- Ерзнкян Б.А.* Шумпетер, мэйнстрим и эволюционная теория экономического развития // Экономическая наука современной России. 2004. № 4. С. 53–67.
- Ерзнкян Б.А.* Постсоциалистическая приватизация и корпоративное управление в свете теоремы Коуза // Вопросы экономики. 2005. № 7. С. 121–135.
- Ерзнкян Б.А.* Институциональные особенности рыночных и нерыночных трансакций / интеракций // Журнал институциональных исследований. 2013а. Т. 5. № 4. С. 58–77.
- Ерзнкян Б.А.* В пространстве рыночных и нерыночных взаимодействий: индивидуальные, организационные и национальные отличия // Экономическая наука современной России. 2013б. № 3. С. 37–58.
- Ерзнкян Б.А.* Когнитивные аспекты институционального развития общественных систем // Terra economicus. 2014а. Т. 12. № 1. С. 53–72.
- Ерзнкян Б.А.* Экологический императив: утопия или необходимость? // Montenegrin Journal of Ecology. 2014б. Vol. 1. № 2. P. 17–24.
- Ерзнкян Б.А.* Предприятия нестационарной экономики в условиях воздействия на них неблагоприятных факторов: методологические аспекты // Стратегическое планирование и развитие предприятий: материалы Шестнадцатого всероссийского симпозиума. Секция 1 / под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. Москва, 14–15 апреля 2015 г. М.: ЦЭМИ РАН, 2015а. С. 53–56.
- Ерзнкян Б.А.* Системный анализ подходов к инновационному развитию нестационарной экономики // Теория и практика институциональных преобразований в России: сборник научных трудов / под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 32. М: ЦЭМИ РАН, 2015б. С. 6–24.
- Ерзнкян Б.А.* Институциональное усиление: три типа отношений // Журнал институциональных исследований. 2017а. Т. 9. № 1. С. 27–38.
- Ерзнкян Б.А.* Социально-экономические факторы стратегического и инновационного развития нестационарной экономики // Теория и практика институциональных преобразований в России [Текст]: сборник научных трудов / под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 40. М.: ЦЭМИ РАН, 2017б. С. 33–50.
- Ерзнкян Б.А., Дарбинян М.А.* Комплементарные институты корпоративного управления // Теория и практика институциональных преобразований в России: сборник научных трудов / под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 12. М: ЦЭМИ РАН, 2008. С. 35–44.
- Ерзнкян Б.А., Ерзнкян М.Б., Сухинин И.В.* Трансакционные факторы экономического развития: монография. М.: ГУУ, 2011.
- Клейнер Г.Б.* Государство, общество, бизнес: взаимодействие в целях модернизации // Россия в глобализирующемся мире / под ред. Д.С. Львова, Г.Б. Клейнера. М.: Наука, 2007.
- Клейнер Г.Б.* Аксиоматика академика Львова // Вестник Финансовой академии. 2010. № 4.
- Костюк В.Н.* Нестационарная экономика: Влияние роста сложности на экономическое развитие. М.: ЛЕНАНД, 2013.
- Левин-Строс К.* Первобытное мышление. М.: ТЕРРА–Книжный клуб; Республика, 1999.
- Лившиц В.Н.* Системный анализ рыночного реформирования нестационарной экономики России, 1992–2013. М.: ЛЕНАНД, 2013.
- Лотман Ю.М.* Внутри мыслящих миров. Человек – текст – семиосфера – история. М.: Языки русской культуры, 1999.
- Львов Д.С.* Экономический механизм развития России: Цикл публичных лекций «Академики РАН – студентам ГУУ». М.: ГУУ, 2004а.

- Львов Д.С.* Вернуть народу ренту. М.: ЭКСМО, 2004б.
- Львов Д.С.* Миссия России (гражданский манифест). М.: Институт экономических стратегий, 2006.
- Маевский В.И., Малков С.Ю.* Новый взгляд на теорию воспроизводства. М.: ИНФРА-М, 2013.
- Макаров В.Л.* О роли социального сектора в переходной экономике России: Цикл публичных лекций «Академики РАН – студентам ГУУ». М.: ГУУ, 2004.
- Норт Д., Уоллис Дж., Уэбб С., Вайнгаст Б.* В тени насилия: уроки для обществ с ограниченным доступом к политической и экономической деятельности. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012.
- Олейник А.Н.* Власть и рынок: система социально-экономического господства в России «нулевых» годов. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2011.
- Пригожин И., Стенгерс И.* Время, хаос, квант. К решению парадокса времени. М.: Эддиториал УРСС, 2001.
- Ситарян С.А.* Д.С. Львов – крупнейший экономист российской школы // Наследие академика Д.С. Львова: Экономика развития и развитие экономики: научные труды ЦЭМИ РАН / под ред. Г.Б. Клейнера, В.Г. Гребенниковка, Б.А. Ерзнкяна. М.: ЦЭМИ РАН, 2009. С. 191–192.
- Commons J.R.* Institutional Economics // *American Economic Review*. 1931. № 21. P. 648–657.
- Skinner B.F.* Science and Human Behavior. N.Y.: Macmillan, 1953.
- Valentinov V.* Mapping the Third Sector in John R. Commons Typology of Transactions // *Journal of Economic Issues*. 2009. Vol. 43. № 4. P. 917–930.

Yerznkyan B.H., Stavchikov A.I., Imanov R.A.

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE EXPERIENCE OF INNOVATIVE ORIENTED ECONOMIES WITH A DIFFERENT DEGREE OF STATIONARITY

The aim of the study is a comparative analysis of the experience of economies with different degree of stationarity, oriented on innovative development and supported by an institutional, both formal and informal, system, the relevance of which is to be identified. The results of comparative institutional analysis show that the effectiveness of innovation development depends to a large extent on the relevance of the institutional system that frames a particular economy – whether stationary or non-stationary. The article concludes that in a stationary economy, the process of innovative development is accompanied by institutional changes, including the reproduction of institutions, in a direction conducive to establishing a dynamic balance between innovation and institutional processes. Achieving such a balance (equilibrium) is evidence of the relevance of the system of formal and informal institutions. On the contrary, the non-stationary economy is essentially nonequilibrium, characterized by the irrelevance of the institutional system in relation to the innovative direction of the development of the economic system.

Keywords: innovation-oriented economies, degrees of stationarity, institutional system, dynamic equilibrium between innovation and institutional processes.

JEL Classification: P20, P51.

ФАКТОРЫ СОДЕЙСТВИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМУ УСИЛЕНИЮ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦЕЛЕННОЙ НА ПРЕОДОЛЕНИЕ НЕСТАЦИОНАРНОСТИ ЭКОНОМИКИ*

Целью работы является исследование факторов содействия институциональному усилению системы поддержки инновационного развития социально-экономической системы в условиях ее нацеленности на преодоление нестационарного характера режима функционирования. Результаты исследования показывают, что корни институционального усиления лежат в возможности институтов оказывать друг на друга перекрестное влияние, которое может быть положительным (усиление как таковое), нейтральным и отрицательным (ситуация ослабления влияния, его подрыва с возможностью полного исчезновения). В стационарной экономике усиление с любым знаком на устойчивость системы в целом не влияет. Иначе происходит в нестационарной экономике, в которой заимствуемые формальные институты, будучи не в полной мере конгруэнтными с неформальной институциональной системой страны-реципиента, зачастую оказываются в роли институтов, подрывающих ткань институционального устройства ее экономики. Именно этот случай оказался характерным для практически всех стран постсоветского пространства. Вывод исследования гласит: инновационное развитие должно происходить в институциональной системе, формирование которой должно одновременно содействовать преодолению нестационарного характера экономики. Для этого особое внимание необходимо уделить проблеме институциональных рисков, поскольку при наложении экзогенных шоков на эндогенные институциональные изменения последствия воспроизводства институтов могут быть непредвиденными. Так, замена плановой идеологии на доктрину свободных рынков сопровождалась трансформацией институциональной системы в таком направлении, что она оказалась совершенно неприемлемой для обеспечения инновационного развития социально-экономической системы. Отчасти это можно объяснить инерционностью системы и ее зависимостью от траектории исторического развития, трудностью перевода нестационарной экономики в стационарный режим функционирования, проблемами несовместимости внутренней логики развития и внешних требований к реформированию.

Ключевые слова: институциональное усиление, факторы содействия, преодоление нестационарного характера экономики, инновационное развитие.

JEL классификация: B52, C79, L14, O10, P52.

1. ВВЕДЕНИЕ

Инновационное развитие социально-экономической системы происходит под воздействием множества факторов, включая его институциональное сопровождение, эффективность которого во многом зависит от уровня системности принятия соответствующих стратегических решений. Что касается России, то к их числу уместно отнести решения, включающие «приоритеты развития РФ, направления движения соответствующих подсистем экономики и социума, механизмы реализации поставленных задач» (Никонова, 2017, с. 763). Ограничениями при принятии стратегических решений в отношении приоритетов и направлений, в том числе касающиеся инновационно-

* Светлой памяти нашего друга, брата и коллеги – Юрия Валентиновича Овсиенко (1937–2017).

го развития, служат оценки потенциала развития на основе применения к ним системного подхода, а критерием выбора – «национальные интересы и стратегическая значимость планируемых изменений для устойчивости экономики и благополучия общества» (Там же). Устойчивость в таком понимании вполне уместно ассоциировать со стационарностью в смысле В.Н. Лившица (2013), а его достижение – с институциональным подкреплением в смысле Б.А. Ерзнкяна (2017а). Что касается понятия системности, то оно здесь по смыслу близко к концепции целостности, развиваемой на протяжении долгих лет А.А. Зарнадзе, в соответствии с которой «экономику необходимо рассмотреть в структуре социально-экономической системы, а вернее, социально-нравственной системы. В таком случае экономика становится не самоцелью общественного производства, а занимает положение обеспечивающей подсистемы со всеми задачами и средствами их реализации» (Зарнадзе, 2017, с. 66). Особо подчеркнем, что помимо целостности *как таковой* именно акцент на нравственной стороне экономической науки сближал убеждения А.А. Зарнадзе в отношении целостного видения всей иерархии системного мироустройства с принципами социально-экономической доктрины и концептуально-методологических положений построения в России справедливого общества Д.С. Львова (2002; 2004; 2007).

Целью настоящей работы является исследование факторов институционализации российской экономики и содействия институциональному усилению системы поддержки инновационного развития социально-экономической системы в условиях ее нацеленности на преодоление нестационарного характера режима функционирования.

2. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ И ИХ ОСОБЕННОСТИ В РОССИИ

Данный раздел в основном основан на работе Ю.В. Овсиенко (2006), в которой дается анализ движущих сил процесса институциональных изменений. С точки зрения здравого смысла этот процесс должен, предположительно, идти в направлении повышения эффективности институциональной системы за счет отмирания старых и создания новых институтов, способных обеспечить:

- согласованность интересов общества и личности на всех ступеньках социальной лестницы;
- высокие темпы экономического роста и жизненного уровня всех слоев населения;
- ослабление социальных конфликтов;
- расширение политических и экономических свобод;
- снижение транзакционных издержек (Овсиенко, 2006, с. 50).

В странах, где социальные порядки базируются на демократических институтах, обеспечивающих свободный выбор руководства страны, быстрое смещение руководителей, действия которых противоречат интересам общества, независимость друг от друга всех ветвей власти, включая законодательную, судебную, исполнительную, а

также строжайший контроль над деятельностью органов государственного управления, так оно и происходит. Иначе обстоят дела в странах, в которых власть не формируется и не контролируется обществом: в них руководители поощряют «скорее деятельность по перераспределению, чем по производству материальных благ, формируют скорее монополии, чем конкурентную среду, и скорее ограничивают, чем расширяют выбор. Они редко стимулируют инвестиции в образование, которое повышает производительность. Организации, развивающиеся в этих институциональных рамках, становятся все более эффективными, но только эффективными в снижении общей продуктивности общества и в развитии базовой институциональной структуры, еще менее благоприятной для продуктивной деятельности» (Норт, 1997, с. 25).

Из этого следует, что там, где институциональные изменения задумываются, организуются и осуществляются властными органами без учета общественного мнения, и мнения независимых экспертов в том числе, формируются явно неэффективные социально-экономические системы. Беда в том, что эти неэффективные системы могут быть вполне устойчивыми – феномен, охарактеризованный В.М. Полтеровичем как «институциональная ловушка». Такие общества суть олигархические общества с двумя неравными группами населения – в одну входят высшие чиновники и крупнейшие бизнесмены, обладающие огромным богатством и доходами, в другую – все остальное население. Примеров таких социально-экономических систем немало, и процесс институциональных изменений в них происходит преимущественно в направлении повышения устойчивости созданной институциональной системы. Так случилось и в России, где в результате «шоковой терапии» большинство населения обнищало, в то время как «номенклатура – крупные чиновники и бизнесмены, вдохновители и организаторы российских реформ – не только избежали шока, но даже выиграли от него, причем немало» (Овсиенко, 2006, с. 53).

Как считает Ю.В. Овсиенко, источники богатства номенклатуры, никак не связаны с экономическими показателями, и они таковы:

- прямое снижение заработной платы, пенсий, пособий и других доходов, сопровождаемое перетоком – причем вполне законным – высвобождающихся средств в руки нуворишей;
- перманентная конфискация сбережений граждан банками с помощью отрицательных значений реальных ставок по депозитам, причем реальная ценность вложенных денежных средств непрерывно сокращается примерно на разницу между депозитной ставкой и темпом инфляции. И вновь, такая политика банков, являющаяся по существу картельным сговором, признается вполне законной, ибо никаких ограничений на размеры ставок по банковским вкладам не существует;
- присвоение рентных доходов в растущих объемах, вызванных постоянным ростом цен на природные ресурсы. Его также нельзя назвать незаконным. Действительно, согласно Конституции РФ природные богатства принадлежат государству. Однако ответа на вопрос, что делать с приносимой ими рентой, т.е. нетрудовыми доходами, связанными с утилизацией природных ресурсов, в ней не содержится.

Именно об этом говорит и Д.С. Львов, указывая на одну из корневых причин разрушения российской экономики, коей явилась реализованная модель приватизации. В процессе ее осуществления были допущены две принципиальные ошибки;

- одновременно с приватизацией воспроизводственных активов предприятий их новым хозяевам была предоставлена возможность приватизации и присвоения рентного дохода;

- новый «класс» менеджеров-директоров и управляющих акционированными предприятиями был, по существу, выведен из-под общественного контроля и юридической ответственности за эффективность использования принадлежащих этим предприятиям активов. Этому в немалой степени способствовало то, что один из стратегических собственников корпоративных предприятий – государство – устранился от управления принадлежащим ему имуществом (Львов, 2006, с. 7–8).

Для полноты (далеко не всей) картины к этим причинам следует добавить получение доходов всевозможных форм теневой деятельности – занижения налоговой базы, махинаций на таможне, присвоения средств госбюджета, направляемого на помощь предприятиям, растрата государственных инвестиций и пр. Все это привело к формированию в России социально-экономической системы России, которая характеризуется следующими особенностями:

- в ней сложилась такая институциональная система, в которой ни власти, ни бизнес не заинтересованы в создании эффективно развивающейся экономики, повышении жизненного уровня основной массы населения. Их главная задача – получить максимальные доходы сейчас, немедленно, легализовать их (лучше всего за границей) и обеспечить для себя и своих близких максимально возможный уровень жизни, причем желательно за рубежом, чтобы обезопасить себя от действий российских властных структур;

- произошло сращивание бизнеса и власти, причем динамика этого процесса такова, что чиновничество получает все большие возможности по управлению бизнесом и, соответственно, все возрастающую долю его доходов;

- забота о качестве жизни, потребления населения находится на одном из последних мест в деятельности российской государственной машины, о чем свидетельствует, к примеру, сопоставление динамики доходов двух групп государственных служащих – высших чиновников и всех остальных, называемых бюджетниками. Идет постоянный рост дифференциации доходов между этими группами населения;

- такие же тенденции присущи сфере бизнеса (Овсиенко, 2006, с. 57).

Извечный вопрос: что делать? Очевидно, что общество должно суметь контролировать действия высших чиновников с тем, чтобы они исполняли бы законы. На практике сформировать действенный механизм контроля трудно, но ситуация осложняется еще и тем, что законы написаны невнятно, противоречат друг другу, в них содержатся недомолвки, на самом деле – коррупционные дыры, оставленные для тех, кто обеспечил законодателей дополнительным доходом.

И все же исходной проблемой, по всей вероятности, сложившаяся в России кастовая структура общества. Высшая прослойка – номенклатура, и поскольку большинство входящих в ее состав лиц привлечено властью, а не демократическими механизмами, такая номенклатура не зависит от мнения населения. К тому же, более чем тысячелетняя история России приучила ее относиться к остальному населению как к низшей касте, и вся история институциональных преобразований последних двух десятилетий показывает, что все эти негативные качества власти не только не начали исчезать, но даже усилились.

Основной вывод из этого гласит: важнейшим направлением социально-экономических преобразований нужно считать создание идеологии поведения людей в обществе и в первую очередь высшей касты. Ее элементами являются высокие моральные ценности: честность, порядочность, обращение к другим людям как к себе подобным, равным. Нужны беспристрастные правовые системы, нормативные стандарты и жесткие социальные санкции для поддержки институционально закреплённых кодексов поведения (Овсиенко, 2006, с. 62).

Заслуживает внимания также обращение к опыту разрабатываемой в ЦЭМИ РАН в 1970–1980 гг. системы оптимального функционирования экономики (СОФЭ). *Во-первых*, в технологической области стоит задача формирования производственно-технологических систем современного технологического уклада и смежных производств. Нужно создать мощную и прочную систему выращивания и всесторонней поддержки предприятий, конкурентоспособных на мировом рынке, стимулирования инноваций, подготовки квалифицированных кадров, защиты внутреннего рынка и поощрения экспорта и, наконец, государственной поддержки науки и защиты интеллектуальной собственности. *Во-вторых*, в институциональной области должна быть создана такая конструкция хозяйственного механизма, которая позволит быстро и эффективно обеспечивать решение задач перераспределения ресурсов в наиболее передовые производственно-технические системы, их концентрации на важнейших направлениях и важнейших точках роста. Решению этих задач должна быть подчинены все стороны и аспекты экономической политики, соответственно этому должна строиться и стратегия осуществления институциональных преобразований.

3. СТРАТЕГИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Прежде чем рассмотреть возможности институционального подкрепления системы поддержки инновационного развития, ознакомимся с некоторыми понятиями институционализации экономики применительно к России. Данный раздел во многом опирается на работы В.О. Розенталя и О.С. Пономаревой (2013, 2017), а также Ю.В. Овсиенко (2014) и Ю.В. Овсиенко, Б.А. Ерзнкяна и В.В. Овсиенко (2016).

Институционализацию можно понимать как процесс динамических институциональных преобразований, смысл которых состоит в обеспечении институциональных условий, способствующих повышению социально-экономической эффективности

народного хозяйства на всех уровнях его функционирования и с использованием при этом наилучшего сочетания государственного, рыночного и общественных начал. Из этого следует, что «институциональные инновации в экономике в значительной мере определяют направления, масштабы и темпы ее модернизационного развития, в том числе возможности в реализации технологических нововведений, структурного реформирования и усиления социальной направленности» (Розенталь, Пономарева, 2017, с. 127). Такое понимание институционализации задает содержание и структуру ее стратегии, развивая проблематику инновационной деятельности в процессах модернизации российской экономики на основе предложенных методологических подходов к их исследованию и формулированию направлений институциональных преобразований по активизации управляемых и спонтанных инновационных процессов (Розенталь, Пономарева, 2013).

Близкими понятиями к развиваемой здесь, вслед за В.О. Розенталем и О.С. Пономаревой (2017), стратегии институционализации являются:

- модернизационная стратегия «опережающего развития», базирующаяся на использовании различных «институтов развития» (инновационных центров, кластеров, венчурных фондов, особых зон). Эту стратегию отличает поступательное применение системного, прагматичного и творческого подхода к анализу состояния и перспектив развития российской экономики в условиях глобальной нестабильности и с учетом нелинейного, неравновесного и неопределенного характера процессов социально-экономического развития. На основе такого подхода его авторам удалось выработать отличающиеся реалистичностью предложения по осуществлению целостной системы мер государственной политики развития и модернизации экономики на передовой структурно-технологической основе, реализация которой позволит ускорить темпы экономического роста и перейти на инновационный путь развития (Глазьев и др., 2011);

- системная стратегия к решению проблемы устойчивости и придания российской экономике стационарного характера, предполагающая взаимодействие специально выделенных системных секторов и встраивание институциональных новаций в структуру органов законодательной власти – учреждение новых палат, представляющих интересы отраслей и предприятий (Клейнер, 2016).

Для формирования целевых установок и возможной структуры стратегии институционализации российской экономики целесообразно воспользоваться структурно-функциональным подходом в двух взаимодополняющих постановках:

- в первой постановке экономика рассматривается как одна из взаимосвязанных сфер жизнедеятельности общества (что позволяет выявить его требования к экономической деятельности и влияния на ее институциональное устройство);

- во второй постановке выделяется относительно автономная подсистема общества, а сама экономика «смешанного типа» изучается в условиях смены стратегий экономического развития, необходимого структурного реформирования и ускоренного

вынужденного освоения новых методов, форм и технологий хозяйственной жизни (Розенталь, Пономарева, 2017, с. 129).

Системное воздействие на процессы институционализации экономики (как одной из сфер жизнедеятельности общества) определяется влиянием политической и социальной сфер. Проводимые органами политической власти с начала 1990-х годов радикальные социально-экономические реформы обусловили резкое падение темпов экономического развития и уровня жизни основной части населения, породили проблему восприятия общественным мнением итогов приватизации, привели к катастрофическому социальному расслоению и чрезвычайно низкому уровню социальной ответственности подверженному коррупции бизнеса.

Собственно говоря, избежать таких плачевных последствий вряд ли было возможно, учитывая допущенные на старте реформ принципиальные ошибки. К ним, по мнению Ю.В. Овсиенко (2008), в числе прочих относятся:

- осуществленная на старте реформ немедленная либерализация цен привела к двум основным последствиям – инфляции и снижению жизненного уровня населения;
- сохранение нерационального, неэффективного использования рентного дохода страны, но в новом облике: рента стала присваиваться узкой группой лиц, приватизировавших предприятия добывающей промышленности. Решить эту проблему можно лишь, включив немедленно «на полную мощность компенсационный механизм аккумуляции рентного дохода в руках государства с последующим его перераспределением в пользу развития наукоемкого сектора экономики и социальной сферы» (Львов, 2004а, с. 53–54);
- приватизация, проведенная вслед за либерализацией цен, имела своим следствием два главных негативных результата: первичная раздача значительной части общественного богатства «своим», т.е. номенклатуре, и предоставление ей же возможности приобретения новой собственности за бесценок.

Перечень ошибок можно продолжить. Что касается исправления ошибок, то следует в качестве основной предпосылки развития структурно сбалансированной экономики и создания конкурентной среды принять законодательное исключение из доходов любых хозяйственных объектов тех, которые не являются результатом именно их трудовых усилий. Эта точка зрения Ю.В. Овсиенко хорошо согласуется, в частности, с позицией лауреата Нобелевской премии по экономике М. Алее: «Отказаться от проведения различий среди источников доходов, значит выносить бесповоротный приговор экономике... Деньги должны зарабатывать трудом, а не доставаться путем получения дармовых доходов, независимо от того, проистекают ли они от сверхприбыли на земельную собственность, чистого процента на капитал, прибыли, связанной с инфляцией, или же политических махинаций и интриг. Нужно положить конец эксплуатации людей путем сговора плутократии, технократии, и политократии» (Allais, 1977, p. 247).

Эти и другие негативные явления в сфере бизнеса серьезным образом отразились и на социальной сфере: падением гражданской культуры на уровне недоверия к

действиям властей, неуважительного отношения к закону, роста патерналистских ожиданий и в многочисленных нарушениях институциональных основ экономической деятельности (как совмещения частных, групповых и общественных интересов). Все это означает необходимость активизации соответствующих форм и методов законодательно-властного воздействия на экономические институты и развития различных институтов гражданского общества. Сюда же следует отнести и проблему определения механизмов институционализации сотрудничества между государством, бизнесом и обществом (Полтерович, 2016).

При подходе к институционализации экономики как подсистемы общества целесообразно выделять базовые технологии институциональных преобразований, использование которых в различных комбинациях может способствовать обоснованию конфигурации принимаемых институциональных решений (Розенталь, Пономарева, 2013).

Необходимым условием успешности стратегии институционализации является использование системного критерия, обеспечивающего целевую направленность и согласование проводимых институциональных преобразований.

Разработка стратегии институционализации предполагает прогнозирование определяющих внутренних и внешних институциональных условий и факторов, сценарные варианты целей, институциональных параметров и механизмов стратегии по выделяемым этапам, выбор предпочтительного варианта. Возможная структура принимаемой стратегии должна отражать ее целевые установки, оценки потенциального институционального влияния на экономику других общественных сфер, прогнозируемые характеристики макроэкономических институтов и направления институциональных преобразований по основным видам экономической деятельности. По каждому такому направлению должны быть представлены базовые экономические институты и динамика их преобразований по этапам реализации стратегии.

4. ЦЕЛЕВЫЕ ОРИЕНТИРЫ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ

Необходимость в обращении к целевым ориентирам институционализации российской экономики обусловлена желанием удовлетворить требованиям нормативного характера, предъявляемым социумом и экономикой к отечественной институциональной системе, эффективность которой в настоящее время остается по-прежнему на очень низком уровне. Более подробно целевые ориентиры и этапы реализации долгосрочной стратегии социально-экономического и институционального развития представлены в работе Д.С. Львова (2004б). Здесь мы рассмотрим целевые ориентиры в самом широком смысле слова.

Сформированная в результате либеральных реформ институциональная система не отвечает требованиям способной функционировать в стационарном режиме желаемой рыночной экономики. В определенном смысле современная российская экономика отстает даже от малоэффективной советской экономики. Говоря об эффектив-

ности, мы придерживались традиционного ее понимания, хотя возможны и другие интерпретации, скажем, по признаку возможности или невозможности денежной оценки результатов экономической деятельности. Системы, допускающие такую оценку, могут быть признаны экономически *эффективными* – неважно, с положительным, нейтральным или отрицательным знаком, системы, для которых денежная оценка результатов затруднительна или невозможна – *условно неэффективными*. Учет этого обстоятельства имеет существенное значение для выбора помимо прочего адекватной стратегии предприятия (Овсиенко, 2014).

Такая трактовка институциональных систем может показаться несколько странной, поскольку акцент делается не на неэффективности, а на ее условности. При всей важности условно неэффективных институтов они сами по себе не в состоянии обеспечить себе достойное финансирование, из чего, однако, не следует, что удовлетворение общественной потребности в них, в том числе путем финансирования, можно трактовать в качестве некой благотворительной деятельности. Такие институты не менее, а зачастую даже более необходимы, чем институты первой группы, поскольку своим существованием они обеспечивают возможности успешного функционирования институтов, принадлежащих, пользуясь введенной терминологией, к эффективной системе. Эта специфика институциональных систем не может не наложить свой отпечаток на специфику – по преимуществу, стратегического – поведения входящих в них предприятий. Иными словами, какова специфика правил игры, закодированных в той или иной институциональной системе, такова и специфика поведения их носителей – людей, организаций, предприятий и прочих всевозможных игроков.

Институциональная система имеет, помимо только что отмеченных, еще много измерений – базирующихся на принципах социальной справедливости, экономики знаний, соблюдения экологических требований и пр. Так, предприятия, ориентирующиеся на учет экологической составляющей, должны в показателях своего развития каким-то образом отразить необходимые требования. К примеру, такие показатели, как добавленная стоимость, прибыль, должны быть уменьшены на величину экологических обязательств по компенсации предприятиями ущерба, вызванного загрязнением природной среды в результате их хозяйственной деятельности. В российской практике размеры платежей за загрязнение, равно как и рентных платежей, значительно ниже их реальной величины. Поэтому весьма важной задачей является полный учет экологических издержек в экономических показателях, фиксирующих конечные результаты хозяйственной деятельности предприятий. Только тогда они смогут реально повлиять на изменение характера взаимодействия производства с природой, приводить к уменьшению техногенной нагрузки на нее, экономии природных ресурсов (Овсиенко, 2014).

Рассмотрим пример негативных побочных эффектов, приведенный Ю.В. Овсиенко в упомянутой книге: имеется фирма, добывающая некий природный ресурс, например, нефть, и одновременно загрязняющая своими отходами окружающую среду. Ценность добытой нефти существенно превышает издержки производства, из чего

следует, что для оценки реального эффекта от работы фирмы, необходимо определить размер природной ренты, на величину которой снизилось национальное богатство. Экологически адаптированный показатель, связанный с добычей природных ресурсов, – это издержки производства, включая нормальную прибыль. Вычитая их в виде рентного налога из общей стоимости добытых ресурсов, получим природную ренту. Другой вычет – уже из прибыли – это затраты на восстановление прежнего качества природной среды в виде налога на загрязнение. И если его размер меньше, чем прибыль, то оставшаяся ее часть представляет собой чистый доход фирмы. Если рентный налог направляется на производственные инвестиции, а налог на загрязнение используется для восстановления прежнего качества природной среды, то, во-первых, величина национального богатства, сокращенная добычей, восстанавливается, но выступает уже не в виде природного ресурса, а в форме производственных фондов, а качество природной среды остается неизменным. Отсюда следует вывод: деятельность фирмы явно эффективна: природе и национальному богатству вреда не нанесено, а если у фирмы остался доход, это означает, что она вносит дополнительный вклад в развитие общества. К этому добавим, что для успешного претворения в жизнь проекта экологически ориентированной институциональной системы необходимо сформировать соответствующие институты ее поддержки, в частности, институт экологического страхования, назначение которого – определение меры ответственности предприятий в случае различного рода рисков. То же самое относится и к институтам, ответственным за реализацию иных институциональных систем.

Приведенный пример с экологической составляющей, иные примеры с компонентой социальной справедливости и пр., призваны продемонстрировать необходимость выработки адекватной стратегии трансформации институциональной системы в заданном направлении. Если бы в свое время целью институциональных реформ было движение к повышению социальной справедливости, то тогда и коррупции был бы нанесен сокрушающий удар, и шансы на социально-экономический прогресс бы увеличились благодаря высвобожденным сотням миллиардов долларов, которые пошли бы на нужды общества. Но это возможно лишь при условии радикального преобразования основополагающих институтов, реального превращения их в социально справедливые, а форму организации общества – в подлинно демократическую (Овсиенко, 2014).

В отношении *институциональных и экологических* ограничений представляется не лишним подчеркнуть одно обстоятельство: «если первые из них рукотворны, то вторые – даны нам природой, и в этом смысле не являются рукотворными (Ерзнкян и др., 2015, с. 39). Но это касается исключительно характера ограничений, но не их последствий. С учетом же последствий, в особенности – крупномасштабных, экологических ограничений для социума и экономики приходится признать, что они также рукотворны». Получается, что «все ограничения, в рамках которых функционирует и развивается социально-экономическая система, рукотворны, а коль скоро это так, то объектом воздействия человека выступает не только [внутренняя] социально-

экономическая система как таковая, но и ее внешнее окружение – будь-то институциональное, или экологическое» (Ерзнкян, 2014, с. 18).

В целом для выстраивания эффективной стратегии развития следует изменить «аксиоматику прошлого», проще говоря, «те убеждения, ту систему взглядов, то мировосприятие, на которых основывались до последнего времени наши действия, базировалось развитие общества» (Моисеев, 1998, с. 63). Это означает, что нужна новая институционализация общества, включающая как развитие неформальных (убеждения и пр.), так и формальных (право, механизмы принуждения к исполнению и пр.) институтов, способных в их системной целостности содействовать социально-экономическому развитию страны, в особенности в нынешних нелегких для страны условиях (Ерзнкян, 2014, с. 24).

Сказанное перекликается с мыслью О.Ю. Ульяновой (2008) о совместной эволюции природы и человека и выработке соответствующей стратегии. Чтобы такая стратегия была успешной, она должна включать *две составляющие*:

- *первая* касается снижения нагрузки на биосферу. Большое значение для этого имеет распространение безотходных, энергосберегающих, био- и иных прогрессивных технологий, но этого недостаточно, поскольку стратегия выживания затрагивает все сферы жизнедеятельности – экономику, политику, культуру;

- *вторая* охватывает институционализацию экологической культуры общества – систему ценностей, норм и принципов человеческого поведения, отражающих понимание ответственности перед будущим поколением. Такая культура предполагает институционализацию индивидуумом экологического поведения через развитие экологического мышления. При этом эффективность экологической культуры будет зависеть не только от рационального ресурсопользования, но и от снижения деструктивного воздействия на окружающую среду (Ульянова, 2008, с. 33).

Завершим этот раздел словами Д.С. Львова о том, что «...у России есть все основания, чтобы выступить пионером в реализации новой модели устойчивого развития всей земной цивилизации. Она могла бы сделать первый шаг на пути к эпохе ноосферы, когда человечество окажется способным соизмерять свои потребности с возможностями оскудевающей планеты» (Львов, 2005, с. 69).

5. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ УСИЛЕНИЕ / ПОДКРЕПЛЕНИЕ

Понятие институционального усиления, или подкрепления, (institutional reinforcement) в экономической литературе встречается в контексте эндогенных институциональных изменений (Greif, 1994; Aoki, 2001; Greif, Laitin, 2004, Mahoney, Thelen, 2010). Используется оно для передачи силы и характера воздействия институтов на своих носителей, интенсивность которых со временем может претерпевать изменения – причем как в одну, так и в другую сторону. В общем случае это воздействие может быть положительным (случай усиления или собственно подкрепления), нейтраль-

ным (каким оно было, таким и остается) и отрицательным (ситуация ослабления воздействия, его подрыва с возможностью полного исчезновения).

Концепция институционального усиления, или подкрепления, разработана *inter alia* в трудах А. Грейфа (2013). На модельном уровне ее можно представить в виде бесконечно долго повторяющейся игры *дилеммы заключенного*.

	c	d
c	b_t, b_t	$-k, b_t + e$
d	$b_t + e, -k$	$0, 0$

Рассмотрим вкратце суть этой модели. Обозначения в ней таковы: $t = 0, 1, \dots$, $b_0, k, e > 0$, общий фактор дисконтирования игроков $\delta \in (0, 1)$. В модели четыре параметра (δ, b_0, k и e), что касается b_t , то это квазипараметр, поскольку на него может влиять порождающий кооперацию институт. Откуда берется этот институт, для модели (но не для реальности) неважно, главное, что он возникает и порождает кооперацию, из-за чего равновесный по Нэшу исход статичной игры (d, d) может быть заменен оптимальным по Парето исходом (c, c) , который достигается в результате разыгрывания стадийной игры. По определению, кооперация обладает положительным (отрицательным, нейтральным) усилением, если разыгрывание (c, c) в период t влечет $b_{t+1} - b_t > (<, =) 0$. Обращаем внимание на то, что сказанное расходится со стандартным взглядом на модели повторяющейся дилеммы заключенного, в которых предполагается, что кооперация обладает нейтральным усилением.

Рассматриваются два случая: наличия и отсутствия знания об усилении. Тезисы для первого случая: 1) институт кооперации является самоподдерживающимся на более широком диапазоне коэффициентов дисконтирования при положительном усилении, чем при нейтральном подкреплении; 2) при отрицательном усилении кооперация не является самоподдерживающимся институтом. Во втором случае игроки в каждый период времени наблюдают b_t , полагая его неизменным на будущее. Если кооперация производит положительное усиление, то самоподдерживающийся в определенном периоде времени институт, таким останется и впредь, но если кооперация будет производить отрицательное усиление, то это может привести к подрыву института и, в конечном счете, к отказу от него (Грейф, 2013, с. 221–223).

О возможности институтов служить в качестве активаторов, оказывающих стимулирующее воздействие, равно как и ингибиторов, тормозящих развитие и негативно воздействующих на поведение экономических агентов можно говорить в ракурсе концепции «человека институционального» (Ерзнкян, 2000), а также в отношении необходимости учета национальных отличий институциональных систем (Ерзнкян, 2013а, 2013б).

В соответствии с работой (Ерзнкян, 2000), поступки людей и вообще экономических агентов – как носителей институтов и потому характеризующихся в качестве людей институциональных (*HI*) – обуславливаются и (или) детерминируются скорее ин-

ституциональной средой, в которой они погружены, чем соображениями максимизации собственной полезности, что свойственно известному из ортодоксии типу *homo economicus* (*HE*). С известными оговорками можно сказать, что институциональный тип пришел на смену типу экономическому в результате эволюции экономической науки, которой стало тесно в рамках магистрального течения.

Концепция Г.Б. Клейнера, посвященная той же теме человека институционального, выглядит несколько иначе. Он считает, что в экономической системе задействованы две группы людей: те, которые ориентированы на достижение [максимума] выгоды для себя, относятся к типу *HE*, те, кто преследуют цель получения высокого статуса в социуме, – к типу *HI*. Срединный характер концепции обусловлен тем, что экономическое пространство населено людьми двух типов – *HE* и *HI*, при этом – что особенно важно – «принадлежность к тому или иному типу является устойчивой чертой личности», дающей сбой разве что в экстремальных обстоятельствах, связанных, скажем, с выживанием личности (Клейнер, 2005, с. 96).

В развитие этой темы в работе (Ерзнкян, 2013а) высказывается мысль о том, что все взаимодействия индивидов и их группирований могут быть сведены к рыночным и нерыночным, или трансакциям и интеракциям. Высказывается гипотеза, что люди рождаются со склонностями, идентифицируемыми как предрасположенность к совершению рыночных действий либо социальных взаимодействий. Конкретный выбор нужного типа взаимодействия определяется соображениями социально-экономической целесообразности, но важно то, что на него оказывает влияние внутренне присущая (на генетическом уровне?) агентам склонность к тому или иному типу взаимодействия, и внешне обусловленная институциональная среда, способная его усилить или ослабить. Усиление соответствует институциональному подкреплению, ослабление – подрыву. Для передачи национальных отличий предлагается пятибалльное распределение стран по убыванию роли и значения в них рынка: предельный случай рыночных трансакций – 5, США – 4, Германия – 3, Россия – 2, Япония – 1, предельный случай нерыночных интеракций – 0. Склонность к рыночному взаимодействию, или предрасположенность к трансакциям, приобретет вид: 1; 0,8; 0,6; 0,4; 0,2 и, наконец, 0 – соответственно. Типы реальных стран с полюсами не отождествляются намеренно, поскольку в действительности полного вытеснения одной составляющей другой не наблюдается.

В (Ерзнкян, 2013б) на примере анализа выбора оптимальной формы экономической организации делается вывод, вносящий, как нам представляется, коррективы в обычные аспекты выбора. Этот вывод гласит: «вовлеченные в вертикальную интеграцию фирмы, даже если поведение типа *HE* является безусловной преференцией и оно у них, можно сказать, в крови, в той мере, в какой они связаны логикой интеграции, будут проявлять черты «личности», свойственные или, на худой конец, не чуждые типу *HI*» (Ерзнкян, 2013б, с. 64). Иными словами, институт интеграции оказывает усиливающее, или подкрепляющее, воздействие на склонность агентов.

В (Ерзнкян, 2016, 2017а) показано, что этим понятием выражаются, по меньшей мере, три типа отношений:

1) института по отношению к себе, но в ином временном измерении (первое отношение служит для передачи степени постоянства и изменчивости института, могущего в динамике претерпевать изменения – усиливаться, ослабевать, оставаться неизменной), и опосредованно к своим носителям (Ерзнкян, 2017а, с. 29). Таким – *диахроническим* – понятием удобно описывать эндогенные институциональные изменения и характеристики воспроизводства институтов (Грейф, 2013);

2) института по отношению к его носителю (второе отношение передает поведенческие характеристики индивидов, подверженных – в той или иной степени – институциональному воздействию). К такому – *синхроническому* – понятию прибегают для описания (и объяснения) поведения индивидов, особенности которого обусловлены экзогенным воздействием институтов (Клейнер, 2005; Ерзнкян, 2000, 2005а, 2005б);

3) между сосуществующими в *синхронии* (и отчасти в *диахронии*) институтами (третьим отношением описывается способность институтов функционировать во взаимосвязи друг с другом – дополняя, замещая, усиливая или ослабевая ту или иную комбинацию институтов) (Ерзнкян, 2017а, с. 29).

6. ПОЛИТИКА В ОТНОШЕНИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Для успешного инновационного развития оно должно происходить в институциональной системе, формирование которой вместе с тем будет одновременно содействовать преодолению нестационарного характера экономики.

Важным фактором содействия институциональному усилению должна стать соответствующая социально-экономическая политика, которая:

- в области внешней политики должна быть нацелена на достижение структурно-технологической сбалансированности российской экономики с приданием военно-промышленному комплексу (ВПК) доминирующей роли в ее технологическом подъеме;
- в области внутренней политики должна иначе расставить акценты, отдав приоритет не экономической, а социальной политике как базе и необходимому условию реализации экономической политики с опорой при строительстве рыночной экономики на использование накопленного интеллектуально-технологического потенциала (Клейнер, 1999, с. 18).

Для достижения целей социально-экономической политики России, как внутренней, так и внешней, следует ее поддержать соответствующей стратегией. Как считает Г.Б. Клейнер (2006), в принципе возможны два основных сценария развития страны – *инновационного* и *повторяющего*. Поскольку нас интересует первый из сценариев, отметим, что он предполагает коренное изменение приоритетов бюджетирования, концентрацию ресурсов и усилий на развитии науки, культуры, образования, сосредоточение внимания на социальном факторе развития. На этот сценарий работают такие подсистемы социально-экономической системы, как *имущественно-технологическая* (имуществен-

ная экономика), *когнитивная* («экономика знаний»), *институциональная* («экономика институтов»), *культурная* («экономика культуры») и *ментальная* («экономика мысли»).

Каждому сценарию соответствует своя политика. Крах политики повторяющегося, по Клейнеру, развития был вызван *помимо прочего* ориентацией реформаторов на однородных индивидуалистических агентов, популяция которых в ходе реформ должна была возрасти, сделав сами реформы необратимыми. Сами агенты мыслились как средство и как цель реформ – правда, с большим акцентом на целевую установку. По логике реформаторов сверхзадачей государственной социально-экономической политики должно было стать формирование класса «эффективных собственников», а по сути – *однородных индивидуалистических агентов*, основной, если не единственной, целью которых объявлялась *максимизация собственной полезности*. Оправданием для социальной составляющей политики служило то, что поставщиками агентов-индивидуалистов являлся социум, а для экономической составляющей – то, что максимизирующие прибыль неограниченно рациональные агенты наделялись способностью обеспечить экономическое процветание, влекущее за собой решение социальных проблем. Все так и произошло, только со знаком минус. Вместо множества *ex ante* «эффективных собственников» страна получила горстку *ex post* «эффективных» (для себя) условных «собственников» (Ерзнкян, 2007, с. 56).

Все возможные альтернативы реформаторскому курсу игнорировались. Так, изначально отметалась такая альтернатива как ориентация не на однородных индивидуалистических, а на *разнородных взаимодействующих агентов*, нацеленных – в условиях принципиальной неопределенности, присущей институциональному трансформационному процессу, – на *минимизацию рисков*. Таким агентам – разнородным и взаимодействующим – скорее присуща *ограниченная рациональность*, нежели неограниченная (Aruka, Mimkes, 2006, p. 146). В альтернативной политике важную роль должна сыграть институциональная структура социально-экономической системы. Имеются в виду не только институты, формальные и неформальные (при ведущей роли первых – ведь речь идет о нормативной государственной политике), составляющую эту структуру, но и изменения в поведении взаимодействующих агентов, образующих, а потому и влияющих на институциональный контекст системы (Ерзнкян, 2007).

При ориентации на индивидуалистических агентов такой контекст системы просто-напросто отсутствует: действия совокупности агентов ничем не отличаются от действий агентов, образующих эту совокупность. Иное дело взаимодействующие агенты: в действиях их популяции появляются элементы, не сводимые к индивидуальным действиям агентов. Отсюда и зависимость институционального контекста от действий агентов, усложняющих институциональную структуру социально-экономической системы, что не может не учитываться при построении соответствующей государственной политики (Ерзнкян, 2007, с. 57).

Что касается политики, ориентированной на реализацию инновационного, по Клейнеру, сценария, то она должна одновременно быть нацеленной и на институцио-

нальную модернизацию социально-экономических отношений. Такая должна быть построена по иерархическому принципу (Ерзнкян, 2007, с. 61–62):

- нижний уровень иерархии образует политика, нацеленная на обеспечение человеческого взаимодействия – *интеракции*. Агентами при этом могут быть как неорганизованные (в смысле отдельные личности), так организованные индивиды (в частности, фирмы);

- второй уровень – *транзакции*. Объектом политики должны выступать все единичные транзакции. Государственная политика в их отношении должна обеспечивать возможность свободного осуществления сделок в рамках легального поля (большая доля нелегальных сделок в России объясняется тем, что цена доступа к закону и функционирования в легальном институциональном поле оказывается выше нелегальной альтернативы);

- третий уровень иерархии образуют *институциональные матрицы*. В определенном смысле они являются центральным элементом в приведенной выше иерархии понятий. Политика в их отношении должна иметь не меньше степеней свободы, чем объект, на который направлена эта самая политика;

- четвертый уровень социально-политической иерархии охватывает *институциональное поле* – совокупность всех формальных и неформальных институтов, действующих в конкретном историческом времени и пространстве в той или иной юрисдикции. Провалы институциональных преобразований в России во многом объясняются принципиальной несовместимостью заимствованных формальных институтов и существующих неформальных институтов;

- пятый, он же высший уровень иерархии охватывает *институционально-экономическое поле-пространство*, которое, имея в виду, что оно суть совокупность транзакций, перекликается в определенном смысле с транзакционным сектором экономики (Wallis, North, 1986). Поскольку конфигурация этого сектора в динамике несет в себе важную информацию, указывающую на характер институциональных изменений, то политика в отношении к нему должна быть такой, чтобы содействовать не просто опережающему росту (при увеличении абсолютных размеров ВВП), а к качественным преобразованиям структуры транзакционного сектора (Дементьев, Ерзнкян, 2004).

Возвращаясь к описанию инновационной экономики, отметим, что оно предполагает *помимо прочего* осознание некоторых теоретических представлений о ней. К примеру, может возникнуть вопрос о том, каковы характерные черты функционирования финансов предприятий в условиях инновационной такой экономики? Вопросы, подобные этому, могут стать актуальными с практической точки зрения в процессе формирования экономики знаний и реализации сценария инновационного развития российской экономики. В этой связи в работе (Гатауллин, 2008) высказывается следующая гипотеза и вытекающие из нее два следствия.

Гипотеза. «Основная черта финансирования в инновационной экономике – это получение конкурентного преимущества через быстроту новейших разработок в

системе НИОКР, а также получение и использование за счет этого сверхприбыли от этих разработок».

Следствие 1. *«Инновационность деятельности предприятия проистекает не только из желания обогнать конкурентов и получить сверхприбыль, инновационность жизненно необходима для самого существования предприятия».*

Следствие 2. *«Задумавшись о строительстве экономики знаний нужно понимать СІ и с самого начала ориентироваться на инновационный путь развития, понимая его как неизбежный в самом сильном смысле этого слова: не умеющие поддерживать нужный темп НИОКР неизбежно постепенно разорятся» (Гатауллин, 2008, с. 126, 127).*

И поскольку перевод экономики на инновационный путь развития является задачей государственной важности, нужна соответствующая социально-экономическая политика, в которой должны учитываться все нюансы. Об этом свидетельствует и опыт развитых стран, где в целом ряде случаев важнейшие задачи экономического развития решаются при активном участии государства. Для России определение способов и механизмов государственной поддержки и стимулирования развертывания наиболее эффективных направлений экономического развития с учетом региональной специфики и наличия острых проблем, является чрезвычайно актуальной задачей. Сказанное означает, что в современных условиях сложность государственного управления социально-экономическим развитием существенно возрастает по сравнению с «директивной» экономикой. Возникли новые задачи, связанные со структурной перестройкой экономики, развитием рыночной инфраструктуры, повышением инновационной активности во всех секторах экономики, развития технологического потенциала, обеспечения согласованной деятельности государственных и негосударственных предприятий, оптимального распределения ограниченных федеральных ресурсов между приоритетными направлениями развития.

Так, к примеру, следует освобождать формируемые внедренческие фирмы от налогов – несмотря на возражения налоговых органов – и всячески поощрять наиболее успешные из них, позволяя им достаточно большие (огромные по иным меркам) зарплаты и премии. Это необходимо для привлечения и закрепления кадров высшей квалификации, для отличной организации работ и их сбалансированности. Для этого следует установить такую систему оплаты, которая бы стимулировала непрерывный научный и конструкторский опыт. Особо следует подчеркнуть, что этим должны заниматься первые лица страны (Гатауллин, 2008, с. 129), иначе сценарий инновационного развития не будет реализован.

7. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Социально-экономическое развитие, в том числе с акцентом на их инновационную направленность, не свободно от институциональной системы – среды и соглашений, в которую они погружены; более того, все процессы в той или степени опосре-

дуются институтами – социальными, политическими, экономическими установлениями, задающими «структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия» (Норт, 1997, с. 117).

Институциональную систему можно понимать как совокупность правил поведения людей, регламентирующих и предопределяющих взаимоотношения между ними, фиксирующих место и роль в обществе различных экономических и социальных групп и, в конечном счете, направление социального и экономического развития общества, уровни благосостояния его членов. Без институционального обеспечения крупномасштабные системные изменения обречены на неудачу; более того, именно развитие институциональной среды является одним из ключевых факторов продвижения и развития инноваций, или, говоря иначе, институты и институциональная система являются необходимым условием осуществления изменений инновационного характера. В то же время сами институты в свою очередь подвержены изменениям: они могут возникать спонтанно или создаваться сознательно, ликвидироваться и видоизменяться. Ключом к пониманию исторических перемен служат институциональные изменения.

Инновационное развитие должно происходить в институциональной системе, формирование которой должно одновременно содействовать преодолению нестационарного характера экономики. Для этого особое внимание необходимо уделить проблеме институциональных рисков, поскольку при наложении экзогенных шоков на эндогенные институциональные изменения последствия воспроизводства институтов могут быть непредвиденными. Так, замена плановой идеологии на доктрину свободных рынков сопровождалась трансформацией институциональной системы в таком направлении, что она оказалась совершенно неприемлемой для обеспечения инновационного развития социально-экономической системы. Отчасти это можно объяснить инерционностью системы и ее зависимостью от траектории исторического развития, трудностью перевода нестационарной экономики в стационарный режим функционирования, проблемами несовместимости внутренней логики развития и внешних требований к реформированию.

Институциональное инновационное развитие предполагает совершенствование институциональной архитектуры иерархичной по своей сути социально-экономической системы, рекомбинацию конфигурации существующих институтов, инновационные изменения в составе последних за счет выращивания и/или трансплантации новых. О таком развитии можно говорить в том или ином смысле, для чего необходимо определить соответствующие целевые ориентиры, что предполагает в свою очередь выбор критерия и, скорее всего, не одного, его реализации. В качестве желаемых целей могут выступать ускорение экономического роста, социально-экономическое развитие, инновационное развитие страны и ее регионов, обеспечение занятости, выравнивание уровня доходов, повышение качества жизни населения и пр. Институциональные и технологические изменения суть «главные детерминанты социального и экономического развития, причем и в том, и в другом случае проявляются черты зависимости от прошлого» (Норт, 1998, с. 133).

С этим высказывание Норта трудно не согласиться. Эти два рода изменений составляют взаимосвязанную пару. На что следует обратить внимание, так это на два обстоятельства: на одном останавливается сам Норт, на другом – Карлота Перес.

Первое касается мировосприятия экономических агентов, значение которого в институциональном процессе превосходит таковое в технологических изменениях. В качестве причины Норт указывает на *большую* роль идеологических убеждений в институциональном процессе, воздействующем на формирование субъективных моделей, определяющих решения в ситуации выбора. Такой процесс «предоставляет более широкие рамки выбора благодаря наличию сложных взаимоотношений между формальными и неформальными ограничениями». Отсюда и более усложненная по сравнению с технологическими изменениями форма представления двух эффектов – блокировки и зависимости от траектории предшествующего развития. Вызвано это и взаимодействием между обществом и экономикой, и разнообразием позиций агентов, «по-разному способных влиять на институциональные изменения, и с ролью культурного наследия, которое обуславливает устойчивость многих неформальных ограничений» (Норт, 1997, с. 134).

Второе обстоятельство имеет отношение к неравномерному характеру динамики обоих типов изменений: между ритмами технологической (и шире – технико-экономической) сферы и институциональной (социо-институциональной в терминологии Перес) сферы существует известная асинхронность, вследствие большей инертности последней. Базовые механизмы обусловлены взаимовлиянием и взаимодействием между собой трех свойств системы:

1) технологические изменения вызываются кластерами радикальных инноваций, которые порождают последующие успешные революции, модернизирующие всю производственную структуру;

2) функциональное разделение между финансовым и производственным капиталом, при этом каждый получает прибыли различными способами;

3) большую инертность и сопротивляемость переменам социо-институциональной структуры, чем технико-экономической сферы, в которой присутствует конкурентное давление (Перес, 2011, с. 27).

Эти обстоятельства следует учесть при разработке стратегий инновационного развития страны. Следует также – в отличие от традиционной для мейнстрима практики – учитывать специфику рынков, их принципиальную множественность. Применительно к человеческому поведению можно показать, что «в условиях конкуренции с нулевой суммой», когда «люди стремятся скорее к статусу, чем к материальным благам», «многие из традиционных средств неоклассики – такие, как нерегулируемая рыночная конкуренция, – больше не работают» (Фукуяма, 2008, с. 314).

В завершение отметим, что институциональное обеспечение инновационного развития, в том числе за счет институционального подкрепления, невозможно без формирования целенаправленной, ориентированной на инновации, *институциональ-*

ной политики. Определить ее можно через меры, проводимые государством, его действия по формированию новых, устранению старых и/или трансформации имеющихся собственных, трудовых, финансовых, социальных и других экономических институтов. Целью государственной институциональной политики должно стать формирование и функционирование адекватной и эффективной институциональной инфраструктуры, способной создать рамочные условия для развертывания инновационных процессов на всех уровнях институциональной структуры российской социально-экономической системы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Гатауллин Т.М.* Моделирование инновационной экономики // Львовские чтения – 2008: сборник научных трудов материалам конференции / под ред. С.Ю. Глазьева и Б.А. Ерзнкяна. М.: ГУУ, 2008. С. 126–129.
- Глазьев С.Ю., Ивантер В.В., Макаров В.Л. и др.* О стратегии развития экономики России // Экономическая наука современной России. 2011. № 3. С. 1–7.
- Грейф А.* Институты и путь к современной экономике. Уроки средневековой торговли. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013.
- Дементьев В.Е., Ерзнкян Б.А.* Трансакционный сектор и экономическое развитие // Вестник Брянского государственного университета. Экономика и управление. 2004. № 3. С. 3–11.
- Ерзнкян Б.А.* Человек институциональный, или эволюция концепции homo economicus // Вестник университета (Государственный университет управления). Серия «Институциональная экономика». 2000. № 1. С. 28–44.
- Ерзнкян Б.А.* «Человек институциональный» как экономический актор // Homo institutus – Человек институциональный: [монография] / под ред. д-ра экон. наук О.В. Иншакова. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2005а. С. 113–127.
- Ерзнкян Б.А.* Трансакционная модель бытия «Человека институционального» // Homo institutus – Человек институциональный: [монография] / под ред. д-ра экон. наук О.В. Иншакова. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2005б. С. 128–146.
- Ерзнкян Б.А.* Государственная политика в свете институциональной модернизации социально-экономических отношений // Экономика и математические методы. 2007. Т. 43. № 4. С. 56–62.
- Ерзнкян Б.А.* В пространстве рыночных и нерыночных взаимодействий: индивидуальные, организационные и национальные отличия // Экономическая наука современной России. 2013а. № 3. С. 37–58.
- Ерзнкян Б.А.* Институциональные особенности рыночных и нерыночных транзакций / интеракций // Журнал институциональных исследований. 2013б. Т. 5. № 4. С. 58–77.
- Ерзнкян Б.А.* Экологический императив: утопия или необходимость // Montenegrin Journal of Ecology. 2014. Vol. 1. № 2. P. 17–24.
- Ерзнкян Б.А.* Феномен институционального подкрепления и его проявление в нестационарной экономике // Стратегическое планирование и развитие предприятий: материалы Семнадцатого всероссийского симпозиума. Секция 1 / под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. Москва, 12–13 апреля 2016 г. М.: ЦЭМИ РАН, 2016. С. 52–55.
- Ерзнкян Б.А.* Институциональное усиление: три типа отношений // Журнал институциональных исследований. 2017а. Т. 9. № 1. С. 27–38.
- Ерзнкян Б.А.* Социально-экономические факторы стратегического и инновационного развития нестационарной экономики // Теория и практика институциональных преобразований в России: сборник научных трудов / под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 40. М.: ЦЭМИ РАН, 2017б. С. 33–50.
- Ерзнкян Б.А., Овсиенко В.В., Иманов Р.А., Магомедов Р.Ш.* Индикаторы институциональных сдвигов в длинноволновой динамике российской экономики // Теория и практика институциональных преобразований в России: сборник научных трудов / под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 34. М.: ЦЭМИ РАН, 2015. С. 37–47.

- Зарнадзе А.А.* О необходимости развития методологии социально-экономической науки // Стратегическое планирование и развитие предприятий [электронный ресурс]: материалы Восемнадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 11–12 апреля 2017 г. / под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. М.: ЦЭМИ РАН, 2017. 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). С. 66–68.
- Клейнер Г.Б.* Экономика России и кризис взаимных ожиданий // Общественные науки и современность. 1999. № 2. С. 5–19.
- Клейнер Г.Б.* Агенты и институты: К проблеме институционального выбора // Homo institutus – Человек институциональный: [монография] / под ред. д-ра экон. наук О.В. Иншакова. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2005. С. 87–112.
- Клейнер Г.Б.* Теория фирмы и практика российских предприятий: состояние, проблемы, перспективы. М.: ЦЭМИ РАН, 2006.
- Клейнер Г.Б.* Устойчивость российской экономики в зеркале системной экономической теории (Часть 2) // Вопросы экономики. 2016. № 1. С. 117–138.
- Лившиц В.Н.* Системный анализ рыночного реформирования нестационарной экономики России, 1992–2013. М.: ЛЕНАНД, 2013.
- Львов Д.С.* Экономика развития. М.: Экзамен, 2002.
- Львов Д.С.* Экономический рост и качество экономики. М.: Русская книга, 2004а.
- Львов Д.С.* Экономический механизм развития России: Цикл публичных лекций «Академики РАН – студентам ГУУ». М.: ГУУ, 2004б.
- Львов Д.С.* Институциональная теория как методология возрождения экономики России // Введение в институциональную экономику: учеб. пособие. / под ред. Д.С. Львова. М.: Экономика, 2005.
- Львов Д.С.* Системные проблемы социально-экономического пространства и пути институционального обновления России // Теория и практика институциональных преобразований в России: сборник научных трудов / под ред. Б.А. Ерзкяна. Вып. 7. М.: ЦЭМИ РАН, 2006. С. 6–16.
- Львов Д.С.* Россия: рамки реальности и контуры будущего. М.: Институт экономических стратегий, 2007.
- Моисеев Н.Н.* Судьба цивилизации. Путь разума. М.: МНЭПУ, 1998.
- Никонова А.А.* Системные требования к принятию стратегических решений в экономике (на примере стратегии научно-технологического развития РФ) // Стратегическое планирование и развитие предприятий [электронный ресурс]: материалы Восемнадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 11–12 апреля 2017 г. / под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. М.: ЦЭМИ РАН, 2017. 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). С. 763–767.
- Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
- Овсиенко Ю.В.* Российские институциональные изменения, их особенности и влияние на социально-экономическую динамику // Теория и практика институциональных преобразований в России: сборник научных трудов / под ред. Б.А. Ерзкяна. Вып. 7. М.: ЦЭМИ РАН, 2006. С. 50–62.
- Овсиенко Ю.В.* Институциональные системы и их взаимосвязи с социальными и экономическими процессами. В 2 ч. М.: ЦЭМИ РАН, 2014.
- Овсиенко Ю.В., Ерзкян Б.А., Овсиенко В.В.* Институциональная система российской экономики: какой она является и какой ей следует быть? // Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 5: материалы Семнадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 12–13 апреля 2016 г. / под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. М.: ЦЭМИ РАН, 2016. С. 127–130.
- Перес К.* Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания. М.: Дело, 2011.
- Полтерович В.М.* Позитивное сотрудничество: факторы и механизмы эволюции // Вопросы экономики. 2016. № 1. С. 1–19.
- Розенталь В.О., Пономарева О.С.* Проблемы активизации инновационных процессов в российской экономике: институциональный аспект // Экономика и математические методы. 2013. Т. 49. Вып. 2. С. 19–29.
- Розенталь В.О., Пономарева О.С.* Стратегия институционализации российской экономики: назначение и возможная структура // Стратегическое планирование и развитие предприятий [электронный ресурс]: материалы Восемнадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 11–12 апреля 2017 г. / под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. М.: ЦЭМИ РАН, 2017. 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). С. 127–130.

- Ульянова О.Ю. Концепция взаимодействия человека и природы // Львовские чтения – 2008: сборник научных трудов материалам конференции / под ред. С.Ю. Глазьева и Б.А. Ерзнкяна. М.: ГУУ, 2008. С. 32–34.
- Фукуяма Ф. Великий разрыв. М.: АСТ МОСКВА, 2008.
- Allais M. L'impot sur le capital et la reforme monetaire. Paris: Hermann, 1977.
- Aoki M. Towards a Comparative Institutional Analysis. Cambridge, MA: MIT Press, 2001.
- Aruka Y., Mimkes J. An Evolutionary Theory of Economic Interaction – Introduction to Socio- and Econo-Physics // Evolutionary and Institutional Economics Review. 2006. № 2 (2). P. 145–160.
- Greif A. Cultural Beliefs and the Organization of Society: Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies // Journal of Political Economy. 1994. V.102. No.5. P. 912-950.
- Greif A., Laitin D.D. A Theory of Endogenous Institutional Change // American Political Science Review. 2004. Vol. 98. № 4. P. 633–652.
- Mahoney J., Thelen K. A Theory of Gradual Institutional Change // J. Mahoney and K. Thelen (ed.) Explaining Institutional Change: Ambiguity, Agency, and Power. Cambridge: Cambridge University Press. 2010. P. 1-37.
- Wallis J.J., North D.C. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970 // Long-term factors in American economic growth, ed. by Engerman L. Stanley and Robert E. Gallman. Chicago: The University of Chicago Press, 1986.

Yerznkyan B.H., Ovsienko V.V., Pomomareva O.S.

FACTORS OF PROMOTING THE INSTITUTIONAL REINFORCEMENT OF THE SYSTEM OF SUPPORT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY AIMED AT OVERCOMING ITS NON-STATIONARITY

The aim of the work is a study of the factors contributing to the institutional reinforcement of the system for supporting the innovative development of the socio-economic system in the context of its focus on overcoming the non-stationary nature of the functioning regime. The results of the research show that the roots of institutional reinforcement lie in the ability of institutions to exert cross-influence on each other, which can be positive (strengthening as such), neutral and negative (the situation of weakening influence, its undermining, with the possibility of complete disappearance). In a stationary economy, the gain with any sign on the stability of the system as a whole is not affected. Otherwise, it occurs in a non-stationary economy in which borrowed formal institutions, being not fully congruent with the non-formal institutional system of the recipient country, often find themselves in institutions that undermine the fabric of the institutional arrangement of its economy. It was this case that turned out to be typical for almost all countries of the post-Soviet space. The conclusion of the study is that: innovation development should take place in an institutional system, the formation of which should simultaneously help overcome the non-stationary nature of the economy. For this purpose, special attention should be paid to the problem of institutional risks, since when exogenous shocks are imposed on endogenous institutional changes, the consequences of the reproduction of institutions may be unforeseen. Thus, replacing the planned ideology with the doctrine of free markets was accompanied by a transformation of the institutional system in such a direction that it turned out to be completely unacceptable for ensuring the innovative development of the socio-economic system. In part this can be explained by the inertia of the system and its dependence on the trajectory of historical development, the difficulty in translating the non-stationary economy into a stationary mode of functioning, the problems of incompatibility of the internal logic of development and external requirements for reform.

Keywords: institutional reinforcement, promoting factors, overcoming the non-stationary nature of the economy, innovative development.

JEL Classification: B52, C79, L14, O10, P52.

БОРТКЕВИЧ КАК КРИТИК МАРКСА: К 150-ЛЕТИЮ ПУБЛИКАЦИИ I ТОМА «КАПИТАЛА»

В статье раскрывается значение трудов В.И. Борткевича (1868–1931) в свете историко-научных исследований последнего времени как одной из ключевых фигур в формировании экономического мейнстрима в период 1930-х гг. Странник дедуктивного метода Рикардо, соединяемого с чутким восприятием новых идей в трудах первых маржиналистов Л. Вальраса, а затем А. Маршалла, один из создателей (вместе с В. Лексисом и А.А. Чупровым) континентальной теории статистики, талантливый ученик Г.Ф. Кнаппа в области статистики смертности, первопроходец в ряде ключевых конструкций в теориях денег и индексного метода, автор полемики в теории процента с О. фон Бем-Баверком, а в аксиоматике теории вероятности – с Дж.М. Кейнсом, видный участник эконометрического движения в конце 1920-х гг., предположительно даже автор самого термина «эконометрика», в течение многих лет своего рода «верховный контролер» научной мысли в области своей специальности, – вот далеко неполный перечень основных достижений Борткевича. Тем не менее, наибольшим его достижением считается критика теоретических конструкций в «Капитале» Маркса (Й. Шумпетер).
Ключевые слова: Борткевич, Маркс, Туган-Барановский, российская традиция экономического анализа, проблема трансформации стоимостей в цены производства, экономический кругооборот.

JEL классификация: В12, В24, В31, В41, Р16, С61.

«Главное достижение Борткевича – его анализ теоретического основания системы Маркса...».

Йозеф Алоиз Шумпетер (Шумпетер, 2011, с. 412)

Имя Владислава Иосифовича (Ладислауса фон) Борткевича (07.08.1868, Петербург – 15.07.1931, Берлин) в свете историко-научных исследований последнего времени начинает постепенно занимать подобающее ему место. Место одной из ключевых фигур в мировой обществоведческой науке в период до оформления мейнстрима в 1930-х гг. Странник дедуктивного метода Рикардо, соединяемого с чутким восприятием новых идей в трудах первых маржиналистов Л. Вальраса, а затем А. Маршалла, один из создателей (вместе с В. Лексисом и А.А. Чупровым) континентальной теории статистики, талантливый ученик Г.Ф. Кнаппа в области статистики смертности, первопроходец в ряде ключевых конструкций в теориях денег¹ и индексного метода, автор полемики в теории процента с О. фон Бем-Баверком, а в аксиоматике теории вероятности – с Дж.М. Кейнсом (Переписка Е.Е. Слуцкого..., 2007, с. 141–144), видный участник эконометрического движения в конце 1920-х гг., предположительно даже автор самого термина «эконометрика» (Divisia, 1953, с. 10)², в течение многих

¹ «Борткевич, по-видимому, действительно бы первым, кто ввел в оборот специфический термин «нейтральность денег» («Postulat der «Neutralität des Geldes»»), хотя и не определил его в явном виде» (Patinkin, Steiger, 1989, с. 135). Ср. мнение о «влиятельном» докладе Борткевича 1925 г. и его подробный анализ С. Кузнецом (Kuznets, 1930, с. 134–135).

² О членстве Борткевича в «Обществе» см. (The Econometric Society, 1932, с. 331–332; Fisher, 1933, с. 109).

лет своего рода «верховный контролер» научной мысли в области своей специальности (Anderson, 1932, с. 245), – вот далеко неполный перечень основных достижений ученого.

Тем не менее, у этого процесса есть своя оборотная сторона. Как отмечалось в многочисленных некрологах 1931–1932 гг., Борткевич всю жизнь «находился в изоляции». Он не оставил после себя ни обобщающего труда (если таковым не считать «Die Iterationen» 1917 г.), ни школы. Он был «аскетом науки», а его высокая требовательность к себе зачастую приводила к тому, что даже свои новые идеи он представлял в виде критики³. Кроме того, он не писал для широкого круга и вовсе не был хорошим популяризатором собственных идей, предъявляя в то же время «очень высокие требования к подготовке и интеллекту своих читателей» («чупровец» О.Н. Андерсон). Но мы знаем, что тот же самый человек «обладал необычной научной честностью» (Ф. Теннис), оставил после себя значительную по объему переписку со многими известными корреспондентами (архив Борткевича, как выяснил Г. Раушер, хранится в Швеции, в Упсальском университете), и даже если в Германии и оставался в какой-то мере инородным телом⁴, не имея учеников, то за ее пределами пользовался несравненно бóльшим признанием.

Господство в тогдашней Германии традиций исторической школы, которые противились математическим методам в экономике, объясняет лишь одну сторону в «проблеме Борткевича». Другая сторона раскрывается, если спуститься на личностный уровень. В одной из своих работ О.Н. Андерсон сравнил манеру научной работы Борткевича с манерой работы Ф.И. Эджуорта, который (по меткому замечанию самого А.А. Чупрова) «слишком во всем индивидуален», и это мешает его работам находить отклик у других⁵.

Есть, однако, и третье, едва ли не самое важное на сегодняшний день, измерение проблемы. Оно касается имени и идей Борткевича-экономиста.

1. БОРТКЕВИЧ КАК ЭКОНОМИСТ-ТЕОРЕТИК

В отечественной литературе известны и освещены гораздо лучше статистические взгляды Борткевича. Это произошло как благодаря усилиям историков статистической мысли, так и общей у нас тенденции «заслонять» статистикой *политическую*

³ Отмечалось, что частично это было вызвано «тяжелым характером» Борткевича, который всю жизнь проживший холостяком, посвятил себя науке без остатка, будто следовал Библии (Schumacher, 1931, с. 573).

⁴ По свидетельству О. Андерсона, Борткевича «...следует признать скорее международным или даже русским, чем немецким профессором... От англичан он отличается более строгими требованиями, опять же в духе русских математиков» (Андерсон, 1929, с. 8).

⁵ «Если требуется ответить на вопрос, к какому идейному течению принадлежит Борткевич, и каково его социально-экономическое мировоззрение, то мне представляется, что можно по праву сказать, что он индивидуалист» (Загоров, 1929, с. 12), см. также: (Шейнин, 2007, с. 203).

экономии, на что красноречиво указывает пример Е.Е. Слуцкого⁶. Творческое наследие Борткевича-экономиста, если и воспринимается, то не по первоисточникам, а через косвенные оценки авторитетных экспертов, суждения которых зачастую весьма далеки от существа дела⁷.

Талант Борткевича в области «чистой» экономической теории проявился еще в раннем возрасте, в конце 1880-х гг.. Научная переписка по поводу 2-го издания «*Éléments*» с Л. Вальрасом, который называл его, 21-летнего юношу, «своим юным славянским сторонником» (Kolm, 1978, с. 628) и просил «найти, по возможности, все другие ошибки, к которым вы [некогда] привлекли мое внимание» (в письме от 19 мая 1888), рецензия на это 2-е издание в 1890 г., а также заметка-ответ Эджуорта в том же «*Revue d'économie politique*» (1891) и его письма к Борткевичу свидетельствуют о теоретическом даровании будущего «Папы статистики». Усвоив новый взгляд на проблему экономического равновесия *à la Walras*, Борткевич закончил юридический факультет Петербургского университета и обратился к статистике. Причем в этом его устремлении также слышится призыв, прозвучавший в одном из писем Вальраса (от 9 января 1891): «Теперь вы преподаете статистику. Я верю, что вы не отойдете от изучения экономики. Они обе теснейшим образом связаны. К примеру, как можно было бы установить статистику цен без научного знания об элементах, определяющих цену и элементах, вызывающих ее изменения? Это невозможно. По причине отсутствия такого знания статистика цен все еще находится в зачаточном состоянии» (Jaffé, 1935, с. 199, 201, 206).

В полемике «Вальрас–Эджуорт» тех же лет по вопросу о динамическом характере системы общего равновесия, т.е. о механизме «*tâtonnement*», Борткевич был на стороне Вальраса, и не принял (как и сам Вальрас) возражений Эджуорта, который считал вальрасианскую систему уравнений статической даже в этом случае. В то же время, судя по дальнейшим действиям, Борткевич не был удовлетворен тем, что Вальрас для обоснования принципа равновесной цены обратился к Дж.С. Миллю и простейшим аналогиям из механики жидкостей⁸. Вот почему в 1905 г. он с большой радостью откликнулся на пионерный труд В.К. Дмитриева (Дмитриев, 2001), в котором производился возврат к дедуктивным построениям Рикардо и с помощью математического метода излагалась теория издержек производства, т.е. своего рода последовательная морфология цены.

⁶ Порыв Н.С. Четверикова (сб. «О теории дисперсии», 1968) был подхвачен О.Б. Шейниным, И.И. Елисеевой и А.Л. Дмитриевым (см., в частности: (В.И. Борткевич..., 2005; Переписка Е.Е. Слуцкого..., 2007; Дмитриев, 2008; Шейнин, 2007, 2008)).

⁷ «Борткевич, немецкий специалист в области статистики и математической экономики, работы которого публиковались в первом десятилетии XX столетия» (Блауг, 1994, с. 214).

⁸ О своем споре с Эджуортом Вальрас писал Борткевичу: «Что касается проблемы «*tâtonnement*», то я применительно к обмену рассматриваю наиболее универсальную форму свободной конкуренции, которую описал еще Дж.С. Милль и которая заключается в повышении цены когда спрос превышает предложение, и понижении цены когда предложение превышает спрос; и я показываю, что эта процедура ведет к равновесию через уравнивание предложения и спроса» (Walker, 1970, с. 693–694).

С другой стороны, важно понять, почему Борткевич, несмотря на его неоднократные суждения относительно превосходства метода Рикардо (и Дмитриева) над методом Маркса (Bortkiewicz, 1907), все-таки не стал чистым неорикардианцем. В том смысле, в каком им стал П. Сраффа, четко сформулировавший принцип «зерновой модели», а в 1943 г., как свидетельствуют архивные материалы (записная книжка: D1/91, пагинация Барадуэя–Гареньяни), давший критику ряда важнейших построений Борткевича в его знаменитом триптихе «Wertrechnung und Preisrechnung im Marxschen System» (Клюкин, 2016, с. 58–71). А также в том смысле, в каком В. Леонтьев в своей диссертации «Хозяйство как кругооборот» (1928) встал на *объективную точку зрения* теории кругооборота (Физиократы..., 2008, с. 935). А ведь у Борткевича были явные предпосылки этого объективно ориентированного взгляда. Об этом свидетельствует его решительная и влиятельная критика принципа «окольных методов производства» фон Бем-Баверка, подкрепленная полемикой с Х. Освальтом в 1906–1907 гг. (Bortkiewicz, 1906, с. 958)⁹.

Борткевич был сторонником «органического синтеза» трудовой теории ценности и теории предельной полезности (Bortkiewicz, 1921)¹⁰, и остался верен этой, на самом деле более широкой точке зрения даже применительно к «Капиталу», если иметь в виду проблему сочетания I и III томов. С таким подходом, потребовавшим находить и отбирать способные к синтезу элементы, связаны и слабые (например, колебание в методе между Рикардо и Маршаллом), и сильные места его политико-экономического мировоззрения. Но оценить, и главное, развить их можно, как уже отмечалось, только оставаясь в русле *российской традиции экономического анализа* начиная с М.И. Туган-Барановского. Для этого нужно, однако, произвести в ней некоторые преобразования, и прежде всего отказаться от устаревшего взгляда Х.-Ю. Серафима на «немецко-русскую школу» как на скопление разнородных имен и течений, вызревавших в лоне исторической школы (Seraphim, 1924, с. 319)¹¹, и заменить его рядом отечественных экономистов «Туган-Барановский – Дмитриев – Шапошников – Борткевич – Харазов».

⁹ На серьезность полемики Борткевича (а также И. Фишера) с Бем-Баверком по поводу «третьего основания» процента, в которой участвовали также К. Виксель и Й. Шумпетер, – добавим, и Слуцкий в 1910–1925 гг. – обращали внимание и сами представители австрийской школы (Haberler, 1951, с. 124).

¹⁰ В отношении Лозаннской школы он остался на позициях Вальраса. В работе, посвященной курсу политической экономии В. Парето, Борткевич не разделил оптимизма последнего относительно построения единой экономической теории на основах концепции предельной полезности. Он проницательно указал на ограниченность возможностей статистического измерения ряда экономических величин (Bortkiewicz, 1898, с. 1191).

¹¹ Расширение горизонта, но без смены точки зрения наблюдается в другой работе Серафима (Seraphim, 1925, с. 14). Пристрастность и ошибочность его взгляда можно наблюдать на примере оценки концепции А.Д. Билимовича (1914), которую «по ее законченности и логической отточенности можно сравнивать с лучшими образцами западноевропейских теоретических исследований» (Seraphim, 1927, с. 216).

2. ИССЛЕДОВАНИЯ БОРТКЕВИЧА В КОНТЕКСТЕ РОССИЙСКОЙ ТРАДИЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Постоянно накапливающийся материал по историографии жизни и деятельности Борткевича продолжает открывать нам новые грани теснейшей его связи с российской научной традицией. Здесь и 30-летняя переписка с А.А. Чупровым, вернувшая из небытия термин «стохастика», и благотворное общение с Н.С. Четвериковым, «совестью» Кондратьевского Конъюнктурного института, и участие в становлении молодого теоретика индексного метода А.А. Конюса (1924). Здесь же важная переписка со Слуцким в момент создания последним новых статистических концепций в начале 1920-х гг. (ср. удачно предложенный Борткевичем термин «дизъюнктивное исчисление»). Сюда же следует отнести научное руководство упоминавшейся выше диссертацией молодого Леонтьева¹². Наконец, известно, что Борткевич также вел научную переписку с С.С. Коном, А.А. Кауфманом, М.В. Птухой, П.Б. Струве.

Возвращаясь из эпохи 1920-х гг. в дореволюционный период, мы наблюдаем все тот же неослабевающий поток идей, которые, однако, кристаллизуются не в письмах, а в виде собственных текстов. Здесь рецепция идей В.К. Дмитриева в его I очерке о теории ценности Д. Рикардо вкупе с последующими очерками о теориях ренты Маркса и Родбертуса (1910–1911). Здесь позднейшее развитие параллельно с Н.Н. Шапошниковым (начиная с 1915) идей в теории денег, и тонкая обработка аналитической схемы Туган-Барановского, представляющая «исключение из правила некритического отношения к теории Маркса» (Борткевич, 2011, с. 1147). В 1912 г. 24-летний А.В. Чаянов благодарил Борткевича за помощь в создании концепции трудового крестьянского хозяйства, ставшей объединяющим теоретическим основанием для организационно-производственной школы (А.Н. Челинцев, Н.П. Макаров, А.А. Рыбников).

Если суммировать все это, неудивительным выглядит сохранившееся красноречивое мнение статистика Платона Дмитриевича Азаревича (ок. 1876–1914) об этом человеке, который после переезда в 1901 г. в Берлин, вынужденным образом не возвратился в Россию в 1905: «Когда я вижу Борткевича, мне жаль, что его упустили из России. Вот истинный человек науки» (Фортунов, 1914, с. 237).

И все же максимальное сближение с отечественной политико-экономической традицией нам демонстрируют исследования Борткевича, посвященные теоретической системе «Капитала»¹³.

¹² О новых сведениях по истории взаимоотношений «Борткевич-Леонтьев» см. (DeBresson, 2004, с. 136–141).

¹³ «До сих пор наибольшим достижением его анализа является исследование теоретической структуры системы Маркса... лучшее из всего, что было написано по этому вопросу, в том числе и другими критиками» (Schumpeter, 1932, с. 339). Шумпетер посчитал этот некролог Борткевича настолько важным, что поместил его в приложении к своей книге (Шумпетер, 2011) вместе с Г.Ф. Кнаппом и Ф. фон Визером.

Для более полного раскрытия потенциала содержащихся в них идей произведем следующие преобразования в традиции, которые вместе с тем являются естественным развитием последней.

Во-первых, добавим в ряд «Туган-Барановский – Дмитриев – Шапошников – Борткевич – Харазов» имя и творческое наследие Е.Е. Слуцкого. Помимо четко обозначенной в его работах 1920-х гг. тенденции к *формализму* в экономике, т.е. к «снятию» содержательных конструкций в конструкциях более высокого порядка общности (Слуцкий, 2010, с. 553), Слуцкий оказался, пожалуй, единственным, кто из российских экономистов-теоретиков, кто оставил мнение о построениях Борткевича в «Wertrechnung...» (1907) в русле систематики «органического синтеза». Он отметил «блестящий, но внутренний» успех Борткевича по применению схемы Дмитриева к «Капиталу» Маркса. И в то же время доказал, что «формула для нормы прибыли, выведенная Борткевичем из системы уравнений Дмитриева, совпадает с формулой нормы прибыли, выведенной Викселлем при математической интерпретации теории Бем-Баверка» (Слуцкий, 2010, с. 352, 402–403). В свете высказывания Сраффы о том, что сведение Борткевичем затрат на постоянный капитал c к формуле $v + m$ повторяет промах (blunder) Бем-Баверка, который полагал труд первичным, а капитал – производным фактором производства, и исходил из гипотезы среднего периода производства (архив Сраффы: D1/91: с. 12), нужно признать, что Борткевич оказался в стороне от круговых производственных схем. Подтверждение тому мы находим и в критическом тоне рецензии, написанной на диссертацию Леонтьева спустя 20 лет (Леонтьев, 2008, с. 994).

Во-вторых, произведем замыкание полученного ряда на проблематику хозяйственного кругооборота в магистральной традиции «Кенэ – Рикардо – Маркс – Сраффа». Это приведет нас к систематическому рассмотрению пары «Борткевич-Харазов», которая является решающей для выбора последующего пути развития традиции. Со статьи Борткевича 1907 г. (Борткевич, 2011) начинается отсчет знаменитая «проблема трансформации», ставшая на Западе едва ли не главным предметом дискуссий вокруг «Капитала» и причиной «секуляризации Маркса-теоретика» (Samuelson, 1973, с. 68). Однако о Харазове в процессе долгих споров по этой проблеме еще ничего известно не было. Несмотря на то, что явные ссылки на Харазова были в книге Н.И. Бухарина «Политическая экономия рантье» (1919), которая была закончена еще осенью 1914, первое систематическое исследование его творчества относится только к 1984 г. (Egidi, Gilibert, 1984, с. 43).

В результате: Харазов, знавший работы Борткевича, в 1908–1910 гг. сумел обойти «проблему трансформации» в ее классической постановке, и, тем не менее, разрешить вопрос об отклонении стоимостей / ценностей от цен в «Капитале». Борткевич хотел «ввести в науку самостоятельный метод исчисления, по которому норму прибыли можно сделать независимой от теории стоимости «корректным математиче-

ским выражением»¹⁴. В своем же основном труде Харазов до деталей описал «диалектику закона стоимости» и создал стройную теорию рядов производства, с помощью которой объяснил «мнимое противоречие» между I и III томами «Капитала» (Charasoff, 1910).

Диалектический принцип Харазова, восходящий к структуре «Зигзага» Ф. Кенэ 1758 г., получает в наше время реализацию в более общей схеме (см. § 5, схема 1). Примерно к тому же результату, что только подтверждает его всеобщность, приводит исследование творческого пути Слуцкого (так называемая «проблема Четверикова»), особенно политико-экономическая интерпретация его статистических работ 1920-х гг. (Слуцкий, 2010, с. 60–74).

Теперь сделаем последнее преобразование: поставим Борткевича впереди Харазова, или, что то же, *возвратимся назад* к Борткевичу¹⁵.

Указание на такой – поступательно-возвратный – тип движения нам дает *тематический* характер исследуемой традиции (по терминологии науковеда Дж. Холтона), предполагающий постоянную *историко-аналитическую реконструкцию* имен и идей. Однако в гораздо большей степени и историческое развитие самой «проблемы трансформации». Теперь мы подготовлены к ее осмыслению. Развитие аргументации по этой проблеме свидетельствует о главном – и здесь нам помогает *формализм* Слуцкого: о тенденции к вариации положенных в основу предпосылок и обобщению инструментальных приемов вплоть до своего логического завершения.

3. ИЗБИРАТЕЛЬНЫЙ ВЗГЛЯД НА ПРОБЛЕМУ ТРАНСФОРМАЦИИ СТОИМОСТЕЙ В ЦЕНЫ ПРОИЗВОДСТВА

Частный и потому неоднозначный характер процедуры трансформации, предложенной Борткевичем, был замечен практически сразу. «Борткевич и Суизи (1942) основывают свой анализ... на Марксовой схеме простого воспроизводства... Он не является существенным для проблемы трансформации... Предложенный Борткевичем метод кажется мне недостаточным, потому что он оставляет его предпосылки не проверенными и не необходимыми» (Winternitz, 1948, с. 277–278). Были выделены как минимум три варианта «постулата инвариантности», который *замыкает* эту процедуру: 1) равенство ценности предмета роскоши единице (Борткевич – Суизи), 2) равенство совокупных ценностей и совокупных цен (Winternitz), и 3) равенство совокупной прибыли в ценах и совокупного «продуктового излишка» (surplus) в ценностях (Meek, 1956, с. 99). Однако уже Ф. Сетон, статья которого стала рубежом между «старым» и

¹⁴ «Прежде чем говорить о законе распределения прибыли нужно сначала ответить на вопрос, что, собственно, есть прибыль... Он [Борткевич] сам соглашается, что факт прибыли может быть объяснен только на основании теории прибавочной стоимости» (Charasoff, 1909, с. 57).

¹⁵ Это преобразование удерживает от перехода «Харазов – Сраффа», который делается на Западе для доказательства приоритета теории Сраффы над своими предшественниками, см. (Курц, Сальвадори, 2004).

«новым» (П. Самуэльсон), призвал в этой связи уделять главное внимание все же доктринальным предпосылкам Марксовой системы, а не ее логической надстройке. «Сама по себе процедура трансформации вполне может выглядеть безупречной, но в отрыве от логики «Капитала» она «сильно теряет в значении и в праве на свое существование» (Seton, 1957, с. 160). С содержательной точки зрения мы наблюдаем здесь явное движение в сторону Харазова, построения которого стали результатом «многолетнего чтения» сочинений Маркса и ответом на критику Борткевича.

С другой стороны, история «проблемы трансформации» – это история применения все более и более совершенных формальных методов анализа. На смену традиционной трехсекторной модели Туган-Барановского – Борткевича – Суизи пришло использование разветвленного аппарата линейной алгебры, в частности, матрицы Леонтьева размерностью $n \times n$ (Ф. Сетон, М. Моришима, Л. Йохансен). П. Самуэльсон, стремясь прояснить глубинную логику трансформационной модели, возвестил в этой связи о новой аналитической эпохе – «веке Леонтьева и Сраффы» (Samuelson, 1971, с. 400, 411, 416, 418). Он же поставил ключевой вопрос о *логическом смысле* трансформационной процедуры. Специально вернувшись к построениям Борткевича, он показал инвариантность предложенного Борткевичем алгоритма следующей схеме, близкой к суждению *тавтологии*: «формулировка отношений ценности – стирание (erase) их – замена (replace) формулировкой отношений цен, которая завершает процесс ценнообразования» (Samuelson, 1970, с. 425)¹⁶.

Последующие исследования напоминают логику осмысления второй великой проблемы, возвращающей к масштабному переосмыслению классического наследия, – «зерновой модели». Они или уходят в историко-экономические поиски вне связи с теорией (например, на этом пути было заново открыто имя «предшественника» Борткевича немецкого социалиста В. Мюльпфордта), или же предлагают такие теоретические интерпретации трансформационной проблемы, которые далеко отходят и от Маркса, и от Борткевича. Притом, что литература на эту тему постоянно растет, движения вперед, однако практически не наблюдается¹⁷.

4. НОВАЯ ФОРМУЛИРОВКА ПРОБЛЕМЫ À LA БОРТКЕВИЧ

Из истории развития проблемы трансформации следует, что если она в итоге наделяется только *логическим* значением, то скоро заходит в тупик, оказываясь формальным упражнением в духе Кантовского *аналитического* суждения, т.к. для дости-

¹⁶ Этой точки зрения «erase-and-replace» Самуэльсон стойко придерживался и впоследствии (не смотря на возражения М. Моришимы, У. Баумоля и нашего К. Вальтуха, см. (Вальтух, 1980, с. 22, 47)). См. также (Samuelson, 1982, с. 11, 13).

¹⁷ Ср. вывод одного из крупнейших знатоков по этой проблеме: «Долгая и извилистая дискуссия по «проблеме трансформации» продемонстрировала то, что Дмитриев осознал уже в 1904 г.: невозможность согласования этого [неорикарданского] типа анализа с Марксовой теорией, объясняющей прибавочную стоимость в терминах эксплуатации живого труда» (Schefold, 1996, с. 1319).

жения непротиворечивости некое X начинает соотноситься только с самим собой. Если же, например, под X разуметь ценность, а под Y , соответственно, – цену, то процедура трансформации, как показал Самуэльсон, распадается на тавтологии $X - X$ и $Y - Y$. Связующее звено (A) между ними исчезает, так что выражения вида $X - A - Y$ не достигается и смысл процедуры *трансформации* как некоторого преобразования X в Y исчезает. Следовательно, аналогично Борткевичу в его время, нужно найти сегодня такое A , которое делало бы суждение *синтетическим*.

На помощь нам приходит следующее обстоятельство. Если раньше процедуре трансформации (с точки зрения предпосылок) подвергались частные элементы теории Маркса, развитой в «Капитале», т.е. «стоимости» и «цены», то теперь после суммы всевозможных, произведенных в XX в. обобщений речь должна идти о конструкциях более высокой степени общности. Такого рода конструкцию мы находим не в «чистой» трудовой теории ценности Смита-Рикардо (точка зрения Самуэльсона в 1971) и не в теории прибавочной стоимости, а во всеобщей формуле метаморфоза капитала I тома: $D - T - D'$. Она и будет искомым X .

Тогда A представит собой уже не только логическое, но и *историческое* движение, ибо будет вести речь о *развитии* X . В III томе «Капитала» нужно будет найти Y , в которое *трансформируется* всеобщая формула капитала после своей многократной реализации. Это Y будет естественным следствием X . Тем самым проблема Борткевича о трансформации стоимостей в цены будет поставлена на новом витке развития аргументации.

5. ПРИМЕНЕНИЕ СХЕМЫ ПРИЧИННОСТИ К ФОРМУЛЕ КАПИТАЛА $D - T - D'$

Сформулируем обобщающую схему описания производственной системы, реализующую принцип полной причинности¹⁸:

$$\begin{aligned}
 & X_0 - X_1 - X_0; \\
 & X_1 - X_2 - X_1; \\
 & X_2 - X_3 - X_2; \\
 & \dots\dots\dots \\
 & X_{n-1} - X_n - X_{n-1}; \\
 & \quad X_n - X_n.
 \end{aligned} \tag{1}$$

¹⁸ Где X_i – любой элемент, подлежащий развитию. Уровни 0, 1, 2, ... n означают отрасли, производящие, соответственно, $X_0, X_1, X_2, \dots, X_n$. В этой формальной (совсем в духе Спинозы) схеме принципиальной является топика. Крайний левый столбец означает *исходное*, начальное состояние «нечто», или X_i , крайний правый – его *целевое* состояние. Средний столбец реализует функцию перехода из одного состояния в другое, или «средство» (в логике: *terminus medius*, «средний термин»).

I том «Капитала», а точнее, содержащаяся в нем всеобщая формула метаморфозы капитала выглядит перспективным приложением схемы (1) к «особенной области» (если иметь в виду незавершенную праксеологическую программу Слуцкого).

Схему (1) можно рассматривать как процедуру многократного повторения, которая применена к первой строке $X_0 - X_1 - X_0$. Поэтому переформулируем задачу следующим образом. Пусть строка $X_0 - X_1 - X_0$ означает воспроизводственный, замкнутый в себе контур, который расширяется или «растет» (через *накопление* в пределах данного пространства, или же через распространение по пространству). Тогда: $X_0 - X_1 - X'_0$, где $X'_0 = X_0 + \Delta X_0$. Положим $X_0 = D$, $X_1 = T$, и отвлечемся от содержательной интерпретации остальных строк схемы (1). Что произойдет с капиталистической системой, которая описывается формулой $D - T - D'$, через n циклических повторений?

Маркс рассматривал $D - T - D'$ как *кругооборот*, взаимно-разнонаправленную смену двух – денежной и товарной – форм капитала, выраженных в купле ($D - T$) и продаже ($T - D$). Поэтому полный метаморфоз он понимал в конечном счете как аналитическую *сумму* этих двух метаморфозов, имеющих *противоположное* направление. В результате, однако, получается «нейтральный комплекс» (см. «Тектологию» А.А. Богданова), который не способен к внутренней организации, а полностью и без остатка раскладывается на свои составные элементы. Поэтому и на процедуру повторения цикла Марксу приходится смотреть в ее *безразличии* к последнему. В итоге цикл получается как бы *механическим* и реализуется, хотя и во все большем масштабе, но всегда только за счет одного и того же – присвоения или «всасывания» рабочей силы. Образующая система представляет собой, образно говоря, магнит, который постоянно притягивает к себе железные гвозди, но от этого не приобретает способность к *самоиндукции*, т.е. к порождению собственного J , которое с некоторого момента должно обрести способность вести себя по типу «самопроизвольного отклонения атома». С одной стороны, Маркс говорит о «самовозрастании капитала», но с другой – источником этого движения является прибавочная стоимость, а за ней стоит соответствующая теория. Последняя критиковалась более или менее успешно с позиции умной *физиократии*; теперь настало время для пересмотра *механической* в своей основе трактовки цикла $D - T - D'$. Именно такая трактовка, на наш взгляд, оставила незавершенной в смысле конкретного результата тенденцию капиталистического накопления в I томе, не считая пассажа об «экспроприации» (Маркс, 2011, I, гл. 24).

В отличие от трактовки формулы $D - T - D'$ (или ее развернутого вида $D - T - P \dots P - T' - D'$) как кругооборота, где для Маркса была важна *смена* форм капитала и последовательность этой смены¹⁹, мы понимаем эту формулу как формулу

¹⁹ Такое представление было особенно важно и целесообразно на раннем этапе развития капитализма, когда рынки соответствующих товаров еще структурно не сложились, а сбой в работе этих составных частей всеобщего движения капитала были частыми.

роста. Тогда на место механической аналогии приходит *биологическая*. Со времен модели Н.Д. Кондратьева (1934), основанной на работах В. Вольтерра, А. Лотки и Р. Пирля, известно, что *S*-кривая, которая описывает динамику роста численности популяции, имеет *область насыщения*. Нечто подобное следует ожидать и в нашем случае.

С логической точки зрения формула $D - T - D'$ представляется так: $D - [T - T'] - D'$,²⁰ но лучше переписать ее в виде: $D - [T \oplus \Delta T] - D'$, где \oplus означает знак суммирования, но не в алгебраическом смысле. Элемент ΔT означает приращение стоимости за счет увеличения объема «живого» труда, который приводится в движение переменной частью капитала v ; т.е. этот элемент есть мера участия рабочего, $Я$ в производстве. Здесь заложен смысл Марксовой замены категории «труд» категорией «рабочей силы»: нужно строго провести границу между «мертвым» и «живым».

Раскладывая полный метаморфоз $D - T - D'$ на акты $D - T$ и $T - D'$, Маркс, однако, незаметно нивелирует значение «среднего термина». Он уделяет внимание только возвращению к началу: $D \dots D$, ведь кругооборот конституируется самой этой формой кругового движения. Но в этом круговом движении, связующем исходное «нечто» (D) с целью ($D + \Delta D$), у Маркса теряется продуктивная роль среднего термина – *средства*; оно между тем *самостоятельно* и носит в себе *свободу* как атрибут.

Именно такой взгляд на природу средства развивал Гегель, причем начиная с самых первых своих работ. Сначала его триада «потребность – труд – наслаждение» в Иенской реальной философии (1806). Затем его раздел о господстве и рабстве в «Феноменологии духа» (1807), когда конституировалось отношение «господин – раб – вещь», а не так, как получилось впоследствии у Маркса, который при сохранении неизменной логической структуры поставил не *вещь*, а раба в оппозицию господину²¹. Наконец, по мысли Гегеля, средство есть нечто более высокое, чем конечные цели внешней целесообразности; плуг почтеннее, чем те непосредственные наслаждения, которые подготавливаются им и служат целями.

Поэтому если движение $D - T - D'$, которое циклически повторяется n раз, мыслить как процесс становления субстанции (D) субъектом (D^n), то нужно учесть более *активную* роль средства. Это и было сделано при построении схемы 1.

Применяя к всеобщей формуле капитала процедуру повторения или схему (1), получим (при условии полной капитализации ΔD_i):

²⁰ Если добавить третий кругооборот: $II \dots II$, то в структуре формулы это ничего не меняет, и она будет представима так: $D - [T - [II - II] - T'] - D'$. В ее сердцевине все равно лежит «очевидность», т.е. отношение некоего Z к самому себе, или самоотношение, являющееся источником созидания *стоимости* через непосредственное соприкосновение с *веществом* природы.

²¹ Анализ 4-страничного фрагмента 2-й рукописи «Экономическо-философских рукописей 1844 года» показал явное идейное и терминологическое родство (потерянное в прежнем русском переводе) рассуждений Маркса, основанных на материале экономической истории Западной Европы, и гегелевской «Феноменологии духа» (Маркс, 2011, т. I, с. 848–857).

$$\begin{aligned}
D_0 - [T \oplus \Delta T_0] - D_0 + \Delta D_0; & \left[\frac{c_0}{v_0} \right]; \\
D_0 + \Delta D_0 = D_1 - [T \oplus \Delta T_1] - D_1 + \Delta D_1; & \left[\frac{c_1}{v_1} \right] \uparrow; \\
D_0 + \Delta D_0 + \Delta D_1 = D_2 - [T \oplus \Delta T_2] - D_2 + \Delta D_2; & \left[\frac{c_2}{v_2} \right] \uparrow; \\
\dots \dots \dots & \\
D_0 + \Delta D_0 + \Delta D_1 + \dots + \Delta D_{n-2} = & \\
= D_{n-1} - [T \oplus \Delta T_{n-1}] - D_{n-1} + \Delta D_{n-1}; & \left[\frac{c_{n-1}}{v_{n-1}} \right] \uparrow; \\
D_0 + \Delta D_0 + \Delta D_1 + \dots + \Delta D_{n-2} + \Delta D_{n-1} = & \\
= D_n - [T \oplus (\Delta T_n \rightarrow 0)] - D_n + (\Delta D_n \rightarrow 0); & \left[\frac{c_n}{v_n \rightarrow 0} \right] \rightarrow \infty.
\end{aligned} \tag{1-M}$$

Это приводит нас к основному результату: $D - D'$. Поэтому трансформация всеобщей формулы капитала такова: $D - T - D' \rightarrow D - D'$.

В III томе «Капитала» формула $D - D'$ (искомое Y , § 4) появляется не в конце, а в гл. 24 и означает одну из форм капитала: капитал, приносящий проценты (Маркс, 2011, т. III, с. 410–413)²². Новая постановка проблемы трансформации вслед за Борткевичем позволяет увидеть в формуле $D - D'$ не частный акт сбережения, и не формулу одной из разновидностей капитала, наряду с купеческим, ростовщическим и пр., а все ту же всеобщую формулу капитала, только подвергшуюся *трансформации* в процессе *исторического движения* и своей реализации уже в наше время, спустя 150 лет после выхода I тома «Капитала».

6. ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СЛЕДСТВИЯ ИЗ РЕЗУЛЬТАТА $D - D'$

1. В результате исторического движения капиталистической системы средний термин T выталкивается из всеобщей формулы капитала. Происходит это, подобно формированию «Зигзага» доктора Кенэ, путем поступенчатого «снятия»: $\Delta T_0 > \Delta T_1 > \Delta T_2 > \dots > \Delta T_n \rightarrow 0$. Этому ряду соответствует ряд последовательно возрастающих величин органического строения $\frac{c_i}{v_i}$. Формально соблюдены все условия законности тенденции нормы прибыли к понижению в формулировке Маркса (Маркс, 2011, т. III, с. 247).

²² «В капитале, приносящем проценты, представление капитала-фетиша завершено...» (Маркс, 2011, т. III, с. 418).

Действительно, поскольку процесс $D_0 \rightarrow D_0 + \Delta D_0$ можно представить в виде $D_0 \rightarrow D_0(1+r_0)$, где r_0 есть норма прибыли в данном производстве в период 0, то ΔD_i есть $r_i D_i$. И тогда последовательному росту i от нуля до n (число повторений) соответствует снижение до нуля нормы прибыли r_i . Мы имеем в конечном счете нисходящий, т.е. сходящийся к нижней границе, ряд:

$$\begin{aligned} r_0 &= \Delta D_0 / D_0, r_1 = \Delta D_1 / D_1 = \Delta D_1 / (D_0 + \Delta D_0), \\ r_2 &= \Delta D_2 / D_2 = \Delta D_2 / (D_0 + \Delta D_0 + \Delta D_1), \dots, \\ r_{n-1} &= \Delta D_{n-1} / D_{n-1} = \Delta D_{n-1} / (D_0 + \Delta D_0 + \Delta D_1 + \dots + \Delta D_{n-2}), \end{aligned}$$

и, наконец:

$$r_n = \Delta D_n / D_n = \Delta D_n / (D_0 + \Delta D_0 + \Delta D_1 + \dots + \Delta D_{n-2} + \Delta D_{n-1}).$$

Для получения результата в принципе достаточно того, чтобы начиная с некоторого s выполнялось монотонное $\Delta D_s > \Delta D_t > \Delta D_u > \dots > \Delta D_n$. То же справедливо и в отношении норм прибыли r_i , поскольку связь, в частности, в последней строке такова:

$$D_0(1+r_0+r_1+\dots+r_{n-1}) - D_n(1+r_n), r_n \rightarrow 0.$$

Исходя из приведенной схемы ($I-M$) можно увидеть в Марксовых предпосылках два отклонения от этого закона в современную эпоху. Первое заключается в том, что монотонному сокращению ΔT_i вплоть до нуля по мере роста i может вовсе не соответствовать такой же ряд на стороне ΔD_i : последний вполне может быть возрастающим, т.к. количество произведенной стоимости после окончательной отмены золотого стандарта (1972) не обязано совпадать и не совпадает с количеством обращающихся денег. Денежный капитал теряет связь с производством стоимости в классическом смысле этого слова.

Второе отклонение сводится к положению, что может *наблюдаться* не рост, а, наоборот, снижение органического строения капитала, – вследствие дорогостоящих инвестиций в «человеческий капитал», который занял место Марксова переменного капитала v_i , применяемого раньше большей частью к ручному физическому труду.

При сохранении прежних предпосылок формула $D - D'$ при соответствующей нулевой норме прибыли r выглядит абсурдной. Однако если под сокращением ΔT_i мы будем понимать процесс *вытеснения* рабочего из производства, т.е. в общем смысле процесс снижения роли труда в процессе создания (уже фиктивной) стоимости, то и рост ΔD_i , и сравнительный с c_i рост v_i вряд ли сможет поколебать наш вывод. Эти количественные показатели по сути никак не связаны со структурными изменениями в производственной и, шире, социальной сфере. Можно увеличить ΔD_i и за счет этой возросшей величины *непосредственно* поднять уровень v_i – при прежней квалификации труда или при той же величине рабочего дня. Повышенный в результате спрос на товары с лихвой компенсируется «выгодами» международной торговли и международного разделения труда. Правда, при этом деформируется структура отечественной промышленности, происходит ее переориентация на добычу сырья или же производ-

ство предметов роскоши, но не на устойчивое развитие комплекса «базисных» отраслей (по терминологии Сраффы).

Живой труд (*lebendige Arbeit*), который теперь концентрируется не только в руке, этой «кузнице счастья», но и в голове, и даже в процессе делегирования трудовых полномочий «умным машинам», приводит в движение все большее и большее количество уже созданного богатства, т.е. мертвого труда (*tote Arbeit*). Поэтому ему все труднее и труднее быть источником создания новой стоимости. Рабочий не только заменяется машиной, но параллельно еще и сам превращается в нее.

2. Если все же представить себе v_i в качестве заработной платы, то ее стремление к нулю (вместе с *наблюдаемым* снижением нормы прибыли) будет означать в пределе *максимум нормы прибыли R*. Именно с помощью введения этого нового политико-экономического понятия – максимальной нормы прибыли – Сраффа предложил свою интерпретацию Марксова закона тенденции и включил ее в свою круговую схему в «Производстве товаров посредством товаров» (Сраффа, 1999). В заметке от 29 августа 1946 г. он отмечал: «Те, кто отрицает [закон] тенденции, всегда не осознают существования макс[имальной] нормы прибыли. Все это благодаря их убеждению (по линии аргументации Бем-Баверка), что «в конечном счете», т.е. за конечное число шагов, блага производятся исключительно трудом. Это убеждение проглотил (*swallowed*) даже Борткевич... Говоря кратко: снижающаяся норма прибыли основана на: а) существовании максимальной нормы прибыли, б) тенденции [ее] к понижению по мере роста накопления [капитала]. Вследствие этого, однако, существенная часть заработной платы может сокращаться, но она все равно не в состоянии компенсировать [падение] ее [нормы прибыли]. Те, кто возражают против этого, всегда говорят: достаточное снижение заработной платы может компенсировать любое снижение нормы прибыли (Борткевич, Джоан Робинсон, 1942) (архив Сраффы: D3/12/44: 11).²³

Действительно, выявляя общность для r моделей дифференциальной ренты Рикардо и «закона тенденции» Маркса, можно проверить верность этого утверждения.

«Зерновая модель» в случае Рикардо дает: $r = \frac{S}{W} = \frac{1-w}{w}$, где S – излишек произведенного продукта, W – совокупный фонд «зерновой» заработной платы (переменный капитал). Если за единицу принять «чистый продукт», производимый системой, то w будет долей годового труда, идущего на заработную плату (*proportional wages*). Рассмотрим Марксову формулу для нормы прибыли $r = \frac{M}{C+V}$. Переведем ее, во-первых, в

²³ Обсуждая в черновиках закон тенденции нормы прибыли к понижению, Сраффа отмечал, что в главе об анализе внутренних противоречий закона (Маркс, 2011, т. III, гл. 15, § 2) содержится «идея максимальной нормы прибыли [R], соответствующей нулевой заработной плате, [которая] была предложена Марксом через случайный намек о возможности падения нормы прибыли «даже если рабочие могли бы жить воздухом» (Маркс, 2011, т. III, с. 283). Так был составлен абрис важнейших § 21–22 в (Сраффа, 1999). См. также (Сраффа, 1999, с. 135) (о критике «догмы Смита»).

термины «живого» ($V + M$) и «мертвого» (C) труда. Во-вторых, введем представление $w = \frac{V}{M + V}$. И, в-третьих, дадим определение $R = r \parallel w = 0 \Rightarrow V = 0, R = \frac{M}{C}$. Тогда получим:

$$r = \frac{M}{M + V} \cdot \left[\frac{M + V}{C + V} \right] = \frac{1 - w}{\frac{1}{R} + w}.$$

Зависимость $r(w)$ отрицательная, а $r(R)$ – положительная, т.е. при снижении r снижается и R (Kurz, Gehrke, 2006, с. 123).

В свете этого рассуждения результат $D - D'$ есть фактически всеобщая формула капитала $D - T - D'$ при нулевой заработной плате $v \equiv v_n$. Если возразят, что v_i на самом деле растет, то ответом будет то, что v_i понимается здесь не как денежная оценка созданной трудом стоимости (она фиктивна!), а как *мера участия* рабочего ($Я$) в производственном процессе. Снижающаяся норма прибыли r будет свидетельствовать о том же самом *вытеснении* рабочего, только со стороны динамики ΔT_i . Поэтому $D - D'$ будет означать и на деле означает предельный случай вытеснения $Я$ из сферы производства, т.е. полный автоматизм сознания. В отношении такого состояния Маркс не случайно применяет термин «иррациональный» (Маркс, 2011, т. III, с. 423, 430).

3. Казалось бы, в $D - D'$ «движение погашено». Маркс полагает, что эта формула показывает полностью вывернутый наизнанку (*verkehrte*) капитал, который живет без эксплуатации живого труда, только на проценты²⁴. Однако принимая во внимание нашу схему (1), особенно ее последнюю строку, уместно спросить о *фактической норме прибыли* при теперешней, уже трансформированной формуле капитала, и о судьбе вытесненного T . Эти два вопроса, как можно видеть, теснейшим образом связаны. По Марксу получалось бы, что рост органического строения капитала снижает норму прибыли и *одновременно* – согласно теории прибавочной стоимости – вытесняет рабочего из производства. Мы имели бы, несмотря на противодействующие факторы, в конечном счете, стагнацию в производстве и пролетаризацию рабочего населения²⁵.

Однако на самом деле, согласно полученному результату, имеются *два* процесса, идущих параллельно, хотя и в зависимости друг от друга, на что намекал еще T . Веблен в своей «Теории праздного класса». Трансформация $D - T - D'$ в $D - D'$ вытеснила не рабочего, а само товарное производство, T . Последнее, основанное на труде, переключилось с прежде передового на более низший, $(n - 1)$ -уровень (вместе с рабо-

²⁴ «Создавать стоимость, приносить проценты является их [денег] свойством совершенно так же, как свойством грушевого дерева – приносить груши» (Маркс, 2011, т. III, с. 423; Маркс, Энгельс, с. 482).

²⁵ Итоговая формула Сраффы в теории ценности $r = R(1 - w)$, где $w \in [0; 1]$ – заработная плата, выраженная в «стандартном товаре» (играющем в системе роль «неименной меры ценности»), показывает, что он также понимает эти два процесса совмещенным образом. При $w = 0$: $r = R$; при возрастании w норма прибыли r монотонно снижается до нуля.

чим!), уступив место господству так называемой «абсентеистской собственности». В этом секторе и существует сегодня *фактически наблюдаемая* максимальная норма прибыли R . Поэтому выполняется:

$$D' = (1 + R) D.$$

В итоге производственная система вместо одного воспроизводственного контура $D - T - D'$ имеет теперь два и выглядит так (схема 2):

$$\begin{aligned} T - D - T' & \quad (r); \\ D - D' & \quad (R). \end{aligned} \tag{2}$$

Подчинена ли R действию закона тенденции? Несомненно, но возникает следующий противодействующий фактор: этот производительный капитал имеет, судя по всему, *рентную природу* (Клюкин, 2009, с. 72–78).

В схеме (2) мы видим также принципиальное отличие связи строк от той, которая наблюдалась в обобщающей «Зигзаг» Кенэ схеме (1). Там средства легко представимы как однородные и могут подчиняться принципу убывающей геометрической прогрессии, образуя ряд $(X_1, X_2, \dots, X_{n-1}) \sim \left(X_1, \frac{1}{2} X_1, \frac{1}{4} X_1, \dots, \frac{1}{2^{n-1}} X_1, \dots \right)$. Здесь же наблюдается факт их присутствия в схеме в предельно обобщенном виде (D, T).

Такое представление в (2) элементов среднего столбца схемы (1) позволяет провести демаркационную линию между «кругооборотом» (Kreislauf) и «воспроизводством» (Reproduktion). «Воспроизводство» означает замкнутое круговое движение в пределах одноконтурной схемы, т.е. одной строки, и протекает в *горизонтальном* направлении. В то время как «кругооборот» означает движение по многоконтурной схеме и его направление – *по вертикали*. Стоит отметить в заключение, что приведенные в статье рассуждения в немалой степени были обусловлены непредвзятым прочтением трудов Борткевича, посвященных «Капиталу» Маркса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Андерсон О. Профессор В. Борткевич // Трimesячно списание на Главната дирекция на статистиката. София, 1929. Година 1, кн. 1.
- Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994.
- Блауг М. Сто великих экономистов до Кейнса. СПб., 2005.
- Борткевич Л. фон. К исправлению основополагающей теоретической конструкции Маркса в третьем томе «Капитала» [1907] // Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. III. М.: Эксмо, 2011.
- В.И. Борткевич, А.А. Чупров. Переписка (1895-1926) / Сост. О.Б. Шейнин. Берлин, 2005.
- Вальтух К.К. Марксова теория цены производства как превращенной формы стоимости: опыт формализованного изложения // Теоретические народно-хозяйственные модели / отв. ред. К.К. Вальтух. Новосибирск, 1980.
- Дмитриев В.К. Экономические очерки / под ред. П.Н. Клюкина. М.: ГУ ВШЭ, 2001.
- Дмитриев А.Л. Письма Н.С. Четверикова к В.И. Борткевичу // Вопросы статистики. 2008. № 12.
- Загоров С. Борткевич как экономист // Трimesячно списание... София, 1929. Година 1, кн. 1.
- Клюкин П.Н. Инноватика, капитал и рента в современной российской экономике: политико-экономический подход и поиск антикризисных мер управления // Экономические стратегии. 2009. № 5–6.

- Клюкин П.Н.* Значение теоретического наследия Рикардо: П. Сраффа, российская аналитическая традиция и их синтетическое восприятие // Рикардо Д. Начала политической экономики и налогового обложения. 2-е изд. М.: Эксмо, 2016.
- Куриц Х., Сальвадори Н.* Теория производства: долгосрочный анализ. М., 2004.
- Леонтьев В.* Вводное примечание [1991] / Физиократы. Избранные экономические произведения. М., 2008.
- Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. Т. 26, ч. III.
- Маркс К.* Капитал. Критика политической экономики. Т. I-III. М.: Эксмо, 2011.
- Переписка Е.Е. Слуцкого и В.И. Борткевича [1923-1928] // Финансы и Бизнес. 2007. № 4.
- Слуцкий Е.Е.* Экономические и статистические произведения. Избранное. М.: Эксмо, 2010.
- Сраффа П.* Производство товаров посредством товаров. Прелюдия к критике экономической теории. М., 1999.
- Туган-Барановский М.И.* Теоретические основы марксизма [1905]. 4-е изд. М.: Типолитография Т-ва И.Н. Кушнерева и Ко, 1918.
- Физиократы. Избранные экономические произведения. М.: Эксмо, 2008.
- Фортулатов А.* Памяти П.Д. Азаревича // Статистический Вестник. 1914. № 1-2.
- Чепуренко А.Ю.* Идеиная борьба вокруг «Капитала» сегодня. М.: Политиздат, 1988.
- Шапошников Н.Н.* Теория прибыли Бем-Баверка / Из журнала «Вестник права» (1906. Кн. IV). СПб.: Сенатская типография, 1906.
- Шейнин О.Б.* Четвертая хрестоматия по истории теории вероятностей и статистики. (Статьи В.И. Борткевича и А.А. Чупрова, воспоминания о них, некрологи.) Берлин, 2007.
- Шейнин О.Б.* Пятая хрестоматия по истории теории вероятностей и статистики. (Статьи В.И. Борткевича и А.А. Чупрова. Научная биография В.И. Борткевича.) Берлин, 2008.
- Шумпетер Й.* Десять великих экономистов от Маркса до Кейнса [1951]. М., 2011.
- Anderson O.N.* Ladislaus von Bortkiewicz // Zeitschrift für Nationalökonomie. Wien, 1932. Bd. 3.
- Bortkiewicz L. von.* Die Grenznutzentheorie als Grundlage einer ultraliberalen Wirtschaftspolitik // Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft. 1898. Jg. 22.
- Bortkiewicz L. von.* Der Kardinalfehler der Böhm-Bawerkschen Zinstheorie // Schmollers Jahrbuch. 1906. Bd. 30.
- Bortkiewicz L. von.* Wertrechnung und Preisrechnung im Marxschen System // Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik. Tübingen, 1906. Bd. 23. Heft 1.
- Bortkiewicz L. von.* Wertrechnung und Preisrechnung im Marxschen System // Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik. 1907. Bd. 25. Heft 1-2.
- Bortkiewicz L. von.* Objektivismus und Subjektivismus in der Werttheorie // Ekonomisk Tidskrift. 1921. № 12.
- Charasoff G. von.* Karl Marx über die menschliche und kapitalistische Wirtschaft. Eine neue Darstellung seiner Lehre. Berlin, 1909.
- Charasoff G. von.* Das System des Marxismus. Seine Darstellung und Kritik. Berlin, 1910.
- DeBresson Ch.* Some highlights in the life of Wassily Leontief – an interview with Estelle and Wassily Leontief // Wassily Leontief and Input-Output Economics / E. Dietzenbacher, M.L. Lahr (Eds.). N.Y., 2004.
- Divisia F.* La Société d'Économétrie à Atteint sa Majorité // Econometrica. 1953. Vol. 21. № 1. Jan.
- Egidi M., Gilibert G.* La teoria oggettiva dei prezzi // Economia Politica. 1984. Vol. I.
- Fisher I.* Report of the Work of the Council // Econometrica. 1933. Vol. 1. № 1. Jan.
- Haberler G.* Schumpeter's Theory of Interest // Review of Economics and Statistics. 1951. Vol. 33. № 2. May.
- Jaffé W.* Unpublished Papers and Letters of Léon Walras // Journal of Political Economy. 1935. Vol. 43. № 2. Apr.
- Kolm S.-Ch.* Science économique et position politique // Revue économique. 1978. Vol. 29. № 4. Jul.
- Kurz H., Gehrke Ch.* Sraffa on von Bortkiewicz: Reconstructing the Classical Theory of Value and Distribution // History of Political Economy. 2006. Vol. 38. № 1.
- Kuznets S.* Monetary Business Cycle Theory in Germany // Journal of Political Economy. 1930. Vol. 38. № 2. April.
- Meek R.L.* Some Notes on the «Transformation Problem» // Economic Journal. 1956. Vol. 66. May.

- Patinkin D., Steiger O.* In Search of the «Veil of Money» and the «Neutrality of Money»: A Note on the Origin of Terms // *Scandinavian Journal of Economics*. 1989. Vol. 91. № 1. March.
- Samuelson P.A.* The «Transformation» from Marxian «Values» to Competitive «Prices»: A Process of Rejection and Replacement // *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*. 1970. Vol. 67. № 1. Sept.
- Samuelson P.A.* Understanding the Marxian Notion of Exploitation: A Summary of the So-called Transformation Problem Between Marxian Values and Competitive Prices // *Journal of Economic Literature*. 1971. Vol. 9. № 2. June.
- Samuelson P.A.* Samuelson's «Reply on Marxian Matters» // *Journal of Economic Literature*. 1973. Vol. 11. № 1. Mar.
- Samuelson P.A.* The Normative and Positivist Inferiority of Marx's Values Paradigm // *Southern Economic Journal*. 1982. Vol. 49. № 1.
- Schefold B.* Obituary: Piero Sraffa (1898–1983) // *Economic Journal*. 1996. Vol. 106. Sept.
- Schumacher H.* Ladislaus von Bortkiewicz. Gedächtnisrede // *Allgemeines Statistisches Archiv*. 1931. Bd. 21.
- Schumpeter J.A.* Obituary: L. von Bortkiewicz // *Economic Journal*. 1932. Vol. 42. № 166. June.
- Seraphim H.-J.* Die deutsch-russische Schule. Eine kritische Studie // *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*. 1924. Bd. 122.
- Seraphim H.-J.* Neuere russische Wert- und Kapitalzinstheorien. Berlin; Leipzig, 1925.
- Seraphim H.-J.* Versuch einer Systematisierung der russischen Nationalökonomie // *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*. 1927. Bd. 57.
- Seton F.* The «Transformation Problem» // *Review of Economic Studies*. 1957. Vol. 24. № 3. Jun.
- The Econometric Society // *Economic Journal*. 1932. Vol. 42. № 166. June.
- Walker D.A.* Léon Walras in the Light of His Correspondence and Related Papers // *Journal of Political Economy*. 1970. Vol. 78. № 4. Part 1. Jul.-Aug.
- Winternitz J.* Values and Prices: A Solution of the So-called Transformation Problem // *Economic Journal*. 1948. Vol. 58. № 230. Jun.

Klyukin P.N.

LADISLAUS VON BORTKIEWICZ AS A MARX' CRITICAL ECONOMIST: TOWARDS 150-YEAR ANNIVERSARY OF PUBLISHING THE FIRST VOLUME OF «KAPITAL»

The article reveals the significance of the works of Ladislaus von Bortkiewicz (1868–1931) in the light of historical and scientific research of recent times as one of the key figures in the formation of the economic mainstream during the 1930s. Bortkiewicz was a) a supporter of the deductive method of Ricardo, combined with a sensitive perception of new ideas in the works of the first marginalists (L. Walras and then A. Marshall), b) one of the creators (along with W. Lexis and A.A. Chuprow) of the continental theory of statistics, c) talented student of Georg F. Knapp in the field of mortality statistics, d) a pioneer in a number of key constructions in the theories of money and the index-number method, e) the author of polemics in the theory of interest with E. von Böhm-Bawerk, and in the axiomatic of probability theory with J.M. Keynes, j) a prominent participant in the econometric movement in the late 1920s, presumably even the author of the term «econometrics» himself. He was (for many years) a sort of «supreme controller» of scientific thought in the field of his specialty, statistics. Nevertheless, the greatest Bortkiewicz's achievement is the criticism of theoretical constructions in Marx's Capital (J. Schumpeter). This problem is analyzed and investigated.

Keywords: Bortkiewicz, Marx, Tugan-Baranovsky, Russian tradition of economic analysis, transformation problem, economic circular flow.

JEL Classification: B12, B24, B31, B41, P16, C61.

ПОНЯТИЙНЫЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО И ТРАНСАКЦИОННОГО АНАЛИЗА ПОВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ*

Необходимым условием эффективного функционирования предприятия является функциональное согласование технологических процессов, управленческих решений и спецификации прав и обязанностей участников его деятельности. Достаточным условием является достижение удовлетворяющего всех участников, хотя и в разной степени, компромисса их интересов. Показана взаимосвязь функционального и транзакционного согласования процессов на предприятии.

Ключевые слова: предприятие, как элемент народнохозяйственного комплекса, как целостный экономический объект, как система коллективного действия, как производственный объект, как субъект управления, как общественный институт, функциональное согласование процессов, транзакционное согласование процессов.

JEL классификация: В41, Н32.

В настоящее время аналитические инструменты для анализа экономического состояния предприятия и, следовательно, для выявления причин и содержания имеющихся у него проблем практически отсутствуют. Современные методы оценки состояния предприятия базируются на данных из их прошлого. На практике применяются методы прогнозирования вероятности банкротства предприятия (см., напр., Богданова, Алексеева, 2011), анализ финансового состояния с использованием финансовых нормативов (Бригхэм, Хьюстон, Джоэл, 2013) и оценки состояниями аналогичных предприятий, базирующиеся на слежении за их изменениями во времени (Денисон, Хостберг, Лейн, Лиф, 2013). Но предприятие существует одновременно в трех временных средах: прошлом, настоящем и будущем, и связи такого понимания состояния предприятия с технологией производства и управлением, когда рассматривается только прошлое предприятия, остаются не раскрытыми.

Многие трудности в анализе экономического состояния деловых предприятий (фирм) связаны с чрезмерным упованием на то, что господствующее в этой области понятие экономической эффективности позволяет получать наиболее полные представления о функциональных характеристиках деятельности этих предприятий и их экономических результатах (Мейер, 2004). Между тем, действенность понятия экономической эффективности, пришедшего из производственно-технологических дисциплин, основывается на обработке данных, получаемых из анализа производственно-технологических процессов и управленческих решений (Виленский, Лившиц, Смоляк, 2008, с. 1104). Непосредственного отношения к проблемам экономического поведения оно не имеет, так как последнее имеет транзакционную природу. Объяснить это можно не иначе как сохранившимся сильным влиянием идеального образа советского предприятия, которое с институциональной точки зрения предприятием в современном смысле вовсе не являлось. Советские фабрики и заводы не обладали собственным

* Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ (РГНФ) (проект № 17-02-00457).

поведением, будучи только исполнителями спускаемых сверху плановых заданий, почему методы оценивания так называемой экономической эффективности были вполне пригодны для тех времен и мало применимы к самостоятельным деловым предприятиям сегодняшнего дня. Наблюдавшиеся превышения плановых заданий на советских предприятиях, объяснялись скорее не их интересами, а устремлениями их директоров.

В 1980-е гг. в СССР проводились экономические эксперименты, направленные на поиск механизма экономического стимулирования достижения более высоких конечных результатов работы предприятий. Рассматривались три схемы хозяйственного расчета предприятий: к существовавшей модели, в которой вся прибыль предприятия перечислялась государству, были добавлены две новые (<http://economy-ru.info/index/> Энциклопедия по экономике). Одна форма хозяйственного расчета исходила из формирования единого фонда оплаты труда. В соответствии с этой формой предприятие формировало единый фонд оплаты труда, включающий фонд оплаты труда и отчисления от прибыли в фонд. Специфика этого способа заключалась в том, что из общего объема финансовых ресурсов прежде всего возмещались материальные и приравненные к ним затраты, осуществлялись расчеты со сторонними организациями, и выплачивались проценты за кредит. Оставшиеся средства направлялись на образование фонда производственного и социального развития, формируемого в соответствии с установленным нормативом. И лишь в итоге, остаточным методом, формируется единый фонд оплаты труда (без подразделения его на фонд заработной платы и фонд материального поощрения).

При другой форме хозяйственного расчета, основанной на нормативном распределении дохода, единый фонд оплаты труда образуется как остаток хозрасчетного дохода коллектива предприятия, в состав которого входит фонд заработной платы и фонд материального поощрения предприятия.

Модельная система, имитирующая функционирование советского предприятия, была построена по результатам исследования функционирования Владимирского тракторного завода в дореформенный период (Пресняков, 1991, с. 192). Моделировалось предприятие советского типа, то есть, по сути, фабрика или завод, но не предприятие. Задача состояла в анализе влияния изменений в механизме хозяйственного расчета предприятия на результаты его деятельности. В комплексе модель производства была представлена сетью ресурсных потоков. Задачи управления, для решения которых использовался оптимизационный инструментарий, состояли в администрировании потоками ресурсов. Институциональная подсистема предприятия была представлена только целевыми установками управляющих, т.е. институциональные факторы формирования поведения предприятия в модельном комплексе практически не учитывались, что во многом соответствовало хозяйственной практики того времени.

Результаты модельных экспериментов показали, что заметного влияния изменения хозяйственного расчета на результаты деятельности предприятия не оказывали. У предприятия отсутствовали возможности исполнения предпринимательских функ-

ций, влияние институциональных факторов на поведение предприятия было ограничено возможностями манипулирования в узких пределах ассортиментом продукции, изменениями в организации производства, подготовкой предложений по инвестициям в отдельные технологические процессы и перераспределением имеющихся ресурсов между подразделениями завода в соответствии с узкими местами в производстве, возникающими при исполнении государственного планового задания. Полезными оказались два результата моделирования. В методическом плане полезными оказались оценки взаимовлияния различных факторов на результаты деятельности предприятия. В прикладном плане полезными оказались новые возможности совершенствования отдельных направлений деятельности предприятия, базирующиеся на информационных технологиях.

Сегодня ситуация изменилась. Российские предприятия стали самостоятельными субъектами хозяйствования. Однако создается впечатление, что это обстоятельство фактически не учитывается в сегодняшней практике моделирования деятельности предприятия, где считается достаточным ограничиваться давно устоявшимся перечнем экономических показателей, таких как валовая продукция, чистая продукция, себестоимость, прибыль валовая и чистая, формы собственности и т.п., называя некоторые из них «ключевыми» (Каплан, Нортон 2008). При этом игнорируется конфликтный смысл явлений, обозначаемых этими терминами, что мешает в должной мере оценить экономическую сторону деятельности предприятия, которая в сфере реальной экономики всегда конфликтна. Чтобы преодолеть избыточное влияние сконцентрированности на потоковых процессах в анализ нужно шире привлекать институциональные условия, в которых действует предприятие. Такие модели, в отличие от имитационных и оптимизационных моделей хозяйствующих субъектов, призваны отразить действие в них транзакционных факторов, помимо ресурсных, капитальных и трудовых, действие которых достаточно подробно исследовано на модельном уровне.

Для того чтобы оценить влияние транзакционных факторов необходимо учитывать особенности транзакций хозяйственных объектов. Предприятия, как особая форма хозяйственной деятельности обладает рядом особенностей. Оно отличается от других институтов, выполняющих экономические функции – домашнего хозяйства, крестьянского хозяйства, феодального поместья, колхоза и т.д., тем, что производство и реализация продукции осуществляется не только через выполнение организационно-производственной и административной функций, но, что гораздо важнее, через выполнение так называемых предпринимательских функций: инновационной, коммерческой (или маркетинговой), обеспечивая доходы участникам. Иными словами, предприятие – это способ институционализации предпринимательских функций в экономике, в которой отношения между производителями и потребителями (индивидуальными и коллективными, а также между промежуточными и конечными) осуществляются в форме двусторонних сделок коммерческого типа – купли-продажи товаров и услуг.

Отсюда следует, что сегодняшнее предприятие – это производящая единица, хозяйственный комплекс и институт общества.

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК ПРОИЗВОДЯЩАЯ ЕДИНИЦА ОБЩЕСТВА

Элементарным понятием, которое используется при построении модели производственной системы, является технологическая операция. Технологическая операция – это минимальная технологическая единица, которая характеризуется ресурсами, необходимыми для ее выполнения, технологией преобразования ресурсов, результатами, временем на преобразования ресурсов в результат и невозможностью управления вмешаться в ход ее выполнения (Теплов, 1970).

Объединение элементарных технологических операций, структурообразующим признаком которого является тип ресурсов, являющийся объектом приложения труда, позволяет выделить технологические процессы. Технологический процесс представляет собой совокупность технологических операций, направленных на выполнение определенной стадии движения и преобразования ресурсов, материалов, оборудования, труда, денежных средств.

Производственный процесс объединяет разные технологические процессы в единое целое, что позволяет ему обеспечить выполнение полного производственного цикла от поступления ресурсов, их хранения и поддержания в работоспособном состоянии до применения в изготовлении продукции или оказании услуг.

Форма технологического прогресса, определяющая изменение материальной базы производства и производственных возможностей, как способов объединения элементов материальной базы, называется технологической парадигмой (Dosi, 1982). Технологическая парадигма – это модель или образец решения избранной технологической проблемы, базирующейся на определенных принципах и процедурах поиска и отбора вариантов решения. В технологической парадигме обобщен опыт технических и экономических соизмерений, что позволяет концентрировать усилия и технологические представления инженеров и управляющих на довольно узком направлении поиска вариантов решений возникающих перед ними задач, не рассматривая при этом другие технологические возможности. Каждая парадигма имеет технологический предел или границу как наивысший уровень, который может быть достигнут при имеющейся выраженной технологии соответствующими значениями технологических и экономических параметров. Дальнейшие изменения в производстве связаны уже с технологическими прорывами.

Технологический уклад – это совокупность технологий, характерных для определенного уровня развития производства (Глазьев, 1993, с. 330).

Для технологической единицы определенного уровня все технологические единицы нижнего уровня являются составляющими ее технологическими операциями, а сама она – является одной из технологических операций технологической единицы более высокого уровня. Воздействовать на операцию можно путем регулирования по-

токов ресурсов, поступающих на вход технологической операции, и путем изменения интенсивности труда, необходимого для ее выполнения. Поэтому составными частями модели является поведение работающих, в части исполнения ими технологических операций, и административные воздействия на потоки ресурсов и сеть технологических операций.

Таблица 1

Характеристики технологических систем

Технологическая единица	Характеристики процессов
Операция	Используемые ресурсы, время и результат
Технологический процесс	Последовательность операций
Производственный процесс	Совокупность взаимосвязанных технологических процессов
Технологическая парадигма	Образец решения технологической задачи
Технологический уклад	Структура занятости

Результаты функционирования технологической единицы любого уровня выражаются в характеристиках выпуска продукции, использования активов, объемы которых могут меняться в зависимости от воздействий на потоки ресурсов со стороны управления, от интенсивности труда исполнителей работ, зависящей от степени удовлетворения их интересов, и от времени, затраченного на производство продукции или услуг.

Для предприятия адекватным технологическим уровнем исполнения работ является уровень производственных процессов. На их результаты, которые принимают форму статистических показателей устойчивой группы форм унифицированной отчетности, обязательных для заполнения всеми предприятиями, влияет исполнение технологических процессов, входящих в производственные процессы, а сами производственные процессы формируют результаты технологической парадигмы.

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ЕДИНИЦА

Элементарным понятием модели хозяйствующего субъекта любого уровня является управленческое решение. Суть решения на любом уровне управленческой иерархии состоит в том, чтобы согласовать решения субъектов более низкого уровня, исходя из задачи, которую нужно решить на уровне рассматриваемого субъекта. Поэтому минимальная конфигурация модели субъекта любого уровня принимает форму двухуровневой схемы, в которой сложное решение верхнего уровня разлагается на несколько более простых решений нижнего уровня в предположении, что их сумма обеспечит решение сложной задачи верхнего уровня управления.

Наиболее быстрые изменения в производстве, которые часто могут даже совпадать с самим процессом выполнения работ, доступны на уровне рабочего места, которое является элементарной производственной единицей. На этом уровне решения принимают исполнители работ относительно интенсивности своего труда.

На следующем уровне в иерархии производственных объектов находится участок. На этом уровне рабочие места кооперируются в соответствии либо с последовательностью выполнения технологических операций, либо с их специализацией на выполнении однородных операций. На этом уровне решения касаются обеспечения рабочих мест материалами и полуфабрикатами.

Более высокий уровень в производственной иерархии – завод или цех. Завод или цех – это хозяйственная единица, задача которой обеспечить высокую продуктивность производства продукции или услуг. Поэтому ее активы должны быть приспособлены для этих задач. Именно это требование отражается в том, что активы этих хозяйственных единиц, которые определяют суть решения этого уровня, выступают в функциональной форме, как производственная мощность.

Предприятие отличается от других хозяйственных единиц тем, что производство и реализация продукции осуществляется не только через выполнение организационно-производственной и административной функций, но, что гораздо важнее, через выполнение так называемых предпринимательских функций: инновационной, коммерческой (или маркетинговой), обеспечивая доходы участникам. Поэтому капитал предприятия определяет объем его ответственности перед контрагентами и клиентами, т.е. его экономическую роль.

В иерархической структуре управления современной экономики наиболее проблемной среди всех уровней управления экономического процесса представляется область, формируемая неконкурентными и неантагонистическими отношениями между предприятиями, часто относимыми к разным отраслям. Это отношения, которые можно охарактеризовать как отношения солидарности, или своего рода «родственности», выделяющими их среди других предприятий. Отношения свойственности или уровневой близости между предприятиями, будучи явлениями одного порядка, тем не менее могут формироваться под действием разных факторов, проявляющих себя в разных управленческих структурах: министерствах, промышленных и отраслевых ассоциациях, функционально-промышленных группах, группах элитарного управления, например, так называемых «олигархах».

Это сходство позволяет им относить себя и других к «своим» и считать себя союзниками в продвижении общих целей и интересов. В данном контексте сходство может вполне правомерно рассматриваться как самостоятельный, социальный и ценностный актив, который реализуется в разных формах ассоциативного поведения.

Верхний уровень в иерархии производственных структур занимает народное хозяйство. Само по себе функционирование народного хозяйства в принципе не является саморегулирующимся процессом. Поэтому управление этим уровнем является областью ответственности государства.

Таким образом, суть экономических решений на разных уровнях управления производством состоит в управлении активами, а иерархия управления опирается на контроль над определенными видами экономических активов (см. табл. 2).

Доминирующие активы производственных структур

Производственная структура	Актив, определяющий экономический характер управленческого решения
Рабочее место	Рабочее время работника
Участок	Сырье материалы и полуфабрикаты
Цех, участок	Производственные мощности
Предприятие	Капитал
Ассоциация предприятий	Сходство разделяемых ценностей, технологическая совместимость и дополняемость, материально-техническая база
Государство	Национальное богатство

Исходным пунктом процесса принятия решения на любом уровне хозяйственной иерархии являются ожидания относительно тех результатов, которые участники решений этого уровня хотят получить в результате их исполнения. На них влияют представления участников этих решений о технологии их получения и отношения между участниками. Результаты решений принимают форму управляющих воздействий на объект и ожиданий участников деятельности предприятия относительно результатов, которые будут достигнуты в результате этих воздействий.

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЕДИНИЦА

Признание коллективного характера экономических процессов вводит нас в круг проблем, составляющих предмет исследования так называемой институциональной экономики. Для института характерны способы интеграции деятельности множества индивидов, обладающих собственными интересами и целями, и назначение, оправдывающее его существование. Именно это позволяет установить институциональные уровни и цели составляющих его элементов, имея в виду, что эти уровни коллективной ответственности отвечают за эффективность использования активов соответствующего уровня. Особенностью коллективной деятельности является нацеленность всех преобразований в структурах и процессах внутри предприятий и в их экономической среде на минимизацию трансакционных издержек в их отличии от издержек собственно производства, что было впервые отмечено Р. Коузом (Coase, 1936).

Базовым понятием институциональной экономики, которое лежит в основе формирования различных форм коллективной деятельности является транзакция – двустороннее движение имущественных прав между правомочными участниками процесса хозяйствования. Ее характеристиками являются права, обязанности и ответственность участников транзакции друг перед другом в зависимости от отношения, в котором они находятся.

Простейшей формой коллективной деятельности являются группы равноправных работников (Williamson, 1975). В таких группах возникает продуктивность, отличная от предельной, создается внутренняя система распределения дохода группы, но

отсутствует субординация. Препятствиями для эффективного функционирования простых групп являются объединение в них, с одной стороны, оппортунистических возможностей поведения их членов, а с другой – информационные ограничения.

Реализация более эффективных методов контроля деятельности членов группы требует качественного изменения структуры простых групп равноправных участников. Такие изменения связаны с формированием простых иерархических структур. Замещение информационной сети, в которой все члены группы связаны друг с другом сетью, в которой каждый член группы имеет дело только с одним, занимающим центральное положение членом группы позволяет экономить как на передаче информации, так и на принятии решений.

Очевидно, что простая иерархия может заниматься всеми видами деятельности, которыми занимается простая группа. Простая иерархия более эффективна в смысле контроля и нормирования. Основной ее недостаток состоит в том, что иерархические организации обеспечивают более низкую вовлеченность в дела по сравнению с простыми группами равноправных участников. С этой точки зрения может теряться продуктивность, которая возникает в простых группах и считается в них приемлемой.

Простые иерархии служат основными строительными блоками при формировании сложных иерархий. Первичной формой сложной иерархии является унитарная фирма.

Основными операционными единицами унитарной фирмы являются функциональные отделы сбыта, финансов, производства и т.п. Функциональная специализация позволяет экономить на масштабах деятельности и контроле труда. Но когда нагрузка на высший управленческий аппарат увеличивается до такой степени, что он теряет способность эффективно исполнять свои управленческие функции, тогда такая форма организации становится слишком дорогой для общества.

Столкнувшись с проблемами внутренней организации по мере своего роста и усложнения, унитарные фирмы меняют свою организационную форму и появляются многоотделенческие фирмы. Функциональные отделы замещаются квазиавтономными операционными подразделениями по отраслевому или географическому признаку. Эти отделения представляют собой уменьшенные в размере специализированные унитарные структуры, деятельность которых координируется верхним центральным органом управления.

Таким образом, многоотделенческая фирма – это фирма в рамках которой существует некоторое число автономных центров прибыли, каждый из которых управляется центральной конторой фирмы, и которые конкурируют между собой за ресурсы на базе разницы в их прибыльности. Центральная контора в многоотделенческой компании выполняет функции рынка капитала и, тем самым, заставляет подразделения быть внутренне эффективными. Создание многоотделенческой фирмы можно рас-

смаивать как реакцию собственников на очевидные ограничения действия рынка капитала на фирму.

Таблица 3

Характеристики институциональных форм производственной деятельности

Институциональный уровень	Ограничения на использование	Интересы участников уровня
Трансакция	Законность действий	перераспределение правомочий между участниками
Равноправные группы	Возможности оппортунистического поведения участников	Масштабы деятельности, коллективное распределение риска, участие работников в общей деятельности
Простые иерархии	Более низкая вовлеченность в дела	Экономия на передаче информации Экономия на принятии решений
Сложная иерархия	Высокая нагрузка на управленческий персонал Большое внимание операционным целям	Экономия на масштабах труда Экономия на контроле труда
Многоотделенческие фирма		Формирование внутреннего рынка капитала Доступность элитного персонала
Рынок		
Народное хозяйство		

Результатом институционального анализа предприятия является установление степени достижения интересов участников, способствующие низведению конфликтов между ними до приемлемого уровня. Переменными анализа являются нормы и правила поведения участников деятельности предприятия и схемы организации их совместной работы.

МОДЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС

Таким образом, модельный комплекс для исследования поведения предприятия включает модели предприятия как производственного объекта, как субъекта управления и как института общества (см. таблицу 4). В строках таблицы представлены функциональные аспекты функционирования предприятия. В каждой строке выделено по одной ячейки, в которой сгруппированы показатели результатов функционирования предприятия в соответствующем аспекте. Их достижение обеспечивается воздействием значения показателей двух других ячеек. Результаты во всех трех строках должны быть совместимы друг с другом – изменения показателей одной ячейки результатов вызывают изменения значения показателей, соответствующих ей ячеек в столбцах таблицы, которые опосредуют значение показателей в ячейках результатов других аспектов функционирования предприятия.

Тематические области функционального анализа поведения предприятия

Аспекты моделирования предприятия как	Тематические области функционального анализа поведения предприятия		
	Как системы коллективного действия	Как целостного экономического объекта	Как элемента народнохозяйственного технологического комплекса
Производственный объект	Поведение участников	Администрирование	Производство
Субъект управления	Отношения участников	Ожидания	Инструменты подготовки решений по направлениям деятельности (маркетинг, логистика, персонал и т. д.)
Общественный институт	Интересы участников	Менеджмент	Нормы и правила

Отсюда следует, что при моделировании должно быть обеспечено функциональное согласование процессов, направленное на достижение определенного состояния предприятия в соответствующих аспектах его деятельности – как венного объекта, как субъекта управления и как общественного института.

ТРАНСАКЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ПОВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Функциональное согласование не может служить достаточным условием эффективной реализуемости процессов при наличии открытой или скрытой (потенциальной) конфликтности интересов участников, не только внешних, но и внутренних. Поэтому важно обеспечить такое соответствие связанных между собой характеристик процессов взаимодействия участников, чтобы они порождали достаточно широкое поле бесконфликтного взаимодействия, в рамках которого стороны могли бы регулировать свое поведение с целью поддержания необходимого уровня взаимной заинтересованности в достижении транзакционного соглашения. Отсюда возникают две задачи: одна касается выявления и упорядоченности взаимозависимостей характеристик процессов, влияющих на транзакции, другая – установления соответствия взаимосвязанных характеристик, имея в виду необходимость преодоления возникновения конфликтов между участниками из-за несогласованности исполнения процессов, когда характеристики не соответствуют друг другу.

Современные экономические системы существуют в триединстве технологических, производственных и институциональных аспектов (Пресняков, 1991). Технологический аспект экономической системы задается необходимым множеством технологических переделов, осуществляющих превращение ресурсов в продукт. Производственный аспект выражает степень применимости, а также масштабы и интенсивность использования технологии для нужд общества. Он связывает между собой характери-

стики и требования применяемой технологии с требуемыми количествами потребляемых ресурсов и объемами выпуска. Институциональный аспект выражает организационно-правовые формы и транзакционное восприятие технологии обществом – наличие в обществе предпринимательских, исполнительских и социальных форм реализации технологии. Важно обеспечить соответствия друг другу факторов, влияющих на исполнение процессов функционирования предприятия, как системы коллективного действия, как целостного экономического объекта и как элемента народнохозяйственного технологического комплекса.

Самостоятельное деловое предприятие существует во всех своих транзакциях, которые связывают участников его деятельности и в совокупности образуют пространство экономического существования. В свою очередь транзакционная конфигурация создает поле совместной деятельности участников, связанных с предприятием обязательственными отношениями, через которые они должны приспособлять свои личные интересы к интересам предприятия.

Транзакционное согласование процессов означает обеспечение снижения уровня конфликтов между участниками деятельности предприятия связанных с их оценками исполнения предприятием своих технологических, управленческих и институциональных функций. Одновременность и неразрывность конфликтности и взаимозависимости интересов воспринимается и оценивается как состояние проблематичности достигнутого ранее между разными группами участников компромисса, который был зафиксирован как определенный порядок, лояльность к которому согласились соблюдать все участники. Таким образом, перед предприятием всегда стоит проблема поддержания транзакционной конфигурации, которая обеспечивала бы поддержание действующих и появления новых ожиданий выгодных для него транзакций, в которых состоит его бизнес в определенных количественных и качественных измерениях. Соблюдение и нарушение транзакционной конфигурации под влиянием внутренних и внешних изменений требует от управления постоянной готовности к принятию своевременных мер по ее сохранению или, напротив, пересмотру в интересах поддержания функциональности предприятия.

Транзакции, в которых по сути дела состоит жизнедеятельность предприятия, составляют нераздельную триаду – договорные, управленческие и нормирующие транзакции, влияющие на социально-психологические взаимодействия участников, на принятие управленческих решений и исполнительскую активность работников на технологических рабочих местах, где роль каждого члена является необходимой для остальных.

Вслед за Дж.Р. Коммонсом мы рассматриваем три типа транзакций – договорные (коммерческие), управленческие и нормирующие, что должно позволить не только структурировать взаимоотношения между организационными подразделениями и разными группами участников, но и своевременно обнаруживать потенциальные области возможных конфликтов.

Договорные трансакции – это трансакция между формально равными и самостоятельными в правовом отношении сторонами. Назначение договорных трансакций состоит в создании предметов деятельности для всех участников, оправдывающих их участие в совместной деятельности в общей хозяйственной среде. Источниками возникающих в переговорах конфликтов является расхождение установок одних участников с установками других.

С договорными трансакциями связаны шесть проблем взаимозависимости участников коллективной деятельности – защита от чрезмерных требований со стороны других участников, расширение возможностей за счет участия в деятельности совместно с другими, стимулирование желательного поведения участников, возможности более полной реализации своих сильных сторон, ориентация партнеров на достижение совместных результатов и ограничение возможности отдельных участников извлекать собственный интерес за счет других участников. Договорные трансакции обеспечивают глубину горизонта существования предприятия, не только как системы коллективного действия, но, что еще важнее, как долго действующего экономического субъекта (*going concern*). Они обеспечивают предприятие предметом деятельности.

Однако легко впасть в иллюзию приоритетности договорных трансакций перед остальными. Очевидно, что договорные трансакции определяют и продлевают жизненный цикл предприятия. Главным предметом договорных трансакций является будущее предприятия, как экономической организации. Именно из возникшего образа будущего, сформировавшегося у руководства и реализуемого через договорные трансакции, должны рассчитываться стратегия и тактика управления с целью обеспечить необходимую и непрерывную загрузку производственно-технологической подсистемы.

Управление основывается на установленных законным образом отношениях между участниками, изначально находящимися в неравноправном положении. Оно выстраивает действия людей в систему, т.е. приводят к сознательной координации их действий для достижения поставленных целей. Деятельность одних обусловлена обязанностью выполнения законных распоряжений других. Однако цели этих распоряжений достижимы лишь тогда, когда сами распоряжения наделяют исполнителей достаточными правами для использования в производственных целях имущественных объектов организации (оборудования, сырья, энергии), сохраняя при этом определенную свободу в выборе собственных усилий, которые должны обеспечивать исполнение распоряжений. Именно это обстоятельство придает управленческим действиям свойство трансакции как акту передачи определенных, хотя и ограниченных имущественных прав исполнителям.

Управленческая трансакция фиксирует достижение компромисса интересов, между руководителем и подчиненными. Предметом таких трансакций являются процессы выполнения обязательств, предусмотренных договорными трансакциями и, в первую очередь, обязательства производственного характера, которые создают заделы для производственных и обеспечивающих подразделений. Другую область ответ-

ственности системы управления составляет слежение за состоянием институциональной оболочки организации предпринимательского типа, с целью обнаружения появившихся в ней слабых мест и поиска способов и средств для их купирования и компенсации. Причем, если для процессов внутри организации возможности системы управления ограничены ее собственными ресурсами, то для решения проблем во внешнем уровне система управления должна развивать устойчивые связи с важными элементами внешней среды – судебными и законодательными органами, средствами массовой информации, профессиональными и отраслевыми объединениями, общественными организациями, т.е. организациями социальной сферы.

Участие непосредственных исполнителей всех обязательств по договорной трансакции вознаграждается в форме нормирующих трансакций. Нормирующие трансакции призваны обеспечить необходимый и достаточный уровень лояльности персонала к деловому предприятию. Примерами нормирующих трансакций могут быть ставки оплаты, премии, бонусы, налоги и тарифы, декреты власти, постановления совета директоров корпораций и решения суда и арбитра. Нормирующие трансакции отличаются от управленческих тем, что начальник в них является коллективным начальником, в то время как подчиненными – индивиды. И проблема здесь в том, чтобы избегать возникновения новых конфликтов из-за преференциального стимулирования отдельных профессиональных групп при меньшем внимании к запросам других, что грозит организации ослаблением исполнительской сплоченности и ответственности за общее дело.

Трансакции заключаются между участниками для того, чтобы обеспечить взаимопонимание между участниками, согласованность действий, активизировать их способность вносить вклад в общие результаты, сохранить и развить целостность системы коллективной деятельности, получить адекватную оценку их вклада в совместную деятельность, его обязательность, своевременность и значимость для других. В тех случаях, когда участники демонстрируют нужное поведение, трансакционные издержки обнуляются. Если же нет, то возникают трансакционные издержки, которые связаны с рассогласованием поведения участников и даже их противостоянием. Ситуация осложняется тем, что выявившаяся на уровне одной трансакции неспособность исполнения функции, для которой она предназначена, угрожает осуществимости остальных трансакций как такого же, так и других типов, которые служат для исполнения той же функции.

Невозможно урегулировать конфликт интересов участников трансакциями только одного типа и, соответственно, изменения трансакций одного типа требует корректировки трансакций других типов. Трансакции всех типов неразрывно связаны между собой. Более того, они обуславливают друг друга, и отдельно друг от друга существовать не могут. При этом они имеют разное назначение, и подменять друг друга тоже не могут. Проблемы, возникающие на уровне одной подсистемы, как правило,

могут быть решены изменением трансакций, применяемых на уровне других подсистем организации.

В случае, если непредвиденно возникает ситуация, когда наличие заключенной трансакции не гарантирует исполнения обязательств, относительно которых была достигнута договоренность, удовлетворяющая все участвующие в ней стороны, то для того чтобы добиться выполнения предусмотренных в трансакцией действий, потребуется осуществить дополнительные издержки, то есть осуществить новую трансакцию, а заключенная – фактически становится фикцией, и понесенные трансакционные издержки окажутся напрасными. Такая ситуация свидетельствует о том, что сама трансакция в таком случае окажется лишь ширмой для сокрытия оппортунистических интересов, удовлетворение которых, возможно, и было истиной целью лиц, выступавших от имени этой организации. Положение может быть существенным образом исправлено, (хотя далеко не всегда это возможно) путем обращения к возможностям, предоставляемым институциональной оболочкой субъекта и выбором новых допускаемых ею действий.

Таким образом, трансакции разных типов обуславливают друг друга и не могут формироваться независимо. Сколь грамотно и многообещающе не выглядел бы комплекс возможностей договорных трансакций, он остается лишь на бумаге, если ему не будут соответствовать комплексы управленческих и нормирующих трансакций. С другой стороны, самая технически совершенная производственно-технологическая и самая эффективная нормирующая подсистема, отвечающая всем запросам участников, окажутся пустой тратой средств в случае провала в договорных трансакциях. Именно в трансакционном триединстве лежит секрет экономических успехов делового предприятия.

Совокупность всех типов трансакций хозяйствующего субъекта – договорных, управленческих и нормирующих, поддерживающих процессы исполнения его системных функций, обуславливающих друг друга и имеющих разное назначение, представляет собой трансакционную конфигурацию субъекта.

Таким образом, трансакции разных типов обуславливают друг друга и не могут формироваться независимо. Сколь грамотно и многообещающе не выглядел бы комплекс возможностей договорных трансакций, он остается лишь на бумаге, если ему не будут соответствовать комплексы управленческих и нормирующих трансакций. С другой стороны, самая технически совершенная производственно-технологическая и самая эффективная нормирующая подсистема, отвечающая всем запросам участников, окажутся пустой тратой средств в случае провала в договорных и управленческих трансакциях. Именно в трансакционном триединстве лежит секрет экономических успехов делового предприятия. Совокупность всех типов трансакций хозяйствующего субъекта – договорных, управленческих и нормирующих, обуславливающих друг друга и имеющих разное назначение представляет собой трансакционную конфигурацию субъекта.

По отношению к процессам на предприятии трансакции являются необходимыми условиями их осуществимости. Никакой процесс на предприятии не может быть осуществим без его трансакционного урегулирования, включая материальное и финансовое обеспечение, организационную и технологическую подготовку, права и обязанности участников и их вознаграждение, а также санкции за нарушение условий трансакционного компромисса. Поэтому задача исследования поведения предприятия состоит не только в анализе его материальных, финансовых и информационных потоков, но что еще важнее в достижении понимания процессов формирования и изменения его трансакционной конфигурации, то есть действующей совокупности взаимосвязанных трансакций, структурирующих его деятельность.

Одновременность и неразрывность конфликтности и взаимозависимости интересов воспринимается и оценивается как состояние проблематичности достигнутого ранее между разными группами участников компромисса, который был зафиксирован как определенный порядок, лояльность к которому согласились соблюдать все участники. При этом необходимо исходить из того, что эффективность, как сохранения, так и контролируемого изменения порядка зависит от трансакционной устойчивости достигнутого компромисса интересов. Причем выгодность не сводится к финансовым результатам, поскольку в современном мире достижение технологического превосходства над конкурентами имеет гораздо большее значение для расширения экономического пространства и временного продления жизненного цикла предприятия, чем весомые финансовые успехи. Весьма красноречиво и убедительно доказал это Т. Веблен (Veblen, 1904).

Отсюда следует, что при моделировании и анализе поведения предприятия должно быть обеспечено трансакционное согласование количественных и качественных характеристик факторов в разрезе его технологических, управленческих и институциональных процессов, направленное на устранение избыточных трансакционных издержек.

Таблица 5

Области формирования избыточных трансакционных издержек на предприятии

Аспекты функционирования предприятия	Подсистемы предприятия		
	Общественный институт	Субъект управления	Производственный объект
Как народнохозяйственный технологический комплекс	Нормы и правила	Инструменты подготовки решений по направлениям деятельности	Производственный процесс
Как целостный экономический объект	Менеджмент	Ожидания	Администрирование
Как система коллективного действия	Интересы участников	Отношения участников	Поведение участников

Условием согласованности процессов, имеющих системное значение для хозяйствующих субъектов, является транзакционный способ этого согласования, который необходим для фиксации достигнутого компромисса интересов сторон и, тем самым, исключает разнонаправленность их действий в ущерб интересам кого-либо из участников.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Богданова Т.К., Ю.А. Алексеева* Прогнозирование вероятности банкротства предприятий с учетом изменения финансовых показателей в динамике // Бизнес-информатика. 2011. № 1 (15). С. 50–60.
- Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А.* Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. 4-е изд. М.: Дело, 2008.
- Бригхэм Ю.Ф., Хьюстон, Джозел А.* Финансовый менеджмент. 7 изд. СПб.: Питер, 2013.
- Глазьев С.Ю.* Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: Вла-Дар, 1993.
- Денисон Дел, Хостберг Р., Лейн Н., Лиф К.* Измерение корпоративной культуры в организациях. СПб.: Питер. 2013.
- Зотов В.В., Пресняков В.Ф.* Фирма как экономическое явление и институт общества // Экономика и математические методы. 1995. Т. XXXI. Вып. 2
- Каплан Р., Нортон Д.* Сбалансированная система показателей. М.: Олимп-Бизнес, 2008.
- Мейер М.В.* Оценка эффективности бизнеса. М.: Вершина, 2004.
- Пресняков В.Ф.* Модель поведения предприятия. М.: Наука, 1991.
- Гребенников В.Г., Зотов В.В., Пресняков В.Ф.* Зоны формирования избыточных транзакционных издержек на предприятии // Теория и практика институциональных преобразований в России: сборник научных трудов / под ред. Б.А. Ерзкяна. Вып. 30. М: ЦЭМИ РАН, 2014. С. 89–113.
- Теплов Г.В.* Теория и практика планирования на промышленном предприятии. М.: Экономика, 1970.
- Coase R.H.* The problem of social cost // J. Law and Econ. 1960. Vol. 3. P. 1–44.
- Commons J.R.* Institution Economics. Transaction Publishers, 1990.
- Dosi G.* Technological paradigms and technological trajectories // Res. Policy. 1982. Vol. 11(3).
- Veblen T.* The Theory of the Business Enterprise. New Brunswick, New Jersey: Transaction Books 1904 New York: Charles Scribner's Sons (1904). P. 20–65.
- Williamson O.E.* Markets and hierarchies, analysis and antitrust implications: a study in the economics of internal organization. N.Y.: Free Press, 1975.

Zotov V.V., Presnyakov V.F.

CONCEPTUAL ASPECTS OF THE FUNCTIONAL AND TRANSACTIVE ANALYSIS OF THE ENTERPRISE'S BEHAVIOR

A necessary condition for the effective functioning of the enterprise is the functional coordination of technological processes, managerial decisions and specification of the rights and obligations of participants in its activities. A sufficient condition is the achievement of a satisfactory compromise of all their interests, albeit to varying degrees. The interrelation between functional and transaction coordination of processes in the enterprise is shown.

Keywords: the enterprise as an element of the national economic complex as an integral economic object, as a system of collective action, as a production facility, as a subject of management, as a public institution, functional coordination of processes, transactional coordination of processes.

JEL Classification: B41, H32.

STRATEGIZING AS AN INSTITUTIONAL PROCESS*

Strategizing as a set of processes for forecasting, planning, managing and shaping the future can be viewed from various positions. So, for example, it is possible to interpret strategizing not just as strategic planning and management, but as a phenomenon that focuses attention on the elements of awareness and reflection, the scarcity of which is acutely felt in the practice of creating and implementing strategies by business entities at various levels of the Russian socio-economic system. The article proves the expediency of studying the strategizing as an institutional process, and its features are revealed in the comparison of the strategizing with close, but not reducible to it concepts.

Keywords: strategizing, institutional process, institutional man, Russian reforms.

JEL Classification: B52, D01, D02, D81, D91.

1. INTRODUCTION

Strategizing includes all practical actions performed by people do devise long-term goals (mission, vision), plans (strategies), course of action (processes, structures). Strategizing is very common in industry, business, military, politics and government. Strategizing is strongly connected to *strategic thinking*. Managers should think strategically of all important areas of company development to achieve long term objectives and success.

Strategizing can be treated as a planning process dealing with the strategic management and business strategy. According to Williamson, there are two leading efficiency approaches to business strategy: (i) the resource-based approach and (ii) the dynamic capabilities one. Both of them, having been developing very rapidly (Mahoney, Pandian, 1990), blend into each other (Williamson, 1991, p. 76). Penrose's early work on the growth of the firm (1959) and more recent work by Barney (1991), Montgomery and Wernerfelt (1988), Ouchi (1981), Teece (1982), and others have been especially influential to the resource-based perspective. The dynamic capabilities approach takes its inspiration from Schumpeter (1942) and has been successively elaborated by Dosi (1982), Nelson and Winter (1982), Prahalad and Hamel (1990), and others.

Strategizing should be an integral part of the management of the company and, must take into account the limitations imposed by: conflicting interests, financial barriers, resource constraints, lack of information, strategic potential, lack of competence, the expected change in an environment, competition, etc.

However, in this article strategizing is interpreted as an institutional process. The article proves the expediency of studying the strategizing as an institutional process, and its features are revealed in the comparison of the strategizing with close, but not reducible to it concepts.

* The article is supported by a grant of Russian Foundation for Basic Research (Project No. 17-06-00500).

2. STRATEGIZING VS. ECONOMIZING

Strategizing and economizing are two closely related phenomena. Nevertheless, the latter, in Williamson's opinion (1985), is much the more fundamental. Nowadays, a lot of companies recognize the increasing importance in the field of rebate contracts and particularly of innovative direct contracts.

Strategizing is a combination of the processes of forecasting, planning, managing and shaping the future. The actualization of the term in Russian conditions is due to the fact that, unlike strategic planning and management, this understanding of the strategizing shifts the emphasis to the elements of awareness and reflection, which is lacking in the practice of creating and implementing strategies by domestic actors at various levels of the economic hierarchy (Nikonova, 2016, p. 5).

Comparing strategizing with economizing one can say that the first appeals to a power perspective, while the second is concerned with efficiency: both of them «are pertinent to the study of business strategy, but power approaches have played a role in the recent business strategy literature that belies its relative importance» (Williamson, 1991, p. 75).

In spite of the fact that strategizing and economizing are two closely related phenomena, the latter, in Williamson's opinion, is much the more fundamental. Strategizing «appeals to a power perspective», economizing is «principally concerned with efficiency». Both of them are «pertinent to the study of business strategy, but power approaches have played a role in the recent business strategy literature that belies its relative importance»; in addition, «strategizing is pertinent for only a small subset of transactions, whereas economizing is relevant.

3. STRATEGY AND STRATEGIZING

From a strategy-as-practice perspective strategy is conceptualized as socially accomplished activity, constructed through the actions, interactions and negotiations of multiple actors and the situated practices upon which they draw (Jarzabkowski, 2005).

As to strategizing, it is reasonable interpret it as a two-period process of forming and realizing the strategy. Let us call the first period as *ex ante* strategizing, and the second one as *ex post* strategizing. Both of them are institutional, however in the first period designers are embedded in the framework of existing institutions, while in the second period they deal with the reforming institutions.

One can distinguish two dimensions in strategizing as institutional process: first dimension serves for distinguishing *ex ante* and *ex post* strategizing, while the second dimension takes attention to institutional nature of strategizing. The latter means that this phenomenon can be treated rather as a play of game than a rule of the game.

A metaphor of institutions-as-rules is of Douglass North. Here are two definitions of institutions given by him:

1. Institutions are sets of rules, compliance procedures, and moral and ethical behavioral norms designed to constrain the behavior of individuals in the interests of maximizing the wealth or utility of principals (North, 1981, p. 202).

2. Institutions are the rules of the game in society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction. In consequence they structure incentives in human exchange, whether political, social, or economic (North, 1990, p. 3).

This treatment of institutions is closer to the 'new' rather than the 'old' institutional economics. North regards institutions as constraining agents and channeling their incentives. As for him, institutions act primary as constraints upon the behavior of given individuals and channel unchanging incentives; hence purposes or preferences are themselves changed by institutions.

A metaphor of institutions-as-plays is of Oliver Williamson (2000). Speaking of institution as a play of the game, he factually wants to accentuate process-type form of institution.

Any system including a complex socio-economic system results from a set of institutions. Presumably these institutions define the system's main goals, including self-maintenance, and identify a procedure to assign some individual or individuals the task of specifying them. The system's goals need not coincide with those of the individuals who have accepted the rules and, consequently, become the essential elements of the system (Yerznkyan, 2005).

Economic agents, i.e. decision-makers dealing with strategizing, are more or less rational. Simultaneously, acting as institutional men they construct in some measure a new institutional reality.

4. Institutional Man, Rationality, Reality

Institutional reality is formed by institutional men. This concept (Yerznkyan, 2000; 2002) is close to the concept of ideological man as it is presented in the following sentences of Herbert Simon and Douglas North.

The rational person of cognitive psychology goes about making his or her decisions in a way that is procedurally reasonable in the light of the available knowledge and means of computation» (Simon, 1986, pp. S210-11).

«Simon's statement captures the essence of why, – writes North, – the subjective and incomplete processing of information plays a critical role in decision making. It accounts for ideology, based upon subjective perceptions of reality, playing a major part in human beings' choices. It brings into play the complexity and incompleteness of our information and the fumbling efforts we make to decipher it. It focuses on the need to develop regularized patterns of human interactions we call institutions may be very inadequate or very far from optimal in any sense of the term» (North, 1990, p.23).

The aforementioned views of Simon and North on the human behavior, institutions and ideology are close to our understanding of these concepts. Ideology in this case we tract as «the subjective perceptions (models, theories) all people posses to explain the world

around them. Whether at the micro-level of individual relationships or at the macro-level of organized ideologies providing integrated explanations of the past and present, such as communism or religions, the theories individuals construct are colored by normative views of how the world should be organized» (North, 1990, p. 23). As for relationship between knowledge and ideology, «it is a two-way relationship, that is, the way knowledge develops shapes our perceptions of the world around us and in turn those perceptions shape the search for knowledge... The way in which knowledge develops influences the perceptions people have about the world around them and hence the way in which they rationalize, explain, and justify that world» (ibid., p. 76).

«Advances in sociology and psychology (see, for example, the work of Tversky) have shown that there may be systematic patterns to individual behavior, even when they are irrational. Economic science is concerned with exploring predictable behavior; the fact that behavior is not rational, in some sense, does not mean that it is not predictable» (Stiglitz, 1992, p.138).

There are two main rationality postulates in economic theory – *instrumental* and *procedural*. The former has been developed in neoclassical theory; the latter in institutional and the like theories (Yerznkyan, 2005). The instrumental rationality postulate assumes that the players «posses information necessary to evaluate correctly the alternatives and in consequence make choices that will achieve the desired ends» (North, 1990, p. 108). In accordance with the assumptions of the procedural rationality postulate the players «are incompletely informed, devise subjective models as guides to choices, and can only very imperfectly correct their models with information feedback» (North, 1990, p. 108). The former postulate is appropriate to the world with low or negligible transaction costs, the latter – with high costs of transacting.

Comparison of instrumental (Winter, 1986, p. S429), procedural (North, 1990, p. 24) and institutional (Yerznkyan, 2002, pp. 220–221) postulates of rationality are given in table 1 (Yerznkyan, 2005).

Table 1

Comparative Characteristics of Different Types of Rationality

	Instrumental rationality	Procedural rationality	Institutional rationality
1	The economic world is reasonably viewed as being in equilibrium	The equilibrium is not unique	The equilibrium in the economic world is relative, not absolute, and depends on institutional space
2	Individual economic actors repeatedly face the same choice situations or a sequence of very similar choices	Although individual actors face many repetitive situations and can act rationally in such situations, they also are confronted with many unique and non-repetitive choices where the information is incomplete and where outcomes are uncertain	Individual actors are institutional. They face both the same / similar and unique / non-repetitive choice situations. In any case their choice is – explicitly or implicitly – institutionally conditioned

	Instrumental rationality	Procedural rationality	Institutional rationality
3	The actors have stable preferences and thus evaluate the outcomes of individual choices according to stable criteria	Although relative prices changes account for many apparent changes in preferences, the stability issue is not so easily dismissed. Not only do anomalies show up at the disaggregated level at which psychological research has been constructed, but certainly historical evidence suggests that preferences over time change	The actors' preferences are predetermined by institutions. They choose not what they want but what they think they should want, even if they do not give account in this
4	Given repeated exposure, any individual actor could identify and would seize any available opportunity for improving outcomes and, in the case of business firms, would do so on the pain of being eliminated by competition	Actors would certainly like to improve outcomes, but because of possible poorness of information feedback the actor cannot identify better alternatives	The actor's rationality is bounded by his cognitive abilities and computational possibilities, but his objective settings, viewpoint and behavior are institutionally natured
5	Hence no equilibrium can arise in which individual actors fail to maximize their preferences	Competition may be so muted and the signals so confused that adjustment may be slow or misguided and the classic evolutionary consequences may not obtain for very long periods of time	Non-competitive behavior situations are possible. Adjustment of actors may have institutional explanation
6	Because the world is in approximate equilibrium, it exhibits at least approximately the patterns employed by the assumptions that the actors are maximizing	The condition of the world throughout history provides overwhelming evidence of much more than simple rational non-cooperative behavior	Being rational, economic agent is able to act emotionally and irrationally. These actions can be explained by institutional field affecting
7	The details of the adaptive process are complex and probably actor and situation specific. By contrast, the regularities associated with optimization equilibrium are comparatively simple; considerations of parsimony, therefore, dictate that the way to progress in economic understanding is to explore regularities theoretically and to compare the results with other observations	The behavioral assumptions of economists are useful for solving certain problems. They are inadequate to deal with many issues confronting social scientists and they are the fundamental stumbling block preventing an understanding of the existence, formation, and evolution of institutions	The behavioral assumptions of New Classical Economics must be re-regarded taking into the account the achievements of Institutional Economics. Behavioral socio-economic models must be as simple as possible but not simpler

Source: (Yerznkyan, 2005).

It is intuitively obvious that combining the concept of institutional man with the notion of complex socio-economic systems regarded as the stages on which human beings belonging to both social and economic worlds play their roles we can receive the notion of *institutional reality*, which reveals in *institutional facts*. One can answer, what does them make *institutional*, and what sorts of things do they require in order to be the sorts of facts they are? To better understand it, let us make use of some notions and ideas of John Searle (2005).

As Searle claims, human institutional reality differs from the social structures and behavior of other animals by means of status functions imposed according to constitutive rules and procedures (Yerznkyan, 2005). The notion of status functions alongside with the notions of collective intentionality and the assignment of function are three primitive notions necessary to explain social and institutional reality. The latter typically requires structures in the form of constitutive rules *X counts as Y in C* and it only exists in virtue of collective acceptance of something having a certain status, where that status carries functions that cannot be performed if there is no collective acceptance of the status. It is important to understand that «an institution is any system of constitutive rules of the form *X counts as Y in C*», and once it «becomes established, it then provides a structure within which one can create institutional facts». There is a widespread belief that institutions are the constraints («the humanly devised constraints that shape human interaction» as says North). However what Searle says is something other than merely constraints: «The essential role of human institutions and the purpose of having institutions is not to constrain people as such, but, rather, to create new sorts of power relationships. Human institutions are, above all, *enabling*, because they create power, but it is a special kind of power. It is the power that is marked by such terms as: rights, duties, obligations, authorizations, permissions, empowerments, requirements, and certifications» (Searle, 2005, p.10). Due to these *deontic powers* institutions are able to create institutional facts, new reality. Revelation of institutional reality is impossible without some means of representing the facts – language or any kind of symbolism. Due to the constitutive role of language – indeed, in all social institutions – preexisting institutional reality takes a chance to become existing one.

Language performs at least the following four functions in the constitution of institutional reality. *First*, the fact can only exist insofar as it is represented as existing and the form of those representations is in the broadest sense linguistic. The symbolization has to carry the deontic powers, because there is nothing in the sheer physical facts that carries the deontology by itself. No language, no deontology. *Second*, the forms of the status function are almost invariably matters of deontic powers. They are matters of rights, duties, obligations, responsibilities, etc. *Third*, the deontology can continue to exist after its initial creation and indeed even after all the participants involved have stopped thinking about the initial creation. *Fourth*, a crucial function of language is in the recognition of the institution as such. Where institutional reality is concerned, the particular instances typically exist as such because they are instances of a general institutional phenomenon (Searle, 2005, pp.13–14).

The logical structure of institutional facts can be represented in form of the so-called linguistic triangle (Yerznkyan, 2005). The point is a kind of structural isomorphism between Searlean notions and some of the basic concepts known from linguistics and semiotics. As a result we get a new triangle – let us call it institutional (Figure 1).

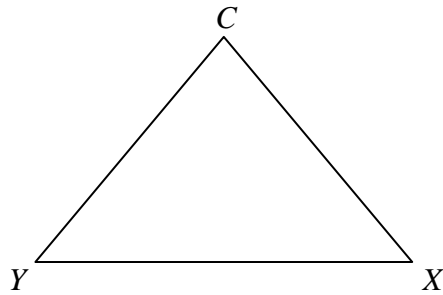


Figure 1. Institutional Triangle

In this triangle, *X* (in the sense of Searle) is associated with *referent* (in the sense of Ogden and Richards), *Y* – with *symbol*, *C* – with *reference*. It will be noted that there is a variety of other terms and notions related to the original triangle and this circumstance should be taken into account. It is supposed that keeping institutional triangle in mind one can better understand the mechanism of creation and recognition of institutional reality and the logic of institutions (Yerznkyan, 2005).

5. STRATEGIZING AS AN INSTITUTIONAL PHENOMENON

Let us regard strategizing together with innovative development through the prism of the social and economic factors of economic development which acquire special significance in the situation when it comes to strategic and innovative development. The reason is that the success of the strategic and innovative development depends – with all the importance of technological and other factors – on how they relate to institutional factors and in a broader context – social and economic development. In fact, an adequate choice of institutions that can support each other can contribute to strategic and innovative development, inadequate choice – on the contrary, can become a hindrance caused by the erosion of institutions.

The situation of such a choice with potential strengthening or weakening can occur at various levels of economic organization – state regulation, macro-, meso- and microeconomic decisions, etc. Thus, in inter-firm or similar interactions, economic agents often find themselves in a situation of choice, to which institutional mechanism of the transaction to give preference to – a formal contracting mechanism, informal, based on trust, or some other, possibly, combined hydrochloric contracting form. You can, of course, resort to several mechanisms at once, but then there will be a risk situation, because their joint use can lead – in the general case – both to mutual institutional strengthening and, on the contrary, to mutual weakening. The outcome of the choice may depend, among other things, on the specific carriers of human and social capital involved in the interaction, on the quality of their cognitive diversity and capital (Yerznkyan, 2017).

Dealing with strategizing, one cannot ignore the nature of the human beings and their characteristics because strategizing is rather *dynamic institutional* phenomenon than *static technological* one. This idea could be compared with interpretation of firm as production function and governance structure: while the first is technological construction assuming that human actors are impressively endowed with cognitive competence, the second is an organizational construction with human actors being subject to bounded rationality, opportunism, a variety of private ordering mechanisms (Williamson, 1985).

Let us now turn to the issue of institutional choice and its consequences (Yerznkyan, 2014). Institutional decisions refer to the choice of optimal configuration of the institutional system in situations when the latter is needed change or renewal. In a sense a set of institutions like everything in the universe may be interpreted as a system. It is common knowledge that a system functions well if its composition of elements is optimal. However from time to time politicians may consider economy as suboptimal and they decide to intervene so that to bring the economy closer its optimum – at least this is what they expect, especially in the case of institutional system.

Our understanding of the institutional system includes both the institutional environment and the institutional arrangement (the institutions or structures of governance), i.e. it is twofold and refers to macro- as well as microstructure. The distinction is as follows: «the former is concerned with politics, law, the judiciary, norms, customs and the like, and the latter examines the institutions of private ordering-markets, hybrids, hierarchies, bureaucracies and the like. The institutional environment describes the macrostructure; the institutions of governance deal with the microstructure» (Williamson, 1993, p. 98).

Institutions in a normally functioning economy with a harmonious institutional system of both formal and informal institutions complement, support and reinforce each other. And since «institutions affect the performance of economies» that «is hardly controversial», the influence of institutions in such an economy can be evaluated positively (North, 1990, p. 3). Problems arise in situations that require reforming institutions, when lawmakers wanting to change the trajectory of institutions are turning to the borrowing them. It is clear that we are talking about formal institutions, which can be easily implemented, but hardly absorbed. To characterize the degree of ease/difficulty of incorporating new institutions into the existing institutional system let us turn to Oliver Williamson. The simple institutional schema, designed by analogy with the simple contractual schema of Williamson (1993, p. 99), however with the new, institutional interpretation, is pertinent (see Figure 2).

What are the consequences? Let us describe them according to (Yerznkyan, 2014a). As to the neo-liberal doctrine as well as the neo-institutional research program, institutions in mature market economies (with private property rights backed by rule of law) are the most efficient ones and as such they should be implemented in all counties. However, such an approach ignores the presence of complementarities between formal institutions, informal ones, and implementation mechanisms. There is no sense to speak of efficiency of a separate institution without taking into account the context of economic and institutional dynamics as a

whole. Strictly speaking, no one institution is intrinsically more efficient than any other by definition.

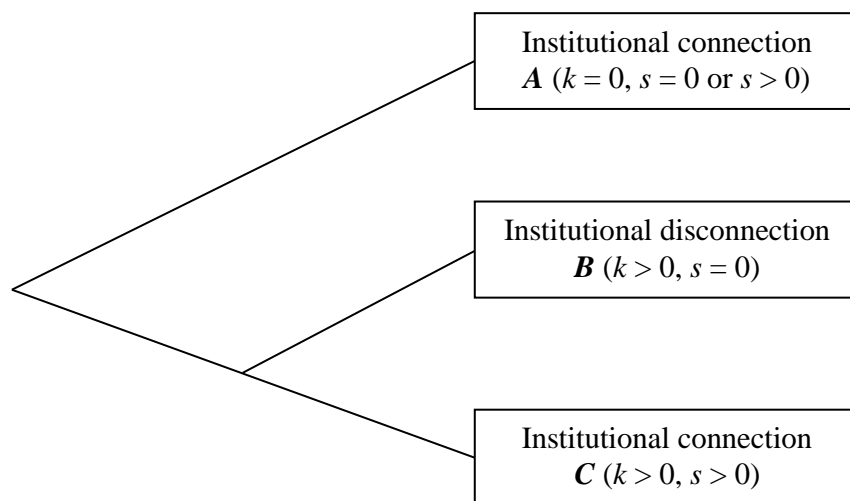


Figure 2. Alternative institutional decisions (with A, B, C consequences)

$k = 0$ – law specificity of borrowing and high level of compatibility with the institutional system of recipient country;

$k > 0$ – high specificity of borrowing and low level of compatibility with the institutional system of recipient country;

$s = 0$ – there are no safeguards against erosion of the institutional system;

$s > 0$ – there are safeguards against erosion of the institutional system;

A – a state of stability without risks, trust is unneeded;

B – a state of instability with risks but without safeguards;

C – a state of stability with risks and with safeguards.

Source: (Yerznkyan, 2014a, p. 121) adapted according to (Williamson, 1993, p. 99).

Suppose that some institutions no longer correspond to the changed circumstances or to ensure the proper functioning of the social activities there appears a need for them and the society gives a demand for them. And it is not so important, whether the institution in question is purchased on the market of institutions or it is the result of the own creativity, the case is to provide a painless introduction of the new institution into already existing institutional system. Criterion of painless or, if you like the costs of its implementation, whether it is a transplant or pioneering development, the minimization of promotional costs and, more importantly, the risks on its possible rejection.

What are the sources of possible risks? In his Nobel speech, Douglass North points to one of the sources: the risks, according to him, can be generated by the fact that countries borrowing institutions as a result of their introduction into their institutional system do not receive the direction of development, which was practiced in the countries. For the countries of the former Soviet Union, it is important not to lose sight of the fact that the mechanical transfer of political and economic laws of Western markets is not a sufficient factor in the success of its operation, and privatization and institutional reforms are not a panacea for the economic problems solution.

If the institution-graft is compatible with or close to the institutional system, the risks are minimal or they are not at all; such a case can be described as $k = 0$, otherwise – at maximum risk, denoted by $k > 0$, – we have a situation of high degree of specificity for the system – the recipient of a new institution. If you will be provided safeguards or defense mechanisms, $s > 0$, the degree of success of the introduction of the new institute will be high, otherwise, $s = 0$, it is necessary to be prepared for possible failure. The problem is not only not so much in the rejection of a new institution, but in its subsequent functioning as alien and incompatible with the system of the recipient institution that threatens most of the institutional system of erosion, degradation, dysfunction – similar to a cancer-bearing body mortal danger.

The question arises, from where you can take these mentioned safeguards? Ready-made recipes for all occasions, obviously not. At the same time, especially in works devoted to the theory of reform, proposes and describes solutions which can be interpreted as examples of safeguards and protective mechanisms. Thus, in our view, to such decisions, mechanisms include the establishment, in accordance with the proposed by V.M. Polterovich (2008), a series of intermediate institutions. The reason is that the desire of reforming ignoring the risks and without considering the consequences of implementation leads in practice to catastrophe. Suffice it to recall the failure of many countries in which reforms are carried by remedies of Washington Consensus absolutely ignoring their institutional specifics.

The Washington Consensus policies, sometimes referred to as ‘neo-liberal’ and based on ‘market fundamentalism’, are mainly the product for export, because of «in the aftermath of the Great Depression and the recognition of other failings of the market system, from massive inequality to unlivable cities marred by pollution and decay, these free market policies have been widely rejected in the more advanced industrial countries, though within these countries there remains an active debate about the appropriate balance between government and markets» (Stiglitz, 2002, p. 74).

At the end of the story about the institutional framework, we note that there are three possible situations from which **A** and **C** (the latter due to the safeguards) are institutionally sustainable, stable, and **B** – unstable, potentially dangerous.

When the number of disparate institutions, besides not backed by any safeguards, starts off scale, the degree of danger increases many times, and «in public life are beginning to appear the signs of growing social time-scrap», and a man, and the whole people «produced a terrible reaction to what seems to be impossible to endure – a syndrome fitting into a catastrophe». The main danger of such rolls over its unstable situation **B** is that it threatens not so much the institutional system of society as a society, with all its structures and codes as a whole. In addition, continuing to quote academician Dmitry S. Lvov it «destroys not only socio-psychological climate in society, but also the health of the people» (Lvov, 2003, p. 15).

6. STRATEGIZING AND ITS APPLICATIONS

In (Volchik, Kot, 2013) institutional change is regarded in the context of modernization. As authors stated, economic policy of modernization aims at reducing the differences in the economic development between countries. Economic development and institutions are interdependent; on the one hand, existence of high-quality institutions results in economic growth, but, on the other hand, achieved level of well-being can lead to accumulation of human and social capital which is able to create the foundations for the modern institutions. Institutions and technologies are considered in the historical context of its evolution. The actions of special interest groups, prevalence of the ceremonial values, lock-in effects on the inefficient institutions caused by path-dependency are the obstacles to economic modernization. Economic policy of modernization favors economic development if there is a consensus among the elites about the purposes and methods of its implementation in accordance with national features of the evolution of institutions.

In the context of institutional change, it should be underlined the importance of institutions and related to them social orders as well as a problem of institutional choice when decisions are made in favor of one or another transplanted institution. Although different definitions of the term ‘institution’ exist, and some are narrower than others, we will not uphold a narrow definition: institutions may be defined to include firms, states, markets, money, households, and other vital institutions and organizations. Such institutions are the stuff of social life and key factors in the generation of wealth and wellbeing. In the social orders – models of the large-scale social systems’ institutional arrangements – the key role play hierarchically or/and complementarily organized institutions (their settings) that promote the creation of a political, economic, religious, military power and the concentration of control over resources and social functions. Limited access orders which are dominant in most countries of the world – in the presence of a number of conditions – can be transformed into open access orders (North et al., 2009).

The future of Russian economy depends on the strategy both on the long and short run. There are different assessments of the history of Russia, its present socio-economic situation, and prospects of correlation between the national economy and globalization. As to Academician Leonid Abalkin (2007), to produce the methodological approaches of the real problems solution, one must take into account the following considerations.

1. The modern economy is developing rather qualitatively, than quantitatively. There are increasing volumes of new technologies, commodities and services, financial capital, and migration. In the conditions of knowledge economy construction the state should change its function to develop human potential as a main factor of economic growth.

2. Globalization, being one of the main factors of evolution of the world economy, might contribute to a national economy, which is not an art image: it is a historically formed integrity of reproduction including a geographical location of the nation, its natural resources, ethnical groups, traditions, the size of internal market and its involvement in the

world market, the type of the state, etc. Russia, for example, is a nation that combines the rationalism of the West and traditions of the East, and it obviously should pursue a multi-sided external policy.

3. One should clearly see the two sides of globalization. The first is that it is an objectively global, specified, and irreversible process; the second is that it has its socio-economic form, besides its internal logic.

4. As to the future of Russian economy, one should see that the two transition periods still continue: one from the centrally planned economy to the market economy, second a transition to the new type of reproduction.

5. The future of Russian economy deeply depends on quality and efficiency of the economic mechanism which is adequate for conditions of its reproduction integrity and the new terms of economic growth.

6. The prospects of Russian economy demand a radical renewal of socio-economic policy. The adequate strategy aimed at the realization of such a policy can not be formed as just a sum of projects, it needs the long sight, and the priority is the integrity rather than a blind alley of unsystematic measures.

As to Abalkin, globalization is «a historically formed integrity». Indeed, economic ‘globalization’ is a historical process of human innovation and technological progress, and it refers to the increasing integration of economies around the world, particularly through the movement of goods, services, and capital across borders. The term sometimes also refers to the movement of people (labor) and knowledge (technology) across international borders. There are also broader cultural, political, and environmental dimensions of globalization. Perhaps more importantly, globalization implies that information and knowledge get dispersed and shared. Innovators can draw on ideas that have been successfully implemented in one jurisdiction and tailor them to suit their own jurisdiction. Just as important, they can avoid the ideas that have a clear track record of failure (Yerznkyan, 2016, p. 92).

It is remarkable that Joseph Stiglitz, a frequent critic of globalization, has nonetheless observed that globalization «has reduced the sense of isolation felt in much of the developing world and has given many people in the developing world access to knowledge well beyond the reach of even the wealthiest in any country a century ago’. And, what is more remarkable, «the antiglobalization protests themselves are a result of this connectedness’ (Stiglitz, 2002, p. 4).

Strategizing implementation means solving a lot of problems. Some of them in order to revitalizing Russian economy and realizing a breakthrough strategy of Dmitry Lvov presented as failures spheres and strategic points are given in Table 2.

A systemic approach to strategizing is given *inter alia* in (Lvov, 1995) where an attempt to catch the real problems of Russian post-reform economy to learn to assess the country’s possibilities realistically, and to give the scientific grounding for designing and realizing the adequate future-oriented transformation of the Russian socioeconomic system is done (see Table 3).

Table 2

Spheres of Failures and Points for the Breakthrough to the Future

	Spheres of Failures	Points of Strategy
1	Spiritual and moral degradation	The spiritual and moral renaissance of the nation is the starting point for the breakthrough
2	Immoral privatization of public revenue	As a result of three waves of privatization – (i) the voucher and (ii) mortgage schemes, and (iii) artificial (false) bankruptcy – state property was passed to private persons (the so-called «new management») and not to new stockholders
3	Liberalization of all factor of production, including labor as the most «depressed» factor	The labor of productivity is much lower than in the Western countries however the level of wages cannot be excused by reference to lower productivity. In fact, Russian average worker produces three times more output per dollar of wage than a worker in the USA. There is need for a special income distribution policy and the way to achieve the goal of socializing the income of the «upper 10%» and using it to support social groups that need help to kick-start economic activity is taxation of real estate and luxury – the tax basis for local and state budgets. It is necessary to declare the principle of free housing for people on the lowest incomes, free land plots, and other social guarantees. State guarantees should be expanded to the other social, scientific and technological spheres: a fixed share of GDP must be reserved for education, medical care and science
4	Failures of the voucher privatization schemes	One of the strategic goals for the breakthrough is to correct the distortions that occurred as a result of the voucher privatization scheme. The essence of the current situation is as follows: <ul style="list-style-type: none"> • economic power is being redistributed with the help of political power; • political problems are being solved by alienating «tasty morsels» of public property. The solution is: <ul style="list-style-type: none"> • it should be not allowed government to lose its status; • it must be avoided governmental loss of the right to control the activities of corporate enterprises and to share their profits; • existing rights obtained through privatization should be retained by persons and companies
5	Failures of the system of state property	It is necessary to perform a transition to the new system of state property with the major elements as follows: <ul style="list-style-type: none"> • securing, through the Constitution, a significant part of the nation's natural resources in the ownership of society; • open competitive market regulations should apply to the management of state property; • a national dividend – part of the income of entrepreneurs and all rent from commercial use of national property – must be used as the main source of revenue for the social guarantees fund
6	The paradox of taxation on wages	The solution of the paradox of getting up to 70% of all taxes at the expense of the labor as the mostly abused factor of production is a shift of the tax burden from the wages onto rent
7	Problems of socialization of rent as the basis for constitutional development of society and of the state	Society must be declared to be the highest legal entity that owns territorial and natural resources. Using rent as the source of public revenue can be the material realization of the highest rights of society to territorial and natural resources

Source: (Yerznkyan, 2016, pp. 94-95) adapted according to (Lvov, 2001, pp. 48-55).

In order to begin doing something after years of collapse and thus to catch and stand on the way leading to the favorable future, it should be changed the following positions:

- the attitude to the people – they should be supported by their native culture and spirit – the only way to avoid the transmutation of human beings into a physical «labor force» that waits to be exchanged for lifeless animal comforts;
- the system of public revenue distribution by returning financial resources to everyone for achieving sustainable economic growth and prosperity for every citizen;
- the social conditions including: the doubling or tripling of average wages especially in those industries, which should then became a starting norm for other sectors; activation of investment policy; shifting the main tax burden from incomes to people’s real estate; declaring the principle of free housing for people on the lowest incomes, free land plots, and other social guarantees;
- the distortions that occurred as a result of the voucher privatization scheme;
- the system of state property by creating a system national property and national dividend;
- the relation to rent in a sense that its socialization is both a real opportunity to provide sustainable public revenue and a condition for allowing Russia to remain an independent geopolitical unit and competitive participant in the modern world (Lvov, 2001).

Table 3

Reforms from the Viewpoint of Modern Science

	Aspects	Explanation
1	Social orientation	The thesis of the archaic character of the state and its discrepancy with market economy conditions can hardly be accepted for the sole reason that this system was introduced in the countries with the highly developed market economy
2	Social and psychological factors	The psychological aspect plays a fundamental role in the complex of measures aimed at overcoming the crisis. Not only the national economy and political institutions must be reconstructed, but also the people’s subjective attitude towards the reality
3	Correlation of old and new structures	There are many aspects of co-operation of the new and old economic structures
4	Openness of economy	The thesis of transition to the open economy as such does not evoke objection, however its general concepts do not necessarily mean that all exchanges are usually economically and politically effective and their terms are inessential
5	Privatization	Property is the central question of the economic reforms. However, in the situation of 1990’s Russian reforms it could neither be solved nor correctly formulated
6	Inflation	In 1990s Russia, the true vehicle of inflation was not be excessive money demand but the economic behavior of technologically backward and monopolized producers

Source: (Yerznkyan, 2016, p. 96) adapted according to (Lvov, 1995, pp. 9–18).

To realize the mentioned changes, using mainly rent as the source of public revenue that can be serve as the materialization of the highest rights of society to territorial and natu-

ral resources, it is necessary to pay special attention to the scientific groundings of the process of changes and offer proposals as to the directions of scientific-technological development of Russia. Some of the proposed directions are given in Table 4.

Table 4

Proposed Directions of Scientific-Technological Development

	Problems / Spheres	Proposals / Directions
1	Management	Economy's dividing into two intersecting contours of management – state one and commercial (market) one. Strict rules for interacting between these two sectors
2	Science	The fundamental science sphere must be embedded into the state sector. The most important function of management in the state sector is establishing of priorities of scientific-technological development
3	Presidential Council	Forming the Presidential Council on science and technology consisting of the most prominent scientists and specialists of wide profile. The main task of the Council serving as a «brain headquarters» of the President of Russian Federation is estimating those long-range priorities where the country has got a stable niche in the world scientific-technological development
4	Targeting-programming Committee	Creating the Targeting-programming Committee to which the development and accompanying of Presidential programs should be put on implementing priority directions of scientific-technological development
5	Presidential Program	Synchronizing the procedure of preparation, approval and correcting of Presidential programs with the procedure of development and consideration of state budget
6	Scientific foundations	Creating a network of scientific foundations in Russian Academy of Sciences receiving money for research part of Presidential Programs and distributing them for particular projects and grants
7	Regime of functioning	Introducing a regime of tax-free functioning for all organizations of Russian Academy of Sciences, for education-research and experimental-production complexes as well as for enterprises of military-industrial complex participating in fulfillment of Presidential programs

Source: (Yerznkyan, 2016, p. 97) adapted according to (Lvov, Grebennikov, Dementyev, 1996, pp. 56–58).

Let us now compare Russian transition strategy belonging mostly to the more «revolutionary» East European model with the more «evolutionary» Chinese model of transformation.

The essential idea of the East European model was to make a transition to Western-style market economy as rapidly as was feasibly possible. Transition strategy was centered on developing the basic institutions of capitalism, including well-defined property rights with a corresponding legal system, commercial code, contract and bankruptcy laws, etc. Focused sharply on the idea of privatizing, such a model ignored «any compromising with tainted institutions like producer cooperatives, worker management, state-private partnerships, semi-private and semi-cooperative firms, and so forth» (Weitzman, 1993, p. 551).

In contrast to this model, the driving force in the Chinese model was the so-called township-village enterprise (TVE) what might be called a «vaguely defined cooperative». And although the typical TVE seems like the exact opposite of the type of private organiza-

tion at the center of the East European model and it goes completely against the grain of standard property rights theory, the Chinese model was much more successful than the European one (Weitzman, 1993, p. 550).

To be sure, in the thirty-year between 1980 (precisely from the very beginning of a process of Deng Xiaoping economic reforms at 1978) and 2010, the Chinese economy grew in real terms at almost 10% per annum, doubling in size approximately every seven years, just like Japan has over the earlier three decades, i.e. from the mid-1950s to the mid-1970s. In addition, because of its very large population, this rapid export-led growth has had an unprecedented impact upon the world economy (McKinney, 2014, p. 59).

Although, many observers, including Yegor Gaidar, insisted «that the Chinese reform experience is not a good model for the Soviet or the Russian transition» because of «the differences in culture, size of population, importance of industry, and ethnic makeup», they were right only to some extent. The reason is as follows: «by the same criteria all countries are different, and no model or pattern of development in one country can be applied strictly to another country» (Goldman, 1994, p. 190).

For example, China and India have made great achievements in developing their economies, reforming socio-political system within relatively short period. But there are differences between China and India when we compare two countries in terms of doing business and making foreign investments. However, in spite of many differences of historical, economic and cultural nature, there are some similarities between China and India what relates to their economic development. In both countries the economic success is based on implementation of large-scale process of reforms which are constantly under review by government. Both countries use a five-year plan as a framework of economic policy and designing of reforms. Both China and India employ economic instruments, e.g. attraction of FDI through fiscal incentive, to increase country competitiveness. Both countries created free trade zones to accommodate for-, but at the same time the results are still not reflected on the living conditions of millions of people (see Table 5) (Vardanyan, 2011, p. 107).

As to Russia, we have only reforms in the 1990s to compare with those of China to cover the spectrum of institutional change and cultural evolution, though «*we still are a long way from having any neat models of cultural evolution*» (North, 1990, p. 44).

However, it is rather unquestionable that cultural traits have tenacious survival ability and that most cultural changes are incremental, not decremental, and as such *they essentially matter* (Yerznkyan, Gassner, Kara, 2017, p. 78).

To understand the differences between reform characteristics and cultural specificity, let us juxtapose Russia and China (see Table 6).

Table 5

The Major Differences between China and India

Country	China	India
Political and social differences	Autocracy. Unitary state; Leading role of one party; Strong role of state ideology Mostly homogenous society; Social class equality; Relative success in fast poverty reduction	Federal democracy; Multiparty system; Pluralism; Variety of languages, religions and cultures; Caste system; Absolute poverty country; Disparity increases
Economic policy	Reforms began in 1979; Faster pace. Leader in FDI attractiveness; Follows classical development route: Agriculture => Manufacturing => Services; Export oriented manufacturing model; Low cost manufacturing strategy; Strong use of Diaspora capital; Continuous flow of policies to build infrastructure, improve business climate; Policies well planned and implemented; Flexible labor laws. Merit-based system introduced; Large size of SEZs; Efficient tax holidays, export promotion, tax exemption on imported machinery, liberal entry and exit policies	Reforms began in 1991; Slower pace. Laggard in investor confidence; Different to classical development route: Agriculture => Services (skipped the Manufacturing sector); Import substituting manufacturing model; The skill intensive and services sector growth strategy; Poor use of Diaspora capital; Inconsistent policy in developing infrastructure; No clear policy guidelines; Rigid labor law; Small size of SEZs; Case by case basis in treating of foreign investors. More place for corruption
Cultural aspects	Poor knowledge of English; Relation-oriented managers	Good English language skills; Project-oriented managers

Source: (Vardanyan, 2011, p. 108).

Table 6

Cultural and Institutional Differences and Market-Oriented Reform in Russia and China

Country	Russia	China
Reform and cultural-institutional indicators		
Level of development before reform	High	Low
Decline during reform	Significant	No decline
Growth rate after reform	Low	High
Sequence of reform	Politics first	Economy first
Pace of reform	Rapid	Gradual
Initiative of reform	Top-down	Middle-up
Spirit of reform	Shock therapy	Controlled transition
Nation's propensity to revolution	Rather strong	Rather weak
Western advice (neo-liberal recipes)	Strong influence	No influence
Language	Synthetic	Analytic

Source: derived from tables in (Yerznkyan, 2014b, p.67) and (Rutland, 2009, p.53).

Weitzman gives the following explanation to this paradoxal – from the standard Western point of view – situation. He regards the situation in terms of a repeated non-cooperative prisoner's dilemma game and takes attention to the parameter λ as the quantified outcome of a game. A high value of λ (*lamda*) near *one* means a non-cooperative solution that comes close to satisfying the Folk Theorem and looks as if it were the outcome of cooperative collusion, while a low value of λ near *zero* means non-cooperative solution that is far from the cooperative solution. It is notable that this parameter can be treated as a more or less given function of 'culture'. Hence it appears clear that there is no reason why all countries of Eastern Europe should have the same value of the parameter at issue. As for Russia, it might be argued that its society is more of λ -intermediated than most of the others (Weitzman, 1993, p. 555).

Let's compare this parameter's interpretation with the possibility of transferring national differences. In (Yerznkyan, 2013a, 2013b) a five-point distribution of countries is proposed according to the descending role and significance of the market in them: the limiting case of market transactions is 5, USA – 4, Germany – 3, Russia – 2, Japan – 1, non-market interactions – 0. The propensity to market interaction, or predisposition to transactions, can be reflected as: 1; 0.8; 0.6; 0.4; 0.2 and finally 0 respectively. The types of real countries with poles are not identifiable intentionally, since in reality there is no other repressive of one component, and they co-exist with one degree of domination or another. The fact is that in any country with a certain generality of national inclination, regional, confessional, ethno-cultural and other differences may manifest themselves.

Taking this into account, let's underline that the relevance of culture is of particular importance in reforming the economy and that the strategy of reforms depends on the nature of the economic systems, assuming the measure of the gradual and radical development processes is based on the internal systems of genotypic regularities, which include the conservative and liberal lifestyles, their change and unity (Martishin, 2015).

To effectively reform Russia, the Russian genotype mutations, characterized by the excessive dominance of conservatory order, need to be eliminated. This can be done through an evolutionary reform strategy, assuming both the transformation of the old order and the gradual construction of genotypic economic models. Institutional trajectory of modernization should start with the «top» level of the existing features of economic systems and be concluded with the consideration of the general genotypic regularities of the global economic system, which does not deny the cultural and socio-economic features of the countries and regions. See also a paper (Arkhipov, Yerznkyan, Martishin, 2015), where the authors analyze evolutionary-institutional patterns and factors of economic growth and development on the example of a number of countries, which have demonstrated the «economic miracle».

7. CONCLUDING REMARKS

Strategizing in the sense of Dmitry Lvov has been an attempt to understand and describe the ways of constructing relevant for Russian future-oriented needs economy. However, the discussed in the article points and principles of the breakthrough strategy «are in no way comprehensive and can hardly concretize the ways of implementing the measures suggested», wrote at the reforms and early post-reform times D.S. Lvov (1995, p. 37), and that was true. However, true is also the fact that many of the arguments and ideas of Lvov – both theoretical and practical ones – remain their actual meaning even today, in our times (Yerznkyan, 2016, p. 98).

Institutional innovations are, when it comes to timing, structure, quality, quantity and functionality, undeveloped compared to other transitional changes, instead of being their foundation, stimulant and a guarantee. There was a big gap between formally established economic institutes from foreign economic politics and economic behavior in practice, which was far from standard norms. A *strategic significance* of practical institutional innovations was disregarded as well as their *priority role* compared to economic politics. Vulgarized *individualism* was imposed by certain «*skilful and capable entrepreneurs*» («*efficient owners*») as a social and civilization norm. Such *reduced individualism* (of the privileged) became very fast a foundation of formal *institutional monism* as theoretic and ideological basis for neo-liberal economic politics (which resembles economic klototrizam i.e. «*selling of nothing*»– without consequences for sellers).

The main cause of the mentioned phenomenon is a paradoxical need for the public economic policy to serve private interests. A complete distrust in the institute of state regulation is neither logical nor productive and is not appropriate for increasing IT, production, innovative, financial and civilization integrations (Draskovic, Yerznkyan, Draskovic, 2014, p. 116).

REFERENCES

- Abalkin L. The Russian Economy and Globalization: Contradictions and Problems // Paper presented at the Symposium on Evolutionary Economics. Pushchino, Russia, September 14–15, 2007.
- Arkhipov A.Y., Yerznkyan B.H., Martishin E.M. Anatomy of the «Economic Miracle» // European Research Studies. 2015. Vol. XVIII, Issue 3. P. 7-20.
- Barney J. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage // Journal of Management. 1991. № 17. P. 19-120.
- Dosi G. Technological Paradigms and Technological Trajectories // Research Policy. 1982. № 11. P. 147–162.
- Draskovic V., Yerznkyan B., Draskovic M. Some Characteristics of the Institutional-Change-and-Innovations-Based Economic Development in the Countries in Transition // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 28. Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2014. P. 114–122.
- Goldman M.I. Lost Opportunity: Why Economic Reforms in Russia Have Not Worked. N.Y.: L.: W.W. Norton & Company, 1994.
- Jarzabkowski P. *Strategy as Practice: An Activity-Based Approach*. L., UK: Sage, 2005.
- Jarzabkowski P., Balogun J., Seidl D. Strategizing: the Challenges of a Practice Perspective // Human Relations. 2007. Vol. 60. № 1. P. 5–27.
- Lvov D. Of the Russian Economic Reforms Scientific Grounding. Moscow, Central Economic-Mathematical Institute, Independent Economic Society, 1995.

- Lvov D.* Rent as Public Revenue: The Strategy for Russia's Breakthrough to the Future // *Geophilos*. 2001. № 01 (1). P. 48–55.
- Lvov D.S.* Problems of Long-Term Social-Economic Development of Russia (Scientific Paper at the RAS Presidium, December 24, 2002). Volgograd, Volgograd State University, 2003 (in Russian).
- Lvov D., Grebennikov V., Dementyev V.* Path of Russian Reforms / Working Paper # WP/96/014. Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 1996.
- Mahoney J., Pandian J.R.* The Resource-Based View of the Firm / Unpublished manuscript, 1990.
- Martishin E.M.* Evolutionary-Institutional Grounds of the Modern Reformation // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 34. Moscow, CEMI RAS, 2015. P. 20-27 (in Russian).
- McKinney J.A.* The Changing Global Economy: Roles of the United States and the European Union in the Evolving Context // *Economy of Region*. 2014. № 4. P. 57–68.
- Montgomery C., Wernerfelt B.* Diversification, Picardian Rents, and Tobin's q // *Rand Journal of Economics*. 1988. № 19. P. 623–632.
- Nelson R., Winter S.* An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge MA: Harvard University Press, 1982.
- Nikonova A.A.* Strategizing the Economy's Scientific-Technological Development. Moscow, CEMI RAS, MAON (International Alliance/Academy of Organizational Sciences), 2017 (in Russian).
- North D.* Structure and Change in Economic History. – New York: Norton, 1981.
- North D.C.* Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- North D.C., Wallis J.J., Weingast B.R.* Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History. N.Y.: Cambridge University Press, 2009.
- Ouchi W.G.* Theory Z. Reading, MA: Addison-Wesley, 1981.
- Penrose E.* The Theory of Growth of the Firm. N.Y.: John Wiley & Sons, 1959.
- Polterovich V.M.* Principles of National Innovative System Formation // *Problemy teorii i praktiki upravleniya* (Problems of Management Theory and Practice). 2008. № 11. P. 8–19 (in Russian).
- Prahalad C.K., Hamel G.* The Core Competence of the Corporation // *Harvard Business Review*. 1990. № 68. P. 79–91.
- Rutland P.* Post-Socialist States and the Evolution of a New Development Model: Russia and China Compared // *Post-Communist transformations: the countries of Central and Eastern Europe and Russia in comparative perspective* / ed. by Hayashi Tadayaki and Ogushi Atsushi. – Sapporo: Slavic Research Center, Hokkaido University (Slavic Eurasian Studies; № 21), 2009. P. 49–71.
- Schumpeter J.A.* Capitalism, Socialism, and Detnocracy. N.Y.: Harper and ROW, 1942.
- Searle J.R.* What Is an Institution? // *Journal of Institutional Economics*. 2005. Vol. 1. № 1. P. 1–22.
- Simon H.* Rationality in Psychology and Economics. In: *The Behavioral Foundations of Economic Theory* // *Journal of Business* (Supplement). 1986. № 59. P. S209–S224.
- Stiglitz J.E.* Another Century of Economic Science. In: Hey J.D. (ed). *The Future of Economics*. Oxford UK & Cambridge USA: Blackwell, 1992. P. 134–141.
- Stiglitz J.E.* Globalization and Its Discontents. L.: Allen Lane. The Penguin Press, 2002.
- Teece D.J.* Towards an Economic Theory of the Multiproduct Firm // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 1982. № 3. P. 39–64.
- Vardanyan A.* China and India: Major Differences of Doing Business // *Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia* / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 20. Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2011. P. 105–109.
- Volchik V.V., Kot V.V.* Institutional Change in Context of Economic Orders Modernization // *Journal of Institutional Studiec*. 2013. Vol. 5. № 4. P. 36–57.
- Weitzman M.L.* Economic Transition: Can Theory Help? // *European Economic Review*. 1993. Vol. 37. Nos. 2/3. P. 541–555.
- Williamson O.E.* The Economic Institutions of Capitalism. N.Y.: Free Press, 1985.
- Williamson O.E.* Strategizing, Economizing and Economic Organization // *Strategic Management Journal*. 1991. Vol. 12. P. 75–94.
- Williamson O.E.* Opportunism and its Critics // *Managerial and Decisions Economics*. 1993. Vol. 17. P. 98.
- Williamson O.E.* The new institutional economics: taking stock, looking ahead // *Journal of Economic Literature*. 2000. Vol. 38. № 3. P. 595–613.

- Yerznkyan B.H.* Institutional Man or the Evolution of the Concept of Homo Economicus // Vestnik universiteta. Institutsionalnaya ekonomika. 2000. № 1. P. 28–44 (in Russian).
- Yerznkyan B.H.* Concepts of Institutional Man and Institutional Rationality // Aktualnye problemy upravleniya – 2002. Tezisy dokladov mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii. Issue 5. Moscow: GUU, 2002. P. 218–222 (in Russian).
- Yerznkyan B.H.* Institutional Reality of Socio-Economic Systems and the Concept of Institutional Man // Evolutionary Theory, Innovations and Economic Change / The VI International Symposium on Evolutionary Economics. Pushchino, Moscow region, Russia, September 23–24, 2005. Moscow: Center of Evolutionary Economics. CD-ROM, 2005.
- Yerznkyan B.H.* In the Space of Market and Non-Market Interactions: Individual, Institutional, and Country-Level Differences // Ekonomicheskaya nauka sovremennoy Rossii [Economics of Contemporary Russia]. 2013a. № 3. P. 37–58 (in Russian).
- Yerznkyan B.H.* Institutional Features of Market and Non-Market Transactions/Interactions] // Zhurnal institutsionalnykh issledovaniy [Journal of Institutional Studies]. 2013b. № 5 (4). P. 58–77 (in Russian).
- Yerznkyan B.H.* Institutional Choice and Its Consequences // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 30. Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2014a. P. 120–123.
- Yerznkyan B.H.* Cognitive Aspects of Institutional Development of Social Systems // Terra Economicus. 2014b. Vol. 12. № 1. P. 53–72 (in Russian).
- Yerznkyan B.H.* The Strategy for Russia's Breakthrough to the Future: Lvov's Legacy // Montenegrin Journal of Economics. 2016. Vol. 12. № 2. P. 89–100.
- Yerznkyan B.H.* Social and Economic Factors of Strategic and Innovative Development of Non-Stationary Economy // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of Scientific Works / Ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 40. Moscow: CEMI Russian Academy of Sciences, 2017. P. 73–82 (in Russian).
- Yerznkyan B., Gassner L., Kara A.* Culture, Institutions, and Economic Performance // Montenegrin Journal of Economics. 2017. Vol. 13. № 2. P. 71–80.

Ерзнкян Б.А.

СТРАТЕГИРОВАНИЕ КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС

Стратегирование как совокупность процессов прогнозирования, планирования, управления и формирования будущего может рассматриваться с различных позиций. Так, к примеру, возможна трактовка стратегирования не просто как стратегического планирования и управления, а как феномена, акцентирующего внимание на элементах осознания и рефлексии, дефицит которых остро ощущается в практике создания и реализации стратегий субъектами хозяйствования на различных уровнях российской социально-экономической системы. В статье обосновывается целесообразность изучения стратегирования как институционального процесса, причем его особенности раскрываются в сопоставлении стратегирования с близкими, но не сводимыми к нему понятиями.

Ключевые слова: стратегирование, институциональный процесс, человек институциональный, российские реформы.

JEL классификация: B52, D01, D02, D81, D91.

РАЗДЕЛ 2.

ПРИКЛАДНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПРАКТИКА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В РОССИИ

Н.Ю. Селищев

РОССИЙСКАЯ БЮРОКРАТИЯ НАЧАЛА XVII ВЕКА КАК ПРЕПЯТСТВИЕ ДЛЯ ИНОСТРАННОЙ ИНТЕРВЕНЦИИ И РЫЧАГ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛИЗАЦИИ

В статье анализируются стандарт российского бюрократического акта XVII века и особенности работы приказной бюрократии. Отмечается, что Россия, не будучи в экономическом отношении интегрированной в Европу, создала четкую и эффективную систему бюрократии. Устанавливается, что анонимная «Повесть о некоей брани», якобы написанная служащим Посольского приказа, зашифровавшим свое имя в Смутное время, не соответствует стандарту бюрократического акта и не может происходить из среды российской бюрократии. Опыт Смутного времени показывает, что социально-экономический кризис не обязательно совпадает с кризисом управления, но может вызываться внешними факторами – прежде всего, иностранной интервенцией.

Ключевые слова: система российской бюрократии, XVII век, Посольский приказ, Смутное время, внешние факторы, иностранная интервенция, экономическая стабилизация.

JEL классификация: N00.

Российское централизованное государство складывается к концу XV в., в эпоху великого князя Ивана III (1462–1505) и его сына Василия III (1505–1533). В 1547 г. Иван IV Грозный, сын Василия III и внук Ивана III, принял царский титул. В это же время создается и бюрократия из дьяков и подьячих, формируются «приказы» (говоря современным языком, министерства), разрабатывается бюрократическая отчетность.

Советский историк А.К. Леонтьев, говоря о начале правления Ивана Грозного, отмечал: «Но, как известно, и в это время дьяки наряду с выполнением своих обязанностей по специальности в своем приказе могли выполнять обязанности дьяков других приказов, а функции многих приказов четко определились лишь в XVII в., но и тогда сфера деятельности отдельных приказов часто менялась» (Леонтьев, 1961, с. 28).

Одним из важнейших приказов был Посольский, ведавший внешними сношениями и всеми иностранцами, оказавшимися в России. Судя по переписке Посольского приказа с местными военными и гражданскими властями, приказная бюрократия совмещала дипломатические, контрразведывательные и административные функции.

В связи с этим показателен пример с персидским посланником Мюгип-беком. Поскольку российское государство в 1612 г. было восстановлено вторым земским ополчением Кузьмы Минина и князя Д.М. Пожарского, то шах Аббас, тайно поддерживавший самозванцев – Марину Мнишек и ее «двор», возобновил дипломатические

отношения с Россией. Персидский посланник Мюгип-бек, посетив Москву, отправился в Нижний Новгород, так как Астрахань, откуда шел морской путь в Персию, была до мая 1614 г. захвачена казаками Заруцкого и Марины Мнишек.

Нижегородский воевода князь В.И.Бахтеяров-Ростовский в январе 1615 г. донес Посольскому приказу, что Мюгип-бек пьянствует и творит безобразия: «... и пьян всегда, гоняет[ся] за пристава и за сторожи, и хочет сечь саблею за то, что люди ево по ночам приводят к нему жонок и по корчмам ходят к немцам». 7 февраля 1615 г. Посольский приказ ответил именем царя Михаила Федоровича: «И мы той вашей простоте дивимся, что немногих людей иноземцев не умеете унять и устеречь и в воровстве им волю даете...». Посольский приказ приказал немедленно приставить стрельцов к дому Мюгип-бека и никого из дома не выпускать, чтобы «...посланнику и его людям ни от кого насильства и обид и бесчестья не было, и от них бы так же русским людям насильства никакого не было», и «...от всякого воровства унимать бы велели». 29 апреля 1616 г. Посольский приказ велел отправить Мюгип-бека в Персию вместе с русским посланником Ф.И. Леонтьевым, что и было исполнено в июне 1616 г. (Бушев, 1976, с. 431–432).

В ведении Посольского приказа в начале XVII в., сразу после Смутного времени, находились также переводчики и толмачи. Переводчики считались выше рангом и назначались, главным образом, из русских, а толмачи – из татар. Главный центр переводчиков с персидского языка находился в Москве, откуда присылали специалистов в города по Волге. В Астрахани имелись свои переводчики с персидского, или «фарсовского» языка. Они знали разговорный, а не литературный язык. Очередное русское посольство (из посланника и подьячего, толмача или нескольких толмачей), выполнив задачу, письменно отчитывалось в Посольском приказе приказным дьякам, «...как у них в Кизылбашах [в Персии] государево дело делалось». Этот письменный отчет имел форму челобитной на имя царя. В отчете точно указывалось, когда, в какой день, посольство выехало из такого-то города, например, из Самары, когда прибыло в «Козбин» (Казвин) или «...шахов украиной город Дербень» (пограничный окраинный Дербент). В отчете подробно излагался ход переговоров, посланник и толмач должны были доказать, что они «говорили по твоему государеву наказу», то есть не превысили полномочия. Передача любого документа в Персии точно фиксировалась. Анализировались все сведения, которые удавалось получить – военные планы шаха и т.п. Посольство отчитывалось и по хозяйственной части – какие подарки вручены шаху, и какие подарки получены от шаха. На посольском отчете указывалось, с кем он доставлен в Москву и ставилась пометка, что он прочитан в Посольском приказе (Веселовский, 1892, т. 2, с. I, II, 276, 277, 280, 377–379, 441, 442).

Таким образом, отлаженная система бюрократической документации повышала эффективность самой бюрократии, что помогало быстрее преодолеть последствия польско-литовской и шведской интервенции и Смутного времени.

Советский историк С.О. Шмидт обобщил выводы из работ русских и советских историков, занимавшихся приказной бюрократией и ее делопроизводством. По его мнению, «...с середины XVI в. термином «приказ» в значении «ведомство», то, что поручено кому-либо, обозначается и учреждение, руководящее отдельную отраслью государственного управления. Так постепенно термин в значении «учреждение» входит в состав формирующейся административной терминологии». То, что позднее было названо «канцелярской службой», оказалось достаточно развитым уже в XVI в. Вошла в практику «сложная система письменного делопроизводства». Например, ведение протокола заседания было установлено уже Судебником 1550 г. Протокол назывался «запиской». С.К. Богоявленский установил, что протоколы 1520 и 1570-х гг. передавали даже индивидуальные особенности речи. Скрепки печатника и думных дьяков вносились в текст о назначениях воевод в 1550 г. (Шмидт, 1984, с. 65, 119, 120).

Таким образом, Смутное время пришлось не на годы упадка государства, а, наоборот, на время расцвета бюрократических методов управления. В прежней публикации мы рассмотрели доказательства того, что цари Иван Грозный и Борис Годунов проводили политику меркантилизма и жесткого государственного регулирования экономики, в то время как режим Лжедмитрия I занялся колониальным разграблением страны и вывозил огромные суммы наличных за рубеж (Селищев, 2017, с. 178–179).

В России не появлялось самозванцев до Смутного времени. Однако в Западной Европе они возникали часто. Рассмотрим в этой связи пример Португалии, хронологически очень близкий к нашему Смутному времени. В 1578 г. в битве с арабами и берберами на севере Африки погиб португальский король Себастиан. Его тело так и не было найдено, что дало почву для слухов о его «чудесном» спасении. В 1580 г. Португалия и ее огромные колониальные владения стали частью всемирной испанской монархии, а испанский король Филипп II – королем Португалии. Однако последовательно появлялись четыре самозванца, выдававших себя за «чудесно спасшегося» короля Себастиана. Они плели разветвленные заговоры и даже поднимали восстания против испанцев.

Как отмечает «Большая португальско-бразильская энциклопедия», Лжесебастиан III, или Габриэль Эспиноса, был известен как «пирожник из Мадригала». Его казнили в 1595 г. вместе с сообщником, католическим священником доном Мигелем. Наибольшего успеха добился Лжесебастиан IV, или авантюрист Марко Тулио Катизони, казненный в сентябре 1603 г. Возник португальский термин *sebastianismo* – «среда, благоприятная для появления лжемонархов» (*Grande Enciclopedia...*, t. XXVIII, p. 23).

Как раз в ноябре 1603 г. папе римскому Клименту VIII доложили, что в Речи Посполитой появился мнимый «царевич Димитрий». Климент VIII оставил ироничную помету на донесении: *Sara un'altra Re di Portogallo resuscitato* (Пирлинг, 1911, с. 64, ссылка на архив Ватикана, фонд семьи Боргезе, III, 96). «Это вроде воскресшего короля Португальского» (Иловайский, 1996, с. 13).

Таким образом, в Риме вызывала усмешку «версия» о «царевиче Димитрии», но по политическим и финансовым соображениям эту авантюру сразу же поддержали мощью папской бюрократии. Тем более вызывает недоумение, когда в современной

России издаются книги о «чудесно спасшемся царевиче Димитрии» и о «русской царице Марине Юрьевне Мнишек».

Термин «Смутное время» совершенно правомерен, так как неясны многие обстоятельства и происхождение ряда действующих лиц. Они умели играть поведенческие и социальные роли, ориентироваться в системе российских институтов власти. В исторической науке давно установлено, что Лжедмитрий I был самозванцем. Неясно, кем он был на самом деле. Этот вопрос важен потому, что Лжедмитрий и поддерживавшие его иезуиты первоначально пытались не сломать, а использовать в своих целях механизм работы российской бюрократии. Не отменялись прежние чины и порядок работы правительственных учреждений, только все финансовые ресурсы выводились за рубеж. Даже для восхваления Лжедмитрия использовали готовые формуляры, чуть-чуть изменив одно место в прежних церковно-монархических текстах XVI в. (Описание славянских и рукописных сборников..., 1878, вып. 1, с. 402–403).

Однако постепенно был разработан план физической ликвидации российской бюрократии. Весьма вероятно, что намечалось использовать пример Варфоломеевской ночи 1572 г. во Франции, или массового истребления протестантов, военных и чиновников. (Поясним, что формальным поводом к Варфоломеевской ночи, одобренной папой Григорием XIII, стала свадьба протестантского принца Генриха Бурбона и католической принцессы Маргариты Валуа.) Лжедмитрий использовал свою свадьбу с Мариной Мнишек как повод собрать в Москве всех намеченных жертв и тех, кто их должен был устранить и заменить в должности. На 18 мая самозванец и Марина Мнишек назначили маскарад и военную потеху с пушками, под прикрытием которых должно было начаться избиение бояр, дворян и дьяков.

Историк Иловайский отмечал, что «большинство русских источников» начала XVII в. сообщали о таком плане самозванца. 16 мая к самозванцу прибыл иезуит Савицкий, который привез подарки от папы и «папскую индульгенцию» (Иловайский, 1996, с. 63, 65, 66, 520).

Напомним, что «индульгенция» – это отпущение грехов, чаще всего будущих. Если в Москве не намечалось повторить Варфоломеевскую ночь, то присылка грамоты с папской индульгенцией бессмысленна.

Историк Нечволодов, разбирая «слух» об избиении бояр, оговаривал: «Слух этот, впрочем, имел некоторое основание, так как в этом замысле Лжедмитрия впоследствии признались братья Бучинские – секретари Расстриги» (Нечволодов, 1992, ч. 4, с. 427).

Уже в рукописи XVII в. говорилось: «...И росписа [Лжедмитрий] кому пану и рохмистру которого убити боярина Федора Ивановича Мстиславского, и Шуйских и много иных князей и бояр, и иных больших бояр, и дворян, и дьяков, и гостей, и лутчих людей, перевязав, свести в Польшу к королю Литовскому» (Описание славянских и рукописных сборников..., 1878, вып. 1, с. 156).

Народное восстание 17 мая 1606 г. (7114 г.) опередило самозванца и сорвало намеченный план расправы с российской бюрократией. При этом были убиты многие сторонники самозванца. Интересен их перечень (в оригинале цифры, как было принято до петровских реформ, переданы буквами славянского алфавита): «И тако слышавше что побито 5 воевод Полских великих урядников, да 2 воевод Литовских, да тутож побито 3 старосты градских Полских, да 6 гетманов Угорских, да в ту же пору побито 8 бурмистров, Римских и иневских дворян королевских ближних великих родов Поляков и Ляхов 65 человек, да Римских учителей побито, которых было приехоли с ростригою Гришкою и с сендомирским с Юрием в Российском великом государстве учить своему Римскому закону, и тех побито в Московском государстве 3 гординала да 4 копланов, да тут же побито 2 студента, что апостольское платие носили...» – всего 2373 человека. При этом «в Литву» было отпущено 1370 раненых (без имущества), а в Москве оставлено в плену 1500 человек (Описание славянских и рукописных сборников..., 1878, вып.1, с. 157).

Итак, на свадьбу самозванца в Москву съехалось свыше 5 тысяч вооруженных гостей-иностранцев со свитами, как из Речи Посполитой, так и венгров («угорских») из католической державы Габсбургов.

Поясним термины. По данным историка М.К.Любавского, «воевода» в Речи Посполитой возглавлял областное военное и гражданское управление, решал административные и торговые вопросы, был «урядником короля» и заседал в сенате. «Староста городовый» не имел места в сенате, исполнял приговоры высших судов и сам рассматривал уголовные дела шляхтичей, мещан и крестьян. «Бургграф» – полицейский чиновник, приводивший в исполнение приказы старосты (Любавский, 2004, с. 398–399).

Как видим, на свадьбу прибыли готовые кадры, которые после истребления или пленения российской бюрократии должны были возглавить управление – воеводы и урядники, старосты градские, бурмистры (бургграфы). «Римские учителя», учившие «своему Римскому закону», – это члены монашеских орденов, как и студенты, носившие «апостольское платие», – скорее всего, переводчики. Среди прибывших были и капелланы наемников («копланы») и три кардинала («гординала»), что свидетельствует об одобрении папы Павла V.

Можно прийти к выводу, что России в 1606 г. грозила участь Чехии, которая немного позднее, во время Тридцатилетней войны 1618–1648 гг. и католических репрессий, была насильственно лишена своей национальной бюрократии.

В XVII в. утвердилось мнение, что самозванец – это беглый расстрига Григорий Отрепьев. Остановимся отдельно на его личности. Он был выходцем из семьи небогатых дворян (так называемых «детей боярских»), получил церковное образование, но, обвиненный в увлечении астрологией, бежал в Речь Посполитую. Позднее крупные историки Д.И. Иловайский, Н.И. Костомаров и Н.М. Павлов доказали, что Отрепьев и Лжедмитрий – разные люди, хотя несомненно, что Отрепьев участвовал в авантюре и бывал в Речи Посполитой. Самозванец был старше Отрепьева, получил военное образо-

вание, умел ездить верхом, свободно говорил по-польски, а по-русски с немосковским выговором, знал латынь, хотя и старался это скрыть, но не знал московских обычаев.

Ф.И. Успенский излагал план Стефана Батория, князя Трансильвании и выбранного короля Речи Посполитой: «...устроить из Московии базу для разрешения Восточного вопроса, причем предполагалось завоевание Кавказа и Армении, присоединение Персии и движение на Константинополь». План был скрытно поддержан папством, «... не подлежит, однако, спору то обстоятельство, что с первым самозванцем Польша осуществила знаменитый проект Стефана Батория в той части, которая предусматривала католического государя на Московском престоле» (Успенский, 1997, с. 677, 695).

Стефан Баторий, собрав большую наемную армию и заключив союз с турками и крымскими татарами, в 1579–1581 гг. взял Полоцк, Велиж, Невель, Себеж, Великие Луки, Остров, пять месяцев безуспешно осаждал и штурмовал Псков, после чего в 1582 г. заключил с Россией Ям-Запольское перемирие. «Стефан Баторий почти непосредственно после заключения перемирия начал разрабатывать авантюристический проект завоевания России. Его реализации помешала смерть самого Стефана Батория в 1586 г. и наступившее бескорольевье». В 1604 г., поддержав Лжедмитрия I, «...Речь Посполитая рассчитывала без «большой войны» реализовать план Стефана Батория» (Всемирная история, 1958, т. IV, с. 430, 494–495, 516–517).

Д.И. Иловайский упоминал «глухое известие», то самозванец Лжедмитрий I – «побочный сын Стефана Батория, – известие само по себе достойное внимания». «Можем только заключить, что, по разным признакам, это был уроженец Западной Руси и притом шляхетского происхождения» (Иловайский, с. 6). Н.И. Костомаров считал, что первый самозванец, как и последующие, был подготовлен в польских владениях, среди панов (Костомаров, с. 503–504). Н.М. Павлов упоминал версии, что Лжедмитрий был поляком, трансильванцем или итальянцем (Павлов, с. 35).

Напомним, что Лжесебастиан IV «Португальский» тоже был итальянцем и поэтому предположение Павлова не кажется лишь гипотетичным. При строго сословном характере польского общества воевода Сендомирский Юрий Мнишек никак не мог выдать свою дочь Марину за беглого дьякона, но только за выходца из равной социальной среды какой-либо из стран Западной или Южной Европы.

До сих пор неясно, кто именно выступил в роли кредитора тех польских кругов, что поддержали Лжедмитрия I. Однако в «Дневнике польских послов», сопровождавших самозванца, есть описание его свадьбы с Мариной Мнишек 8 мая 1606 г.: «Уже пред вечером вышли из церкви. В дверях царь и царица остановились: князь Мстиславский бросал из блюда португальские монеты в 20, в 10 и в 5 червонных золотых» («Сказания современников о Димитрии самозванце», ч. 2, с. 222).

Поясним, что речь шла о золотых монетах достоинством в 10 «крузадо» (do valor de 10 cruzados). Чеканку этой монеты, называвшейся Portugues, начал еще король Португалии Мануэль I, продолжил – Жоао III, использовавший золото из Индии. Надписи на монетах были только латинскими буквами. На лицевой стороне изобра-

жался португальский щит, на оборотной – так называемый «португальский крест» своеобразной формы (Grande Enciclopedia Portuguesa e Brasileira..., t. XXII, p. 887).

«Крузадо» cruzado как прилагательное означает «крестообразный», «скрещенный». Как существительное «крузадо» имело два значения – «крестоносец» и старинная португальская монета (Феерштейн, Старец, 2005, с. 248). Нумизматические словари для монеты Portugues дают транскрипцию «португез». Однако «Большой португальско-русский словарь» указывает, что если согласная буква s стоит в конце слова, то читается как «ш» (Там же, с. 879).

RTP (Радио и Телевидение Португалии) 24 февраля 2006 г. сообщило данные, полученные от руководства нумизматических аукционов Лиссабона. Самой большой ценностью стала золотая монета XV в., проданная за 39 млн евро. В то же время «португеш» короля Жоао III (т.е. XVI в.), или золотая монета весом 35 грамм, была продана более чем за 4 тыс. евро. Среди участников аукционов сложилось мнение, что золото – это выгодное капиталовложение (www.rtp.pt/noticias/pais/moeda-de-ouro-com-mais-de-500anos-arrematada-por-39mil.).

Таким образом, огромная ценность португальских золотых монет («червонцев») несомненна и в эпоху евро-зоны, и в Смутное время.

В XVI в. все расчеты по морскому кредитованию и колониальной торговле были только в крузадо. Слуга в богатом доме в 1584 г. получал в год всего 4 крузадо. Присоединив Португалию и ее колонии, испанский король Филипп II сохранил чеканку португальской монеты (Сарайва, 2007, с. 146, 171–172, 181–182).

Португальские червонцы были твердой валютой Средневековья. По португальскому католическому кресту (Cruz da Ordem de Cristo) их легко узнавали и не могли спутать с какими-либо другими монетами, тем более, не могли ошибиться в этом чувствительном вопросе польские наемники. Сопоставив данные португальского дипломата Ж.-Э. Сарайва о ценах конца XVI в. с польским описанием свадьбы Лжедмитрия в 1606 г., поймем, что поразило польских наемников в Кремле, – им швыряли золотые монеты, сопоставимые с их годовым доходом. В то же время в России золотых монет в обращении не было. Только очень редко золотую монету могли использовать как исключительную награду.

Например, одним «португалом», или золотой монетой в 10 дукатов, были награждены лишь три военачальника за крупные победы в 1577 г., в 1616 и в 1654 г. В 1613–1614 гг. два воеводы были награждены несколькими золотыми копейками. Такая картина воссоздана по архивам московских приказов и исследованиям нумизматов (Ширяков, 2012, с.171, 172).

Итак, раздача в толпу португальских червонцев («португалов») в 1606 г. – событие, изумившее даже польских наемников. Отсюда вероятно предположение, что авантюру Лжедмитрия финансировали через посредников в Кракове и Варшаве какие-то круги всемирной испано-португальской монархии, поставившие целью ввести в России католицизм и превратить ее в огромную колонию, открыть через нее путь в Индию. Кстати, иезуит Пирлинг сообщал, что самозванец «...показывал капелланам

путь в Индию через московское царство. Он сравнивал его с морским путем, огибающим мыс Доброй Надежды, и отдавал предпочтение первому» (Пирлинг, 1911, с. 177).

В этой связи показательны данные историка экономики Фернана Броделя. Он отмечал, что именно португальцы в 1487 г. открыли мыс Доброй Надежды на юге Африки и с 1498 г. наладили морской путь из Лиссабона в Индию с использованием ветров муссонов. До 1641 г., то есть до начала успеха голландцев, португальцы не имели соперников в торговле пряностями. Однако путешествия были долгими, в среднем по 8 месяцев в один конец, туда и обратно – полтора года (Бродель, 1992, с. 136, 137, 211, 215, 481, 509, 510).

Разумеется, беглый дьякон Гришка Отрепьев никогда не слышал о мысе Доброй Надежды и не мог интересоваться путем в Индию. Эта подробность еще раз доказывает, что самозванец, как и его капелланы, были подготовленными торговыми агентами. И поэтому многолетняя активность в России папского легата португальца Николая де Мело уже не кажется изолированным эпизодом.

С этих позиций рассмотрим «Повесть о некоей брани», опубликованную в 1911 г. петербургским историческим сборником «Старина и новизна» в 15-й книге (выпуске).

Сопоставим две публикации – «Повести о некоей брани» (с. 20–33) и «Из архива тайных дел» (с. 34–179). Сопоставление тем более обоснованно, что оба документа поступили из одного источника – из книгохранилища Киевского Выдубицкого монастыря, куда они попали из частного собрания. Записи архива тайных дел – это обширный свиток, начинающийся со 2-го сентября 1666 г., а «Повесть о некоей брани» – бумажная рукопись XVII в.

Анализ обоих документов позволит понять, каким был стандарт бюрократического отчета XVII в., обязательный для высших государственных служащих. Кроме того, можно определить настоящего автора «Повести о некоей брани», который, чтобы скрыть свое имя и цели, прибегнул к многослойному шифру.

Одним из владельцев «Повести» в XIX в. был С. Мельников. Он пометил на белой обложке рукописи: «Летопись о нашествии на град Москву Тушинского вора и самозванца в царствование Василия Ивановича Шуйского. Писанная ранее половины XVII столетия. На 28 листах. Имя летописца Еустратий, или Евстратий» (с. 21).

Интересно, что рукопись – бумажная, бумага с двумя водяными знаками: вазой с цветами и рогом (почтовым) в гербовом щите (с. 21).

Редакция «Старины и новизны» считала, что текст «Повести о некоей брани» в этой рукописи очень близок к списку Публичной Библиотеки в Санкт-Петербурге (F.IV.222), опубликованному в XIII томе «Русской Исторической Библиотеки, издаваемой Археографической Комиссией» (ст. 249–260). Однако рукопись из Выдубицкого монастыря отличается более длинным концом, в котором помещено обращение к читателям от анонимного автора. Этого места нет в списке Публичной Библиотеки. Расшифровкой этого обращения и занялась редакция «Старины и новизны». Рассмотрим ее доводы.

Редакция «Старины и новизны» считала, что автором «Повести» был приказной человек, посланный из Москвы, из Посольского приказа, вместе с толмачом немецкого языка Григорием Кропольским. Они оба, анонимный приказной человек и толмач Г. Кропольский, в 1608 г. (в 7716-м) везли царские грамоты «на собрание чина воинского».

Путь их лежал на север от Москвы – в Кострому и Галич. Тушинцы захватили прямые дороги из Москвы, поэтому анонимный приказной человек и толмач Кропольский пробирались окольными дорогами и между Александровской слободой и Переяславлем увидели в облаках битву львов со змеями. Увиденное путники истолковали как знак, что царь Василий Шуйский и его враг, тушинский вор (Лжедмитрий II), не одолев друг друга, должны скоро погибнуть. Когда так и случилось, анонимный приказной человек рассказал о знамени какому-то настоятелю монастыря («етеру некия честныя обители содержащему паству»), и тот убедил «начертать» рассказ.

В конце рассказа аноним иносказательно сообщает свое имя. Он приводит словосочетания, заглавные буквы которых дают ключевое слово – «еулкмакеи». Этим странным именем назвал себя аноним (с. 23).

Редакция «Старины и новизны» написала: «Посредством соответствующей перестановки согласных из «еулкмакеи» получается «еустратей». Приложенная тут же к концу текста криптограмма дает сверх того отчество «Стефанов». К сожалению, по документам конца XVI-го и первой половины XVII в., когда жил автор «Повести», не удалось обнаружить сколько-нибудь приметного деятеля, приказного или церковного, носившего имя Евстратия Стефанова. Поиски затрудняются, быть может, тем, что автор открыл читателям свое «прямое» церковное имя и отчество, а в жизни действовал под иным, житейским прозвищем. На такую мысль наводит как форма отчества «Стефанов» вместо обычного «Степанов», так и самое имя «Евстратий», чрезвычайно мало употребительное в московском мирском быту» (с. 23–24).

Таким образом, чрезвычайно сложный шифр и криптограмма ведут, по сути, в тупик. Евстратия Стефанова не существовало. Не понятно, зачем же так долго шифровать «Повесть» мистического содержания и что на самом деле она скрывала.

Вероятно, что расшифровка, предложенная и «Стариной и новизной», и прежними владельцами рукописи, верна лишь частично: «еулкмакеи» и криптограмма обозначают Евстратия Стефанова. Однако это не настоящее имя, а новый шифр, чего не заметили ни в XIX в., ни в начале XX-го.

Прежде всего, неверно определен социальный и профессиональный слой, из которого вышел анонимный автор. Он никак не мог быть приказным человеком Посольского приказа, хотя именно такая версия содержится в тексте «Повести» (с. 27).

Прежде всего, военные вопросы не относились к компетенции Посольского приказа (Шмидт, с. 184). Поэтому крайне маловероятно, чтобы чиновники Посольского приказа везли бы царские грамоты «на собрание чина воинского», как уверял анонимный автор «Повести».

Анонимный автор старательно приводит царский титул, но делает две явные ошибки. Редакция «Старины и новизны» даже пометила их латинскими словами Sic.

Аноним, говоря о X в., написал «...равноапостольный самодержец (sic) благочестивый великий княже Владимире» (с. 27).

Бюрократы Посольского приказа хранили не только «посольские дела», но и «государственные дела» – особо важные документы, например, документы о венчании и избрании государей, их личные письма, грамоты земских соборов (Шмидт, с. 183).

Отсюда очевидно, что дьяк или подьячий Посольского приказа начала XVII в. не мог сделать в документе тех ошибок, которые допустил анонимный автор «Повести». Теперь обратимся к архиву Приказа тайных дел середины XVII в., который вели тоже профессиональные дьяки и подьячие. В длинной титулатуре царя Алексея Михайловича ни разу нет ни одной ошибки, а слово «самодержец» всегда пишется правильно. Точно переданы титулы всех иерархов, даже греческих и грузинских, гостивших в Москве у царя.

Поэтому резонно предположение, что анонимный автор «Повести» был иностранцем, хорошо изучившим русский язык, но не вполне постигшим все его тонкости, как и особенности делопроизводства. Например, аноним, зная, что существительные и прилагательные в русском языке согласуются в роде, числе и падеже, стал склонять топоним «Рим» так же, как и прилагательное «Новый». В итоге получилось: «...Константинополя, Новаго Рима го (Sic)» (с. 25).

Анонимный автор «Повести» пишет о судьбе царя Василия IV Шуйского: «...а приснопамятного самодержца Московского благочестиваго царя Василия своему подручнику с царства свергнуша и насилием в черницы постригоша и к Полскому и к Литовскому к Жигимонту королю отдаша и со единокровным его братьями, со князем Дмитрием и со князем Иваном; тамо же и скончашася нужнею смертию» (с. 29).

Непонятно, откуда аноним узнал, что царь Василий IV и его брат Дмитрий Шуйский умерли в тайном заключении в Речи Посполитой, в замке под Варшавой, в 1612 г. Эти сведения аноним мог получить только от высокопоставленных поляков. Кстати, князь И.И.Шуйский выжил и вернулся в Россию при размене пленных в 1619 г., при царе Михаиле Федоровиче возглавлял Судный Приказ. Это означает, что «Повесть» была написана после 1612 г., но до 1619 г.

Историк С.Ф. Платонов тоже считал, что «Повесть» написана «...не ранее конца 1612 г.» и может быть отнесена «...к самому первому времени Михайлова царствования» (Платонов, 1888, с. 120). С.Ф.Платонов, хотя и занимался «Повестью», но не обратил внимания на шифр и не пытался его разгадать, выяснить, кто же анонимный автор.

Аноним, автор «Повести», не пишет, при каком царе он трудился над своей рукописью. Это нонсенс для любого дьяка или подьячего. Для приказных людей не могло быть года без царя: потерять царское имя и титул – это проявить явную политическую неблагонадежность, граничащую с изменой. Прочитую обычную запись из архива Приказа тайных дел: «176-году октября в 20 день Великий Государь Царь и

Великий Князь Алексей Михайлович, всея Великия и Малыя и Белыя России самодержец, был в царском платье в грановитой палате...» (с. 45).

«Соборное уложение» 1649 г., или свод действующего законодательства, свел политические преступления в главу II «О государьской чести и как его государское здоровье оберегать». Она насчитывала 22 статьи. Каралось и самозванство, и сдача врагу городов (ст. 2, 3, 4). Смертная казнь с конфискацией имущества за измену предусматривалась не только для виновного, но и для членов его семьи, если они «ведали» об измене (ст. 6). Смертная казнь полагалась и за недонесение, если кто узнает или услышит, что «...на царское величество в каких людех скоп и заговор или иной какой злой умысел» (ст. 19) («Соборное уложение 1649 года», с. 20, 21).

По разъяснению филолога А.П.Майорова, «...В составе устойчивого словосочетания скопом и заговором, характеризующего правовое понятие о групповом преступлении, заговор начинает проникать в язык центральных законодательных актов... Функционирование юридической лексики в тот период было тесно переплетено с жизнью общества» (Майоров, 1987, с. 70, 74).

Как отмечали комментаторы из Академии Наук СССР, «...законодатели не мыслили иного вида власти, кроме монархической, формой же осуществления такого замысла в соответствии с политическими событиями начала XVII в. могли быть самозванство или узурпация власти кем-либо из представителей боярских родов».

Эти нормы «Соборного уложения» 1649 г., оберегавшие государственный суверенитет, стали развитием предшествующего законодательства. «Судебник» 1550 г. в ст. 61 определял смертную казнь «градскому сдавцу и коромолнику». То же определял и «Судебник» 1497 г. в ст. 9.

В Смутное время получили распространение крестоцеловальные записи – государю не изменить, в иное государство не отъехать, не иметь сношений с врагом, города без указа не сдавать. Например, в 1606 г. Василий Шуйский прислал в Пермь Великую формуляр крестоцеловальной записи. «События начала XVII в., приведшие к значительному подъему национального самосознания населения России, придали этим записям не индивидуальное, а общенародное значение и более острый политический смысл, чем это было в прошлом» («Соборное уложение 1649 года», с. 147).

Возвращаясь к анонимной «Повести», отметим, что у ее автора позиция стороннего наблюдателя событий Смутного времени. На основании бюрократического стандарта XVII в. приходим к выводу – анонимный автор «Повести» не был приказным человеком и, во всяком случае, не признавал царя Михаила Федоровича Романова.

Аноним пишет, что он действовал при патриарха Гермогене «...третьем патриархе Московском и всея Руси» (с. 25–26). Это очень важная подробность.

Дело в том, что первый патриарх Московский и всея Руси Иов был в 1605 г. свергнут польскими наемниками Лжедмитрия I. Самозванец назначил патриархом некоего Игнатия, то ли грека, то ли итальянца, ранее архиепископа Рязанского. Он полностью поддерживал унию с папским Римом и 8 мая 1606 г. венчал самозванца с Ма-

риной Мнишек. Сразу после свержения и убийства Лжедмитрия Игнатия низложили и отправили под арест в Чудов монастырь, где он тихо жил вплоть до новой польской интервенции 1610 г. Поляки, захватив Кремль, поставили его «патриархом» в 1611 г., а в 1618 г., снова наступая на Москву, везли его с собой.

В.Н.Татищев писал: «По приезде своем [Лжедмитрий I] немедленно велел избирать на патриаршество. Езуиты же, зная грека Игнатия, бывшего папезской ереси, а потом в Резани архиепископом, которого хотя протчие все архиереи не хотели, однако ж опасаясь из того большей беды, по повелению его поставили на патриаршество» (Татищев, т. VI, с. 294–295).

М.М. Щербатов, анализируя архивные источники, придерживался сходного мнения: «Мы выше уже помянули, что сей самозванец обещался папе ввести римско-католический закон в России, и российскую церковь престолу римскому подчинить. Бывшие при нем иезуиты весьма его к тому побуждали... Не известно, прежде ли знал самозванец, или по совету иезуитов, знавших архиепископа Игнатия в Италии, который был тогда на Рязанской епархии: сего он решился возвести на патриарший престол российской церкви». Игнатий был «ненавидим всем народом, который его не иначе, как отступником веры почитал». Уже 19 мая 1606 г., по приказу царя Василия Шуйского, Игнатия вывели из «дома патриарша» и заключили в Чудов монастырь – «...наглость его возвела, а испровергла сила» (Щербатов, т. VII, ч. 2, с. 20, 114).

В официальных российских патриарших списках нет и никогда не было имени Игнатия. За Иовом, первым патриархом 1589–1605 гг., следует период вакантной патриаршей кафедры 1605–1606 гг. и сразу – Гермоген, второй патриарх, избранный в 1606 г. и умерший от голода в польском заточении в Кремле в 1612 г.

Назвав Гермогена третьим патриархом, автор-аноним признал Игнатия законным вторым патриархом. Следовательно, сам аноним был тайным католиком, тесно связанным с орденом иезуитов.

Автор-аноним обнаружил и редкую образованность. Он написал о себе: «...и не в Афинех ростох, ни у философ учился» (с.32). Однако приказные люди в Москве не могли знать, что в древних Афинах была философская школа Платона.

По данным историка философии А.Ф.Лосева, только в 1780–1785 гг. в Петербурге вышли «Творения велемудрого Платона», или неполный перевод на русский язык (Лосев, 1995, с. 51). Напротив, о философской школе Платона в древних Афинах знали в странах Западной Европы в эпоху Возрождения, но только в богатых правящих кругах.

В 1438 г. во Флоренцию прибыл греческий философ-неоплатоник Гемистос Плифон, познакомившийся с Козимо Медичи. В 1459 г. во Флоренции была учреждена Платоновская академия, особенно расцветшая при Лоренцо Медичи (правил в 1469–1492 гг.). Он сам входил в эту академию, или, по словам Лосева, в «вольное общество людей, влюбленных в Платона и неоплатонизм». Всю эстетику Ренессанса Лосев характеризовал как «неоплатонический гуманизм» и «практический либерализм».

Постепенно неоплатоники Ренессанса отходили от строгих догматов католичества и переходили в XV–XVI вв. на позиции «полного свободомыслия» (Лосев, 1978, с. 317, 318, 363, 365, 375, 377).

Уже в конце XVI в. Мехико в Центральной Америке называли «Афинами Нового Света». Развивалась поэзия и архитектура, а библиотека папского университета Мехико насчитывала 10 тысяч томов, частная библиотека местной поэтессы – 4 тысячи томов. В XVI в. испанские власти в Мексике издали сборники произведений античных классиков (Культура Мексики, 1981, с. 58, 61, 63).

Поэтому слова анонима, что он «...и не в Афинах ростох, ни у философ учился» надо понимать как иносказательный намек на обширное светское католическое образование, полученное либо во Флоренции, либо в Мехико, где, кстати, в 1578 г. монахом стал де Мело. Аноним обещает «...корабль разума управити к безмолвию пристанищу и словеси весла свесити» (с. 33), уподобляя себя путешественнику по морям. Однако приказные люди по морям не плавали, ведь в начале XVII в. Россия не имела выхода к морям, кроме Каспийского, Белого и, частично, Балтийского, но и там не располагала флотом. В то же время де Мело, как известно, преодолел три океана и Каспийское море, прежде чем попасть в Россию.

Аноним пишет, что его путь проходил через Александрову слободу, Переяславль, Ростов Великий, Ярославль – «на Кострому, в Галич». Напомним, что в Борисоглебском монастыре под Ростовом Великим содержался де Мело, а в Ярославле – Юрий Мнишек, с которым он переписывался в 1607–1608 гг. «Есть известие, что Мело был также в переписке с отрядом Лисовского» (Пирлинг, 1913, с. 76).

Лисовский – начальник крупного отряда польских конных налетчиков, известных грабежами, поджогами и исключительной жестокостью. Отсюда и возник термин «лисовчики» (по-польски – *lisowczycy*). И хотя сам Лисовский был убит в 1616 г., но его наемная конница (до 3 трех тысяч всадников) продолжала воевать с Россией. «Лисовчики» занимались также и шпионажем, временами вступали в бои с русскими войсками, то входя в состав войск Речи Посполитой, то действуя якобы самостоятельно. Примечательно, что в современной Польше, члене ЕС и НАТО, о лисовчиках выходят книги, в польском интернете размещены ролики исторических реконструкций: под бравурную музыку конные лисовчики атакуют русские позиции.

По польским данным, де Мело не только получал из Москвы точные сведения о боярских заговорах против царя Василия Шуйского, о ходе междоусобиц Смутного времени, но и тайно ночью встречался с одним из знатных заговорщиков, чью личность определить не удалось (Сказания современников о Димитрии Самозванце, ч. 2, с. 193, Пирлинг, 1913, с. 77; Ивановский, с. 7).

Пирлинг, анализируя письма де Мело к Юрию Мнишку, задал риторический вопрос: «И не следует ли из этого заключить, что враждебное настроение против Шуйского созревало долго в боярском кругу, что его [Шуйского] насильственное пострижение и заточение в Чудов монастырь было намечено давно и имелось в виду с самого начала его правления?» (Пирлинг, 1913, с. 77).

В связи с этим символические пророчества «Повести» о небесном предопределении, о грядущем свержении царя Василия Шуйского выглядят как чей-то завуалированный отчет о проделанной работе.

Автор «Повести» написал ее по совету какого-то настоятеля монастыря – только на это обратили внимание редакторы «Старины и новизны» (с. 22).

Напомним, что в том же Борисоглебском монастыре, где содержался де Мело, жил и известный старец Иринарх. Якобы Иринарх и де Мело были дружны (Пирлинг, 1913, с. 75; Ивановский, с. 6).

Поясним, что в России у Николая де Мело был таинственный спутник – другой монах по имени Николай, японец, принявший католицизм в Маниле, центре Филиппин. Он был с де Мело и в ссылке на Соловках, числясь в русских документах его «человеком». Вероятно, что японца Николая позднее сослали в пустынь Спасскую, верстах в 15 от Борисоглебского монастыря под Ростовом Великим (Ивановский, с. 5, 7). Этот Николай был казнен 30 ноября 1611 г. в Нижнем Новгороде, однако рассказ об этом «темен, сбивчив и не поддается удовлетворительной критике» (Пирлинг, 1913, с. 75, 79–80).

Однако, по польским данным, этот Николай был «...молодым индейцем, знатной и богатой фамилии, который поехал с ним [с де Мело] к Испанскому двору и попал в ту же петлю» (Сказания современников о Димитрии самозванце, ч. 2, с. 190).

В испанской колонии Новая Испания (т.е. в Мексике) уже в XVI в. были опубликованы азбуки и грамматики девяти местных индейских языков (Культура Мексики, с. 58).

Скорее всего, правы польские круги, непосредственно связанные с де Мело: его спутник Николай – выходец из знатной семьи мексиканских индейцев, обращенных испанцами в католичество. Учитывая благоприятную обстановку, именно в Мексике де Мело мог приобрести раболепного спутника-секретаря, впоследствии оказавшегося под Ростовом Великим.

Необходимо отвергнуть версию Пирлинга и Ивановского о дружбе де Мело со старцем Иринархом. Вероятно, де Мело, опытный дипломат и бюрократ, ограничился несколькими любезными визитами в келью Иринарха. Поскольку де Мело ухитрился из Борисоглебского монастыря поддерживать связь и со своими информаторами в Москве, и с Лисовским, и с Мнишком, то, несомненно, он старался избегать конфликтов в русской монашеской среде.

И.Е. Забелин в труде «Минин и Пожарский. Прямые и кривые в Смутное время», не упоминая имен де Мело и его загадочного спутника, целую главу посвятил старцу Иринарху, назвав его «безвестным героем Смутного времени». Иринарх постоянно поддерживал царя Василия Шуйского, нисколько не боялся поляков, предсказав гибель польскому военачальнику Яну Сапеге. Иринарх благословлял успешные походы князя М.В. Скопина-Шуйского и ополчение Кузьмы Минина и Д.М. Пожарского. По оценке Забелина, житие Иринарха, составленное его учеником Александром,

«...написано просто, без особых книжных замыслов, а потому отличается полной достоверностью. Исторические события описаны так, как, вероятно, они передавались в рассказах современников, то есть верно в основаниях и с некоторыми разногласиями в подробностях» (Забелин, 1883, с. 283).

Таким образом, настрой Иринарха и монашеских кругов, близких к нему, исключал любое отстраненное отношение к свержению царя Василия Шуйского в 1610 г. Это еще одно доказательство, что «Повесть о некоей брани» вышла не из кругов российских монастырей. Стиль «Повести» можно назвать экзальтированно-аллегорическим, он не прост и не достоверен в отличие от жития Иринарха.

Наконец, еще один довод в пользу предположения, что «Повесть» не могла быть написана бюрократом Посольского приказа: она не подписана.

Согласно незыблемому порядку делопроизводства, любой документ и любая архивная опись Посольского приказа (за 1614 и 1626 г.) всегда подписывались ответственным чиновником-дьяком. Если оригинал копировался, то копия называлась «противень», от выражения «противень слово в слово». «Противень» скреплялся дьяком. В судах оригиналы и копии-«противни» имели равную силу по ст. 62 и 63 Судебника 1550 г. Этот же Судебник в ст. 28 и 62 определял порядок составления и хранения документов в Москве и в других городах. Тогда же возник термин «отписка», обозначающий донесение подведомственного учреждения в вышестоящее на имя царя. Академик М.Н.Тихомиров заметил, что в московских архивах царские грамоты сохранялись в черновиках, а отписки – в подлинниках, зато в провинциальных архивах отписки – черновые, а царские грамоты – подлинные. Еще дореволюционный историк Н.П. Лихачев считал, что «...архивы существовали уже в XV столетии и были настолько в порядке, что давали возможность проверки актов, раз становилось известно, кем подписана грамота» (Шмидт, с. 29, 172, 175, 176).

В связи с этим не понятно, каков жанр «Повести о некоей брани»: 1) это подписанный подлинник из Москвы; 2) подписанная «отписка» из провинции в Москву; 3) оригинал; 4) заверенная копия («противень»)? Ни первое, ни второе, ни третье, ни четвертое. Никакому стандарту бюрократического акта «Повесть» не соответствует, не говоря уже о том, что не указаны даты приезда анонимного автора в тот или иной город, не изложены чисто деловые обстоятельства, что нарушает те требования к содержанию документа, которые были выработаны в Посольском приказе. О них мы говорили выше на примере посольств в Персию.

Вполне вероятно, что «Повесть о некоей брани» написана или самим де Мело или кем-то по его прямому указанию, и тогда понятно использование шифра и криптограммы. Их, кстати, можно расшифровать иначе, чем это сделала редакция «Старины и новизны» в 1911 г.

Поясним, что «Евстратий» по-гречески – «добрый воин». Словосочетания шифра «Повести о некоей брани» связаны только с военным делом и войной: «...пятерица полководцев и под ними четыреста пещец и двести конник, оруженосцев

триста, крепких же воин сто со единым сильным и паки триста и пять на десять оруженников, и всего в сем имени девять письмен еулкмакеи» (с. 33).

Напоминает рыцарский отряд из какого-то государства Западной Европы. Ведь именно католические конные рыцари имели оруженосцев и слуг, сопровождаемых пехотой.

Де Мело принадлежал к августинскому монашескому ордену с дисциплиной, близкой к военной. В конце «Повести» огромный абзац на аллегорически-религиозные темы завершается фразой «...все же друг друга требуем и совета и помощи» (с. 32). В устах бюрократа это звучит необычно, зато естественно – в устах члена монашеского братства. Подпись «Стефанов» – от имени «Стефан», по-гречески «стэфанос» – «венчик, венец» (брачный или мученический). Похожая игра слов есть и в латыни. *Corona* – «венчик, венец» (и наградной, и мученический), но также и «войско, ведущее осаду» и «осажденный гарнизон». Таким образом, пользуясь латынью, можно совместить и мученичество, и военные операции.

Известный филолог академик В.В.Виноградов отмечал, что многие греческие слова вошли в русский язык XVII в., а целый ряд греческих заимствований был известен и в русском переводе, в том числе «Стефан – венчик» (Виноградов, 1982, с. 15).

Итак, пользуясь греческим языком и псевдонимом «Стефанов», можно было подчеркнуть связь с «венчиком, венцом», точнее, с кем-то, кто носил «венчик, венец» (корону).

Де Мело, напомним, происходил из высшей португальской знати и был хорошо осведомлен в гербах и символах католического мира. Среди таких символов – и титулы кардиналов. Каждый кардинал, помимо имени и фамилии, имеет еще и титул. Последний португальский король из Авизской династии дон Энрико правил в 1578–1580 гг., в 1539–1540 гг. занимал пост великого инквизитора Португалии и с 1547 г. носил титул кардинала «*Quattro Coronati*» (четыре короны, венцов, мучеников). Он, как и де Мело, принадлежал к августинскому ордену. Когда де Мело вступил в этот орден в июне 1578 г., дон Энрико уже занимал португальский престол.

Поэтому возможно, что псевдоним «Евстратий Стефанов» переводится иносказательно, как, например, «добрый воин при ком-то, носящем корону (венчик)». Тогда псевдоним указывает на кардинала-короля Португалии дону Энрико, поясняя, что автор «Повести» – его бывший подданный, верный католик-воин. «Повесть о некоей брани» можно считать зашифрованным отчетом Николая де Мело о его участии в свержении царя Василия Шуйского, за чем последовала польско-литовская оккупация Москвы 1610–1612 гг.

Бояре, оставшиеся в Москве, были арестованы поляками, а известный патриот боярин князь А.В. Голицын убит в собственном доме в 1611 г. Всех старых дьяков поляки отстранили от дел, поставив во главе приказов либо сообщников еще Лжедмитрия I, либо своих новых приспешников («Федьку», «Степанку», «Кирилку») из числа мелких московских торговцев. Польский комендант Кремля А.Гонсевский вывозил

огромные ценности в Речь Посполитую, не забывая и себя (Соловьев, кн. V, с. 39–42, 47, 49, 50, 246).

И только второе земское ополчение Кузьмы Минина и князя Д.М. Пожарского покончило в 1612 г. с вражеской оккупацией, восстановило государственный строй и работу правительственных учреждений.

Подытожим. Российская бюрократия помогла правительству отразить новое польское нашествие в 1618 г., затем использовать трудности Речи Посполитой во время общеевропейской Тридцатилетней войны 1618–1648 гг. После новой русско-польской войны 1632–1634 гг. по Поляновскому миру 1634 г. польский король Владислав IV за 20 тысяч серебряных рублей отказался от претензий на русский престол, признал русским царем Михаила Федоровича и вернул все документы Смутного времени («Дипломатический словарь», т. 2, с. 401). По Андрусовскому перемирию 1667 г., Россия вернула Смоленск и Чернигов с областями, Левобережную Украину, а кроме того – Киев и округу, окончательно закрепив это по «Вечному миру» 1686 г. с Речью Посполитой («Дипломатический словарь», т. 1, с. 81–82, 197). Сразу после Смутного времени началось освоение Восточной Сибири, а затем и Дальнего Востока, включение их в общероссийскую экономику. В 1637 г. был создан Сибирский приказ, ведавший и пограничными вопросами, и, частично, дипломатическими миссиями в Китай, Монголию и Среднюю Азию. Уже без дипломатических функций Сибирский приказ просуществовал по 1763 г. (Дипломатический словарь, т. 3, с. 34).

В условиях крайней ограниченности ресурсов и резкой убыли населения после Смутного времени именно бюрократия стала рычагом стабилизации и постепенного экономического развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Бродель Ф.* Время мира. Париж, 1979; рус. пер. М.: Прогресс, 1992. Т. 3.
- Бушев П.П.* История посольств и дипломатических отношений русского и иранского государств в 1588–1612 гг. (по русским архивам). М.: Наука, 1976.
- Веселовский Н.И.* Памятники дипломатических и торговых сношений Московской Руси с Персией. Т. 2. СПб., 1892.
- Виноградов В.В.* Очерки по истории русского литературного языка XVII–XIX веков. 3-е изд. М.: Высшая школа, 1982.
- Всемирная история. Т. IV. М.: Изд-во социально-экономической литературы, 1958.
- Дипломатический словарь / под ред. А.А. Громыко. Изд. 4-е перераб. и доп. Т. 1–3. М., 1985–1986.
- Забелин И.Е.* Минин и Пожарский. Прямые и кривые в Смутное время. М.: Изд. К.Т. Солдатенкова, 1883.
- Ивановский В.И.* Николай де Мело. «Гишпанския земли» чернец. Ярославль: Типография Губернской земской управы, 1902.
- Иловайский Д.И.* Смутное время Московского государства. М., 1996.
- Институт Латинской Америки АН СССР. Культура Мексики. М.: Наука, 1980.
- Костомаров Н.И.* Русская история в жизнеописаниях ее главнейших деятелей. Кн. 1 (вып. 1–4). М., 1995.
- Леонтьев А.К.* Образование приказной системы управления в Русском государстве. М.: Изд-во МГУ, 1961.
- Лосев А.Ф.* Эстетика Возрождения. М.: Мысль, 1978.

- Лосев А.Ф. Словарь античной философии. М.: Мир идей и АО Акрон, 1995.
- Любавский М.К. История западных славян. Изд. 3-е. М.: Парад, 2004.
- Майоров А.П. Заговор, взятка, умысел... – «положительные» слова в историческом прошлом // Русская речь. 1987. № 6. С. 68–74.
- Нечволодов А. Сказания о русской земле. Репринт. Ч. 4. М.: Кузбасс, 1992.
- Описание славянских и русских рукописных сборников Императорской публичной библиотеки / сост. А.Ф. Бычковым. Вып. 1. СПб: Типография Императорской Академии Наук, 1878.
- Павлов Н.М. Правда о Лжедмитрии. М., 1886.
- Пирлинг П. Димитрий самозванец. М., 1911.
- Пирлинг П. Исторические статьи и заметки. СПб, 1913.
- Платонов С.Ф. Древнерусские сказания и повести о Смутном времени XVII в. СПб., 1888.
- Селищев Н.Ю. Конфликт бюрократий Смутного времени и деятельность папского посла Николая де Мело // Теория и практика институциональных преобразований в России: сборник научных трудов / под ред. Б.А.Ерзнкяна. Вып. 39. М.: ЦЭМИ РАН, 2017. С. 168–185.
- Сказания современников о Димитрии Самозванце. Изд. 3-е, испр. Ч. 2. СПб., 1859.
- Соборное Уложение 1649 года. Текст, комментарии / Академия наук СССР. Институт истории СССР. Ленинградское отделение. Л.: Наука, 1987.
- Соловьев С.М. История России с древнейших времен. Кн. V. Т. 9–10. М.: Мысль, 1990.
- Старина и новизна. Кн. 15. СПб., 1911.
- Сарайва Ж.-Э. История Португалии / рус. пер. М.: Весь мир, 2007.
- Татищев В.Н. Собрание сочинений. История российская. Т. VI. М.: Ладомир, 1996.
- Успенский Ф.И. История Византийской империи XI–XV вв. Восточный вопрос. М.: Мысль, 1997.
- Феерштейн Е.Н., Старец С.М. Большой португальско-русский словарь. 5-е изд., испр. М.: Живой язык, 2005.
- Ширяков И.В. Пожалование «золотыми» за Крымские походы 1687 и 1689 гг. // Нумизматический сборник ГИМ. 2012. Т. XIX. С. 157–172.
- Шмидт С.О. Российское государство в середине XVI столетия. М.: Наука, 1984.
- Щербатов М.М. История российская от древнейших времен. Т. VII. Ч. 2. СПб.: Изданием Императорской Академии Наук, 1791.
- Grande Enciclopedia Portuguesa e Brasileira. Lisboa. Rio de Janeiro. Т. XXII, XXVIII.

Selishchev N.Yu.

THE RUSSIAN BUREAUCRACY OF THE EARLY XVII CENTURY AS THE OBSTACLE FOR FOREIGN INTERVENTION AND THE LEVERAGE OF ECONOMIC STABILIZATION

The article analyzes the standard of the Russian bureaucratic act of the XVII century and specifics of the work of the mandated bureaucracy. It is noted that Russia, not being economically integrated into Europe, has created a clear and effective system of bureaucracy. It is established that the anonymous «Story of a certain battle», allegedly written by a clerk of the Posolsky Order, who encrypted his name in the Time of Troubles, does not conform to the standard of bureaucratic act and can not come from the environment of the Russian bureaucracy. The experience of the Time of Troubles shows that the socio-economic crisis does not necessarily coincide with a management crisis, but can be caused by external factors – primarily by foreign intervention.

Keywords: system of the Russian bureaucracy, XVII century, Posolsky order, the Time of Troubles, external factors, foreign intervention, economic stabilization.

JEL Classification: N00.

РОССИЙСКАЯ БЮРОКРАТИЯ КАК РЕГУЛЯТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКИ СТРАНЫ КОНЦА XIX ВЕКА (на примере деятельности К.П. Победоносцева)*

Статья посвящена российской бюрократии и ее регулирующей функции в отношении экономической и внешней политики страны конца XIX в. Способность бюрократии выступать в качестве такого регулятора рассматривается на примере деятельности действительного тайного советника, почетного члена Московского, Санкт-Петербургского, Киевского, Казанского и Юрьевского университетов, Французской академии наук Константина Петровича Победоносцева (1827–1907). В статье опровергается бытующее мнение, будто Победоносцев, будучи обер-прокурором Св. Синода, занимался исключительно церковными делами. Конечно, как обер-прокурор Синода, он отвечал за собственно церковные дела – от зарплат духовенства до перевода епископов из епархии в епархию, от семинарий до работы церковно-приходских школ. В то же время должностные полномочия обер-прокурора предоставляли ему право участвовать в выработке правительственной политики, а его личное членство в Государственном Совете и Комитете Министров – немалые возможности влиять на ход дел. Победоносцев действовал и как дипломат, занимаясь политическими и церковными вопросами Палестины, Балкан, Европы и Северной Америки. Все это хорошо согласуется с основной чертой российской бюрократии того времени – умения вести профессиональные и непубличные споры. С целью выявления истинной роли К.П. Победоносцева автор статьи вступает в полемику с иными авторами, отстаивая точку зрения на его фигуру как крупнейшего государственного деятеля и активного участника формирования действенной экономической и внешней политики России своего времени.

Ключевые слова: российская бюрократия, регулятор, экономическая политика, внешняя политика, К.П. Победоносцев.

JEL классификация: N00.

Статья посвящена теме бюрократии, включая и личное влияние К.П. Победоносцева на выработку общей экономической и внешней политики. Предлагаемая постановка задачи может показаться неожиданной, поскольку сложилось мнение, что Победоносцев, как обер-прокурор Св. Синода, занимался исключительно церковными делами. Однако это поверхностное мнение опровергается в данной статье.

В 2017 г. различные СМИ отметили 190-летие со дня рождения Победоносцева. В числе обширных публикаций о нем была и статья В.Вяткина в «Независимой газете» (07.06.2017, с. 15) под заголовком «Железный канцлер российской церкви». Автор, привлекая архивные документы, пришел к выводу, что Победоносцев был «...одним из крупнейших государственных деятелей» и «многоплановой натурой». Но нельзя согласиться с заголовком, вызывающим аналогии с «железным канцлером» Бисмарком. Известно, что Победоносцев был постоянным противником Германии и Австро-Венгрии, а в Государственном Совете встречал противодействие со стороны остзейцев.

* Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (РГНФ) (проект №17-02-00457).

В США в 1968 г. вышла обширная монография Р. Бернса «Победоносцев. Его жизнь и мысль» (Burnes, 1968). Бернс был профессором истории университета Индианы, сотрудничал со многими организациями, в том числе и с фондом Рокфеллера. По-видимому, монография Бернса осталась неизвестной в Советском Союзе и в РФ.

Деятельность Победоносцева, образцового бюрократа, развернулась в условиях, когда институты власти дореволюционной России работали без сбоев. Принято считать, что в эпоху Александра III власть отвергала мысль о решительных реформах, например, о созыве Земского собора (типа парламента). Задачи экономического роста в конце XIX в. решались теми учреждениями, которые уже работали и себя зарекомендовали. В начале XX в. взгляд изменился, и была создана Государственная Дума (парламент).

Й. Шумпетер, американский специалист в области бюрократии, считал: «Не было ничего общего между ситуацией 1789 г. во Франции и ситуацией 1905 г. в России. Рухнувшая в 1789 г. во Франции социальная структура была устаревшей, мешала развитию почти всего, что было жизнеспособного в этой нации, и не смогла справиться со стоявшими перед ней финансовыми, экономическими и социальными проблемами. Ничего похожего в России 1905 г. не наблюдалось... Но государство успешно справлялось со своими задачами – оно не просто подавляло волнения, оно пыталось решить вызвавшие их проблемы. Если в итоге событий во Франции к власти пришел Робеспьер, то в России – Столыпин... Нет никаких причин полагать, что, если бы не мировая война, тяжелым грузом легшая на социальную ткань, русская монархия не сумела бы мирно и успешно трансформироваться под влиянием и по ходу общего экономического развития страны» (Шумпетер, 2008, с. 732).

Оценивая капиталистическую бюрократию, Шумпетер приходил к выводу: «...этот класс, образовавшийся в результате процесса отбора и объединивший человеческий материал более высокого качества, представляет собой национальное достояние, подлежащее разумному использованию при любом общественном строе» (Шумпетер, 2008, с. 594).

И в этой связи российская бюрократия конца XIX в. заслуживает тщательного изучения. Она опиралась на незыблемую, еще петровских времен, «Табель о рангах», в которую монархи иногда вносили небольшие изменения. Например, в 1884 г. был упразднен чин майора (чин 8-го класса), но те, кто получил ранее этот чин и работал на гражданской (статской) службе, сохранили его. Таким образом, идея ранга или чина, идея стабильности пронизывала весь бюрократический строй.

Для того чтобы уяснить, какие у Победоносцева были возможности повлиять на общую экономическую политику, остановимся подробнее на его научных интересах. Ценный материал для этого дают письма Победоносцева к Александру III за 1881–1894 гг. и одно письмо к Николаю II (автобиографическое, без даты), опубликованные в сборнике «К.П. Победоносцев. Великая ложь нашего времени» (1993). В этот сборник вошла и политическая публицистика Победоносцева, изданная под тем же заго-

ловком. «Великой ложью нашего времени» он считал идеи парламентаризма, демократии, упадка морали. Далее в статье, если не оговорен источник, ссылки даются на это издание.

Константин Петрович Победоносцев (1827–1907) достиг вершины госслужбы, получив чин 2-го класса, или действительного тайного советника, что по «Табели о рангах» было равно полному генералу или адмиралу. Был избран почетным членом Московского, Санкт-Петербургского, Киевского, Казанского и Юрьевского университетов (Юрьев ныне называется Тарту), Французской академии наук.

По оценке Бернса, Победоносцев был «...значительным и наиболее интересным политиком в России в последней трети XIX века. Однако он был хорошо известен своей 60-летней службой в среде российской центральной государственной бюрократии» (Byrnes, 1968, p. IX).

Происходил он из семьи профессора Московского университета и в 1846 г., окончив Училище Правоведения в Петербурге, поступил на службу в Москве, в Сенате. Сначала работал в канцелярии, а затем стал обер-секретарем общего собрания московских департаментов Сената. В 1850-х гг., продолжая службу в Сенате, как юрист читал лекции в Московском университете по 8 часов в неделю, там же с 1860 по 1865 г. заведовал кафедрой гражданского права и выпустил трехтомный «Курс гражданского права», выдержавший несколько изданий в течение десятилетий.

С 1861 г. был приглашен преподавать юридические науки наследнику престола великому князю Николаю Александровичу (старшему сыну Александра II). В 1865 г. Николай Александрович умер, и наследником стал его брат Александр Александрович (с 1881 г. – Александр III). Ему с 1866 г. Победоносцев преподавал юридические науки. О работе с Александром III Победоносцев говорил так: «Когда ко мне обращались, я отвечал; когда государь поручал мне работу, я ее исполнял. Но вот и все. Ни разу я не позволял себе ни выпрашивать для кого-либо милостей или назначений и т.п.» (с. 628).

Ошибочно считать Победоносцева защитником всего, что делалось в сфере управления. Интересен отзыв Е.М. Феоктистова, в 1880-х гг. начальника Главного Управления по делам печати (цензурного ведомства): «...Не было, кажется, такой сколько-нибудь существенной законодательной или административной меры, против которой он [Победоносцев] не считал бы долгом ратовать; он тотчас же подмечал ее слабые стороны, и в этом заключалась его сила» (Соловьев, 1973, с. 104).

В 1865 г. Победоносцев перешел в министерство юстиции, в 1868 г. был назначен сенатором, в 1872 г. – членом Государственного Совета, в 1880 г. – членом Комитета Министров. С 1880 по 1905 г. занимал пост обер-прокурора Святейшего Правительствующего Синода.

Комитет Министров занимался исключительно административными вопросами и внешней политикой. Все намечаемые законодательные меры (особенно связанные с государственными расходами или налогами) передавались в Государственный

Совет. Передавалось и обсуждение административных мер, которые могли вызвать жалобы частных лиц на нарушение их прав и интересов. На заседания Комитета Министров приглашались с правом голоса не только министры и главноуправляющие ведомств, но и генерал-губернаторы, градоначальники, начальники областей, начальники профильных департаментов министерств, сенаторы. Делопроизводство вели управляющий делами Комитета и его помощник (заместитель). Комитет Министров решал до тысячи дел в 1884 г. и почти 800 дел в 1894 г. (Исторический..., 1902, т. 4, с. 1, 2, 5, 6,9, 16, 17, 32 – 38).

На примере работы Комитета Министров мы видим, что она не была узкоформальной, когда участвовал только тот, кто занимал пост министра. Предполагалось, что любой сведущий чиновник может быть полезен. Кого приглашать на заседания и как поступать в том или ином случае, определялось отнюдь не пунктами и подпунктами многостраничного письменного регламента. Здесь мы подходим к понятию конвенциональной роли и института.

Е.В. Устюжанина, В.Е. Дементьев, С.Г. Евсюков и И.В. Сухинин, опираясь на работы В.Г. Гребенникова, отмечают: «Конвенциональная роль – это представление о предписанном шаблоне взаимного поведения, которое ожидается и требуется от индивида в конкретной ситуации, если известна позиция, занимаемая им в совместном действии. Институт – это устойчивый комплекс социально значимых и контекстуально-связанных между собой конвенциональных ролей» (Устюжанина и др., 2015, с. 45).

Можно сказать, что участники заседаний Комитета Министров играли конвенциональные роли, следуя представлениям о шаблоне взаимного поведения и, таким образом, непосредственно оказывали влияние на российские экономические институты.

Примерно то же можно сказать и о Государственном Совете, который до реформ начала XX в. не напоминал парламент, и все его члены назначались царем. Это были видные статские сановники и отставные заслуженные военные. Монарх мог согласиться как с мнением меньшинства Комитета Министров и Государственного Совета, так и с мнением большинства. Царская резолюция была обязательной к исполнению. Существовала формулировка, обозначающая закон – «Высочайше утвержденное мнение Государственного Совета».

В Совете было три департамента – законов, гражданский и государственной экономии. Каждый департамент возглавлялся своим председателем. Департаменты могли предварительно совместно обсудить важный вопрос, например, финансово-экономический или юридический. В таком случае они назывались «соединенными департаментами». Окончательно вопрос выносился на общее собрание Государственного Совета. Его члены подразделялись на «присутствующих в департаментах» и не присутствующих. В состав Совета входили также министры и главноуправляющие ведомств.

Например, на 1 января 1885 г. в Государственном Совете было (помимо председателя) три председателя департаментов, 56 членов Совета, 14 глав ведомств. Отчетность вел государственный секретарь А.А. Половцов («Отчет по Государственному

Совету за 1884 год», приложение 1). На 1 января 1889 г. в Государственном Совете было (помимо председателя) три председателя департаментов, уже 59 членов Совета, 14 глав ведомств. Отчетность по-прежнему вел государственный секретарь Половцов («Отчет по Государственному Совету за 1888 год», приложение 1).

Таким образом, Государственный Совет был высшим бюрократическим законосовещательным и, временами, законодательным органом, не подменявшим собой правительство (Комитет Министров).

Синод был самостоятельным ведомством с очень широкими полномочиями и заменял собою патриарха, которого не было с 1700 по 1917 г.

Как отмечал доктор канонического права профессор Н.А. Заозерский, с 1819 г. В Синоде было семь человек. Один (митрополит Новгородский и Санкт-Петербургский) назывался «первоприсутствующим», а прочие – членами Синода или же присутствующими. Члены Синода (митрополиты или старейшие епископы) назначались царем пожизненно именными указами, а присутствующие вызывались царем временно, из числа епархиальных епископов. Акт, по которому их вызывали, назывался «Высочайшее повеление». После окончания работы в Синоде они возвращались в свои епархии.

По петровскому законодательству, Синод был равен Сенату. Однако в XIX в. Синод «...соответствует не только Сенату, но и Государственному Совету и отчасти министерствам в области государственного управления». Обер-прокурор Синода – «блюститель государственных законов, стряпчий о государственных интересах» в самом Синоде. Вне Синода обер-прокурор – «представитель церковных интересов, их защитник и охранитель в высших государственных учреждениях – в Государственном Совете, Комитете Министров, сам возвышенный до равенства с последними» (Заозерский, 1894, с. 357–362).

Таким образом, должностные полномочия обер-прокурора Св. Синода предоставляли Победоносцеву право участвовать в выработке правительственной политики, а его личное членство в Государственном Совете и Комитете Министров – немалые возможности влиять на ход дел. Кстати говоря, многолетний заместитель Победоносцева, или товарищ обер-прокурора Св. Синода, Н.Б. Смирнов был специалистом в области финансов и в 1860-х гг. публиковал статьи по экономическим вопросам. В 1886 г. Смирнов, действуя по собственной инициативе, подготовил доклад с критикой политики министра финансов Н.Х. Бунге. Доклад, отпечатанный тиражом всего лишь в 40 экземпляров, Смирнов разослал членам Государственного Совета и министрам. Говоря современным языком, это был материал для служебного пользования. На доклад Смирнова письменно ответил сам Бунге. Черта российской бюрократии того времени – профессиональные и непубличные споры.

Как обер-прокурор Синода, Победоносцев отвечал за собственно церковные дела – от зарплат духовенства до перевода епископов из епархии в епархию, от семинарий до работы церковно-приходских школ. Помимо этого, он действовал и как ди-

пломат, занимаясь политическими и церковными вопросами Палестины, Балкан, Европы и Северной Америки (с. 362–368, 404–406, 543–547, 597–598, 605–606). Это объяснялось межцерковными связями и наличием русских православных приходов в США. Поэтому, например, Победоносцев вел переговоры с Эндрю Уайтом, послом США в Петербурге в 1892–1894 гг.

В 1894 г. Победоносцев участвовал в разработке программного внешнеполитического документа, о чем МИД оповещался шифрованной телеграммой из Ливадии (Ламздорф, 1991, с. 77, 79–80).

Смета Св. Синода возросла с 1881 по 1894 гг. с 10,3 млн до 12,6 млн руб., тогда как смета МИДа – только с 3,6 млн до 5,0 млн (Деятельность Государственного Совета..., 1900, с. 117).

Таким образом, даже в чисто бюрократическом смысле Св. Синод был гораздо более влиятельным, чем МИД.

Однако было бы ошибочным считать Победоносцева кем-то типа министра по делам религий. Прежде всего, он не ведал делами протестантов и католиков, ими занималось министерство внутренних дел. Католические епископы назначались царскими указами по предварительному соглашению с папой римским (Павлов, 2002, с. 200–201). Но необходимо помнить, что в 1865 г. папа Пий IX разорвал дипломатические отношения с Россией, и в 1866 г. Александр II отменил конкордат (договор) с Римом. Только папа Лев XIII (1878–1903) начал осторожное сближение с Россией.

МВД курировало и сношения правительства с армянской церковью, пользовавшейся значительным самоуправлением. Армянское избирательное собрание наметало двух кандидатов на пост верховного патриарха-католикоса всех армян, а царь утверждал одного. Затем уже избранный верховный патриарх-католикос представлял через МВД кандидатов на посты членов Синода в Эчмиадзине, которые назначались царскими указами. Правовые вопросы регулировались частью I тома XI действовавшего свода Законов (Павлов, 2002, с. 202–203).

Как юрист, Победоносцев стремился охватить и социально-экономические проблемы. Еще с 1860-х гг. он неуклонно выступал за развитие отечественной промышленности, подчеркивая, что в международной конкуренции «...слабейший необходимо погибает» (Соловьев, 1973, с. 116).

Объезжая в 1890 г. Пермскую губернию вместе с местным губернатором, Победоносцев отмечал, как много сделали «охранительные [протекционистские] пошлины» для оживления производства и снижения безработицы (с. 578–580).

Как отмечает Бернс, осведомленность Победоносцева в области гражданского права, в особенности, истории развития права в наиболее развитых странах, «чрезвычайно умножила» его интерес и знания о «современном экономическом развитии». Он много писал по вопросам собственности, налогов, найма, контрактов, страхования, кредитов, векселей, различных форм коммерческой и промышленной организации,

будучи осведомленным «...в лабиринтах растущей капиталистической экономики» (Byrnes, 1968, p. 327).

Меркантилистская позиция Победоносцева наглядно проявилась в споре 1888 г., возникшем среди высших бюрократов по, казалось бы, частному поводу – организации новой пароходной компании «Южно-русского общества пароходных сообщений». Предполагалось, что это акционерное общество будет заниматься перевозками по Черному и Азовскому морям, из Одессы в русские порты Балтийского побережья с заходом раз год в один из портов Испании. Какие акции общество будет выпускать – именные или на предъявителя – стало темой острой дискуссии. Возникло большинство во главе с Бунге, председателем Комитета Министров в 1887–1895 гг., и меньшинство во главе с Победоносцевым.

Меньшинство считало, что господство Англии на морях – следствие «Навигационного акта» Кромвеля, и предлагало неукоснительно проводить и в России такую же политику – каботажное плавание должно быть в руках только российских поданных. Поэтому необходимо, чтобы акции «Южно-русского общества пароходных сообщений» были бы только именными. Выпуск акций на предъявителя приведет к захвату российских морских перевозок теми же англичанами.

В состав большинства (13 человек) входили и М.Н.Островский, министр государственных имуществ, и И.А. Вышнеградский, министр финансов. Они считали, что можно разрешить новому акционерному обществу, чьи корабли будут плавать под российским купеческим флагом, выпуск как именных акций, так и безымянных акций на предъявителя. Ссылаясь на «большинство известных европейских ученых», группа большинства уверяла, что торговое могущество Англии – следствие ее географического положения, и что «...значение «Навигационного акта» ничтожно».

Меньшинство – это Победоносцев, генерал-адъютант Обручев, Селифонтов, Чихачев и Марков. Резолюция царя в 1888 г.: «Согласен с мнением 5 членов» (Исторический обзор..., 1902, т. 4, с. 415–416).

Генерал от инфантерии Н.Н.Обручев – автор научных трудов по военной географии и военной историографии, в 1888 г. – почетный член Петербургской Академии Наук, в 1881–1897 гг. возглавлял Главный Штаб и Военно-ученый комитет. Адмирал Н.М. Чихачев участвовал в 1850-х гг. в научных экспедициях на Дальнем Востоке, в 1884–1888 гг. возглавлял Главный морской штаб, в 1888–1896 гг. занимал пост управляющего Морским министерством (Военный энциклопедический..., 1986, с. 498, 811). Н.Н. Селифонтов, известный историк и археолог, статс-секретарь, сенатор, состоял членом Государственного Совета, при Александре II был товарищем (заместителем) министра путей сообщения (Энциклопедический словарь, 1900, т. XXIX, с. 366).

Скорее всего, речь шла и о крупном юристе А.А. Маркове. Он так же, как и Победоносцев, окончил Училище Правоведения и занимался обобщением судебных прецедентов в кассационных департаментах Сената. Марков внезапно умер в 45 лет в 1893 г. В некрологах отмечалось, что он обладал «блестящими способностями, чрез-

вычайно солидными знаниями и редкой усидчивостью в труде» (Журнал гражданского и уголовного права, 1893, кн. 7, с. 100–101), занимался прокурорскими дознаниями даже против очень богатых людей и подорвал свое здоровье на посту председателя департамента Варшавской судебной палаты (Журнал Министерства Юстиции, 1895, № 3, с. 102–108).

Приходим к выводу, что Победоносцев, стойкий российский меркантилист и протекционист, сумел объединить тех высших бюрократов, кто в силу опыта и образования лучше понимал тонкую взаимосвязь геополитики, истории, юриспруденции и экономики.

Поясним значение «Навигационного акта» Кромвеля. Этот акт 1651 г. – пример классического меркантилизма. Акт предусматривал, что иностранные товары могут ввозиться в Англию только на английских судах или на судах той страны, где они произведены. Акт был направлен против Голландии, торгового посредника. После реставрации Стюартов в 1660 г. король Карл II издал свой «Навигационный акт», еще более жесткий по отношению к торговому сопернику – Голландии. Всего за 30 лет, к 1688 г., английская промышленность и торговля, а также тоннаж английского торгового флота выросли более чем в 2 раза. В 1696 г. «Навигационный акт» был подтвержден – он запрещал перевозить английские и колониальные товары на иностранных кораблях и вывозить их непосредственно в другие страны, минуя Англию. Эти меры отвечали интересам английских купцов и судовладельцев. В 1694 г. был создан Английский банк, начавший предоставлять займы правительству. С 1709 г. он получил бессрочное право выпуска банкнот и чеканки монет (Всемирная история, 1958, т. 5, с. 64, 68, 72, 98, 487).

Примечательно, что спустя более века, уже при новой, Ганноверской, династии, «Навигационный акт» продолжал действовать.

«Навигационный акт» содержался в своде законов Адмиралтейства, имевшегося у капитана каждого военного корабля. Горацио Нельсон, в 1784 г. – командир фрегата «Борей» в Карибском море, настаивал на неуклонном соблюдении «Навигационного акта». Его поддержали остальные капитаны. Нельсон арестовывал американские торговые суда, заходившие в английские воды островов Карибского моря, и конфисковывал американский груз. Суд Адмиралтейства признал правомерным захват судов. В 1788 г. американские купцы попытались вчинить Нельсону иск на огромную сумму и могли выиграть дело в английском гражданском суде. Однако британское казначейство письменно пообещало Нельсону помочь в любом судебном деле, если оно будет возбуждено. На этом конфликт был исчерпан (Эджингтон, 1992, с. 56, 59, 62–68, 79, 92).

Таким образом, морское могущество Великобритании неразрывно связано с «Навигационным актом». Как только американские колонии отделились от Великобритании, образовав США, они тотчас стали иностранцами и подпали под запретительные санкции «Навигационного акта».

Мы видим, что позиция меньшинства во главе с Победоносцевым в 1888 г. была глубоко аргументированной. Противостояние по вопросу о «Навигационном акте» и акциях на предъявителя отражает и разные механизмы функционирования бюрократии России и западноевропейских стран. В Великобритании или во Франции отказ главы государства (монарха или президента Республики) одобрить позицию главы правительства неизбежно привел бы к отставке всего кабинета и внутривластному кризису. В России происходило совсем иначе – царь не одобрил мнение Бунге, главы Комитета министров, и все высшие бюрократы остались на своих постах, но руководствовались уже новыми указаниями монарха. Особенность российской бюрократии – в ее непубличности.

О Победоносцеве сложилось мнение как о мрачном косном реакционере. Однако ни его письма, ни публицистика и переводы не дают оснований для такого вывода.

Приведем совершенно забытый ныне пример. В 1876 г. Победоносцев и крупный историк К.Н. Бестужев-Рюмин перевели с английского на русский только что написанный очерк Вильяма Гладстона «Болгарские ужасы и восточный вопрос». Гладстон охотно разрешил перевод на русский язык, дав письменные полномочия Л.К. Александру, британскому общественному деятелю и правозащитнику. Александр прибыл в Петербург, остановился в гостинице «Англетерр» и сразу написал предисловие к брошюре. Российская цензура за считанные дни разрешила издание, вышедшее в Петербурге осенью 1876 г.

Как отмечает Бернс, десять тысяч экземпляров очерка Гладстона были распроданы в течение двух месяцев. Первоначально Александра представил Победоносцеву греческий посол в Петербурге. Александр был шотландским либералом (Burgess, 1968, p. 125).

Гладстон – многолетний вождь английской либеральной партии, четыре раза возглавлявший правительство Великобритании (1868–1874, 1880–1885, 1886, 1892–1894 гг.). Решительно осуждал жестокости турок в Болгарии, выступал в поддержку греков и армян, приветствовал присоединение Средней Азии к России и отмену русскими властями работоторговли, процветавшей при местных эмирах и ханах. В марте 1885 г. афганские войска, направляемые английскими инструкторами из Британской Индии, атаковали русские войска на пограничной реке Кушка, но были разбиты генерал-лейтенантом А.В. Комаровым, начальником Закаспийской области. Тогда Гладстон сделал все, чтобы избежать войны с Россией и погасил дипломатический кризис.

В британской армии (в отличие от российской) высшие должности, например, командиров полков, продавались, как это ни покажется парадоксальным на первый взгляд. Должности покупали прежде всего богатые аристократы.

Гладстон, будучи премьер-министром, в 1870 г. провел через Палату общин законопроект об отмене продажи должностей и замене ее экзаменом и выслугой. Однако Палата лордов отвергла законопроект. Тогда Гладстон незаметно выяснил, что продажа должностей была когда-то введена не парламентским актом, а указом монарха. И

в официальной «Лондонской газете» внезапно появился указ королевы Виктории: «...отныне никого не назначать на высшие военные должности за плату, а только по экзамену и за выслугу». Гладстона обвинили чуть ли не в посягательстве на права парламента. Против него поднялись и лорды, и оппозиционная партия тори (консервативная), и многие члены его же либеральной партии вигов (Каменский, 1892, с. 68).

Либерал Гладстон стремился отделить военную бюрократию от коммерции. Но и Победоносцев, изучая отечественный опыт, считал необходимым оградить бюрократию от влияния частных компаний.

27 ноября 1884 г. в письме к Александру III он затронул вопрос, долго обсуждавшийся в Комитете Министров: о «...несовместимости с некоторыми должностями государственной службы участия в управлении делами акционерных обществ и службы в этих обществах». И сразу обозначил свою исходную позицию: «Дело это представляется мне очень важным по своему нравственному значению и требующим большой осмотрительности в решении».

Нельзя участвовать в акционерных обществах тем, кто занимает высокие посты: «Членам Государственного Совета, сенаторам, генерал-адъютантам и пр.». «Смешение в этом деле личных интересов с государственными доходило до бесстыдства» (с. 396).

Часто высокопоставленные чиновники выступали «ходатаями в разных учреждениях» по делам банков, железнодорожных или страховых обществ, стремились «...создать фиктивную ценность акций и приобрести себе большой капитал». «Этот соблазн подлежало прекратить непременно относительно больших людей и важных должностей государственных» (с. 397).

Напротив, можно участвовать обладателям «средних и мелких должностей в среде чиновничества». «Здесь дело идет уже не об обогащении, а лишь о приобретении средств для домашнего быта посредством внеслужебных занятий. При всеобщей дороговизне жизнь стала трудна повсюду для семейных чиновников». Речь шла о «разнообразной деятельности по промышленным предприятиям, по работе в конторах, агентствах, правлениях и т.п.» (с. 397).

«Невозможно забывать, что у нас всякий человек, получивший где-нибудь образование, стремится к государственной службе, число чиновников умножилось до крайности при образовании новых учреждений, и повсюду ощущается крайний недостаток в способных чиновниках. Наиболее способные и деятельные из них находятся именно в средних и нижних чинах управлений и канцелярий. Безусловное запрещение для них посторонних занятий заставило бы именно способнейших вовсе оставить службу, и интересы службы от того пострадали бы» (с. 397–398).

Обсуждаемый закон не прекратит злоупотреблений. «Очевидно, что когда начальник сам не понимает дела или невнимателен и равнодушен, то примет и подпишет все, что ему представляют докладчики и исполнительные лица. И члену высшего государственного учреждения, и чиновнику, в какой бы должности ни был, никакой

закон не помешает действовать пристрастно. Хотя бы он официально и не носил на себе звания директора компании, он может все-таки из личного интереса, и еще тем удобнее под прикрытием, действовать в ее пользу» (с. 398–399).

Цель намечаемого закона «...охранить достоинство государственной службы и чувство нравственного приличия, о коем все забыли с того времени, когда в 50-х гг. возникло у нас движение акционерных компаний, поднялась биржевая горячка и пошли в ход акции», так что «...у иных на первом плане деятельности стала уже эта служба частному интересу, а служба государственная явилась как бы придатком и орудием для достижения личных целей. Вот это фальшивое понятие и следует уничтожить, напомнив всем забытую основную мысль о долге службы» (с. 399).

Комитет Министров, принимая закон 27 ноября 1884 г., согласился с идеей Победоносцева: «...высшие должности и звания должны быть объявлены безусловно несовместимыми с учредительством и со службою в акционерных правлениях».

Победоносцев был не согласен только с одной статьей принятого закона, которая «безусловно» запрещала всем армейским чинам и военным медикам участвовать в акционерных обществах. Он уважал армейских офицеров, считая недопустимым лишить их дополнительного заработка, тем более что некоторые акционерные общества нуждаются в технических специалистах. Разработку «предположений» на это счет он в 1884 г. предлагал передать в ведение военного министра и Военного Совета, «...имеющего свою законодательную постановку» (с. 401–402).

Как отмечает коллективный труд «Исторический обзор деятельности Комитета Министров», правила 1884 г. считались важными, запретившими «совместительство» – «...государственную службу одновременно с участием в промышленных компаниях». Эта мера имела неоспоримо большое «...нравственное значение для службы Его Величества».

9 мая 1884 г. журнал заседаний Комитета Министров был утвержден царем, письменно потребовавшим доработать окончательный проект не позже 1 октября.

Комитет Министров справился с поручением. Безусловный запрет «совместительства» был поставлен в зависимость «...не от класса должности, а от связанного с нею влияния».

К должностям, «с которыми сопряжено непосредственное влияние», были отнесены, прежде всего, «...высшие чины и звания государственной службы, должности первых трех классов и соответствующие придворные чины». Но кроме них, обширный перечень должностей директоров департаментов и канцелярий министерств, начальников главных управлений, управляющих правительственными кредитными организациями и их «товарищей» (заместителей), губернаторов, начальников областей и градоначальников, председателей судов и судей, прокуроров и их «товарищей» (заместителей). Всем им немедленно запрещалось совмещать госслужбу и работу в частных компаниях. Такой же запрет коснулся и военных, включая военных медиков. Исключение было сделано лишь для моряков, командируемых в частные фирмы в интересах

развития торгового мореплавания. Эти моряки оставались на госслужбе «... при условии, однако временного увольнения от занимаемых ими штатных должностей» (Исторический обзор..., 1902, т. 4, с. 283–287).

3 декабря 1884 г. правила, разработанные Комитетом Министров, были утверждены царем и обнародованы при именном указе Сенату. Однако в 1887 г. генерал-адъютант Шереметев, помощник командующего войсками Кавказского военного округа, попросил сдать ему в аренду на 65 лет Араздаянское казенное имение на Кавказе. Это имение занимало площадь 10 тысяч десятин (больше 10 тысяч гектаров). Александр III оставил резолюцию: «Я ничего не имею против отдачи генерал-адъютанту Шереметеву в аренду этого казенного имения, но пока он на службе на Кавказе и занимает такую высокую должность, нахожу это очень неудобным и нежелательным». Слова «очень неудобным и нежелательным» были подчеркнуты (Исторический обзор..., 1902, т. 4, с. 287–288).

Таким образом, правила 1884 г. не допускали конфликта интересов, а эффективность управления резко возростала, поскольку госслужба подчинялась только государству. Это благоприятствовало экономическому развитию России.

Экономическая конкуренция государств всегда интересовала российскую бюрократию. Например, в 1882 г. Комитет Министров создал специальную межведомственную комиссию при Министерстве финансов, которая изучила вопрос – как удерживать рынки и должным образом ответить на экономический рост США. Комитет пришел к выводу, что в США гораздо более благоприятные климатические и почвенные условия для повышения урожайности, широкое применение сельскохозяйственных машин, дешевизна перевозки грузов по железным дорогам и рекам, устройство элеваторов, но, помимо этого, очень малое расстояние от «...места производства хлеба до рельсового пути» – не больше 20 верст. В России же, например, в Одесском районе, от 75 до 130 верст (Исторический обзор..., 1902, т. 4, с. 375).

Развитие сети железных дорог стало основным экономическим стимулом 1880–1890 гг. Кроме того, существовавшие железные дороги забирали в казну, выкупая у частных владельцев. В 1894 г. казенные железные дороги принесли доход в 103 млн рублей. Смета Министерства путей сообщения с 1881 по 1894 г. выросла почти в 9 раз – с 11 млн до 90,5 млн рублей. Помимо этого, для строительства железных дорог правительство брало займы, пойдя на увеличение государственного долга (Деятельность Государственного Совета..., 1900, с. 116–118).

В этой связи приведем мнение Шумпетера: «Капитализм по самой своей сути – это форма или метод экономических изменений, он никогда не бывает и не может быть стационарным состоянием». К числу «основных импульсов», способствующих развитию капитализма, Шумпетер относил «...новые методы производства и транспортировки, новые рынки и новые формы экономической организации». «Революцией» в капиталистическом сельском хозяйстве Шумпетер назвал установление прочной связи ферм с «...элеваторами и железными дорогами» (Шумпетер, 2008, с. 460–461).

К сходным выводам приходил и Победоносцев. Как он писал в письме царю от 27 февраля 1884 г., так называемое «несчастное дело об элеваторах» разделило Государственный Совет. Победоносцев голосовал с меньшинством против проекта, так как был встревожен: «...важнейшая отрасль нашей промышленности, хлебная торговля, продана в руки американцам» (с. 387).

«Несколько лиц, под видом учредителей, обратились к правительству с просьбой о разрешении учредить в Америке общество для устройства в России элеваторов, с правом устраивать склады и принимать хлеб в залог под закладные листы, или варранты».

Победоносцев, перечислив учредителей, легко доказал, что они – фиктивные лица: генерал-лейтенант Дурново и князь Демидов, «разорившийся герцог де Морни» и никому не известные американцы Морган и Фишер. «Очевидно, что у всех этих лиц, и всего менее у Дурново и Демидова (не умеющих управлять своим хозяйством), нет серьезной цели предпринять и вести дело элеваторов. Цель у них явная: получив от правительства концессию, продать ее, конечно, за дорогую цену в Америке, где, без сомнения, найдутся на нее покупатели. Да и теперь, по всей вероятности, уже обещана им значительная цена» (с. 388).

В США это общество (якобы для устройства в России элеваторов) будет учреждено по американскому закону «...исключительно из американских граждан», и будет управляться «законами и интересами американскими». «Стало быть, ныне речь идет о предоставлении прав чему-то неизвестному, еще не существующему. Теперь русское правительство, не видя устава, должно заранее наложить на себя обязательства относительно иностранного учреждения, имеющего действовать в России. И, стало быть, когда это учреждение образуется и издаст свой устав, русское правительство обязано будет подчиниться ему, чтобы в нем ни было написано» (с. 389).

Еще более встревожило Победоносцева намерение учредителей добиться права выдавать варранты (закладные листы на хлеб), в то время как в российском законодательстве «...нет еще никакого постановления о варрантах». Опасно, что «...хлебным рынком иностранным завладела Америка, удешевив при помощи своих капиталов и промышленности до последней степени и производство хлеба, и подвоз его, и фрахт» (с. 390).

Поясним, что речь шла о политике протекционизма, которую проводила республиканская партия США, находившая у власти с 1860 по 1885 г. Бернс не упоминает о «деле об элеваторах», но сообщает важную подробность – Победоносцев читал книги о жизни американских фермеров, в особенности – фермеров Среднего Запада, изучал работы английских и американских политиков и историков (Vugnes, 1968, p. 267, 346).

В «деле об элеваторах» Победоносцев считал, что, захватив монопольное положение на внутрисоссийском рынке, получив склады и элеваторы, американская компания будет диктовать и цены на хлеб. «Здесь-то в этом пункте и кроется главная опасность» (с. 390). «Легко представить, в какие тиски попадет наша хлебная торговля. Мало того. Иностранная компания получает право приобретать земли и арендовать

их в портах. Мы, кажется, достаточно уже испытали, какие последствия происходят от того, что иностранцы допущены у нас к свободному приобретению недвижимых имуществ. Масса иностранных имуществ в России – это великое зло, грозящее бедою и в международных отношениях»» (с. 391).

Иностранные компании находятся под «...охраною своего консула и посланника». Привилегия, данная неясному обществу из США, окажется очень обременительной для правительства России. В США «...все ныне основано на денежном интересе и подкупе, где народные представители в конгрессе служат прежде всего представителями частных и торговых интересов, и где промышленные компании составляют едва ли не господствующую силу в государстве» (с. 392).

Сделаем некоторый отступ и покажем, что Победоносцев отнюдь не стучал краски. Обратимся к работе крупного американского политолога XX в. Дэвида Уитни. Он писал, что, например, в 1870-х гг. все назначения чиновников и таможенников в огромном порту Нью-Йорка держали в руках двое: нью-йоркский сенатор Роски Конклинг и его негласный заместитель Честер Алан Артур, или «коллектор» порта, армейский снабженец в чине генерала. Артур был известен под прозвищем «джентльмен-босс» (The Gentleman Boss). Только в 1878 г. Артур со скандалом был уволен президентом Р.Хейсом.

Конклинг и Артур получали огромные теневые доходы и поддерживали Улисса Гранта, президента США в 1869–1877 гг. В 1880 г. Конклинг и Артур добивались выдвижения Гранта на третий срок, но уступили соперничающей фракции Дж. Блейна и Дж. Гарфильда. Кандидатом в президенты был выдвинут Гарфильд, его напарником, кандидатом в вице-президенты – Артур. Оба были избраны в 1880 г. и в марте 1881 г. вступили в должность. Однако вскоре Гарфильд был смертельно ранен неким террористом-одиночкой, и сентябре 1881 г. Артур сам стал президентом США по март 1885 г. Он активно занялся международными делами. Например, созвал конференцию стран западного полушария и предложил им пользоваться... единой валютой (!) для содействия торговле. При Артуре министром финансов США стал Чарльз Фолгер, тесно связанный с коррумпированным миллионером Джейм Гульдом. При поддержке Гульда в 1882 г. Фолгер баллотировался и на пост губернатора Нью-Йорка, но уступил демократу Гроверу Кливленду, позже дважды занимавшему пост президента США (Whitney, 1990, pp. 166–167, 170–174, 177, 468).

Гульда считали одним из некоронованных королей Америки. Он иронично говорил: «В демократических штатах – я демократ, в республиканских – республиканец, но всегда и везде я за «Эри Рейлроуд» (Политические партии США, 1981, с. 33). Гульд был железнодорожным магнатом и биржевым игроком.

Фамилию Артур в России 1880–1890 гг. писал как Арчер, и были хорошо осведомлены и о нем, и о его соперниках – Блейне (Блэне), Кливленде (Клевленде), Хейсе (Гейесе). Кстати, доходы правительства США постоянно превышали расходы, и в распоряжении американской бюрократии находились значительные суммы.

Все это учитывал Победоносцев и поэтому предложил царю «... вовсе отклонить предложение учредителей, как несоответственное с важнейшими интересами русской промышленности» (с. 393).

Большинство членов Государственного Совета (38 человек) склонялось в пользу учредителей, но меньшинство (9 человек, включая Победоносцева и военного министра генерала П.С.Ванновского) решительно воспротивилось и добилось своего. Решение было отложено на годы, а пробелы в законодательстве стали неспешно устранять.

Первый элеватор с зерноподъемными механизмами, связанный с зернохранилищем вместимостью в 400 тыс. пудов, был построен в конце 1887 г. в Ельце и почти одновременно в Петербурге – оба на местные средства. 30 марта и 14 мая 1888 г. появились Положение о товарных складах и закон. Они устанавливали порядок создания и работы зернохранилищ и элеваторов. Ссуды под залог хлебных грузов стал выдавать только Государственный Банк при посредстве железных дорог. Затем право выдачи ссуд получили сами железные дороги. На 1 января 1898 г. в России имелось уже 302 элеватора и зернохранилища вместимостью 35 млн пудов. Наиболее значительный элеватор на 3 млн пудов находился в Новороссийске и принадлежал Владикавказской железной дороге. Там же располагалось и зернохранилище на 7 млн пудов. Рязанско-Уральская железная дорога имела элеваторов и зернохранилищ на 12,7 млн пудов (Россия, 1991, с. 326).

Закон определил: «...порядок учреждения складов и производство ими операций, взаимные правоотношения сторон по приему и отдаче товаров на хранение, условия выдачи складами товарных свидетельств (варрантов) для продажи и заклада товаров и обращения сих документов... Хотя складам и не было дозволено вообще выдавать ссуды под принятые на хранение товары, но эта операция была разрешена двум учрежденным на основании нового закона акционерным обществам для устройства товарных складов». Это было узаконено мнениями Государственного Совета, утвержденными царем в 1890 и 1893 гг. Министерство финансов, беспокоясь о «сельских хозяевах», решило избавить их от необходимости немедленно продавать хлеб на местах мелким перекупщикам, сбивавшим цену. Поэтому было разрешено железным дорогам (при участии Государственного Банка) выдавать ссуды под залог хлебных товаров, сдаваемых для перевозки. Позднее ссуды выдавались либо из «эксплуатационных средств» самих железных дорог, либо «при посредстве частных банков». Это было узаконено мнениями Государственного Совета, утвержденными царем в 1888, 1889, 1891 и 1894 гг. (Обзор деятельности Государственного Совета..., 1895, с. 125–126).

Ссудные операции были поставлены под надзор правительства, а все подробности взаимоотношений между Государственным Банком и железными дорогами определялись двумя министрами – финансов и путей сообщения, по согласованию с Государственным контролером. Это мнение Государственного Совета было утверждено царем в 1888 г. (Отчет по Государственному Совету за 1888 год, с. 747).

Таким образом, в 1888–1894 гг. были устранены основные опасности, которые предвидел Победоносцев: действие монопольного таинственного американского общества в правовом вакууме (в России еще не было закона в этой сфере) и долговая зависимость российских производителей зерна от иностранцев. Приходим к выводу, что самостоятельность нескольких отраслей российской экономики была достигнута не в ходе стихийной рыночной конкуренции, а после осуществления продуманных бюрократических мер.

Тему российского экономического влияния за рубежом Победоносцев поднял в письме Александру III от 11 декабря 1886 г. Это письмо как бы продолжает доклад, представленный ранее на личной аудиенции. В обоих случаях Победоносцев опирался на мнение осведомленного человека – крупного банкира С.С. Полякова.

Самуил Соломонович Поляков был меценат и член многих попечительских (благотворительных) обществ, получил орден Св. Станислава 2-й степени и титул «коммерции советника» (Ананьич, 1991, с. 74, 75).

Почетный титул «коммерции советника» был учрежден в 1800 г. для купцов и приравнен к 8-му классу статской (гражданской государственной) службы (Энциклопедический словарь, 1895, т. XVa, с. 856).

Как пишет Ананьич, с начала 1870-х гг. семья Поляковых контролировала, «...выражаясь современным термином, целую систему кредитных учреждений». С.С. Поляков был крупным акционером или владельцем ряда частных железных дорог. Он поддерживал петербургскую либеральную газету «Голос» А.А. Краевского и одновременно – крайне правые «Московские ведомости» М.Н. Каткова, выдавая ему за статьи по железнодорожной тематике очень крупную субсидию – от 10 тыс. до 35 тыс. руб. ежегодно. В «Московских ведомостях» публиковался и сам Поляков (Ананьич, 1991, с. 72–73, 76–77, 106, 134).

Победоносцев передал царю слова Полякова: «Владеть железными дорогами на Востоке – значит владеть фактически страной. Итак, для нас было бы великою силой, когда бы дороги в Турции, Болгарии, Персии и т.п. могли быть в русских руках.

Железные дороги в Европейской Турции и в Болгарии, построенные турецким правительством, ныне состоят на 50 лет во владении австрийских капиталистов, на акционерном праве. Управляют ими люди, присланные из Австрии (одна дорога – от Рушука до Варны принадлежит английской компании, коею построена. Болгарское правительство намерено было выкупить ее, но не могло за недостатком средств, а происшедший переворот вовсе остановил это дело).

Мне стало случайным образом известно, что есть план перевести турецко-болгарские дороги в английские руки, при участии совокупном английского правительства с австрийским. План этот может быть приведен в исполнение втихомолку, путями коммерческими (так как всякая акция представляет ценность, подлежащую вольной продаже), – подобно тому, как Англия втихомолку сделалась владелицею всех акций Суэцкого канала.

Это будет новым злом для России. Напротив, русское правительство, когда бы решилось действовать подобным же образом, то есть путем коммерческим, чрез посредство частных лиц и под прикрытием частного интереса, могло бы тоже втихомолку перевести эти дороги в русские руки» (с. 469–470).

Поляков «...вошел в сношение, конечно, приватное и секретное, с лицами, у коих в руках пружины дела». По ходу переговоров, «чтобы устранить всякое подозрение», «...выставил вперед посредничество в этом деле голландской биржи», чтобы «...не горячась и не спеша, обыкновенным коммерческим путем приобрести акции железных дорог турецкой постройки».

По мнению Полякова, не следует оповещать российский МИД, так как тот «...не может соблюсти секрет: дело огласится в канцеляриях, отразится в переписке, и тогда все пропало». Кроме того, МИД противился подобным проектам, опасаясь возражений иностранных держав. В то же время иностранцы совершают подобные операции «... на нашем рынке свободно и бесцеремонно». «Вот наша Домбровская дорога перешла уже вся в руки немцев и управляется из Берлина, а мы не смогли устроить нигде подобной операции» (с. 471).

Поясним, что Поляков имел в виду Ивангород-Домбровскую железную дорогу, шедшую от важной крепости Ивангород (ныне Демблин) через Радом и Кельце к богатым Домбровским угольным копиям (ныне Домброва-Гурнича) почти у русско-австрийской границы.

Осознавая серьезность положения, Поляков решил лично обратиться к царю. Изложив подробно доводы Полякова, Победоносцев открыто его поддержал: «Но мысль эта столь серьезная, что я счел долгом не уклониться от представления оной на воззрение Вашего Величества» (с. 472).

К доводам Полякова Победоносцев прибавил и свои, но тоже с критикой МИДа:

«1. Мне известно, что несколько времени тому назад английская компания, владеющая Руцук-Варнской дорогою, предлагала одному из влиятельных и знающих лиц здесь, в Петербурге, продажу акций в русские руки. Но это лицо, обратившись в министерство иностранных дел, встретило противодействие плану.

2. Известно мне, что князь Мингрельский, помышляя о возможности своего призвания в Болгарию, серьезно останавливается на мысли о необходимости устраивать там дороги русскими руками и на днях совещался об этом предмете с знающими людьми» (с. 472).

Россия в 1877–1878 гг. воевала с Османской империей и освободила Болгарию от многовекового османского ига (в 2017 г. в Болгарии состоялись торжества по случаю 140-летия освобождения страны). После 1878 г. последовали бурные события, известнейшей Полякову, и Победоносцеву, упоминаемые в его письмах царю, но ныне, по сути, забытые. Дадим краткую справку.

В соответствии с общеевропейским Берлинским миром 1878 г., Болгария выбирала князя, которого утверждал султан с согласия великих держав. Черногория, Сербия

и Румыния были признаны независимыми от Османской империи. Австро-Венгрия получила право оккупации Боснии и Герцеговины. Россия вернула себе придунайский участок Бессарабии, получив также города Ардаган, Карс и Батум с их округами. Османское правительство обязалось провести реформы местного самоуправления в областях, населенных армянами (Дипломатический словарь, 1985, т. 1, с. 129).

Современник событий, французский историк дипломатии А. Дебидур отмечал, что Болгария отдалялась от России при содействии Австро-Венгрии и британского премьер-министра лорда Роберта Солсбери, вождя партии тори (консерваторов). В июле 1887 г. Великобритания, Германия и Австро-Венгрия «...добились призвания болгарскими намеренного ими кандидата – принца Фердинанда Саксен-Кобургского». Против него протестовала Россия, поддержанная Францией (Дебидур, 1995, т. 2, с. 483–485, 580–581).

Победоносцев упоминал о «возможности призвания в Болгарию» князя Мингрельского. Речь идет о князе Николае Мингрельском, чью кандидатуру предлагала Россия. Но этому воспротивились Турция, Великобритания и Австро-Венгрия. Фердинанд Кобург, возглавивший Болгарию в 1887 г., был молодым офицером и сыном генерал-майора австрийской армии (Киняпина, 1994, с. 94–97).

В 1879 г. Германия и Австро-Венгрия подписали тайный союз против России, ставший «первым звеном к образованию коалиции держав во главе с Германией и к разделению Европы на два враждебных лагеря» (Дипломатический словарь, 1985, т. 1, с. 9–10).

Обе державы согласованно действовали и на Балканах. В середине 1880-х гг. Сербия оказалась в долговой зависимости. В 1881 г. король Сербии Милан Обренович подписал соглашения с Австро-Венгрией. Без ее согласия Сербия лишилась права заключать договора с другими державами. Австрийцы получили монопольные права на сербском рынке и полный контроль над сербским экспортом. В 1881 г. король Милан, получавший субсидии из Вены, сместил сербского митрополита Михаила, возражавшего против строительства костелов. Австрийцы строили железные дороги в Сербии и Болгарии по стратегическому плану, чтобы облегчить своей армии выход к Константинополю. В сербо-болгарской войне 1885 г. Вена выступила арбитром (Киняпина, 1994, с. 40–43, 71, 76, 89, 101–103).

Победоносцев следил за событиями в Сербии, встречался с сербскими эмигрантами и политиками, называл сербского митрополита Михаила «горячим патриотом». В 1885 г., узнав о возможном перевороте в Сербии, Победоносцев телеграммой вызвал митрополита Михаила из Москвы в Петербург, доложив царю и затем поставив в известность министра иностранных дел Н.К.Гирса (с. 404, 429, 434–436, 534–543).

Вокруг митрополита Михаила, жившего в России, сложился штаб заговорщиков, стремившихся свергнуть проавстрийский режим в Белграде. В этот штаб входил и Никола Пашич, глава радикальной партии, впоследствии – многолетний премьер-министр Сербии, затем, в начале 1920-х гг., и объединенной Югославии. В 1891 г.

митрополит Михаил послал Пашичу черновик письма на имя Победоносцева и Н.П. Шишкина, крупного чиновника российского МИД. Пашич мог изменить по-сербски то, что считал необходимым, а митрополит Михаил перевел бы на русский язык (Пашич., 1997, с. 221, 250).

Таким образом, интерес Победоносцева к проекту Полякова был, в том числе, и следствием давнего постоянного интереса к Балканам, стремления ослабить австро-германское влияние. Например, 3 декабря 1886 г. Победоносцев писал царю: «...наш рубль падает в цене по мановению берлинской биржи, без всякой рациональной причины», «...мы попали в кабалу берлинской биржи» (с. 466–467).

Если бы Победоносцев замыкался в должностных обязанностях синодального обер-прокурора, то Поляков не стал бы его беспокоить. С другой стороны, существовал незыблемый «предписанный шаблон взаимного поведения» (вспомним термин В.Г. Гребенникова), когда бюрократ, получивший аналитическую записку, обязан был ее быстро рассмотреть и доложить руководству, не требуя для себя какого-либо единовременного «бонуса» и процентов от будущей сделки. В этом смысле эффективность российской бюрократии оказывалась гораздо выше, чем век спустя, в памятную эпоху 1990-х гг.

Ананьич отмечает: «Проект С.С. Полякова вызвал сочувствие у Александра III, однако не получил финансовой поддержки правительства, и ему пришлось довольствоваться поощрительным вниманием со стороны царя и К.П. Победоносцева. Однако С.С. Поляков, заручившись сотрудничеством своего зятя барона Джеймса Гирша, продолжал пристально следить за конъюнктурой, складывавшейся вокруг железнодорожного строительства не только в Турции, но и в Персии». 29 января 1887 г. Поляков «...попытался в очередной раз вызвать интерес к этой проблеме у своих высокопоставленных покровителей. Впрочем, реальными концессионерами в Персии стали уже, как мы видели, братья С.С. Полякова – Яков и Лазарь» (Ананьич, 1991, с. 104, 110).

Победоносцев и С.С. Поляков переписывались давно – с 1880 г. С.С. Поляков умер в апреле 1888 г. О поддержке Победоносцевым семьи Поляковых говорят и документы из архива французского банка «Лионский кредит», опубликованные во Франции в 1973 г. (Ананьич, 1991, с. 72, 110).

Слова Ананьича, что проект Полякова и Победоносцева «не получил финансовой поддержки правительства» России, позволяют предположить, что речь идет о противодействии ряда министров.

Министр иностранных дел России Гирс «...был сторонником сближения России с Германией и Австро-Венгрией...» (Дипломатический словарь, 1985, т. 1, с. 260). Гирс и министр финансов Бунге противились предоставлению займа Болгарии для строительства железных дорог. Этим воспользовались австрийские железнодорожные фирмы, устремившиеся из Сербии в Болгарию (Киняпина, 1994, с. 21–22).

11 декабря 1886 г., когда Победоносцев писал царю, – канун острого кризиса в Европе. Германия ложно обвиняла Францию, искала повод к войне, не скрывая собственных военных приготовлений.

В то время директором канцелярии и старшим советником МИД России был В.Н. Ламздорф. 5 января 1887 г. он раздраженно записал в дневнике, что Александр III «...даже против союза с Германией». «Ему [Александру III] будто бы известно, что союз этот непопулярен и идет вразрез с национальным чувством всей России; он признается, что боится не считаться с этими чувствами и не хочет подорвать доверие страны к своей внешней политике» (Ламздорф, 1926, с. 34–35).

Уже к концу января 1887 г. российское правительство законтрактовало на всех железных дорогах России вагоны для перевозки войск. В первые дни февраля Бисмарк понял, что нельзя рассчитывать на российский нейтралитет (История дипломатии, 1963, т. 2, с. 253).

Германия была вынуждена умерить свои претензии к Франции. Лишь в мае 1887 г. наступила окончательная разрядка, и кризис, известный как «военная тревога», миновал.

Из-за «военной тревоги» план Полякова и Победоносцева не был воплощен в жизнь. Последствия сказались позже. К 1900 г. австро-немецкое влияние в Болгарии стало заметным, а в 1915 г. Болгария, возглавляемая Фердинандом Кобургом, объявила войну России и Сербии, выступив на стороне Германии, Австро-Венгрии и Османской империи. Но в I мировой войне Великобритания была союзником России и Франции, с 1904–1907 гг. отказавшись от прежней политики лорда Солсбери.

Если бы Россия в конце 1880-х гг. приобрела акции железных дорог в Малой Азии и Месопотамии, то султанское правительство лишилось бы экономической основы для воинственных планов, и стратегическая обстановка накануне I мировой войны 1914–1918 гг. оказалась бы иной.

В 1879 г. Османская империя объявила о банкротстве – сказались огромные траты на войну с Россией и необходимость выплатить России контрибуцию по условиям Берлинского мира 1878 г. В 1881 г. было образовано особое ведомство с 5 тысячами чиновников – Управление оттоманского государственного долга. Оно представляло интересы кредиторов – Великобритании, Франции, Германии, Австро-Венгрии и Италии. Но турецкий правительственный комиссар имел лишь право совещательного голоса. В счет выплаты долга шли все турецкие налоговые поступления от торговли табаком, солью, спиртом, шелком, рыбой. Все банки, действовавшие в Османской империи, были иностранными. Единственный турецкий банк был основан лишь в конце XIX в. и был «крайне слаб». Железные дороги были только иностранные, в районе крупного города-порта Смирна в Малой Азии – английские и французские (Губер, Ким, Хейфец, 1982, с. 378–379).

Из дневников Ламздорфа следует, что османский долг был в виде «банковских векселей», причем государства-члены Комиссии Оттоманского долга были «дер-

жателями» этих векселей. Положение дел в Турции было «плачевным» (Ламздорф, 1991, с. 397).

Таким образом, наличных средств турки не имели, а общее состояние финансов Османской империи исключало какие-либо инвестиции в развитие инфраструктуры. Приходим к выводу, что план Победоносцева и Полякова оказать давление на Османскую империю и ослабить ее был экономически обоснован и тщательно продуман.

Поддержав план банкира Полякова, Победоносцев показал свое понимание бюрократии как мощной организации, способной и за рубежом действовать скрытно, подчиняясь четкому указанию узкого круга лиц. Важно и отношение Победоносцева к тому, что сейчас называют «бизнесом» и «рыночной экономикой». Его действия, как и действия его коллег-бюрократов, свидетельствуют о твердом убеждении, что бюрократия должна направлять и контролировать экономику.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Ананьич Б.В.* Банкирские дома в России 1860–1917 гг. Очерки истории частного предпринимательства. Л.: Наука, 1991.
- Военный энциклопедический словарь. 2-е изд. М.: Воениздат, 1986.
- Всемирная история. Т. 5. М.: Издательство социально-экономической литературы, 1958.
- Гладстон Вильям Эварт.* Болгарские ужасы и восточный вопрос. Издано с разрешения автора в пользу балканских славян. СПб.: Типография Второго отделения Собственной Е. И. В. канцелярии, 1876.
- Губер А.А., Ким Г.Ф., Хейфец А.Н.* Новая история стран Азии и Африки. Учебник для исторических факультетов педагогических институтов. Изд. 3-е, М.: Наука, 1982.
- Дебидур А.* Дипломатическая история Европы. Т. 1–2. Париж, 1891; рус. пер.: Ростов-на-Дону: Феникс, 1995.
- Деятельность Государственного Совета за время царствования государя императора Александра Александровича (1 марта 1881 г. – 20 октября 1894 г.). СПб.: Гос. типография, 1900.
- Дипломатический Словарь / под ред. А.А.Громыко. 4-е изд. перераб. и доп. Т. 1–3. М.: Наука, 1985–1986.
- Журнал гражданского и уголовного права. Издание С.-Петербургского юридического общества. СПб.: Типография Правительствующего Сената, 1893.
- Журнал Министерства Юстиции. СПб.: Типография Правительствующего Сената, 1895.
- Заозерский Н.А.* О церковной власти. Основоположения, характер и способы применения церковной власти в различных формах устройства Церкви по учению православно-канонического права. Сергиев Посад: 2-я типография А.И. Снегиревой, 1894.
- Исторический обзор деятельности Комитета министров. Т. 4. Составил И.И.Тхоржевский под гл. ред. статс-секретаря А.Н. Куломзина. СПб.: Изд. канцелярии Комитета министров, 1902.
- История дипломатии / под ред. А.А.Громыко. 2-е изд., перераб. и доп. Т. 2. М.: Госполитиздат, 1963.
- Каменский А. В.Э.* Гладстон, его жизнь и политическая деятельность // Жизнь замечательных людей. Биографическая библиотека Ф. Павленкова. СПб.: Типография Ю.И. Эрлих, 1892.
- Киняпина Н.С.* Балканы и проливы во внешней политике России в конце XIX века (1878–1898 гг.). М.: Изд.-во МГУ, 1994.
- Ламздорф В.Н.* Дневник 1886–1890 гг. М.–Л.: Госиздат, 1926.
- Ламздорф В.Н.* Дневник 1894–1896 гг. М.: Международные отношения, 1991.
- Обзор деятельности Государственного Совета в царствование Государя Императора Александра III. 1881–1894 гг. Всеподданнейший отчет председателя Государственного Совета. СПб., Гос. типография, 1895.
- Отчет по Государственному Совету за 1884 год. СПб.: Гос. типография, 1886.

- Отчет по Государственному Совету за 1888 год. СПб.: Гос. типография, 1889.
- Пашич Н.* Жизнь и дело: сборник трудов научного собрания Сербской Академии наук и искусств / ред. акад. В. Крестич. Белград, Институт учебников и учебных пособий, 1997 (на серб.яз.).
- Победоносцев К.П.* Великая ложь нашего времени. М.: Русская книга, 1993.
- Павлов А.С.* Курс церковного права. СПб.: Лань, 2002.
- Политические партии США в новое время / отв. ред. Н.В.Сивачев. М.: Изд.-во МГУ, 1981.
- Россия. Энциклопедический словарь. Л.: Лениздат, 1991 [репринт тт. 54 и 55 Энциклопедического словаря Брокгауза и Ефрона].
- Соловьев Ю.Б.* Самодержавие и дворянство в конце XIX века. М.: Наука, 1973.
- Устюжанина Е.В., Дементьев В.Е., Евсюков С.Г., Сухинин И.В.* Институциональная экономика: Учебник. М.: РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015.
- Шумпетер Й.* Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2008.
- Эджингтон Г.* Адмирал Нельсон. История жизни и любви. М.: Прогресс, 1992.
- Энциклопедический словарь / начатый проф. И.Е. Андреевским, продолжается под ред. К.К. Арсеньева и заслуженного профессора Ф.Ф. Петрушевского. Лейпциг: Брокгауз и СПб.: Ефрон.
- Byrnes R.F. Pobedonostsev.* His Life and Thought. Indiana University Press, 1968.
- David C. Whitney.* American presidents. Biographies of the chief executives from Washington through Bush. 7th edition. N.Y.; L., 1990.

Selishchev N.Yu.

THE RUSSIAN BUREAUCRACY AS A REGULATOR OF THE ECONOMIC AND FOREIGN POLICY OF THE COUNTRY AT THE END OF THE XIX CENTURY (ON THE EXAMPLE OF K.P.POBEDONOSTSEV)

The article is devoted to the Russian bureaucracy and its regulatory function with regard to the economic and foreign policy of the country at the end of the 19th century. The ability of the bureaucracy to act as such is examined by the example of the activity of the actual secret adviser, honorary member of the Moscow, St. Petersburg, Kiev, Kazan and Yuryev universities, the French Academy of Sciences Konstantin Petrovich Pobedonostsev (1827-1907). The paper refutes the former opinion that Pobedonostsev, being the Chief Procurator of the Holy Synod, was engaged exclusively in church affairs. Of course, as the Chief Procurator of the Synod, he was responsible for the actual church affairs, from the salary of the clergy to the transfer of bishops from the diocese to the diocese, from seminaries to the work of the parish schools. At the same time, the official powers of the Chief Procurator gave him the right to participate in the development of government policy, and his personal membership in the State Council and the Committee of Ministers is a great opportunity to influence the course of affairs. Pobedonostsev acted as a diplomat, dealing with political and ecclesiastical issues of Palestine, the Balkans, Europe and North America. All this agrees well with the main feature of the Russian bureaucracy of that time – the ability to conduct professional and non-public disputes. In order to reveal the true role of K.P. Pobedonostsev, the author of the article enters into polemics with other authors, defending the point of grain on his figure as the largest statesman and active participant in the formation of an effective economic and foreign policy of Russia of his time.

Keywords: Russian bureaucracy, regulator, economic policy, foreign policy, K.P. Pobedonostsev.

JEL Classification: N00.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ*

В статье анализируется опыт трансформации приоритетных проектов (ПП) в государственные программы (ГП), призванные обеспечить достижение конкретных общественно значимых результатов. В этом смысле ГП мыслились в качестве основного стратегического документа в сфере планирования, программирования и управления народным хозяйством на различных уровнях иерархической системы. В какой степени удалось претворить инициированную Президентом РФ трансформацию в жизнь и добиться реального превращения ГП в инструмент стратегического управления, это тема, являющаяся предметом тщательного изучения. В статье делается попытка ответить на поставленный вопрос, ответ на который в целом оставляет желать лучшего, поскольку с достаточной степенью уверенности можно утверждать, что десятилетний опыт трансформации не был учтен, и сегодня в РФ складывается «двухпутная» модель управления стратегическим развитием. В статье также даются выводы, сделанные на основе анализа ПП и ГП, детали которого намеренно опущены, в контексте стратегического развития регионов.

Ключевые слова: приоритетный проект, программно-целевое планирование, бюджетирование, государственная программа, управление развитием региона, стратегия.

JEL классификация: D73, H19, H50, H57, H61, H70, O10, O20, O21, O22, P11, P21.

1. ВВЕДЕНИЕ

В системе управления народным хозяйством, в том числе на региональном уровне, в настоящее время широко используются государственные программы (ГП), эффективность использования которых является, однако, весьма проблематичной – как из-за их слабого соответствия классической программной методологии, так и из-за разнородности институциональной среды, обусловленной слабой конгруэнтностью формальных и неформальных институтов. Гетерогенный характер институциональной среды вкупе с методологическими изъянами, присущими реальной практике формирования и осуществления ГП, ставит перед реализацией программных мероприятий преграды, снижая эффективность системы управления стратегическим развитием экономики региона (и не только).

Чтобы проследить историю возникновения и функционирования ГП в стране, целесообразно напомнить об отношении к приоритетным проектам (ПП). Как известно, в ходе встречи с членами Совета верхней палаты российского парламента 17 января 2008 г. Президент РФ В.В. Путин заявил о том, что приоритетные национальные проекты 2006–2008 гг. целесообразно трансформировать в ГП, нацеленные на достижение конкретных общественно значимых результатов. Была ли на практике осуществлена предложенная Президентом трансформация ПП в ГП, и если да, то в ка-

* Работа подготовлена при финансовой поддержке РФФИ (проект № 17-06-00344а «Методология формирования стратегии ресурсного обеспечения инновационной модернизации наукоемких производств в условиях санкционного давления на российскую экономику»).

кой мере и насколько успешно? Ответ на этот вопрос в целом скорее отрицательный, чем положительный: с большой долей уверенности можно утверждать, что десятилетний опыт разработки и реализации ПП не был в должной мере учтен, и сегодня в РФ складывается «двухпутная» модель управления стратегическим развитием. Проблема при этом заключается не столько в наличии двух путей – программного и проектного – управления развитием экономики, сколько в непроясненности многих вопросов, возникающих в связи с практикованием «двухпутного» способа решения насущных – стратегических ли? – задач развития социально-экономической системы, в том числе регионального уровня.

2. БЮДЖЕТИРОВАНИЕ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ

Начиная с 1990-х гг. в РФ бюджет становится единственным инструментом реализации государством плановых функций в условиях высокой степени централизации бюджетно-налоговых полномочий и низкой бюджетной обеспеченности большинства российских регионов. Соответственно, в региональной политике произошел отход от проблемного экономического районирования в пользу политики выравнивания уровней социально-экономического развития, что в итоге не приводит к решению специфических проблем российских регионов и не способствует высвобождению потенциала региональной конкурентоспособности, включая качество работы региональных администраций и предпринимательского сообщества.

Последнее обстоятельство предъявляет серьезные требования к условиям распределения межбюджетных трансфертов и мерам субсидиарной поддержки инвестиционных проектов, поскольку, как показал проведенный анализ, практика межбюджетных отношений, реализуемых посредством федеральных целевых программ (ФЦП), ВЦП, ПНП и ГП, оказывала и продолжает оказывать весьма слабое влияние на социально-экономическое развитие российских регионов.

Анализ российского и мирового опыта развития форм программно-целевого управления (ПЦУ) показал, что программы являются действенным инструментом реструктуризации социально-экономических систем (страновых, региональных, отраслевых). Для достижения своей главной (и общей для всех типов социально-экономических систем) цели – формирования нового структурного качества объекта программирования – они должны быть основаны на принципах системного подхода. Хорошим подспорьем для реализации такого подхода могут служить положения институциональной экономики, в особенности таких ее ответвлений, как экономическая теория трансакционных издержек или институционально-эволюционная теория, являющейся в этом смысле не только позитивной, но и нормативной наукой. И хотя нормативность не всеми принимается – в частности, по Мизесу, нормативной науки нет и быть не может (Мизес, 2001, с. 48) – инструментальный характер институциональной экономики не раз подчеркивался академиком Д.С. Львовым и его коллегами (см., напр., (Львов, Зотов, Ерзнкян, 2007)).

Мезоэкономическая функция региональных программ заключается в достижении устойчивой связи между микро- и макроуровнями национальной экономики.

Зададимся теперь вопросом, а какие факторы воздействуют на программную деятельность как таковую? Одним из таких факторов, по нашему убеждению, является тип общественно-политического устройства и социально-экономических отношений (структура и традиции органов управления и планирования).

В условиях административно-командной системы управления централизованно планируемой экономики СССР с помощью программ решались отдельные стратегические задачи, приводящие самим фактом своего существования к качественным изменениям социально-экономической действительности, обусловленные в первую очередь с научно-техническим прогрессом (НТП). Отсюда и центральная научная проблема – увязка программ с планами, принимающая форму скорее встраивания, чем включения нерутинных по определению программ в рутинный по своей сути план, обладающий к тому же высокой степенью инерционности.

В США внедрение управленческой технологии, или системы, «Planning – Programming – Budgeting System» (PPBS) на государственном уровне, положившей начало современному программно-целевому планированию (ПЦП), было продиктовано необходимостью усиления подотчетности и прозрачности федеральных органов исполнительной власти. Это было связано с разрастанием сети правительственных учреждений, дублированием, параллелизмом в их работе и, соответственно, низкой эффективностью. Федеральный бюджет при этом выступает в качестве инструмента управления системой программ, вносящих определенный вклад в достижение согласованных системой государственного управления целей. Справедливости ради следует сказать, что проблемы гармонизации программ с планами там не существовало, ввиду отсутствия у них таковых (планов). Вернее сказать, американские проблемы были отличны от отечественных, обусловленных спецификой применения программно-целевых методов в плановой, а затем и переходной экономике (Тамбовцев, Рождественская, 2016).

Анализ теоретико-методологических оснований, а также исторических предпосылок реализации программно-целевого метода в России и за рубежом послужил основанием для разработки авторского подхода к содержанию и взаимосвязи понятий «рутина» и «творчество» применительно к системе управления. Разумеется, эти понятия, используемые для характеристики рутинной и нерутинной, или творческой, разновидностей управленческой деятельности, носят несколько условный характер, но они в целом точно передают смысл такого разграничения. При этом в рамках *программы* реализуются *творческий* процесс развития и мероприятия по закреплению достигнутого качественного состояния и совершенствованию системы управления (поскольку управляющая подсистема должна быть адекватна качественно новому состоянию управляемой подсистемы), тогда как воспроизводство полученных результатов происходит в рутинной сфере системы управления.

Таким образом, только в рамках подобного непрерывающегося взаимодействия условно рутинной и творческой деятельности можно обеспечить устойчивое развитие социально-экономических систем.

Во избежание недоразумений – тем более что рутина, так же как и бюрократия, вызывает у русскоязычного читателя, возможно, подспудно, отрицательные эмоции – проясним нашу позицию в отношении введенных понятий. Понятие «рутина» нами введено в ассоциативной связи с одноименным понятием Ричарда Нельсона и Сиднея Уинтера, служащим «для всех нормальных и предсказуемых образцов поведения фирм» общим термином (Нельсон, Уинтер, 2000, с. 31). Этот своеобразный аналог генов по их роли в поведении фирм может быть распространен и на анализ «поведения отраслей или других крупномасштабных единиц экономической организации» (Там же, с. 35), а стало быть, и регионов. Для целей настоящей статьи важно то, что принятие решения в отношении возникшей проблемы, которая не укладывается в стандартные рамки «нормальных и предсказуемых образцов поведения», может потребовать не рутинных, а «импровизированных процедур». Примером может служить ситуация принятия решения о разработке и реализации крупной программы НИОКР «на основе недавнего научно-технического открытия» (Там же, с. 34). От такой программы можно перейти и к иным программам – инструментам реализации принятого решения, требующего нерутинного, импровизированного, нестандартного, одним словом – творческого подхода.

Для того чтобы программа как таковая приобрела способность выполнять свою институциональную (системообразующую) функцию, входящие в нее инвестиционные проекты должны быть определенным образом согласованы и упорядочены, что, в свою очередь, позволяет достигать различных системных (синергических) эффектов – экономий от масштаба (горизонтальной и вертикальной интеграции), скорости и координации. Системный подход к программе заключается в том, что ее эффект не является механической суммой эффектов входящих в нее проектов. Вклад проекта в реализацию программы является функцией его собственных параметрических характеристик, а также параметрических характеристик остальных проектов, участвующих в программе. При этом данная зависимость имеет не аддитивный, а мультипликативный характер.

Поскольку инвестиционный проект является «строительным материалом» для программ развития, то его содержание должно быть конкретизировано. Анализ выявляет существенные различия в подходах к содержанию понятий «проект» и «проектное управление», принятых в России и за рубежом, обусловленные раздвоением траектории развития проектного управления. В российской практике государственного управления, в отличие от англосаксонской традиции, утвердилось «строительное» направление проектного управления, что способно оказывать негативное воздействие на результативность и экономическую эффективность программ.

3. ПРИНЦИПЫ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

В целом, в период 1992–2009 гг. в процессе методичного выхолащивания принципов программно-целевого управления (ПЦУ) различные виды программ (ФЦП, ВЦП, ПНП) утратили свою основную функцию средства решения актуальных проблем социально-экономического развития. На наш взгляд, к основным причинам такого состояния дел с программами относятся:

- отказ в процессе разработки программ от процедур анализа проблем и рассмотрения альтернативных вариантов их решения;
- пренебрежение требованиями взаимосвязи регионального и отраслевого аспектов планирования программных мероприятий;
- отказ от требования взаимоувязанности программных мероприятий, выразившихся в механистической структуре программ;
- выведение программной деятельности государства из сферы поставок для государственных нужд (государственной контрактной системы), представляющей собой эффективную форму ПЦУ (например, в США);
- превращение программы в инструмент бюджетного планирования, в результате которого из нее были вычленены инвестиционные проекты;
- централизация деятельности по разработке, реализации, утверждению, методическому обеспечению программ в системе органов исполнительной власти;
- отсутствие действенных методик расчета социально-экономической эффективности программ и мер контроля над деятельностью участников программных мероприятий.

Действующий в российской практике бюджетного планирования подход к разграничению расходных обязательств является чрезмерным упрощением и не отвечает ни концепции программно-целевого управления, ни стратегическим целям социально-экономического развития РФ в условиях высокой степени централизации бюджетно-налоговых полномочий и низкой бюджетной обеспеченности большинства субъектов РФ.

Для повышения результативности как программно-целевого бюджетирования, так и государственного управления в целом целесообразнее провести качественное различие между действующими и принимаемыми расходными обязательствами, в основе которого лежит предложенный автором настоящей статьи подход к разграничению творческой и рутинной сфер системы государственного управления.

Предложенный подход к содержанию и взаимодействию расходных обязательств расширяет содержание принципа единства бюджетной системы РФ посредством повышения взаимной ответственности и согласованности действий центральной и региональных администраций в процессе планирования и исполнения соответствующих бюджетов.

В действующем организационном механизме управления ГП заложена коллизия между принципами программно-целевого бюджетирования и стратегического планирования. Данное обстоятельство служит серьезным препятствием на пути реализации государственной программой стратегических целей.

Процесс формирования ГП и особенности софинансирования региональных программ из федерального центра отражают приоритеты федерального центра, а не реальные потребности регионов. Данное обстоятельство имеет, в частности, два негативных последствия для региональной политики:

- несовпадение приоритетов в федеральном центре и регионе не позволяет последнему концентрировать усилия в направлениях, составляющих его (региональную) конкурентоспособность;
- возникают трудности с высвобождением предпринимательской инициативы, являющейся важнейшим фактором региональной конкурентоспособности.

4. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ И ПРИОРИТЕТНЫЕ ПРОЕКТЫ

В соответствии с внедряемой в органах государственной власти концепцией проектного управления правительственное мероприятие, а не инвестиционный проект, становится объектом согласования, приводя к «автономизации» деятельности органов исполнительной власти, буквально замыкающихся в самих себе и обладающих при этом чрезвычайно широкими полномочиями в процессах разработки, реализации, мониторинга и оценки социально-экономической эффективности ГП.

Проведенный анализ показал, что:

1) содержательных различий между ГП и приоритетными проектами (ПП) не существует, и подавляющее большинство последних вполне можно было реализовать в рамках ГП;

2) «тело» ГП и ПП составляют «проекты», представляющие собой меры правового регулирования и инструменты государственной поддержки, направленные на реализацию инвестиционных проектов, инициируемых предпринимательским сообществом, тогда как результаты самих инвестиционных проектов в оценке эффективности программ и проектов не учитываются.

В рамках программной структуры прослеживается «параллельность» в работе государства и бизнеса, когда государство, реализовав программные мероприятия, буквально ожидает от предпринимательского сообщества конечных результатов, что несопоставимо с идеологией программно-целевого управления стратегическим развитием.

Государственная программа РФ «Социально-экономическое развитие СКФО» до 2025 года представляет собой механическое объединение самостоятельных подпрограмм социально-экономического развития субъектов СКФО, состоящих из разрозненных мероприятий, в подавляющем большинстве случаев не соответствующих ста-

тусу государственной программы федерального уровня. Обособленность подпрограмм, отсутствие в их структуре масштабных программных мероприятий, служащих интересам нескольких субъектов СКФО, оставляет нерешенной проблему формирования единого социально-экономического пространства данного макрорегиона. При этом деятельность Министерства по делам Северного Кавказа Российской Федерации, являющегося ответственным исполнителем данной государственной программы, фактически дублирует деятельность региональных министерств.

Распределение объема финансирования госпрограммы по подпрограммам социально-экономического развития субъектов СКФО говорит о дисбалансе интересов федерального центра в регионе, их конъюнктурном характере, и такое состояние дел, к сожалению, присуще и другим регионам. Более того, серьезной проблемой является то, «что никто толком не знает, как федеральные средства распределяются по регионам, какие регионы получают больше, какие меньше и каким на самом деле является влияние федеральных властей на социально-экономическое развитие отдельных территорий» (Кузнецова, 2011, с. 166). Все это затрудняет осуществление выработки и проведения единой согласованной политики в отношении реализации программных мероприятий на уровне субъектов СКФО, что приводит к увеличению дифференциации между ними по уровню социально-экономического положения. Данное обстоятельство подтверждается наличием трех групп субъектов СКФО, разнородных по уровню финансирования и характеру программных мероприятий.

Значительное превышение на протяжении средне- и долгосрочного периодов в подпрограмме социально-экономического развития субъекта СКФО доли мероприятий социального развития способно привести к раскручиванию спирали бюджетных расходов, делая тщетными попытки повышения бюджетной обеспеченности. Подобный эффект может быть назван *«ловушкой бюджетной дотационности»*.

Несмотря на то, что снижение бюджетной дотационности субъектов СКФО фигурирует в качестве одной из программных целей, в Госпрограмме не предусмотрен соответствующий целевой показатель. Более того, данная цель на уровне подпрограмм социально-экономического развития субъектов СКФО трансформируется в ожидаемый результат, приводящий в итоге к снижению вероятности ее достижения и размытию ответственности исполнителей программных мероприятий.

Анализ программы вскрыл существенный недостаток действующего организационного механизма управления ГП, который заключается в том, что в программах, предусматривающих софинансирование, не исключается возможность двойного счета одних и тех же программных мероприятий. Это является следствием того, что в действующей методической базе разработки и реализации ГП не предусмотрена возможность балансировки источников финансирования ГП, предполагающих софинансирование, в территориальном разрезе, что является серьезным нарушением для документа стратегического и, тем более, финансового планирования.

В таком случае оценка вклада отдельной программы в достигнутый результат делается невозможной, равно как и оценка эффективности работы федеральных и региональных органов исполнительной власти в реализации ГП.

Если для предпринимательского сообщества участие в госпрограмме, как показали проведенные расчеты, является весьма прибыльным занятием, то для государства вопрос экономической эффективности программных мероприятий, оплачиваемых с помощью публичных финансов, явно не играет сколько-нибудь значимой роли.

В целом, вместо того чтобы своевременно решать актуальные проблемы социально-экономического развития (территорий и отраслей), действующая практика государственного программирования создает искусственную среду, как для государства, так и для предпринимательского сообщества, вне которой рост целевых показателей прекращается, а бизнес теряет способность к самостоятельному развитию без субсидиарной поддержки государства.

5. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ СООБРАЖЕНИЯ

Вопреки мнению о роли государства в рыночной экономике разве что в качестве «ночного сторожа», активно тиражируемому в 1990-х гг. и после сторонниками проведения либеральных рыночных реформ в нашей стране, в промышленно развитых странах правительства всех уровней играют существенную роль в финансировании бизнеса. Так, к примеру, в США, большая «часть ресурсов обеспечивается федеральным правительством; часть предоставляется через промежуточные звенья, каковыми являются учреждения штатов или местные» (Гарнер и др., 1995, с. 197). На это можно возразить, дескать-де и у нас федеральное, региональные и муниципальные органы исполнительной власти участвуют в управлении и предоставлении финансирования через бюджетный процесс предпринимательскому сообществу. Все это так, но есть небольшое различие: в США правительственные чиновники-заимодавцы задают, помимо обычных для частных заимодавцев стандартных вопросов, еще ряд дополнительных вопросов. Внешне они выглядят вполне безобидно: «Все ли формы заполнены полностью и правильно? Имеем ли мы всю требующуюся по закону и нормативам информацию?» Казалось бы, несмотря на всю простоту этих вопросов, многие бизнесмены, испытывая затруднения с ответами на них, в результате «отступаются, отрицательно качая головами» (Там же, с. 200). Отнюдь не идеализируя американских чиновников, хотелось бы, чтобы у нас федеральные (и не только) чиновники знали и отслеживали, куда направляются бюджетные средства, на решение каких проблем они расходуются. Разумеется, одного только знания мало, но и это у нас уже проблема.

Само по себе стратегическое развитие экономической системы, в том числе на уровне регионов, зависит во многом от эффективности системы управления *помимо прочего* соответствующими государственными программами (ГП), что требует решения множества проблем. Среди них, помимо обозначенной проблемы «куда и на что расходуются бюджет », проблемы методологического характера (относящиеся к сути про-

граммно-целевых методов и их использования для решения стратегических задач), институционально-организационного плана (касающиеся способов увязки программ с бюджетным процессом) и пр.

Решение этих и им подобных проблем находится в тесной зависимости от концептуально-методологических взглядов лиц, принимающих решения по ним. От этих взглядов зависит, в частности, определение роли и места программ в системе управления развитием экономики.

В этой связи целесообразно напомнить, что в СССР разработка программно-целевых методов планирования и управления в 1970–1980-х гг. осуществлялась в рамках масштабной работы по совершенствованию системы планирования и управления народным хозяйством. Их применение должно было способствовать дальнейшему росту национального благосостояния за счет «перехода на интенсивный путь развития, при котором увеличение национального дохода будет достигаться не на основе опережающего роста капитальных вложений, а за счет повышения их эффективности, более рационального использования производственного потенциала» (Проблемы..., 1984, с. 12–13).

Ситуация ныне совершенно иная, и иными являются не только макро-, но и микроэкономические аспекты программного развития: если в условиях общественной собственности на средства производства «тело» программ составляли различного рода хозяйственные мероприятия, то переход к рынку, основанному преимущественно на частной собственности, наполнил программы новым содержанием – инвестиционными проектами, иницилируемыми, преимущественно, частнопредпринимательским обществом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Гарнер Д., Оуэн Р., Конвей Р.* Пособия Эрнст энд Янг. Привлечение капитала: пер. с англ. М.: Джон Уайли энд Санз, 1995.
- Кузнецова О.В.* Есть ли у нас региональная политика? // Журнал Новой экономической ассоциации. 2011. № 10. С. 166–168.
- Львов Д.С., Зотов В.В., Ерзнкян Б.А.* К теории институтов и институциональных преобразований // Теория и практика институциональных преобразований в России: сборник научных трудов / под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 8. М: ЦЭМИ РАН, 2007. С. 5–17.
- Мизес Л. фон.* Теория и история: Интерпретация социально-экономической эволюции. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
- Нельсон Р., Уинтер С.* Эволюционная теория экономических изменений. М.: Финстартинформ, 2000.
- Проблемы разработки и реализации комплексных программ / под ред. Н.П. Федоренко, Ю.Р. Лейбкинда, Ю.М. Самохина. М.: Наука, 1984.
- Тамбовцев В., Рождественская И.* Программно-целевое планирование: вчера, сегодня... Завтра? // Вопросы экономики. 2016. № 6. С. 77–90.

Magomedov R.Sh.

STATE PROGRAMS IN THE REGIONAL DEVELOPMENT MANAGEMENT SYSTEM

The article analyzes the experience of transformation of priority national projects (PNPs) into state programs (SPs), designed to ensure the achievement of specific socially significant results. In this sense, the SPs were conceived as the main strategic document in the planning, programming and management of the national economy at various levels of the hierarchical system. To what extent it was possible to translate the transformation initiated by the President of the Russian Federation into reality and to achieve a real transformation of the SPs into an instrument of strategic management this is a topic that is being scrutinized. The article tries to answer the question posed, the answer to which, on the whole, leaves much to be desired since with a sufficient degree of certainty it can be asserted that the ten-year experience of transformation was not taken into account, and today the "two-way" strategic development is forming. The article also gives conclusions based on the analysis of the PNPs and SPs, the details of which have been deliberately omitted, in the context of the strategic development of the regions.

Keywords: priority national project, program-target planning, budgeting, state program, management of regional development, strategy.

JEL Classification: D73, H19, H50, H57, H61, H70, O10, O20, O21, O22, P11, P21.

РОЛЬ ФИНАНСОВ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

В статье рассматриваются вопросы преобразования ресурсов домашних хозяйств в инвестиции и разработки методологических принципов и методических положений по применению эффективных форм и методов управления этим процессом.

Ключевые слова: домохозяйства, финансы, экономика России.

JEL классификация: G10, G28, H31.

Происходящие в последнее время в мировой экономике кризисные явления, вынуждают существенно изменить взгляды на содержание и структуру основных экономических категорий. Сегодня одним из наиболее перспективных источников роста российской экономики может служить активизация формирования и использования внутреннего инвестиционного потенциала страны, а именно – финансов домашних хозяйств. В экономически развитых странах домашние хозяйства являются одним из основных субъектов экономических отношений и составной частью финансовой системы. Их привлечение в национальную экономику может послужить толчком в инновационном развитии и модернизации экономики России.

Проблема инвестиционных ресурсов в стране в основном решается за счет привлечения иностранного капитала, но внешние заимствования не способны в полной мере восполнить потребность экономики России в инвестициях.

В руках населения сосредоточены значительные средства, исключенные из процесса расширенного воспроизводства. Но государство как основной регулятор рынка частных инвестиций недостаточно занимается организацией механизма инвестирования средств населения в экономику. Следовательно, преобразование ресурсов домашних хозяйств в инвестиции и разработка методологических принципов и методических положений по применению эффективных форм и методов управления этим процессом являются актуальными в условиях современной экономики России.

Для усиления роли финансов домашних хозяйств в экономике страны, необходимо, чтобы населению РФ был доступен широкий ассортимент финансовых продуктов и услуг как инструмента повышения уровня и качества жизни, позволяющий эффективно перераспределять финансовые ресурсы и управлять рисками.

Специфика финансов домашних хозяйств заключается в том, что эта сфера финансовых отношений в наименьшей степени регламентируется государством. Создание и расходование денежных фондов предприятий, государственного бюджета, внебюджетных фондов находятся под контролем государства, а домашние хозяйства самостоятельно принимают решение об источниках дохода, о необходимости и способе формирования денежных фондов, их величине и целевом назначении, о времени использования созданных фондов.

Однако государство может влиять на эти отношения, используя различные методы, такие как налоговая система страны, социальная политика государства, полити-

ка развития малого бизнеса, система национальных счетов. Так, например повышение налоговых ставок, выплачиваемых физическими лицами, ведет к сокращению доходов. Проводимая социальная политика государства напрямую связана с налоговой системой. Финансовые ресурсы, мобилизованные посредством сбора налогов, направляются через бюджет в сферу образования, здравоохранения, социального обеспечения, в результате уровень доходов домашних хозяйств возрастает. Следующим инструментом контроля является система национальных счетов, представляющая собой систему взаимосвязанных статистических показателей в виде таблиц, в которых отражаются основные показатели макроэкономической деятельности, связанные с ВВП.

Государственный финансовый контроль домашних хозяйств необходимо осуществлять регулярно и находить инструменты для прямого контроля над распределением финансов домашних хозяйств.

Формирование финансовых отношений внутри домашних хозяйств затрагивает широкий круг вопросов при обсуждении и распределении участия всех его членов в формировании финансового благополучия семьи, поскольку основные финансовые отношения происходят внутри домашних хозяйств и требуют самостоятельного контроля со стороны домохозяйств, как субъектов экономического процесса. Поэтому внутренний финансовый контроль домашних хозяйств играет важную роль. При таком контроле члены домохозяйств самостоятельно ведут свои финансовые отношения на основе составления и ведения личного финансового плана.

Финансы домашнего хозяйства – это совокупность экономических денежных отношений, связанных с формированием и использованием денежных средств, создаваемых в результате индивидуальной трудовой деятельности. Выполняемые финансами домашнего хозяйства функции определяют их значительную роль в системе общественного воспроизводства. Эта роль заключается в том, что финансы домашнего хозяйства, обеспечивая непрерывность воспроизводства рабочей силы, являясь источником инвестиционных ресурсов, создают одну из основ для поступательного развития национальных экономических систем.

Основными функциями финансов домашних хозяйств является распределительная и функция обеспечения людей материальными и социально-культурными благами и услугами. Финансы домашних хозяйств являются объективно обусловленным инструментом стоимостного распределения, так как они обеспечивают дальнейшее распределение стоимости валового внутреннего продукта и созданного национального дохода в денежной форме между всеми участниками домашнего хозяйства. Другой функцией финансов домашних хозяйств является контрольная функция, которая проявляется в контроле за распределением полученного дохода по фондам и их целевым использованием. Регулирующая функция – для достижения определенных целей необходимо принимать совместные экономические решения внутри отдельных домашних хозяйств. Важной функцией финансов домохозяйств выступает инвестиционная. Она заключается в том, что домашние хозяйства в современном мире могут яв-

ляться одними из основных поставщиков финансовых ресурсов для экономики. Существуют также производственные и непроизводственные функции домашних хозяйств.

В домашнем хозяйстве могут осуществляться любые виды деятельности, в результате которых создаются и используются финансовые ресурсы. Они формируют бюджет домашнего хозяйства. Финансовые ресурсы домашнего хозяйства – совокупность денежных доходов, поступлений и накоплений домашних хозяйств. Основная часть финансовых ресурсов представлена денежными доходами. Показателем, характеризующим экономическое положение домохозяйств, являются валовые, располагаемые доходы и денежные расходы.

В 2016 г. денежные доходы населения сложились в сумме 30 744,4 млн руб. и увеличились по сравнению с 2015 г. на 0,9%. Однако, по данным Росстата, падение реальных располагаемых доходов россиян в 2016 г. ускорилось. Его темпы достигли –5,9% в годовом выражении после –3,2% в 2015 г. и –0,7% в 2014 г. Высокие темпы падения сохраняются, что обусловлено значительным замедлением роста номинальных доходов населения за последние несколько лет.

Располагаемые доходы – это часть ВВП, расходуемая на потребление и накопление. В их состав входят: оплата труда наемных работников; смешанные доходы; доходы от собственности; полученные социальные выплаты (см. табл. 1).

Таблица 1

**Объем и структура денежных доходов населения в РФ
по источникам поступления**

	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Всего денежных доходов, млрд рублей	47 920,6	53 525,9	54 113,0
В том числе (в процентах)	100	100	100
Доходы от предпринимательской деятельности	8,4	7,9	7,8
Оплата труда, включая скрытую зарплату	65,8	65,6	64,6
Социальные выплаты	18,0	18,3	19,1
Доходы от собственности	5,8	6,2	6,5
Другие доходы	2,0	2,0	2,0

Источник: автор, по данным официального сайта Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.

Оплата труда остается для основной части населения России главным источником доходов. Вторым по значимости финансовым ресурсом домохозяйств являются социальные выплаты. В составе доходов населения третье место составляют доходы от предпринимательской деятельности. Незначительный удельный вес в финансовых ресурсах домашних хозяйств занимают доходы от собственности.

Финансовые ресурсы используются для жизнеобеспечения домашних хозяйств по определенным направлениям. Расходы домохозяйства – фактические затраты на приобретение материальных и духовных ценностей, необходимые для продолжения жизни человека, которые включают потребительские расходы и расходы, не связанные непосредственно с потреблением.

Структура использования денежных доходов населения в РФ

	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Всего использовано доходов, %	100	100	100
В том числе, %			
Покупка товаров и оплата услуг	75,3	71,0	73,1
Оплата обязательных платежей и взносов	11,8	10,9	11,2
Сбережения	6,9	14,3	11,1
Покупка валюты	5,8	4,2	4,0
Прирост (+), уменьшение (-) на руках	0,2	-0,4	0,6

Источник: автор, по данным официального сайта Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.

За последние три года преобладающей по величине является первая группа расходов – покупка товаров и оплата услуг, так как она связана с удовлетворением личных потребностей. Величина расходов домохозяйств на покупку товаров и оплату услуг зависит от уровня розничных цен, потребности семьи, величины денежных доходов, а также от объема налогов и других обязательных платежей.

Сегодня домашнее хозяйство находится в сложившейся системе макро- и микроэкономических отношений и представляет собой один из важнейших социально-экономических институтов с определенными формами собственности, нормами, традициями, механизмами саморегулирования жизнедеятельности. Домашние хозяйства представлены на рынках труда, потребительских благ и услуг, финансовых рынках и в других сферах экономики, способствуют формированию производственного потенциала и в целом влияют на результаты экономических и социальных реформ, являясь их непосредственными участниками.

Управление финансами внутри семьи представляется интересным, поскольку поведение домашних хозяйств на финансовых рынках является особенно важным, так как именно здесь формируются источники инвестирования в расширение основного капитала и технический прогресс, а это в свою очередь приводит к экономическому росту экономики государства.

Sumbatyan Sona L.

THE ROLE OF FINANCES OF HOUSEHOLDS IN THE ECONOMY OF RUSSIA

The article deals with the transformation of household resources into investments and the development of methodological principles and methodological provisions for the application of effective forms and methods of managing this process.

Keywords: households, finance, Russian economy.

JEL Classification: G10, G28, H31.

ПОПОЛНЕНИЕ ТУРИСТИЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ АРМЕНИИ АНОМАЛЬНОЙ ЗОНОЙ

Статья посвящена новой грани туристического бренда Армении – недавно обнаруженной аномальной зоне на пути к горе Арагац около крепости VII века Амберд, вызванной искажением гравитационного поля. Включение ее в туристические списки актуализировало вопросы создания соответствующей инфраструктуры для привлечения и приема туристов, желающих посетить новую интересную достопримечательность Армении.

Ключевые слова: туризм, бренд, аномальная зона, гравитационное поле, Армения.

JEL классификация: L83, Z10.

Армения, являющаяся одной из самых маленьких стран мира, имеет уникальную по разнообразию и красоте природу. В ней представлены почти все природные зоны Земли (исключая море). Армения – одна из древнейших стран мира, имеющая богатейшую историю и мощную культуру, поэтому она буквально усыпана интересными историческими и культурными памятниками.

В Армении представлены почти все виды туризма: познавательный (экскурсионный), оздоровительный, спортивный, экстремальный и т.д. Однако наибольшим предпочтением среди туристов пользуется познавательный туризм. Об этом, в частности, свидетельствует экспериментальное исследование, проведенное нами в нашем диссертационном исследовании.

В результате опроса респондентов, как посещавших, так и не посещавших Армению, мы выяснили, что по пятибалльной шкале наибольшее число баллов (5) они отдали экскурсиям по достопримечательностям.

В последнее время число интересных достопримечательностей Армении пополнилось еще одной – аномальной зоной на пути к горе Арагац около крепости VII века Амберд. Корреспондент телеканала «Мир 24» Анна Арутюнян отправилась в аномальную зону и увидела все своими глазами.

По ее словам, об этой горной трассе ходят легенды. Вода здесь течет не сверху вниз, а снизу вверх. Машина без водителя, сама взбирается на гору. Хотя, по всем законам физики, она должна скатиться со склона. В это сложно поверить, но в некоторых местах машина даже набирает скорость. Помимо того, что машина сама взбирается на подъем, после включения задней скорости она не едет вниз, пока водитель не нажимает на газ. При этом она стоит на спуске.

Полгода назад эту аномальную зону обнаружил физик Оник Хачатрян. Во время поездки он заметил: в местах, где автомобиль должен с трудом подниматься, двигатель, напротив, набирает обороты.

Это явление связано с гравитацией. Но обычно гравитация, по представлению ученых, должна быть перпендикулярна центру Земли; в этой же зоне наблюдаются

гравитационные искажения, которые доступны наблюдателю. О.Хачатрян считает, что эта аномальная зона связана с искажением гравитационного поля.

Оглядываясь вокруг, становится не по себе даже скептикам. Река здесь течет снизу вверх, под уклоном примерно 20 градусов. А вот О. Хачатрян катит обычную бутылку с водой вниз по асфальту. Она делает несколько оборотов, останавливается и, в это невозможно поверить, катится обратно.

Вопреки всем законам природы вода здесь течет вверх, а не вниз. Аномальные зоны до сих пор остаются для ученых неразгаданной тайной. Сейчас активно исследуется влияние таких зон на здоровье человека. Ясно одно – подобные места, как магнит, притягивают любознательных людей (Интернет-ресурс: www.novostink.ru).

Информация об этой аномальной зоне распространилась, и появились многочисленные комментарии желающих посетить ее, то есть число потенциальных туристов в Армению увеличилось. Это обстоятельство является сигналом к тому, чтобы учреждения Армении и лица, ответственные за туризм, создали соответствующие инфраструктуры для привлечения и приема туристов, желающих посетить новую интересную достопримечательность Армении.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Интернет-ресурс: www.novostink.ru

Sargis L. Sumbatyan

COMPLETION OF TOURISTIC OBJECTS OF ARMENIA WITH ANOMALOUS ZONE

The article is devoted to a new facet of the tourist brand of Armenia – the newly discovered anomalous zone on the way to Mount Aragats near the fortress of VII century Amberd, caused by the distortion of the gravitational field. Inclusion of it in the tourist lists included the creation of an appropriate infrastructure for attracting and receiving tourists wishing to visit a new interesting attraction in Armenia.

Keywords: tourism, brand, anomalous zone, gravitational field, Armenia.

JEL Classification: L83, Z10.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНДИКАТОРЫ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ КАК СИГНАЛЫ НЕОБХОДИМОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ЭКОНОМИКИ

В статье исследуются актуальные проблемы качества жизни, бедности, неравенства, безопасности субъектов современной экономики, а также новый и традиционный инструментарий измерения их изменений.

Ключевые слова: качество жизни человека, экономическая безопасность человека, бедность, индикаторы – сигналы, мировая экономика.

JEL классификация: I30, O15.

Современное социально-экономическое развитие, как стран, так и всей мировой экономики, под воздействием ряда системных факторов – транснационализации производства и капитала, либерализации, глобализации, научно-технического прогресса (НТП) и др. – набирает все большую скорость. Вследствие этого появляются новые проблемы мировой экономики, обостряются традиционные, одновременно с этим открываются «окна возможностей» не только перед отдельными странами, сферами и отраслями производства, обществом, но и перед человеком в условиях новой инновационной конкуренции.

Для своевременного, рационального и эффективного использования новых возможностей нужны новые инструменты измерения их изменений и регулирования социально-экономических процессов. Новыми они должны быть не в смысле конструирования принципиально новых инновационных инструментов, а в смысле адаптации и актуализации традиционно используемых и проверенных временем социально-экономических индикаторов и придания им потенциала новых возможностей.

Как показывает изучение публикаций по этой проблеме, появились предложения для новых процессов, событий и явлений в мировой экономике использовать качественно новые индикаторы. По-нашему мнению, попытки предложения все новых показателей и индикаторов в экономических, социальных, психологических и иных сферах – процесс, не приносящий ожидаемого эффекта. Причина в том, что новый инструментарий может выявлять временные тенденции, а его регулярное применение потребует продолжительной эмпирической проверки адекватности для придания точности вычислениям, достоверности их результатов и возможности формировать массивы статистической информации и проводить межстрановые сопоставления т.д.

На наш взгляд, новые и традиционные индикаторы должны быть совместимы, к тому же они должны обязательно полно и системно отражать сущность новизны институциональных преобразований. Сочетание этих двух моментов, в конечном итоге, гарантирует достижение ожидаемого эффекта, и синергетическая система таких социально-экономических индикаторов объективно представит структурные тенденции развития отдельных государств и мировой экономики в целом.

Эти выводы подтверждают теория и практика социального прогресса развития стран и регионов мира, обусловленного превращением потенциала человека в главный ресурс устойчивого экономического развития и в основное конкурентное преимущество, позволяющее реализовать максимально эффективно появляющиеся «окна возможностей».

Новые индикаторы были предложены:

- Всемирным экономическим форумом в Давосе в 2017 г.;
- мировыми аналитическими центрами (Кембриджский центр по изучению рисков (КЦИР), Кембриджская школа бизнеса в Джарджа и др.);
- Международным исследовательским институтом продовольственной безопасности (International Food Policy Research Institute, IFPRI);
- The Legatum Institute;
- международными организациями (ООН, ОЭСР и др.);
- институтами Российской академии наук – ЦЭМИ, ИЭ, ИСЭПН и др.

Этими индикаторами являются:

- глобальный индекс рисков ВВП;
- глобальный индекс голода;
- индекс инклюзивного развития;
- индекс восприятия коррупции;
- индекс уровня жизни;
- индекс уровня образования;
- индекс готовности к будущему и др.

Особенностью этих индикаторов является их способность оценивать и проводить адекватные межстрановые сопоставления. К этому добавим системный характер предлагаемых индикаторов, состоящий в интегрировании ранее локально используемых показателей и индикаторов. Агрегирование и интегрирование современных мировых индексов вызвано глобализацией.

Об этом же свидетельствует информация о инновационно, динамично и особенно эффективно развивающихся стран Юго-Восточного региона. Так Правительство Китая в 2017 г. учредило пять новых стратегических индикаторов социально-экономического развития страны – индекс качества работы метеослужб, состояние делового климата, экологически чистого развития, эффективности борьбы с бедностью, туристического развития (ТАСС).

Таким образом, эти и другие современные социально-экономические индексы мирового развития демонстрируют, что разного вида и назначения индексы (ключевые, сигнальные, описательные, целевые) являются импульсом и основой институциональных преобразований, причем как в отдельных странах, так и во всей мировой экономике. Мониторинг индексов дает информацию для национальных проектов и про-

грамм выравнивания диспропорций проблемных сфер жизнедеятельности и жизнеобеспечения человека, общества, государства.

По данным отчета Credit Suisse, в 2016 г. 50,8% мирового богатства приходилось на 1% населения планеты, более 77,7% мирового богатства – на 5%, а 90% – на 10% богатых людей. Наметилась устойчивая тенденция роста неравенства в доходах, так в 2009 г. мировое богатство было сосредоточено у 44%, в 2013 г. 45% населения планеты (Слейтер).

С конца XX и начала XXI в. научная общественность и сферы производства товаров, работ и услуг были преимущественно сконцентрированы на разработке и все более широком использовании идей производственных, образовательных, бытовых и т.п. технологий, следствием чего стала все большая дифференциация населения по уровню доходов и усилилась поляризация общества. Известно, что использование современных технологий, наряду с очевидными преимуществами и достоинствами прогресса, сопровождается появлением ряда явных и скрытых опасных для человека, общества и государств последствий, носящих долгосрочный системный характер.

Примером таких негативных явлений и процессов может служить как вытеснение работников из сферы не только мало-, но и средне- и высококвалифицированного труда на национальных и на глобальных рынках труда, что вызывает урбанизацию и непредсказуемую международную миграцию. Так и появление во всех странах мира, независимо от уровня социально-экономического развития, новой тенденции роста уровня бедности. Работающий человек часто попадает в «ловушки долгосрочной бедности», становясь незащищенным от изменчивости на весь оставшийся цикл жизни.

Публикации ученых нашей страны и экспертные оценки международных организаций свидетельствуют: рост неравенства и уровня бедности отдельных стран и мировой экономики, обусловленный НТП, с одной стороны, ослабляет социально-экономическое развитие, препятствуя устойчивости и безопасности, а с другой – оказывает обратное воздействие на НТП, замедляя его и даже возрождая иррациональные идеи регресса.

Бедность тесно связана со всеми сторонами жизни человека, общества и государства, главной задачей которых является самосохранение и развитие. Бедность оказывает прямое воздействие на уровень образования, здравоохранения, качество питания людей, и т.д. и в целом принципиально снижает качество жизни человека, общества и государств, делая их жизнь более опасной (Христолюбова, 2017а).

По данным исследований (Тихонова, 2003; Слободенюк, 2014), нахождение человека в состоянии бедности на протяжении 4–5 лет запускает необратимый социально-психологический процесс «хронической бедности», вызывая исчерпание ресурсов человека, изменяя мотивацию, социальную среду, образ жизни, психологию человека и адекватное восприятие реальности, опасно влияя на социальный капитал, снижая инновационную конкурентоспособность.

Мировая экономика в настоящее время не имеет ответов на эти опасности, но может снизить риски их наступления или с помощью специальных институтов снизить время реагирования и повысить эффективность управления. Для противодействия им необходим постоянный мониторинг индексов существующего положения неравенства, качества и уровня жизни в мире, необходимо совершенствовать инструментарий измерения изменений этих показателей (Христолюбова, 2017б).

Создание новой инновационной экономики означает превращение интеллекта, творческого потенциала человека в главный фактор экономического роста и национальной конкурентоспособности. Роль человека, его качества, образа и уровня жизни все в большей степени будет возрастать, и усиливать свое воздействие на управление государством, создавая новые виды социального проектирования и управления. Важность роли человека возрастает и становится необходимым фактором производства. Качество жизни должно стать главным критерием развития человеческого потенциала страны, достижения ее социально-экономической безопасности. Повышение качества жизни человека является условием формирования и развития инновационного образа мышления и восприятия инновационного развития экономики (Христолюбова, 2012).

Используя данные мониторинга, рационально также уделять особое внимание индексам, подающим сигналы об опасных изменениях в качестве жизни человека, общества, государства. Индексы-сигналы характеризуют приближение значений индексов качества жизни человека, общества, государства к предельным границам интервала пороговых значений (обеспеченности питанием, медицинским обслуживанием, образованием и жилищным пространством и т.д.).

Наши прошлые исследования показали, что выход за пределы пороговых значений угрожает всем субъектам экономики (государству – разрушением устойчивости экономического развития; обществу – деградацией мотивации трудовой деятельности и национального образа жизни; человеку – физическим существованием).

Таким образом, индексы-сигналы являются источником информации для принятия решений о необходимости институциональных преобразований в экономике, обеспечивающих ее безопасность.

Для количественной и качественной оценки аспектов бедности в мировой практике пользуются совокупностью показателей – черта бедности; коэффициент бедности (Poverty Incidence / Poverty Rate / Headcount Index); индекс глубины бедности (Depth of Poverty); индекс остроты бедности (Severity of Poverty); индекс разрыва между доходами бедного населения и чертой бедности или масштаба бедности (Poverty Gap Index); профиль бедности (Poverty Profile); потенциал общества и т.д.

Черта бедности является официально установленным минимумом подушевого дохода или прожиточного минимума, отделяющего группу бедных от группы небедных. Использование данного показателя критически воспринимается в научном сообществе и в общественных кругах, что связывается, во-первых, с установлением пределов прожиточного минимума – незначительный прирост доходов человека переводит

его в группу небедных, существенно не изменяя качество жизни. Во-вторых, черта бедности в политических интересах может устанавливаться на повышенном или заниженном уровне, что, в свою очередь, приводит к снижению числа бедных или их росту. В-третьих, показатель черты бедности взаимосвязан с понятием «абсолютная бедность», т.е. предела, ниже которого человек не может существовать, определить этот рубеж на данном уровне развития знаний медицина однозначно не может (Boltvinik). В-четвертых, у людей различный стиль и образ жизни (Tawnsend). В-пятых, сложность оценки фактического дохода. Во всех странах, возможно, скрывание дохода или его части, получаемого от неформальных операций, а также получение дохода от производства в натуральном хозяйстве и т.д. Так в России и в постсоветских странах на приусадебных участках производится продуктов питания, часто, достаточного для обеспечения потребностей семей.

По заявлению главы счетной палаты Т. Голиковой на заседании Совета Федерации РФ, за чертой бедности в 1-м квартале 2017 г. находятся 22 млн человек (15% населения), что больше, чем годовые показатели 2016 г. – 19,8 млн человек. (Голикова, 2017) По данным Федеральной службы государственной статистики РФ на долю населения России с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в 1999 г. приходилось 28,4% населения, в 2015 г. – 15,9% (ФСГС РФ).

Коэффициент бедности или индекс численности бедного населения (Poverty Incidence / Poverty Rate / Headcount Index) рассчитывается как пропорция населения, живущих за чертой (порогом) бедности или имеющих доход ниже официального прожиточного минимума, в общей численности населения (домашних хозяйств) страны. Этот показатель отражает абсолютную бедность в данном обществе.

В современной экономической науке разграничивают понятия абсолютной, относительной и субъективной бедности. Абсолютная бедность означает существование на уровне ниже социального минимума, т.е. в условиях дефицита средств, необходимых для физического выживания человека. Таким образом, люди, которые не обеспечены минимальными условиями для поддержания жизни – не доедают, не имеют вообще или имеют плохое жилье, вынуждены потреблять не качественную воду и т.д. – считаются абсолютными бедняками. Этот вид бедности часто выражается в калориях или уровнях питания. Относительная бедность является сравнительной категорией и определяется общим уровнем жизни в различных обществах и в значительной мере основывается на культурном определении; она показывает, насколько бедным является человек, общество в сравнении с другими людьми, социальными группами, обществами. Масштаб абсолютной и относительной бедности не совпадает. В обществе может быть ликвидирована абсолютная бедность, но всегда сохраняется относительная бедность. Субъективная бедность основывается на субъективных оценках человека своего материального положения.

Для определения коэффициента бедности используют данные доходов и расходов домохозяйств, стоимости минимальной продовольственной корзины и других

товаров первой необходимости, определяемой как произведение норматива потребления по каждому продукту на его среднюю цену. Соотносят доходы и расходы домашних хозяйств с величиной минимальной потребительской корзины. Если доходы или расходы домашних хозяйств ниже стоимости минимальной потребительской корзины, то они определяются как бедные. Абсолютное количество бедняков и домашних хозяйств с доходами ниже черты бедности показывает размах бедности в стране. Индекс используется для оценки общего прогресса в стране в сокращении бедности, но для анализа влияния на бедных социально-экономических мер не применяется, так как не позволяет оценить их эффективность. Получатели социально-экономической помощи могут улучшить уровень дохода, но оставаться в группе бедных.

Индекс глубины бедности (Depth of Poverty) рассчитывается как отношение величины разрыва между реальным доходом человека (домашнего хозяйства) и чертой бедности (официального прожиточного минимума) к величине официального прожиточного минимума. Предполагается, что доходы человека (домашних хозяйств), превышающие прожиточный минимум, равны нулю.

Индекс глубин бедности характеризует среднее отклонение доходов бедных домохозяйств от величины прожиточного минимума. Этот показатель эффективно использовать для определения размеров минимальных финансовых средств, направляемых на ликвидацию бедности.

Российская макроэкономическая статистика оценивает глубину бедности как сумму доходов, которую необходимо доплатить всем бедным, чтобы они перестали быть бедными, в процентном выражении от объемов доходов всего населения. По данным Росстата, дефицит денежного дохода в 2012 г. составил 370,5, а в 2013 г. – 417,9 млрд руб. (ФСГС РФ а). Недостатком индекса глубины бедности является нечувствительность к остроте бедности.

Индекс остроты бедности (Severity of Poverty) или индекс предельной бедности является важнейшим показателем оценки бедности, отражающим опасные изменения и определяющим максимальную глубину бедности. Определяется, как средневзвешенное отклонение доходов бедных домохозяйств от величины прожиточного минимума, т.е. определяет неравенство среди бедных слоев населения.

Коэффициент бедности, индекс глубины бедности и индекс остроты бедности объединены в систему индексов Фостера–Грира–Торнбека (FGT), разработанную в 1984 г. Данная система разносторонне характеризует масштаб распространения бедности, а отдельные элементы индекса позволяют организовать необходимую и достаточную адресную социальную помощь бедным.

Амартья Сен в 1990-е гг. предложил объединить абсолютный (дефицит дохода) и относительный (расслоение бедных) подход к оценке бедности в синтетический индикатор бедности (Sen-индекс). Данный индикатор является наиболее общей характеристикой бедности и объединяет три фактора: распространенность бедности (доля бедных) как социального явления, уровень материальная недостаточность бедных и

степень их расслоения по доходам. Используется для динамических, межстрановых и межрегиональных сравнений.

Наиболее бедные имеют большие веса и оказывают относительно большее влияние на индекс. Степень расслоения определяется с помощью коэффициента Джини. По данным Росстата в 2013 г. коэффициент Джини по денежным доходам составлял 0,419, в 2015 г. – 0,413, 2016 г. – 0,414, что соответствует высокой концентрации неравенства. Таким образом, чем ниже дифференциация доходов среди бедного населения, тем ближе индекс Сена к нулю, а углубление бедности приводит к росту значения индекса.

Профиль бедности (Poverty Profile) основывается на анализе социального состава бедных слоев населения, изменяющегося во времени. Позволяет определить группы населения, подверженные риску бедности, причины появления и закрепления бедности, а также выявить категории и состав бедного населения. Важность такого специального исследования общества связывается не только с анализом бедности, но и с выработкой социально-экономической политики государства, формированием новых и реализацией существующих социальных программ.

Решение проблем бедной части общества находится в зависимости от его благосостояния в целом и проводимой социально-экономической политики государства. Потенциал общества является условным показателем, выражающим отношение дефицита денежного дохода бедного населения к доходам небедного и/или всего населения. Всемирный банк для оценки степени бедности использует показатели: численность населения, размер территории, ВВП на душу населения, среднегодовой темп инфляции, ожидаемая продолжительность жизни, доля грамотного взрослого населения.

Можно сделать вывод, что для исследования бедности общества в настоящее время разработан необходимый и достаточный спектр инструментов (коэффициент бедности, индекс уровня бедности, индекс глубины бедности, индекс остроты бедности, потенциал общества и т.д.). Для мониторинга бедности человека и обеспечения экономической безопасности человека, механизмов и инструментария применяется недостаточно, и среди научного сообщества и политиков нет на данный момент времени единой позиции в их оценке (порог бедности, Индекс Сена). Вместе с тем, для программирования роста качества жизни человека, обеспечения экономической безопасности человека и безопасности личности, социально-экономическое, морально-нравственное состояние общества и государства имеет определяющее значение.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Абдуллаев Т.* Инновации открылись [эл. ресурс]. URL: <http://www.rg.ru/2012/11/06/nauka.html>.
- Голикова Т.* Выступление Председателя счетной палаты Татьяны Голиковой на пленарном заседании Совета Федерации в рамках обсуждения законопроекта «О внесении изменений в федеральный закон «О федеральном бюджете на 2017 г. и на плановый период 2018 и 2019 гг.» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.audit.gov.ru>.

- Информационное агентство России ТАСС. Власти Китая ввели пять новых индикаторов социально-экономического развития. [Электронный доступ]. <http://www.finanz.ru>.
- Слейтер Дж. Россия сегодня. К 2016 году у 1% богачей будет больше богатства, чем у всех остальных людей мира. ИНОСМИ.РУ. [Электронный доступ]: URL:<http://inosmi.ru/world>.
- Слободенюк Е.Д. Особенности и структура социальной группы бедных в современной России // Terra Economicus. 2014. Т. 12. №4. С. 114–129.
- Тихонова Н.Е. Феномен городской бедности в современной России. М.: Весь мир, 2003. С. 122–143.
- ФСГС РФ(а). Уровень жизни: Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.
- ФСГС РФ. Краткосрочные экономические показатели – 2015 г. Июль 2015. Социальная сфера. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума URL: http://gks.ru/bgd/regl/b15_02/Main.htm.
- Христолюбова Н.Е. Роль человека в инновационном преобразовании российской экономики // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2012. № 4.
- Христолюбова Н.Е. Неравенство доходов и бедность как основные современные проблемы мировой экономике // Теория и практика институциональных преобразований в России: сборник научных трудов / под ред. Б.А. Ерзкянв. Вып. 39. М.: ЦЭМИ РАН. 2017а. С. 22–30.
- Христолюбова Н.Е. Стратегическое планирование – эффективный инструмент выравнивания доходов // Стратегическое планирование и развитие предприятий: материалы Восемнадцатого всероссийского симпозиума. Секция 1 / под ред. чл. корр. РАН Г.Б. Клейнера. Москва, 11–12 апреля 2017 г. М.: ЦЭМИ РАН, 2017б.
- Boltvinik J. Poverty Measurement and Indicators of Development, in R. van der Hoeven and R. Anker (Eds.) Poverty Monitoring: An International Concern, UNICEF, 1994; S. Anand and C. Harris, Choosing a Welfare Indicator, AER Papers and Proceedings, Vol. 84, No 2, 1994; M. Lipton, Defining and Measuring Poverty: Conceptual Issues, Background paper for UNDP Human Development Report, 1997; Paul Streeten, Poverty Concepts and Measures, in Poverty Monitoring: An International Concern, UNICEF, 1994.
- Tawnsend P. Poverty in the United Kingdom, Allen lane and Penguin Books, Harmondsworth, Middlesex and Berkeley, University of California Press, 1979.

Khristolyubova N.E.

SOCIAL AND ECONOMIC QUALITY OF LIFE INDICATORS AS SIGNALS OF THE NEED FOR INSTUTIONAL CHANGES IN THE ECONOMY

In the article, the actual problems of quality of life, poverty, inequality, safety of subjects of the modern economy as well as the new and traditional tools of measuring their changes are studied.

Keywords: quality of life, economic security, poverty, indicators, the world economy.

JEL Classification: I30, O15.O31.

ГИБРИДНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ: ВОЗМОЖНОСТИ И ПРЕИМУЩЕСТВА ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В СТАНОВЛЕНИИ НОВОГО БИЗНЕСА

Статья посвящена гибридным механизмам финансирования и выявлению возможностей и преимуществ их использования в становлении нового бизнеса. Отмечается, что, хотя в российском законодательстве нет понятий конвертируемого долга и займа, опираясь на имеющееся в нем понятие конвертации, можно использовать основанный на нем механизм финансирования для решения проблем становления российского бизнеса. Рассмотрены вопросы стимулирования корпоративного развития и развития малого бизнеса посредством инкорпорирования в российское право конвертируемых займов и других стандартных мировых инвестиционных механизмов. Подчеркивается, что для прогнозирования будущей экономической динамики в отрасли, на которой основывается оценка рынка сбыта и соответствующие денежные поступления фирмы, следует использовать релевантные экономические индикаторы. Отмечается важность разработки вычислимой математической модели для имитации процесса развития бизнеса, расчета потоков платежей и подбора приемлемых параметров сделки.

Ключевые слова: сотрудничество, гибридные механизмы финансирования, инновация, бридж-финансирование, конвертируемый долг/займ, экономические индикаторы, вычислимая математическая модель.

JEL классификация: С63, G31, G38, O31.

Процесс реализации научной разработки в коммерческий продукт, или коммерциализация изобретения, проходит несколько стадий (Голиченко, 2011, с. 404–405), а именно: получение фундаментальных и прикладных знаний, создание прототипа, разработка рабочей модели продукта, налаживание производства продукции и вывод ее на рынок, стабильное производство и получение прибыли. На ранней стадии разработки рабочей модели, когда инвесторы не уверены в получении гарантированной прибыли от будущего производства, предприниматель испытывает значительные трудности с финансированием и вынужден прибегать к займам, часто с требованием залога, под высокий процент, с жесткими условиями относительно показателей эффективности проекта.

В мировой практике для подобных случаев используют бридж-займы (bridge loans), которые позволяют заемщику дожидаться следующего этапа финансирования, например, дополнительного акционерного капитала. В качестве таких промежуточных возможностей финансирования используются различные финансовые инструменты, сочетающие в себе элементы долговых и прямых инвестиций, так называемые «гибридные» механизмы финансирования, такие как конвертируемый заем, конвертируемые облигации, варранты, конвертируемые ноты (Лурье, 2015, с 2–6), которые начинают использоваться в России, несмотря на недостаточно продвинутое законодательство. Конвертируемый долг предполагает, что должник имеет возможность расплатиться по кредиту путем передачи своих акций по заранее условленной цене (с заранее согласованной скидкой, величина которой обратно пропорциональна стоимости кредита). Кредитор в этом случае получает не только проценты за предоставленные сред-

ства, но и прирост стоимости акций заемщика. Для кредитора такая схема выгодна, если бизнес растет и привлекает других инвесторов, в этом случае он получает более высокую доходность от своих финансовых ресурсов и имеет оправданную мотивацию для поддержки проекта. Основатель бизнеса получает более дешевое финансирование по сравнению с банковскими кредитами, менее жесткие требования к финансовым показателям, экономию на расходах по обслуживанию долга.

Зарубежный опыт показывает, что использование механизма конвертируемого долга позволяет обеспечить баланс интересов производителя и инвестора. В России с принятием курса на технологическое обновление производства потребность в схемах финансирования, дающих возможность инновационного развития малому и среднему бизнесу, будет возрастать по мере подъема отечественной экономики.

В российском праве отсутствуют понятия «конвертируемого долга» и «конвертируемого займа», но понятие «конвертация» имеет место, хотя и понимается как приобретение права собственности на ценные бумаги в обмен на другие ценные бумаги. Поэтому механизм конвертации у нас реализуется как заключение между кредитором и должником соглашения о предоставлении конвертируемого займа в виде отдельного документа или согласования особых условий договора займа, подробно описывающих все условия конвертации. При этом используются принцип приоритета договоренностей сторон над общими нормами закона и максимальной свободы договора в отношениях между предпринимателями. Договоренности между предпринимателем (фирмой, акционерным обществом) и кредитором имеют форму:

а) рамочных соглашений, в которых оговариваются размер, сроки и условия сделки (конвертация может быть автоматической или по требованию кредитора), скидки на текущую стоимость акции при конвертации долга. При этом рамочные соглашения могут также включать средства защиты кредитора от ситуации, когда цена акций заемщика падает ниже минимально установленной цены – в этом случае кредитор вправе продать свою долю (акции) другим акционерам по заранее установленной цене;

б) соглашений о субординировании, в которых определяется, какие кредиторы получают выплаты первыми, если заемщик не может выполнить обязательства перед всеми кредиторами;

в) акционерных соглашений, определяющих так называемое контрольное право – возможность назначать в совет директоров фирмы-заемщика своего представителя с правом вето при принятии решений о продаже или реорганизации компании.

Условия могут устанавливать предельную величину сделки, чтобы не допускать так называемого размытия капитала, когда цена акций падает вследствие бесконтрольного дополнительного их выпуска. Условия могут также регламентировать очередность исполнения обязательств по займам, поскольку у заемщика может быть много кредиторов с разными формами заимствования. Они могут предоставлять инвестору гарантию обратной покупки, т.е. в случае, если цена акций, на которые может быть обменен долг, не увеличится после привлечения долгового финансирования, должник обязан выкупить их обратно по заранее установленной цене. И, наконец, могут быть

прописаны условия, гарантирующие получение дополнительной прибыли инвестором в случае дефолта заемщика, продажи или ликвидации его компании до наступления срока погашения долга.

Правительством РФ утверждена «Стратегии развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014–2020 годы и на перспективу до 2025 года», в которой отмечено несовершенство институциональных условий ведения бизнеса по ряду направлений. Для стимулирования корпоративного развития и развития малого бизнеса в ней признано необходимым «усиление работоспособности акционерных соглашений и механизмов опционных программ в российской юрисдикции, а также инкорпорирование в российское право конвертируемых займов и других стандартных мировых инвестиционных механизмов» (Распоряжение Правительства РФ от 1 ноября 2013 г. № 2036-р, 2013, с. 29). Совершенствование российского законодательства должно существенно снизить риски для инвесторов, связанные с отсутствием достаточного перечня юридических норм, а также судебной практики по вопросам привлечения в бизнес инвестиций с использованием описанного выше финансового механизма.

Другим ключевым вопросом по инвестициям в инновационные процессы является вопрос о том, какие знания может предоставить экономическая наука для более уверенного использования российским бизнесом передового мирового опыта и опробованных на Западе финансовых инструментов. Решение о финансировании развивающегося бизнеса инвестор принимает исходя из показателей бизнес-плана, который содержит:

- анализ положения в отрасли и тенденции ее развития;
- план будущих финансовых потоков;
- оценки эффективности проекта;
- описание стратегической позиции компании, оценку рисков, связанных с проектом и др.

При этом следует заметить, что невозможно достоверно спрогнозировать стоимость акций заемщика на ранних, «посевных», этапах финансирования, когда денежная оценка стартапа, не имеющего еще ни финансовой истории, ни готового продукта, основывается, преимущественно, на допущениях и вере в проект и его команду, а потому не может быть объективной и надежной.

Однако для некоторых видов конвертируемого долга (варранта) представляется возможным рассчитать совокупный доход владельца от его исполнения по упрощенной формуле:

$$E_w = n_w \left(\frac{V_{\text{current}} - Debt_{\text{current}} + P_{\text{exercise}} \cdot n_w}{n + n_w} - P_{\text{exercise}} \right),$$

где V_{current} – текущая рыночная стоимость заемщика; $Debt_{\text{current}}$ – текущий размер долга заемщика; P_{exercise} – цена исполнения варранта за одну акцию заемщика (может равняться фиксированной сумме, предусмотренной в варранте, или справедливой стоимости акции заемщика на момент исполнения варранта со скидкой или без таковой (в зависимости от условий варранта)); уплачивается деньгами или погашением части за-

долженности по конвертируемым нотам); n – количество выпущенных акций заемщика до исполнения варранта; n_w – количество дополнительных акций заемщика, выпущенных при исполнении варранта (Ross et al., 2013, p. 9).

Не менее важен прогноз будущей экономической динамики в отрасли, на которой основывается оценка рынка сбыта и соответствующие денежные поступления фирмы. Для этого используются экономические индикаторы, например, индекс ВВП, биржевые индексы, различные индексы деловой активности по отдельным отраслям, показатели занятости, стоимости грузоперевозок и множество других индикаторов, используя которые по отдельности или в комбинации с другими, инвесторы пытаются оценить вероятность своих будущих успехов или неудач.

Еще один аспект сотрудничества инвестора и владельца бизнеса – это создать соглашение, учитывающее интересы обеих сторон, т.е. установить параметры конвертации, чтобы никто из участников сделки не воспринимал ее как несправедливую. Для таких случаев разрабатывается так называемая вычислимая математическая модель, которая имитирует процесс развития бизнеса, рассчитывает потоки платежей и дает возможность подобрать параметры сделки, приемлемые для обеих сторон.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Голиченко О.Б. Основные факторы развития национальной инновационной системы. М.: Наука, 2011.
- Лурье В., Мелихов Е. Конвертируемые займы: практика США и возможности применения в России [электронный документ], 2016. URL: <http://terraexterna.ru/content/konvertiruemye-zaumy-praktika-ssha-i-vozmozhnosti-primeneniya-v-rossii.html>.
- Распоряжение Правительства РФ от 1 ноября 2013 г. № 2036-р [электронный документ]. URL: <http://government.ru/docs/all/89220/>.
- Ross S., Hillier D., Westerfield R. et al. Warrant Pricing and Black-Scholes Model. Corporate Finance, 2nd European Edition. McGraw-Hill Education, 2013.

Zhiltsova E.S.

HYBRID FINANCING MECHANISMS: OPPORTUNITIES AND ADVANTAGES OF THEIR USE IN THE FORMATION OF A NEW BUSINESS

The article is devoted to hybrid financing mechanisms and revealing the possibilities and advantages of their use in the formation of a new business. It is noted that, although in Russian legislation there are no concepts of convertible debt and loan, relying on the concept of conversion, it is possible to use the mechanism of financing based on it to solve the problems of the formation of Russian business. The questions of stimulation of corporate development and development of small business by incorporating into the Russian law of convertible loans and other standard world investment mechanisms are considered. It is emphasized that the relevant economic indicators should be used to predict future economic dynamics in the industry on which the assessment of the sales market and the company's corresponding cash flows are based. The importance of developing a computable mathematical model for simulating the process of business development, calculation of payment flows and selection of acceptable transaction parameters is noted.

Keywords: cooperation, hybrid financing mechanisms, innovation, bridge financing, convertible debt/loan, economic indicators, computable mathematical model.

JEL Classification: C63, G31, G38, O31.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕСУРСНОГО ПРОФИЛЯ ВУЗА ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ*

Основой экономики знаний является создание системы воспроизводства знаний, в которой вузы выполняют функции распространения и создания новых знаний, а также формирования человеческого капитала. Системы воспроизводства знаний реализуются в виде национальных инновационных систем, наиболее актуальной моделью таких систем является модель тройной спирали, которая представляет собой гибридную социальную конструкцию сетевого взаимодействия трех участников воспроизводства знаний: науки, государства и бизнеса. Большая часть проблем, препятствующих формированию целостной инновационной системы в нашей стране, связана со слабыми инновационными связями между участниками воспроизводства знаний. В статье показано, что вузы как некоммерческие организации, не нацеленные на максимизацию прибыли, имеют высокую зависимость от поставщиков ресурсов, которые являются заинтересованными в деятельности вуза сторонами – стейкхолдерами. Для организации стратегического управления взаимодействиями с различными группами стейкхолдеров предлагается на основе синтеза стейкхолдерского и ресурсно-компетентного подходов построение для каждого вуза ресурсного профиля. Для построения ресурсного профиля составлен алгоритм, позволяющий по мере его реализации выявить несоответствия между ресурсами, способностями и компетенциями вуза. Сформулированы рекомендации по совершенствованию политики государства в сфере высшего образования с использованием базы данных на основе ресурсных профилей вузов.

Ключевые слова: модернизация, стратегия, вуз, ресурсно-компетентный подход, стейкхолдеры, ресурсный профиль, национальная инновационная система, экономика знаний.

JEL классификация: I20.

Модернизация образовательных организаций высшего образования (далее вузы), проводится в нашей стране в процессе реализации Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г.¹, основной целью которой объявлен перевод российской экономики на инновационный путь развития. Развитие инновационной экономики является глобальным мировым трендом, основанным на повышении роли знаний и человеческого капитала, как факторов экономического роста. Основой такого развития является создание системы воспроизводства знаний, в которой вузы выполняют функции распространения и создания новых знаний, а также формирования человеческого капитала не только в части накопления фундаментальных и прикладных знаний, но и в части формирования институциональных норм.

Системы воспроизводства знаний реализуются в виде национальных инновационных систем и анализ последних тенденций функционирования и развития таких

* Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 15-06-05541а).

¹ Распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р «О Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г.» // Гарант.ру. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70006124/#ixzz53nM4gkse>.

систем во всем мире привели к созданию, так называемой, модели тройной спирали (Etzkowitz, Leydesdorff, 1995). Модель тройной спирали представляет собой гибридную социальную конструкцию сетевого взаимодействия трех участников воспроизводства знаний: науки, государства и бизнеса (Смородинская, 2011).

Особенностью модели является, во-первых, выстраивание тесных горизонтальных связей между тремя субъектами инновационного процесса, образующих сеть. Эффект для участников сети от такого взаимодействия носит нелинейный характер. Другой особенностью модели является «частичное функциональное взаимопроникновение» (Гусейнова, 2016), когда эти институты не просто сотрудничают, а принимают на себя часть функций друг друга. Такая своеобразная конвергенция наблюдается, например, когда:

- государство выполняет функции венчурного инвестора и предпринимателя в общественном секторе;
- университеты помимо образовательных и исследовательских функций выполняют предпринимательские функции, коммерциализируя результаты своей исследовательской деятельности;
- бизнес создает учебные заведения и оказывает образовательные услуги.

Эксперты инновационной деятельности в нашей стране выделяют ряд проблем, препятствующих формированию целостной инновационной системы, позволяющей осуществляться полному инновационному циклу от идеи до коммерческого результата ее реализации. Причем эти проблемы могут проявляться на всех уровнях: национальном, региональном, отраслевом. Наиболее общие из этих проблем следующие:

- недостаточное качество образования;
- низкий спрос на инновации;
- принуждение к инновациям «сверху» вместо обеспечения конкурентной среды;
- значительные временные лаги между фундаментальными разработками и моментом их внедрения;
- низкая диверсификация источников финансирования прикладных исследований;
- технологическое отставание определяет низкие возможности экспертизы перспективности инновационных проектов;
- отсутствие актуальной статистической и аналитической информации по производственному и научному потенциалу страны (данные опаздывают на 1–2 года);
- низкая способность промышленности реализовывать крупносерийное производство инновационной продукции;
- проблемы лицензирования;
- высокие ставки по кредитам;
- проблемы прогнозирования спроса на инновации;
- проблемы авторского права и раскрытия информации;
- низкая инновационная культура;

- изменения в стратегии инновационного развития происходят без анализа предыдущего опыта (Круглый стол экспертов...).

Особенно часто обозначаемой экспертами из различных областей является проблема взаимосвязей (инновационных коммуникаций) между субъектами инновационного процесса. Действительно, если проанализировать перечисленные проблемы, то большая часть из них связана с отсутствием сбалансированности в кооперационных связях как между институтами, составляющими НИС, так и внутри этих институтов. Дисбалансы во взаимосвязях между элементами инновационной системы отражаются на эффективности процессов перераспределения между ними ресурсов различного рода, таких как: информации, знаний, прав собственности, финансов и т.п.

Подтверждение мнения экспертов можно найти и во внешних оценках уровня развития инновационной сферы в нашей стране, например, по результатам анализа Глобального инновационного индекса (ГИ) (ГИ-2017..., 2017). Этот индекс рассчитывается как среднее двух субиндексов: субиндекса ресурсов инноваций и субиндекса результатов инноваций. В рейтинге на 2017 г. Россия занимает 45-е место среди 127 стран мира (опустившись на 2 позиции по сравнению с прошлым годом) и 31-е место среди 35 ведущих европейских государств. С 2014 по 2017 гг. Российская Федерация улучшает позиции по субиндексу ресурсов инноваций, однако по субиндексу результатов инноваций в этом году опустилась на 4 позиции. При этом, в числе слабых сторон отечественной инновационной системы (из 127 экономик): политическая стабильность и отсутствие терроризма (112-е место), влияние знаний (111-е место), инновационные связи (105), верховенство закона (104), качество регулирования (102), политическая среда (100), правовая среда (94) (ГИ-2017..., 2017).

Слабые инновационные связи препятствуют созданию целостных цепочек от идеи до реализации этой идеи на рынке. Отмечается отсутствие информационной, коммуникационной среды, внутри которой была бы возможна эффективная координация и установление не только вертикальных, но и горизонтальных связей (Михелашвили, 2016).

Обратим внимание на то, что автор модели тройной спирали придает особое значение университету в сети инновационных взаимоотношений (Etzkowitz, Leydesdorff, 1995).

Исследование характеристик вуза как организации и элемента системы воспроизводства знаний показывают, что вузы как некоммерческие организации (государственные или частные), стремятся не к достижению эффективности, а к достижению легитимности своей деятельности (Павлюткин, 2007). Высокая ресурсная зависимость некоммерческих организаций, а также то, что потребители продукции вузов могут одновременно являться и ее поставщиками, дает основание утверждать, что баланс между ресурсами вуза и его компетенциями в большой степени зависит от взаимодействия со стейкхолдерами организации.

Непосредственной функцией вуза как экономического субъекта является производство и передача знаний, поэтому можно обоснованно утверждать, что выполне-

ние функций посредника, выстраивающего взаимосвязи между другими участниками воспроизводства знаний, априори присуща вузу.

Исследование вузов с позиций стейкхолдерского подхода позволило определить, что при разработке стратегии модернизации вуза одной из задач должно стать создание в организации стратегического направления по управлению взаимодействием со стейкхолдерами и развитию компетенций посредника между ними. Анализ передового зарубежного и отечественного опыта управления отношениями со стейкхолдерами организаций разного типа позволяет сделать вывод, что для крупных организаций реализация такой функции на постоянной основе требует выделения специализированного подразделения. Работа подразделения в общем виде должна включать в себя: мониторинг ресурсно-компетентностного баланса; мониторинг и прогнозирование расстановки сил и ожиданий в сети взаимоотношений стейкхолдеров вуза; разработку и проведение мероприятий по восстановлению и поддержанию баланса в области взаимоотношений со стейкхолдерами; создание информационной базы работы со стейкхолдерами. Такое подразделение может быть создано в рамках органа по стратегическому управлению вуза, PR- или маркетингового отдела, поскольку эти отделы в силу своего назначения, выполняют часть функций, которые должно системно выполнять подразделение по управлению взаимоотношениями со стейкхолдерами вуза.

Для организации стратегического управления взаимодействиями с различными группами стейкхолдеров представляется целесообразным построение для каждого вуза ресурсного профиля, который может быть составлен на основе синтеза стейкхолдерского и ресурсно-компетентностного подходов.

Специалисты в области стейкхолдер-менеджмента утверждают, что уникальность каждой организации, ее внешней и внутренней среды обуславливает особенности в составе стейкхолдеров организации, а также конфигурации и сбалансированности сети их взаимодействия (Рахманова, Солодухин, 2010).

Вуз должен представлять себе объем и качество ресурсов, которые ему необходимо получить от каждого стейкхолдера. Причем понятие ресурсы употребляется в самом широком смысле и включает в себя: финансовые, материальные, интеллектуальные, информационные и любые другие ресурсы, необходимые для успешной деятельности вуза. Также необходимо иметь четкое представление об ожиданиях со стороны стейкхолдеров по отношению к вузу и о наличии способностей удовлетворить эти ожидания. Одновременно важно составить представление о взаимных ожиданиях отдельных стейкхолдеров.

Основные положения ресурсно-компетентностной концепции (Клейнер, 2011) подразумевают, что ресурсами можно считать те блага, которые организация приобретает из внешней среды и их отторжение не приводит автоматически к ее ликвидации или перерождению. Возможности по использованию ресурсов, которые формируются уникальным способом во внутренней среде каждой отдельной организации, называются в данной концепции способностями. Разделение на ресурсы и способности не носит

абсолютный характер, так как способности могут проявляться в ответ на приобретение фирмой новых ресурсов или при изменении условий функционирования фирмы (Данилина, 2017). Способности организации применительно к ее профильной деятельности, реализуемые ею во внешней среде, трактуются в теории как компетенции. Соответствие доступных организации ресурсов, имеющихся у нее способностей и ожидаемых от нее внешней средой компетенций, является залогом гармоничного и успешного функционирования организации.

Для построения ресурсного профиля был составлен алгоритм (рис. 1), позволяющий по мере его реализации выявить несоответствия между ресурсами, способностями и компетенциями вуза (рис. 2).

Выявленные несоответствия позволяют сформировать основу для направлений модернизации вуза. Для слабовыраженных, но востребованных характеристик разрабатываются программы развития, для недостающих – иницируются проекты их создания. Невостребованные же характеристики рассматриваются на предмет их модификации или ликвидации. Задачами сформированных таким образом направлений модернизации будут использование и развитие внутреннего потенциала вуза одновременно с гармонизацией отношений с его внешней средой.

Составление ресурсно-компетентностного профиля в соответствии с представленным алгоритмом поможет вузу выявить свое специфическое место в образовательном пространстве. Здесь необходимо заострить внимание на том, что усиливающаяся индивидуализация спроса (в том числе на образование), которая характерна для экономики, основанной на знаниях, будет требовать наличия в образовательном пространстве организаций высшего образования с самыми различными компетенциями. Мониторинг изменений ресурсного профиля позволит вузу в дальнейшем гибко и достаточно точно отвечать на изменения запросов или условий предоставления ресурсов. Эта возможность определяется тем, что алгоритм предусматривает построение профиля ресурсы-способности-компетенции по каждому стейкхолдеру, от которого в большей или меньшей степени зависит успешность функционирования вуза.

Возвращаясь к проблеме выстраивания сетевых взаимоотношений институтов национальной инновационной системы в нашей стране необходимо отметить, что взаимодействие со стейкхолдерами является естественной потребностью вуза и основой для создания сети таких взаимодействий. При этом результат деятельности вузов относится к так называемым мериторным благам.

По мере развития экономики основанной на знаниях, значение мериторных благ (например, образование, здравоохранение, культура) будет возрастать, поскольку они непосредственно влияют на формирование одного из основных факторов экономики знаний – человеческого капитала (Горяинова, 2015). Соответственно, ответственность государства за поддержание количественных и качественных характеристик основного экономического ресурса будет возрастать по мере развития экономики основанной на этом ресурсе (Данилина, 2017). Как элемент национальной инновационной системы гос-

ударство должно обеспечить рамочные условия для воспроизводства знаний: институциональные, социально-экономические, организационно-правовые, инфраструктурные.

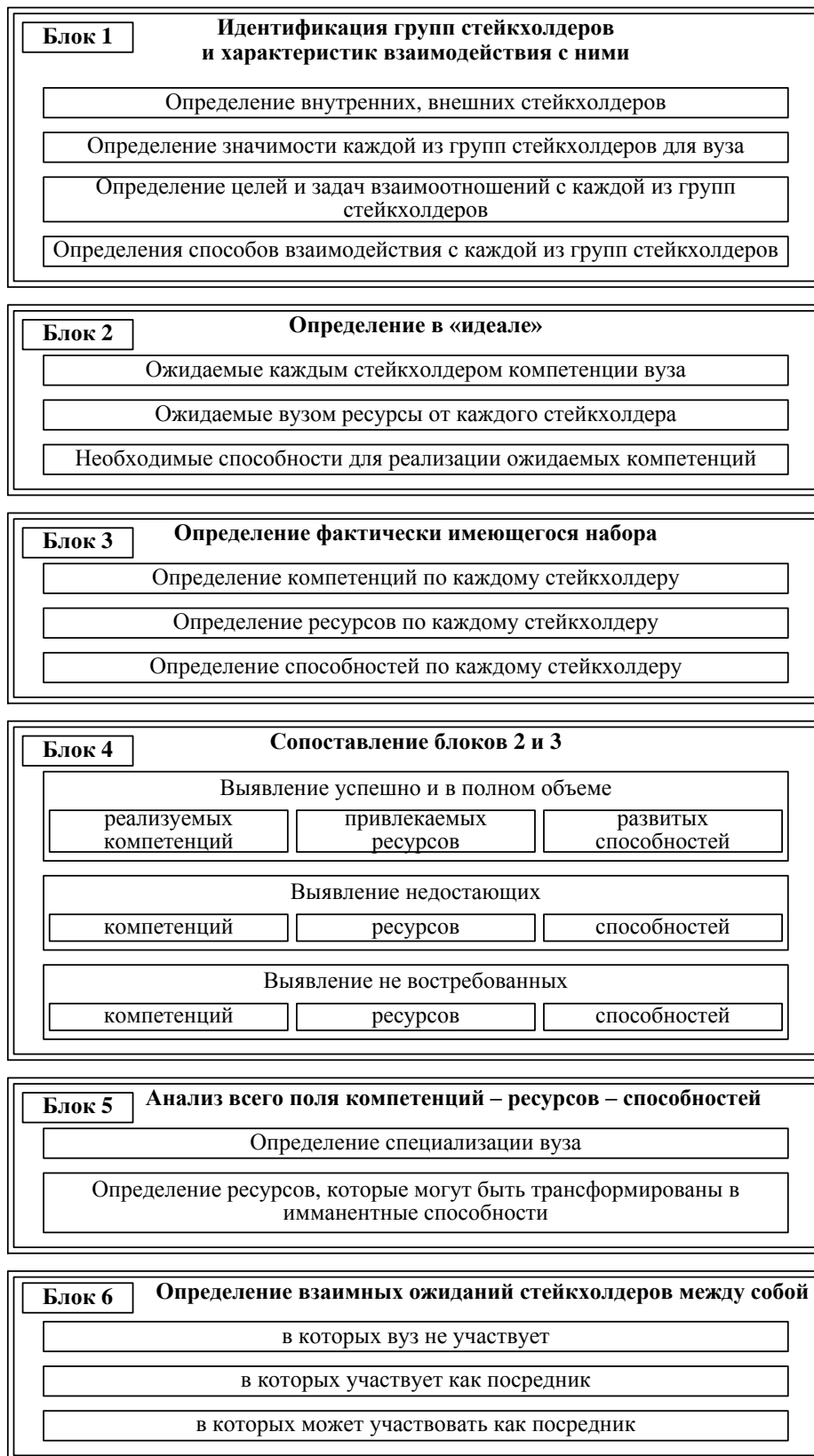


Рис. 1. Алгоритм построения ресурсного профиля вуза

Источник: составлено автором.

В «идеале»

	Компетенции				Ресурсы				Способности			
	1	2	...	n	1	2	...	n	1	2	...	n
Ст ₁	К ₁	К ₂		К _{n}	Р ₁	Р ₂		Р _{n}	С ₁	С ₂		С _{n}
Ст ₂	К ₁	К ₂		К _{n}	Р ₁	Р ₂		Р _{n}	С ₁	С ₂		С _{n}
Ст ₃	К ₁	К ₂		К _{n}	Р ₁	Р ₂		Р _{n}	С ₁	С ₂		С _{n}
...												
Ст _{n}	К ₁	К ₂		К _{n}	Р ₁	Р ₂		Р _{n}	С ₁	С ₂		С _{n}

Фактически

	Компетенции				Ресурсы				Способности			
	1	2	...	n	1	2	...	n	1	2	...	n
Ст ₁	К ₁							Р _{n}	С ₁			С _{n}
Ст ₂	К ₁	К ₂			Р ₁					С ₂		
Ст ₃	К ₁			К _{n}	Р ₁			Р _{n}	С ₁			
...												
Ст _{n}		К ₂		К _{n}	Р ₁	Р ₂			С ₁	С ₂		

Поле компетенций–ресурсов–способностей

	Компетенции				Ресурсы				Способности			
	1	2	...	n	1	2	...	n	1	2	...	n
Ст ₁	К ₁							Р _{n}	С ₁			С _{n}
Ст ₂	К ₁	К ₂			Р ₁					С ₂		
Ст ₃	К ₁			К _{n}	Р ₁			Р _{n}	С ₁			
...												
Ст _{n}		К ₂		К _{n}	Р ₁	Р ₂			С ₁	С ₂		

Обозначения:

Ст₁ ... Ст _{n} Стейкхолдеры вуза;К₁ ... К _{n} Компетенции вуза;Р₁ ... Р _{n} Ресурсы;С₁ ... С _{n} Способности вуза.

	Есть в полном объеме
	Слабовыраженные
	Недостающие
	Невостребованные

Рис. 2. Пример составления ресурсно-компетентностного профиля вуза

Источник: составлено автором.

В связи с проведенными исследованиями и предложенными подходами к модернизации деятельности вузов можно сформулировать следующие рекомендации по совершенствованию политики государства в сфере высшего образования.

Ресурсные профили вузов, сформированные по предложенному алгоритму, можно использовать для создания информационной базы в масштабах государства. Доступ к базе ресурсных профилей даст возможность всем участникам воспроизводства знаний на национальном уровне получать информацию о компетенциях вузов во всех сферах его деятельности. Возникающие на этой основе взаимосвязи будут, с одной стороны, носить более системный характер, а с другой – смогут более гибко менять свою конфигурацию при изменениях потребностей общества. Возможность гибкого изменения конфигурации взаимосвязей основана на быстром доступе к необхо-

димой информации, которую предоставит база ресурсных профилей. Таким образом, государство сможет пополнить и систематизировать информационную среду инновационной деятельности, в чем сейчас наблюдается осязаемый недостаток.

Развивающаяся экономика, основанная на знаниях, будет увеличивать разнообразие запросов в различных формах, уровнях и назначении организаций высшего образования. Это обстоятельство, на наш взгляд, потребует от государства усилий по поддержанию следующего разнообразия:

- в степени иерархичности или сетизации организационных форм вузов;
- уровне их фундаментальности или специализации;
- пропорциях использования очного и on-line обучения;
- реализации предпринимательских функций;
- степени коммерциализации предоставляемых услуг;
- степени включенности в фундаментальные и прикладные исследования;
- широте отраслевой специализации и т.п.

База ресурсных профилей вузов и мониторинг ее изменений предоставит возможность стратегического взгляда на возможности перенаправления ресурсов на поддержку развития различных форм и видов университетов, актуальных для удовлетворения новых потребностей инновационной системы и экономики в целом.

Представляется важным, эволюционное развитие принципов, заложенных в модели тройной спирали, с использованием возможностей, которые уже сейчас могут предоставить институциональная, экономическая, информационная среды в России. Предлагается на государственном уровне, используя, в том числе, базу по ресурсным профилям вузов, организовать централизованный мониторинг возникновения достаточно устойчивых связей между участниками инновационных процессов. Этим самоорганизованным взаимосвязям должна быть оказана помощь в институционализации, для того чтобы они имели возможность развиваться и подвергаться наименьшему негативному воздействию субъективных обстоятельств. Также государству необходимо направить свои усилия на анализ и распространение положительного опыта налаживания «инновационных связей» на всех уровнях.

Таким образом, разработка направлений модернизации вузов на основе анализа их стратегического взаимодействия с группами стейкхолдеров с использованием ресурсного профиля, повышает возможности развития сетевых горизонтальных взаимодействий, необходимых для создания в нашей стране наиболее перспективной модели национальной инновационной системы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- ГИ-2017: Как инновации кормят мир и Россию [Электронный ресурс]. URL: <https://issek.hse.ru/news/206860724.html> (дата обращения: 24.09.2017).
- Горяинова Л.В. Инфраструктурные услуги в концепции опекаемых благ // Теория и практика общественного развития. 2015. № 6. С. 43–47.

- Гусейнова Т.Н. Модели производства инноваций // Вестник МГИМО Университета. 2016. № 3 (48). С. 54–65.
- Данилина Я.В. Модернизация организаций высшего образования: анализ на основе ресурсно-компетентного подхода // Экономическая наука современной России. 2017. № 2 (77). С. 90–101.
- Клейнер Г.Б. Ресурсная теория системной организации экономики // Российский журнал менеджмента. 2011. № 3. С. 3–28.
- Круглый стол экспертов инновационной деятельности [Электронный ресурс]. URL: <http://maginnov.ru/assets/files/analytics/kruglyj-stol-ekspertov-innovacionnoj-deyatelnosti.pdf> (дата обращения: 18.09.2017).
- Михелашвили Н.Р. Перспективы развития российской модели национальной инновационной системы [Электронный ресурс] // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2016. № 1. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/01/10696> (дата обращения: 24.09.2017).
- Павлюткин И.В. Образовательные организации как открытые системы: детерминанты вузовских стратегий в трех организационных популяциях // Вопросы образования. 2007. № 3.
- Рахманова М.С., Солодухин К.С. Инновационный стратегический анализ вуза на основе теории заинтересованных сторон. Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2010.
- Сморodinская Н.В. Тройная спираль как новая матрица экономических систем // Инновации. 2011. Т. 150. № 4. С. 66–78.
- Etzkowitz H., Leydesdorff L. The triple helix of university industry-government relations: A laboratory for knowledge-based economic development // EASST Review. 1995. Vol. 14. No. 1.

Danilina Ya.V.

USE OF RESOURCE PROFILE FOR IMPROVING THE POLITICS OF THE STATE IN THE SPHERE OF HIGHER EDUCATION

The basis of the knowledge economy is the creation of a system for the reproduction of knowledge, in which the higher educational institutions perform the functions of disseminating and creating new knowledge, as well as the formation of human capital. Systems of knowledge reproduction are implemented in the form of national innovation systems. The most relevant model of such systems is the triple helix model, which is a hybrid social construction of the network interaction of the three participants in the reproduction of knowledge: science, the state and business. Most of the problems that prevent the formation of an integrated innovation system in our country are associated with weak innovative links between the participants in the reproduction of knowledge. The article shows that universities as non-profit organizations that are not aimed at maximizing profits are highly dependent on resource providers who are interested in the activities of the institution by the parties – stakeholders. For the organization of strategic management of interactions with various stakeholder groups, it is proposed to build a resource profile for each higher educational institution based on the synthesis of the stakeholder and resource-competent approaches. To build the resource profile, an algorithm is developed that allows, as it is implemented, to identify inconsistencies between the resources, abilities and competencies of the institution. Recommendations are formulated to improve the state policy in the sphere of higher education using a database based on resource profiles of universities.

Keywords: modernization, strategy, university, resource-competence approach, stakeholders, resource profile, national innovation system, knowledge economy.

JEL Classification: I20.

ОБ АВТОРАХ

Данилина Ярослава Владимировна – к.э.н., в.н.с. ЦЭМИ РАН, yavdanilina@mail.ru, Москва

Ерзнкян Баграт Айкович – д.э.н., проф., зав. лабораторией ЦЭМИ РАН, зам. директора Центра стратегических и инновационных исследований ГУУ, yerz@cemi.rssi.ru, Ivova1955@mail.ru, Москва

Жильцова Екатерина Сергеевна – н.с. ЦЭМИ РАН, jiltsk@yandex.ru, Москва

Зарнадзе Альберт Александрович – д.э.н., проф., зам. зав. кафедрой институциональной экономики ГУУ, зам. директора Центра стратегических и инновационных исследований ГУУ, Москва

Зотов Валерий Васильевич – к.э.н., доцент, в.н.с. ЦЭМИ РАН, тел. 8 916 567 9038, v.v.zotov@gmail.com, Москва

Иманов Рафаэль Арифович – к.э.н., с.н.с. ЦЭМИ РАН, imanov@cemi.rssi.ru, Москва

Клюкин Петр Николаевич – д.э.н., профессор Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», Финансового университета при Правительстве РФ, kpn1306@yandex.ru, г. Жуковский Московской обл.

Магомедов Руслан Шарапутдинович – н.с. ЦЭМИ РАН, mrsh.cemi2006@mail.ru, Москва

Овсиенко Вячеслав Валентинович – к.э.н., в.н.с. ЦЭМИ РАН, vovs@cemi.rssi.ru, Москва

Пономарева Ольга Станиславовна – н.с. ЦЭМИ РАН, fondf@cemi.rssi.ru, Москва

Пресняков Василий Федорович – д.э.н., проф., г.н.с. ЦЭМИ РАН, presvasilij@yandex.ru, Москва

Селищев Николай Юрьевич – ведущий инженер ЦЭМИ РАН, n.selishchev2016@yandex.ru, Москва

Ставчиков Александр Иванович – к.э.н., ученый секретарь ЦЭМИ РАН, stav@cemi.rssi.ru, Москва

Сумбатьян Саргис Левонович – аспирант ФГБОУ ВО ГУУ, ssako90@mail.ru, Москва

Сумбатьян Сона Левоновна – к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита ФГБОУ ВО ГУУ, ssumbat@mail.ru, Москва

Христолюбова Наталья Евгеньевна – с.н.с. ЦЭМИ РАН, nhrist@mail.ru, Москва

Yerznkuan, Bagrat Naikovich (see Ерзнкян Баграт Айкович) – Dr., Prof., Head of Lab., CEMI RAS, Deputy Director of Center for Strategic and Innovation Studies, State University of Management, Ivova1955@mail.ru, yerz@cemi.rssi.ru, Moscow, Russia

Сборник научных трудов

**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ
ПРЕОБРАЗОВАНИЙ
В РОССИИ**

Выпуск 41

Главный редактор: *д.э.н., проф. Б.А. Ерзнкян*

Подписано в печать 19.02.2018 г.

Формат 60×90/16. Печ. л. 14,1. Тираж 60 экз. Заказ № 3.

ФГБУН Центральный экономико-математический институт РАН

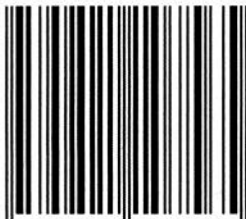
117418, Москва, Нахимовский пр., 47

Тел. 8 (499) 724-21-39

E-mail: ecr@cemi.rssi.ru

<http://www.cemi.rssi.ru/>

ISBN 978-5-8211-0756-5



9 785821 107565